



<http://www.volgatech.net/>

ВЕСТНИК

4 (23)
2014

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

октябрь–ноябрь

Научный журнал

Издается с ноября 2007 года

Выходит четыре раза в год

СЕРИЯ «Экономика и управление»

Журнал включён в систему РИНЦ, ULRICH'S PERIODICALS DIRECTORY и ПЕРЕЧЕНЬ ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёных степеней доктора и кандидата наук

Учредитель и издатель:

ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный технологический университет»

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-51789 от 23 ноября 2012 г.)

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции:

424000, Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3

Тел. (8362) 68-78-46, 45-51-75

Факс (8362) 41-08-72

e-mail: vestnik@volgatech.net

Редактор *Т. А. Рыбалка*

Дизайн обложки *Л. Г. Маланкина*

Компьютерная верстка

А. А. Кислицын

Перевод на английский язык

М. А. Шалагина

Подписано в печать 26.11.14.

Формат 60×84^{1/8}. Усл. п. л. 11,39

Тираж 500 экз. Заказ №

Дата выхода в свет: 02.12.14.

Цена свободная

Поволжский государственный технологический университет
424000, Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3

Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО ИПФ «Стринг»
424006, Йошкар-Ола,
ул. Строителей, 95

Главный редактор

А. Д. Арзамасцев, д-р экон. наук, профессор

Редакционный совет:

Е. М. Романов, д-р с.-х. наук, профессор

(председатель)

Д. В. Иванов, д-р физ.-мат. наук, профессор

(зам. председателя)

Miroslav Danis, PhD, Professor (Словацкая Республика)

Gwen. M. Powell, PhD (США, Джорджия)

Е. Г. Коваленко, д-р экон. наук, профессор (Саранск)

Редакционная коллегия:

Н. И. Ларионова, д-р экон. наук, профессор

(зам. гл. редактора)

Р. М. Байгулов, д-р экон. наук, профессор (Ульяновск)

Н. Г. Багаутдинова, д-р экон. наук, профессор (Казань)

О. И. Боткин, д-р экон. наук, профессор (Ижевск)

Г. М. Зинчук, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Н. В. Максимец, канд. экон. наук, профессор

В. Г. Наводнов, д-р техн. наук, профессор

С. Д. Резник, д-р экон. наук, профессор (Пенза)

Г. С. Цветкова, канд. экон. наук, профессор

Л. М. Чернякевич, д-р экон. наук, профессор

Н. Л. Загайнова, канд. экон. наук, доцент

(отв. секретарь)

VESTNIK

4(23)
2014

OF VOLGA STATE UNIVERSITY
OF TECHNOLOGY

october–november

Academic Periodical

Has been published since 11, 2007
Is issued 4 times a year

SERIES «Economics and Management»

The journal is included in Russian Science Citation Index, Ulrich's Periodicals Directory and the list of leading peer-reviewed journals and publications that publish the main research outcomes of Doctoral and Candidate Theses

Founder and Publisher:

Federal Budget State Educational Institution
of Higher Vocational Training «Volga
State University of Technology»

The journal is included in the register of
Federal Service for Supervision in the
Sphere of Communications, Information
Technology and Mass Communications
(Certificate of registration ПИ № ФС77-
51789 dated 23 November, 2012)

Any use of articles without written consent
of the editorial board is strictly prohibited.

Address:

424000, Yoshkar-Ola, 3, Lenin Square

Tel. (8362) 68-78-46, 68-28-41

Fax (8362) 41-08-72

E-mail: vestnik@volgatech.net

Editor *T. A. Rybalka*

Cover design *L. G. Malankina*

Computer assisted make up

A. A. Kislytsyn

Translation

M. A. Shalagina

Passed for printing 26.11.14.

Format 60×84 1/8. No. of press sheets 11,39.

Printing run 500 copies. Order No

Release date: 02.12.14.

Open price

Volga State University of Technology

424000, Yoshkar-Ola, 3, Lenin Square

Printed from the layout original

At LLC PPF«String»

424006, Yoshkar-Ola,

95, Stroiteley St.

Editor in Chief

A.D. Arzamastsev, Doctor of Economic Sciences, Professor

Editorial Board:

E. M. Romanov, Doctor of Agricultural Sciences, Professor
(*Chairman*)

D. V. Ivanov, Doctor of Physical and Mathematical Sciences,
Professor (*Vice-chairman*)

Miroslav Danis, PhD, Professor (Slovak Republic)

Gwen. M. Powell, PhD (Georgia, USA)

E.G. Kovalenko, Doctor of Economic Sciences, Professor (Saransk)

Editorial team:

N.I. Larionova, Doctor of Economic Sciences, Professor
(*Vice-Editor in Chief*)

R.M. Baygulov, Doctor of Economic Sciences, Professor (Ulyanovsk)

N.G. Bagautdinova, Doctor of Economic Sciences, Professor (Kazan)

O.I. Botkin, Doctor of Economic Sciences, Professor (Izhevsk)

G.M. Zinchuk, Doctor of Economic Sciences, Professor (Moscow)

N.V. Maksimets, Candidate of Economic Sciences, Professor

V.G. Navodnov, Doctor of Technical Sciences, Professor

S.D. Reznik, Doctor of Economic Sciences, Professor (Penza)

G.S. Tsvetkova, Candidate of Economic Sciences, Professor

L.M. Chernyakevich, Doctor of Economic Sciences, Professor

N. L. Zagaynova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
(*Executive Secretary*)

СОДЕРЖАНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ
И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

В. В. Быстров, А. В. Горохов. Подход к управлению качеством образовательной деятельности вуза на основе имитационного моделирования

5

В. Ю. Маслихина. Допустимый уровень межрегионального неравенства в России

15

Янкурова Андреа. Необходимость развития межличностных и социальных компетенций менеджеров для осуществления эффективного управления

23

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Р. Ю. Емадаков. Системный подход в исследовании экономической конкуренции

30

С. Н. Зефиров. Концептуальные основы института контрактных отношений

42

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.
ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

И. Б. Тюмерова. Внешние и внутренние условия развития предпринимательства в различных сферах региональной экономики

52

А. Д. Арзамасцев, Л. М. Наумова. Мониторинг качества государственной услуги «предоставление субсидий и межбюджетных субсидий в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства» в Республике Марий Эл

63

П. Т. Воронков, А. В. Алексеев, А. С. Шальнев, В. В. Дегтев, А. М. Валиева. Использование показателя чистой приведённой стоимости для оценки экономической эффективности рубок лесных насаждений

71

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ.
ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

И. А. Лисовская, Н. Г. Трапезникова. Обесценение единицы, генерирующей денежные средства: практика применения.

79

ХРОНИКА СОБЫТИЙ

А. Д. Арзамасцев. Фундаментальное исследование в регионе

93

Г. В. Рокина. Международное сотрудничество на факультете управления и права

96

Информация для авторов

97

CONTENTS

MANAGEMENT IN SOCIAL
AND ECONOMIC SYSTEMS

V. V. Bystrov, A. V. Gorokhov. Approach to quality management of educational activity of high school based on simulation

V. Yu. Maslikhina. Accepted level of interregional inequality in Russia

Andrea Jankurová. Need of interpersonal and social competences development of managers in the context of effective management

ECONOMIC THEORY

R. Yu. Emadakov. Systems approach in the study of economic competition

S. N. Zefirov Conceptual framework of the institution of contractual relations

ECONOMICS AND NATIONAL
ECONOMY MANAGEMENT.
ENVIRONMENTAL ECONOMICS

I. B. Tyumerova. External and internal conditions of business development in different spheres of regional economy

A. D. Arzamastsev, L. M. Naumova. Monitoring of «subsidies provision and interbudgetary subsidies within the state support of small and average entrepreneurship» (state services quality) in Mari El Republic

P. T. Voronkov, A. V. Akekseev, A. S. Shalnev, V. V. Degtev, A. M. Valieva. Usage of the npv index to assess economic efficiency of forest felling

ACCOUNTING.
FINANCE AND CREDIT

I. A. Lisovskaya, N. G. Trapeznikova. Devaluation, generating money funds: practical application

CHRONICLE OF EVENTS

A. D. Arzamastsev. Fundamental research in the region

G. V. Rokina. International Cooperation at the Faculty of Management and Law

Information for the authors

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

УДК 004.94, 004.822

ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА НА ОСНОВЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В. В. Быстров¹, А. В. Горохов²

¹Институт информатики и математического моделирования технологических процессов
Кольского научного центра РАН,
Российская Федерация, 184209, Мурманская обл., Апатиты, ул. Ферсмана, 24 а
E-mail: vitbist@mail.ru

²Поволжский государственный технологический университет,
Российская Федерация, 424000, Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3
E-mail: GorokhovAV@volgatech.net

Предлагается мультиагентная технология поддержки управления качеством образовательной деятельности вуза. Критерием качества является уровень усвоения студентом каждой дисциплины учебного плана. Технология на основе имитационного моделирования позволяет строить и исследовать различные сценарии образовательной деятельности вуза.

Ключевые слова: качество образования; имитационная модель; поддержка управления.

Введение. Актуальность задачи обеспечения качества образования в современной России определяется рядом факторов, основными из которых являются [1]:

- снижение качества подготовки специалистов в российских вузах в последние два десятилетия;
- переход к мониторингу деятельности образовательных организаций высшего образования на основе определённого перечня показателей;
- возрастание конкуренции между образовательными учреждениями на рынке образовательных услуг;
- присоединение России к европейскому образовательному пространству (Болонский процесс), которое требует

унификации процессов и формализации качества образовательных услуг;

- развитие профессионально-общественной аккредитации.

В настоящее время в промышленных регионах России растёт дефицит высококвалифицированных специалистов. Во время кризиса 1990-х годов на рынке труда происходило снижение спроса на инженерные специальности и повышение на гуманитарные и экономические. Система образования вынуждена была реагировать на такие изменения: закрывались технические специальности, что приводило к потере кадрового потенциала и материально-технической базы в вузах, поэтому в настоящее время многие вузы уже не в состоянии

адекватно реагировать на повышение спроса на высококвалифицированных технических специалистов.

В современных условиях система образования должна обеспечивать не только оперативное, но и упреждающее реагирование на изменение кадровых потребностей экономики. Также должна обеспечивать программы переподготовки высвобождающихся в процессе инновационной деятельности трудовых ресурсов. Решение этих задач требует комплексного применения методов экономической теории, современных информационных технологий и системного анализа. В современной экономической теории существует два подхода к рациональному обоснованию управленческих решений: традиционный – выявление экспертных знаний и представление в виде документа; второй связан с моделированием – прогнозирование с помощью динамических моделей последствий принимаемых решений [2].

Цель работы – создание информационной технологии поддержки управления качеством образовательной деятельности вуза.

Проблемная ситуация. Для создания методов и информационных технологий, опирающихся на моделирование, необходимо определить цель моделирования. Целью может быть качество образования. Под «качеством» в обобщённом смысле понимается степень соответствия присущих объекту (продукции или услуге) характеристик установленным требованиям. Особенностью образования является более сложная структура потребления. В качестве потребителей результатов образовательного процесса выступают как сами студенты, так и их семьи, предприятия-работодатели, общество и государство в целом, которые будут эффективно (или неэффективно) использовать потенциал выпускников образовательного учреждения, поэтому качество образования можно определить как сбалансированное соответствие совокупности свойств и характе-

ристик образовательного процесса, его результатов и всей системы образования в целом установленным потребностям, целям, требованиям и нормам, которые определяются предприятиями и организациями и государством в целом. Таким образом, можно выделить две составляющие качества образования: «конъюнктурная» – соответствие результатов образовательного процесса требованиям государства (в частности – экономики страны); «качественная» – уровень подготовки выпускаемых специалистов, который определяется объёмом и структурированностью полученных знаний. Первая составляющая опирается на моделирование экономического потенциала исследуемого региона и его демографической подсистемы. Такие исследования проводятся во многих регионах России, например: в 2011 году в Институте информатики и математического моделирования Кольского научного центра РАН предложена имитационная модель развития арктических регионов РФ [3]; в 2013 году в ПГТУ разработана имитационная модель демографической подсистемы Республики Марий Эл [4]. Вторая составляющая опирается на моделирование образовательного процесса. В работе рассматривается вторая составляющая. Объём и структурированность полученных знаний можно оценивать по результатам образовательного процесса (наиболее эффективно, но невозможно без моделирования и прогнозирования) или по характеристикам данного процесса. Процессный подход, составляющий основу ISO 9000, требует применения специальных средств для описания и классификации процессов, составляющих деятельность организации. Качество становится более техничным [5]. Внедрение таких средств в систему образования позволяет, в лучшем случае, повысить качество документооборота организации, поэтому для управления качеством образования необходимо моделирование образовательного процесса. Учитывая сложность образова-

тельных процессов, применение традиционных методов компьютерного моделирования, основанных на построении математической модели исследуемого процесса, будет затруднительно.

Методы исследования. Для исследования сложных систем, когда затруднено или невозможно построение аналитических моделей, используется имитационное моделирование. Имитационное моделирование позволяет имитировать поведение системы во времени. Причём важным достоинством такого моделирования является то, что временем в модели можно управлять: замедлять в случае с быстропротекающими процессами и ускорять для моделирования медленных изменений систем. Можно имитировать поведение объектов, реальные эксперименты с которыми дороги, невозможны или опасны [6].

Цель имитационного моделирования состоит в воспроизведении поведения исследуемой системы на основе результатов анализа наиболее существенных связей между её элементами или, другими словами, – разработке симулятора (англ. simulation modeling) исследуемой предметной области для проведения экспериментов.

В настоящее время актуальны три вида имитационного моделирования: дискретно-событийное моделирование; системная динамика; мультиагентное моделирование. Далее для решения задач поддержки управления качеством образовательных процессов использовано мультиагентное моделирование [7].

Постановка задачи. Для поддержки управления качеством образовательных услуг вуза предлагается информационная технология на основе мультиагентного моделирования. Моделируются все преподаватели и все студенты, участвующие в исследуемом образовательном процессе, отдельными агентами. А также сценой реализуется среда взаимодействия агентов – аудиторные занятия, взаимодействие агентов в других средах не рассматрива-

ется. Качество образовательных услуг оценивается уровнем подготовки выпускаемых специалистов, который, в свою очередь, определяется объёмом и структурированностью полученных студентами знаний по каждой дисциплине учебного плана. Реализованы следующие алгоритмы действий агентов:

- передача знаний «преподаватель–студент»;

- посещение занятий студентом;

- усвоение знаний студентом.

Усвоение знаний студентом – уровень усвоения каждой дисциплины учебного плана является выходным параметром модели. Входными параметрами модели являются: квалификация преподавателя, его компетентность и опыт работы; лабораторная база и качество аудиторий; студенческая стипендия и административные меры. Внутренние параметры модели: личные качества и профессиональные качества преподавателя; мотивация, состояние здоровья студента. Внешние параметры (параметры среды функционирования модели): доступность занятий физкультурой и спортом; бытовые условия; доступность развлечений. Управление качеством образовательных услуг на модели реализуется подбором значений управляющих параметров при многократной симуляции образовательного процесса.

Мультиагентная модель образовательного процесса в вузе. Для исследования образовательных процессов в вузе применены мультиагентные технологии. Разработаны агенты и сцены, реализующие исследуемые проактивные сущности и среду их взаимодействия (сцены). Сценами реализуются аудиторные занятия, на которых происходит взаимодействие агентов. В модели рассматривается один вид взаимодействия агентов – передача и получение знаний. Сцены, в свою очередь, влияют на эффективность взаимодействия агентов, что непосредственно влияет на качество образования. Агентами реализуются проактивные сущности –

преподаватель и студент. Мощность множества агентов «Преподаватель» равна количеству преподавателей вуза или отдельного факультета (см. табл.). Каждому преподавателю соответствует агент, настроенный по параметрам данного преподавателя. Агент типа «Преподаватель» имеет следующие параметры: квалификация; опыт работы; компетентность; профессиональные качества; личные качества. Данные параметры преподавателей выделены в модели как управляющие.

Мощность множества агентов типа «Студент» равна количеству студентов вуза или отдельного факультета (табл.). Взаимодействие между студентами в модели не рассматривается. По данным каждого студента настраивается агент. Таким образом, каждому студенту соответствует «свой» агент. Каждый агент содержит набор параметров (уровень усвоения каждой дисциплины учебного плана $Z = \{z_1, \dots, z_n\}$). Данные параметры являются выходными параметрами, которые используются для оценки качества образования. Основными параметрами агента типа «студент» являются (табл.): базовые знания; мотивация; способности; уровень усвоения дисциплины; состояние здоровья.

Перечисленные параметры агентов («Преподаватель» и «Студент») оказывают существенное влияние на эффективность

передачи знаний преподавателей студентам, динамика их взаимного влияния определяет уровень усвоения каждым студентом каждой дисциплины учебного плана, что является в рамках поставленной задачи оценкой качества образования вуза.

Отношения агентов. Обозначим уровень знаний студента по каждому предмету как вектор размерностью, равной количеству дисциплин ($Z = \{z_1, \dots, z_n\}$). Тогда элемент z_i , где i – номер предмета, будет обозначать числовое значение, принадлежащее, для простоты, интервалу $(0,5)$, характеризующее знания данного студента по дисциплине под номером, равным индексу при элементе. Аналогичным образом зададим вектор заинтересованности I , каждый элемент которого будет входить в интервал $(0,100)$. Необходимо задать начальное критическое значение данного параметра I_0 , так что в начальном состоянии каждый элемент вектора заинтересованности будет равен этому значению. Способности студента обозначим как A (от англ. Ability – способность), случайное значение в интервале $(0,1)$. А также состояние здоровья H (от англ. Health – здоровье), целое число в интервале $(0,100)$. Из следующего блока переменных рассмотрим работу W (от англ. Work – работа), а также физкультуру At (от англ. Athletics – физкультура), как булевы переменные.

Параметризация модели

агент «Студент» $S = \{s_1, \dots, s_k\}$, k – кол-во студентов одного курса	агент «Преподаватель» $P = \{p_1, \dots, p_q\}$, q – кол-во преподавателей
Параметры: <ul style="list-style-type: none"> • База (ЕГЭ) (Bas) • Уровень усвоения i-й дисциплины z_i, $Z = \{z_1, \dots, z_n\}$ • Мотивация I_j, $I = \{i_1, \dots, i_n\}$ • Способности (A) • Состояние здоровья $H(0,100)$ • Работа (/не) по спец. W • Занятия спортом (Sp) • Бытовые условия (B) • Физкультура (At) • Развлечения (E) 	Параметры: <ul style="list-style-type: none"> • Квалификация (Q) • Компетентность (C) • Опыт работы (E) • Личные качества (F) • Профессиональные качества (Pr)
	Сцена «Аудиторные занятия» <ul style="list-style-type: none"> • Учебный план {D,R} • Лабораторная база • Стипендия (S) • Порог отчисления (T)

Преподаватель параметризуется по пяти критериям. Квалификация Q (от англ. Qualification – квалификация) – это переменная целого типа в интервале (1,5). Компетентность C (от англ. Competence – компетенция) логично задавать тем же образом, что и знания студентов по одному предмету, однако, нижний предел данного значения следует увеличить, в результате, действительным числом в интервале (4,5) и будет обозначен данный параметр. Опыт работы преподавателя E (от англ. Experience – опыт) целесообразно обозначить количеством лет его преподавательской деятельности, отметим, что оно может быть дробным. Зададим личные качества F (от англ. Features – качества) и профессиональные качества P (от англ. Professional features – профессиональные качества), как дробные числа в интервале (0,1).

В модели, как параметры сцены, нас интересуют лишь стипендия S (от англ. stipend) – в денежном формате и порог отчисления T (от англ. Threshold – порог), целое число от одного до пяти.

Компетентность преподавателя является основным показателем передачи им знаний студентам, ведь именно этот параметр отвечает за собственные знания преподавателя. Уравнение зависимости знаний студента по предмету от компетентности преподавателя:

$$k_i = C * (\langle \text{коэффициент качества преподавания} \rangle) * (\langle \text{коэффициент восприятия передаваемых преподавателем знаний студентом} \rangle).$$

Опыт работы E – один из параметров, влияющий на «коэффициент качества преподавания». В нашем случае он будет входить в функцию получения студентами знаний по дисциплине, частично характеризую при этом рассматриваемую область образовательного процесса. Тогда уравнение получения студентом знаний по дисциплине, читаемой данным преподавателем, можно будет записать в следующем виде:

$$k_i = C * E * (\langle \text{неучтённые коэффициенты качества преподавания} \rangle) * (\langle \text{коэффициент восприятия передаваемых преподавателем знаний студентом} \rangle).$$

Значение знания студента по данному предмету не может быть больше, чем компетентность преподавателя, следовательно, необходимо, чтобы все коэффициенты при C были не больше единицы. Введём некоторые условия:

– $E > 30$, тогда, если $Q = 3$, $k_i = C * (\langle \text{коэффициент восприятия передаваемых преподавателем знаний студентом} \rangle)$;

– $10 < E < 30$, тогда, если $Q \geq 1$, $k_i = C * 0,75 * (\langle \text{коэффициент восприятия передаваемых преподавателем знаний студентом} \rangle)$;

– $E < 10$, тогда $k_i = C * 0,5 * (\langle \text{коэффициент восприятия передаваемых преподавателем знаний студентом} \rangle)$.

Личные качества преподавателя влияют на отношение к данному преподавателю студентов, то есть на посещаемость предмета данного преподавателя. Однако посетит ли определённый студент предмет преподавателя, определяется также его заинтересованностью, поэтому необходимо учитывать линейную зависимость посещаемости от личных качеств преподавателя.

Профессиональные качества в модели имеют тот же интервал значений, поэтому опишем первоначальное условие для булевой функции посещения студентом занятия:

– если $F * P * I_i \geq I_0$, то 1,

– если $F * P * I_i < I_0$, то 0,

где значения 1 и 0 обозначают, посетит или не посетит студент занятие по предмету с номером i .

На посещение занятий также влияют множество других факторов. Основным параметром, характеризующим данный аспект системы получения студентами профессиональных навыков, является заинтересованность, на которую в свою очередь влияют два параметра.

Первый из них – это стипендия, заданная в рублях. Логично предположить, что заинтересованность студента имеет прямую зависимость от данного параметра. Однако для упрощения структуры модели, а также уравнений, описывающих взаимосвязи её структурных элементов, введём следующее условие:

если $S \geq 2000$, то $I_i > 0,5$.

Таким образом, определим начальное влияние стипендии на заинтересованность. Однако при реализации модели в среде AnyLogic целесообразно ввести линейную зависимость заинтересованности от стипендии ввиду возможности её изменения на некоторую величину в процессе обучения студентов с целью повышения их успеваемости.

Второй параметр, влияющий на заинтересованность, – это порог отчисления, заданный целыми числами от 1 до 5. Здесь его значение определяется количеством предметов, по которым студент может иметь академическую задолженность и при этом не быть отчисленным из вуза.

Очевидна также взаимосвязь параметров **H** и **A**, то есть здоровья и физкультуры. Как описано выше, здоровье – это целое число, а физкультура – булева переменная. Тогда можно описать их взаимосвязь простым правилом: *если A, то $H > 50$.*

Здоровье студента также влияет на его решение посетить занятие, поэтому необходимо учесть эту зависимость в модели. Ранее посещаемость в модели была представлена в виде двух правил:

- *если $F * P * I_i \geq I_0$, то 1,*
- *если $F * P * I_i < I_0$, то 0.*

Теперь, когда необходимо учесть и состояние здоровья рассматриваемого студента, используем его, как коэффициент, принадлежащий промежутку от 0 до 1:

- *если $F * P * I_i * H/100 \geq I_0$, то 1,*
- *если $F * P * I_i * H/100 < I_0$, то 0.*

Заключительный в предложенной модели параметр, влияющий на посещение студентом занятия, – это булева пере-

менная, характеризующая наличие у студента работы. Пусть рассмотренные выше правила, характеризующие намерение студента посетить лекцию, показывают законы его поведения при отсутствии работы. Тогда, в случае её наличия, необходимо лишь умножить правую часть неравенств на некий коэффициент больше единицы.

Целевой функцией модели является функция получения студентом знаний. Эта функция уже была рассмотрена выше, имеет следующий вид:

- *$Z > 30$, тогда, если $Q = 3$, $k_i = C * (<коэффициент восприятия передаваемых преподавателем знаний студентом>);$*

- *$10 < Z < 30$, тогда, если $Q \geq 1$, $k_i = C * 0,75 * (<коэффициент восприятия передаваемых преподавателем знаний студентом>);$*

- *$Z < 10$, тогда $k_i = C * 0,5 * (<коэффициент восприятия передаваемых преподавателем знаний студентом>).$*

В данной функции не определён коэффициент восприятия студентом передаваемых знаний. Чем выше способности студента, тем выше уровень знаний, которые он получит. Следует упомянуть, что уровень знаний студента находится в интервале от 0 до 1. Тогда обозначим целевую функцию, как:

- *$Z > 30$, тогда, если $Q = 3$, $k_i = C * a$,*

- *$10 < Z < 30$, тогда, если $Q \geq 1$, $k_i = C * 0,75 * a$,*

- *$Z < 10$, тогда $k_i = C * 0,5 * a$.*

Таким образом, мы определили взаимосвязи между отдельными параметрами агентов и сцены в виде «Если , то », что допустимо при реализации мультиагентной модели средствами системы имитационного моделирования AnyLogic.

Модельным шагом является один семестр. Настройка параметров модели осуществляется по ретроспективным данным конкретных студентов и промежуточным и итоговым результатам контроля знаний (тестирование, экзамены). Управ-

ление качеством осуществляется путём подбора значений управляющих параметров модели при многократной имитации. Параметры могут быть изменены как перед запуском имитации, так и на любом шаге в режиме пошаговой имитации.

Технология поддержки управления качеством образования. Технология обеспечивает на основе заданных параметров агентов и сцены формирование в результате имитации уровня успеваемости (усвоения знаний).

До запуска модели задаются входные параметры в виде множеств S и P:

$S = \{s_1, \dots, s_k\}$ – множество студентов, где каждого студента можно описать следующим множеством параметров (см. табл.):

$s_i = \{Bas, I, L, H, J, Sp, B, Ph, E\}$.

$P = \{p_1, \dots, p_q\}$ – множество преподавателей, где каждого преподавателя можно описать следующим множеством параметров (см. табл.):

$p_l = \{Q, C, E, L, Pr\}$.

На выходе модели в результате симуляции получаем данные уровня усвоения каждой дисциплины учебного плана каждым студентом в виде матрицы усвоения:

$Z = \{z_{ij}\}$ – матрица усвоения, где $i = 1..k$, $j = 1..n$, k – количество студентов, n – количество дисциплин;

z_{ij} – уровень усвоения j дисциплины i студентом, измеряется по пятибалльной шкале.

Результаты симуляции рассматриваются с точки зрения математической статистики, представляя уровни усвоения дисциплин в виде распределения некоторой случайной величины.

Предлагаемые варианты:

– средний уровень усвоения –

$$Z_{cp} = \frac{1}{n * k} * \sum_{i=1, j=1}^{k, n} z_{ij};$$

– средний уровень усвоения дисциплины –

$$Z_{cp}^j = \frac{1}{k} * \sum_i z_{ij};$$

– количество усвоивших дисциплину – $S_{усв}^j = \{s_i \in S \mid z_{ij} \geq z_{lim}^j\}$.

Для поддержки управления качеством образовательных услуг вуза рассмотренная модель используется следующим образом. Настройка модели осуществляется по реальным данным о студентах и преподавателях вуза. В результате симуляции на выходе получаем значения уровней усвоения каждой дисциплины учебного плана каждым студентом. По представленным выше срезам успеваемости получаем интересующий результат. Здесь целесообразно использовать процедуры мониторинга. Для получения нового результата изменяются входные данные. В результате многократной симуляции получаем различные сценарии вида «Что будет? Если...». Такой подход позволяет исследовать образовательные сценарии не только на реальных студентах и преподавателях, но и на виртуальных. Это может быть полезно для комплексной оценки качества образовательных услуг, предоставляемых отдельными преподавателями. Например: оценить, какой будет результат, если конкретный преподаватель будет работать с «плохими», «очень плохими», «хорошими» студентами.

Исследования на имитационной модели показали, что качество образовательного процесса в вузе зависит в большей степени от способностей и мотивации студентов, а также от личных и профессиональных качеств преподавателей. И в меньшей степени зависит от уровня квалификации и опыта работы преподавателя, что является «неожиданным» результатом, поэтому в дальнейших исследованиях будет сделан акцент на этапе верификации модели. Поскольку настройка модели осуществляется по ретроспективным данным об образовательных процессах, большее внимание будет уделено оценке релевантности параметрических пространств и проблеме интерпретации допустимых значений выходных параметров.

Заключение. Разработана мультиагентная модель и на её основе технология формирования предпочтительных с точки зрения качества выпускаемых специалистов сценариев управления образовательной деятельностью вуза. Технология ос-

нована на имитационном моделировании процесса передачи и усвоения знаний студентом вуза, что даёт возможность прогнозирования последствий изменения значений управляющих параметров вуза относительно качества образования.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 12-07-00138-а.

Список литературы

1. *Наводнов, В.Г.* Анализ качества высшего профессионального образования на основе экспертного оценивания с использованием Интернет-технологий / В.Г. Наводнов, Г.Н. Мотова, Т.В. Сарычева // Вестник Марийского государственного технического университета. Сер.: Экономика и управление. – № 1 (11). – 2011. – С. 9-13.
2. *Гранберг, А.Г.* Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации / А.Г. Гранберг // Вопросы экономики. – 2001. – № 9. – С. 15-27.
3. *Горохов, А.В.* Имитационное моделирование развития арктических регионов РФ (на примере Мурманской области) с целью оценки экономических рисков / А.В. Горохов, М.В. Иванова, С.Н. Малыгина // Труды Кольского научного центра РАН. – 4/2011(7). Информационные технологии. – Вып. 2. – Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2011. – С. 151-155.
4. *Власова, Н.А.* Системно-динамическое моделирование демографических процессов в Рес-
- публике Марий Эл / Н.А. Власова, А.В. Бородин // Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов XXXVI Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – С. 62-67.
5. *Наводнов, В.Г.* Аккредитация высших учебных заведений в России / В.Г. Наводнов, Е.Н. Геворкян, Г.Н. Мотова, М.В. Петропавловский. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2008. – 166 с.
6. *Горохов, А. В.* Системный подход в исследовании социально-экономических систем / А. В. Горохов, К. И. Иванов // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2013. – № 2(18). – С.24-33.
7. *Поспелов, Д.А.* Многоагентные системы – настоящее и будущее / Д.А. Поспелов // Информационные технологии и вычислительные системы. – 1998. – № 1. – С.14-21.

Статья поступила в редакцию 30.06.14.

Ссылка на статью: Быстров В. В., Горохов А. В. Подход к управлению качеством образовательной деятельности вуза на основе имитационного моделирования // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (23). – С. 5-14.

Информация об авторах

БЫСТРОВ Виталий Викторович – кандидат технических наук, научный сотрудник, Институт информатики и математического моделирования технологических процессов Кольского научного центра РАН. Область научных интересов – исследование социально-экономических систем, имитационное моделирование, менеджмент качества образования. Автор 30 публикаций.

ГОРОХОВ Андрей Витальевич – доктор технических наук, профессор кафедры прикладной математики и информационных технологий, Поволжский государственный технологический университет. Область научных интересов – моделирование и управление сложными системами. Автор 150 публикаций, в т. ч. двух монографий.

APPROACH TO QUALITY MANAGEMENT OF EDUCATIONAL ACTIVITY OF HIGH SCHOOL BASED ON SIMULATION

V. V. Bystrov¹, A. V. Gorokhov²

¹Establishment of Russian Academy of Sciences Institute for Informatics and Mathematical
Modeling of Technological Processes of the Kola Science Center RAS,
24 a, Fersmana St., Apatity, Murmansk oblast, 184209, Russian Federation
E-mail: vitbist@mail.ru

²Volga State University of Technology,
3, Lenin Sq., Yoshkar-Ola, 424000, Russian Federation
E-mail: GorokhovAV@volgatech.net

Key words: quality of education; computer model; management support.

ABSTRACT

Introduction. Nowadays the system of education should perform immediate reaction to the changes of staffing needs in economics. IT, based on multi-agent simulation, is offered to use to support the quality control of educational services in higher institution. **Multi-agent model of educational process in higher institution.** All the teachers and students, taking part in the education process under investigation, are considered to be separate agents. The quality of educational services is assessed in accordance with the level of training of the graduating students (defined by the volume of the obtained knowledge in each discipline of training calendar). Knowledge mastering – the extent of any discipline mastering – is an output parameter of the model. Teachers' professional skill, its competence and work experience; laboratory and classroom facilities; student grant and administrative measures are the input parameters of the model. Management of educational services quality is implemented by selection of the values of managing parameters in multiple simulation of an educational process. To solve the targeted task, the offered model is used as follows: model adjustment is carried out in accordance with the real data about the students and teachers of a university; as a result of the simulation, we obtain several scenarios of the following type “What if...?” This approach allows to research the educational scenarios both of the real students/teachers and the virtual students/teachers. It can be useful to make a complex assessment of the quality of educational services, providing by separate teachers. **Conclusion.** Studies of the multi-agent model showed that the quality of educational process in higher institutions depends, to the large extent, on the talent and motivation of students as well as on the personal and professional qualities of teachers. The quality of educational process depends on the professional skill and work experience of a teacher in a smaller extent which is a very “unexpected” result.

The work was carried out with the support of the Russian Foundation for Basic Research grant (№ 12-07-00138-a).

REFERENCES

1. Navodnov V.G., Motova G.N., Sarycheva T.V. Analiz kachestva vysshego professionalnogo obrazovaniya na osnove ekspertnogo otsenivaniya s ispolzovaniem Internet-tekhnologiy [The Analysis of the Quality of Higher Education Based on the Expert Valuation with the Use of Internet-Technologies]. *Vestnik Mariyskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* [Vestnik of Mari State Technical University. Ser.: Economics and Management]. 2011. №1. Pp. 9-13.
2. Granberg A.G. Strategiya territorialnogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Rossii: ot idei k realizatsii [The Strategy of the Territorial Social and Economic Development of Russia: Ideas-Realization]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics]. 2001. № 9. Pp.15-27.
3. Gorokhov A.V., Ivanova M.V., Malygina S.N. Imitatsionnoe modelirovanie razvitiya arkticheskikh regionov RF (na primere Murmanskoy oblasti) s tselu otsenki ekonomicheskikh riskov [Simulation Modeling of the Russian Arctic Regions Development (based on the example of the Murmansk oblast) with a View to Assess the Economic Risks]. *Trudy Kolskogo nauchnogo tsentra RAN* [Transactions of Kola Science Center RAS]. 4/2011(7). Information technologies. Issue 2. Apatity: Kola Science Center RAS publishing house. 2011. Pp.151-155.
4. Vlasova N.A., Borodin A.V. Sistemno-dinamicheskoe modelirovanie demograficheskikh protsessov v Respublike Mariy El [Systems and Dynamic Simulation of Population Processes in the Re-

public of Mari El]. *Aktualnye voprosy ekonomicheskikh nauk: sbornik materialov XXXVI Mezhduнародной nauchno-prakticheskoy konferentsii: pod obshch. red. S.S. Chernova* [Topical Issues of Economics: collected papers of XXXVI International research and practical conference (under the general editorship of S.S. Chernov)]. Novosibirsk: TSRNS Publishing house, 2014. Pp. 62-67.

5. Navodnov V.G., Gevorkyan E.N., Motova N.N., Petropavlovskiy M.V. *Akkreditatsiya vysshikh uchebnykh zavedeniy v Rossii* [Accreditation of Russian Higher Institutions]. Yoshkar-Ola: Mari State Technical University, 2008. 166 p.

6. Gorokhov A.V., Ivanov K.I. *Sistemnyy podkhod v issledovanii sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Systems Approach in the Study of Social and Economic Systems]. *Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* [Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management], 2013. № 2(18). Pp. 24-33.

7. Pospelov D.A. *Mnogoagentnye sistemy – nastoyashchee i budushchee* [Multiagent Systems – Today and in the Future]. *Informatsionnye tekhnologii i vychislitelnye sistemy* [Information Technologies and Computer Systems]. 1998. № 1. Pp.14-21.

The article was received 30.06.14.

Citation for an article: Bystrov V.V., Gorokhov A. V. Approach to quality management of educational activity of high school based on simulation. *Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management.* 2014. No 4(23). Pp. 5-14.

Information about the authors

BYSTROV Vitaliy Victorovich – Candidate of Technical Sciences, research associate of Establishment of Russian Academy of Sciences Institute for Informatics and Mathematical Modeling of Technological Processes of the Kola Science Center RAS. Research interest – research of social-economic systems, simulation, quality management of education. The author of 30 publications.

GOROKHOV Andrey Vitaliyevich – Doctor of Technical Science, Professor at the Chair of Applied Mathematics and Information Technology, Volga State University of Technology. Research interest – simulation and management of complex systems. The author of 150 publications, including 2 monographs.

УДК 332.1

ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА В РОССИИ

В. Ю. Маслихина

Поволжский государственный технологический университет,
Российская Федерация, 424000, Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3
E-mail: maslihina_nika@mail.ru

Исследована динамика межрегионального неравенства в России в период 1994–2012 гг. и её влияние на экономический рост. Определён интервал допустимого уровня межрегионального неравенства, который стимулирует поступательное экономическое развитие.

Ключевые слова: межрегиональное неравенство; пространственное неравенство; экономический рост; индекс Тейла.

Введение. Пространственное экономическое неравенство между субнациональными территориями (spatial inequalities between subnational areas) наблюдается во всех странах мира. В богатых странах пространственное неравенство ниже, в странах догоняющего развития – выше. Экономическое пространство стран неоднородно в силу того, что экономическая деятельность концентрируется в определённых местах, конкурентные преимущества которых формируются под воздействием множества факторов: географических условий, природных ресурсов, качества человеческого капитала, инфраструктуры, качества институтов и др. Локализация экономической деятельности на определённых территориях вызывает их опережающее развитие по сравнению с другими территориями. Неравномерное экономическое развитие территорий порождает пространственное неравенство между ними. В России пространственное неравенство между субнациональными территориями обычно оценивают по неравенству в уровнях регионального развития субъектов Российской Федерации. Диспаритет между регионами довольно значительный, поэтому в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» одним из ключевых во-

просов государственной региональной политики является снижение межрегиональной дифференциации [1]. Сбалансированная региональная политика должна учитывать, что межрегиональное неравенство может выступать как ускорителем, так и тормозом экономического роста. В этом случае целесообразно удерживать межрегиональное неравенство на некотором допустимом уровне, не препятствующем экономическому росту.

Цель исследования заключается в определении допустимого уровня межрегионального неравенства в России, способствующего экономическому росту.

Решаемые задачи: 1) анализ динамики межрегионального неравенства в России в период 1994–2012 гг.; 2) оценка допустимого уровня межрегионального неравенства.

Методология и данные. Обобщающей характеристикой экономического развития на уровне региона выступает валовой региональный продукт (ВРП), на национальном уровне – валовой внутренний продукт (ВВП). На основе данных показателей определяется уровень межрегионального неравенства в России, основываясь на расчёте универсальной меры неравенства – первом индексе Тейла (1). Подробно преимущества и недостатки мер неравенства рассмотрены в работах [2–4].

$$I_T = \sum_{i=1}^N \frac{y_i}{y} \ln \left(\frac{y_i/p_i}{y/p} \right), \quad (1)$$

где I_T – первый индекс Тейла; N – количество регионов; y_i – ВРП i -го региона; y – ВВП страны; y_i/p_i – валовой региональный продукт i -го региона на душу населения; y/p – валовой внутренний продукт на душу населения.

Анализ влияния показателей межрегионального неравенства на экономический рост осуществляется методами корреляционно-регрессионного анализа. При оценке допустимого уровня межрегионального неравенства используются методы математического анализа.

Информационную основу исследования составили статистические данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации за 1994–2012 гг. [5] и Всемирного банка [6]. Исследование включает 80 субъектов Российской Федерации (до 2005 года не учитывалась Чеченская Республика).

Оценка межрегионального неравенства в России. Согласно кривой Кузнеца [7], неравенство первоначально увеличивается по мере роста доходных показателей, в качестве которых выступает душевой ВВП. Однако, достигнув некоторого предельного значения, при определённом уровне доходных характеристик,

начинает понижаться. Такую динамику демонстрируют развитые страны. Сходный паттерн обнаруживается в России при изучении связи межрегионального неравенства, измеренного первым индексом Тейла, и валового внутреннего продукта на душу населения (рис. 1).

Криволинейная зависимость хорошо описывается функцией вида:

$$Y = -2 \cdot 10^{-9} x^2 + 5 \cdot 10^{-5} x - 0,061, \quad (2)$$

где Y – уровень межрегионального неравенства, измеряемый первым индексом Тейла, x – ВВП на душу населения, пересчитанный по паритету покупательной способности в долларах США.

Чтобы определить для России пороговое значение душевого ВВП, при котором происходит изменение тенденции и неравенство начинает ослабевать, необходимо продифференцировать функцию (2) по x и приравнять нулю.

$$Y' = -4 \cdot 10^{-9} x + 5 \cdot 10^{-5} = 0;$$

$$\text{Хэстремальное} = 12500.$$

Полученные расчёты приводят к важному выводу: межрегиональный диспаритет в России углублялся до тех пор, пока ВВП на душу населения не достиг значения в 12,5 тыс. долл. Данный момент можно считать поворотной точкой в динамике неравенства, так как фактически изменилась тенденция и началась конвергенция

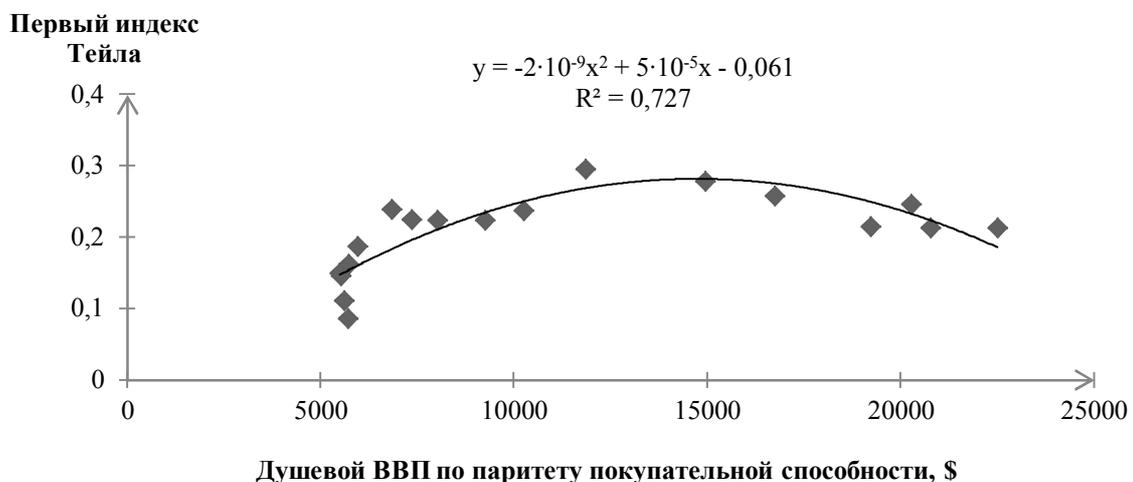


Рис. 1. Зависимость межрегионального неравенства от ВВП на душу населения

регионов. Переломным в этом смысле является 2006 год, в течение которого душевой ВВП превысил 12,5 тыс. долл. (рис. 2). В отчёте Всемирного банка за 2009 год «Reshaping economic geography» [8, с. 85] показано, что медленный процесс снижения пространственного неравенства между субнациональными территориями в развитых странах запускается при достижении душевым ВВП уровня в 10 тыс. долл. График первого индекса Тейла для России вписывается в гипотезу Кузнеця и соответствует перевёрнутой U-образной кривой Кузнеця.

Уровень межрегионального неравенства, бесспорно, влияет на экономическое развитие России. Между показателями темпа роста межрегионального неравенства и темпа роста душевого ВВП выявлена обратная связь: коэффициент корреляции между ними невысок и равен $-0,115$. Тем не менее, даже слабая отрицательная корреляция между показателями показывает, что растущее межрегиональное неравенство способно замедлить экономический рост. Однако не всё так очевидно. Пространственное неравенство

может быть и источником экономического роста, заставляя «слабые» регионы искать «точки роста» и повышать инвестиционную привлекательность, а «сильные» регионы – поступательно развиваться, опираясь на имеющиеся конкурентные преимущества. Таким образом, важнейшим методологическим вопросом в региональных исследованиях является проблема определения допустимых уровней межрегионального неравенства.

Оценка допустимого уровня межрегионального неравенства в России. Под допустимым уровнем межрегионального неравенства следует понимать границы значений показателей неравенства, при которых обеспечивается экономический рост. Межрегиональное неравенство будет оцениваться по первому индексу Тейла, но рассматриваемый методологический подход можно использовать при оценке допустимого неравенства и через другие общепринятые меры межрегионального неравенства: коэффициент Уильямсона, среднее логарифмическое отклонение, индекс Аткинсона, коэффициент Джини.



Рис. 2. Динамика межрегионального неравенства и ВВП на душу населения в России

Определение допустимого пространственного неравенства проводится по двум направлениям:

1) влияние неравенства на ВВП (Y – индекс физического объёма ВВП в процентах к предыдущему году; x – первый индекс Тейла (рис.3, а)),

2) влияние неравенства на ВВП на душу населения (Y – темп роста ВВП на душу населения, пересчитанный по ППС в долларах США, в %; x – первый индекс Тейла (рис 3, б)).

Влияние межрегионального неравенства на ВВП (рис. 3, а) выражается функцией вида:

$$Y = -365,7x^2 + 231,3x + 71,49, \quad (3)$$

$$R^2 = 0,68, DW = 2,04,$$

где Y – индекс физического объёма ВВП в процентах к предыдущему году; x – уровень межрегионального неравенства, измеряемый первым индексом Тейла.

Неизменный уровень ВВП ($Y=100$ %) будет получен при значениях первого индекса Тейла $X_1=0,167$ и $X_2=0,465$, следовательно, рост ВВП гарантирован на

интервале значений первого индекса Тейла $]0,167; 0,465[$. На интервалах $]-\infty; 0,167[$ и $]0,465; +\infty[$ экономический рост не будет наблюдаться.

При анализе такого рода зависимостей можно охарактеризовать и «качество» экономического развития, т. е. установить периоды ускорения и торможения экономического роста. Заметим, что ускоренный рост происходит при уровне неравенства от 0,167 до примерно середины интервала $]0,167; 0,465[$, затем наблюдается замедление экономического развития. Найдя первую производную функции (3) и приравняв её нулю, можно определить точное предельное значение первого индекса Тейла, обеспечивающего максимальный экономический рост:

$Y' = 2 \cdot (-365,7)x + 231,3 = 0$. Экстремальное = 0,316. Проведённый анализ функции (3) позволяет констатировать, что допустимые уровни межрегионального неравенства, стимулирующие экономический рост, соответствуют интервалу $]0,167; 0,316[$.

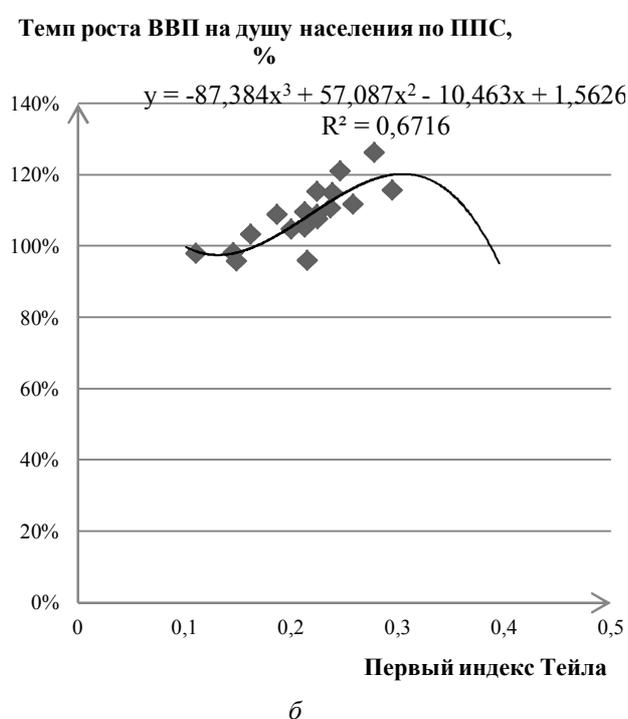
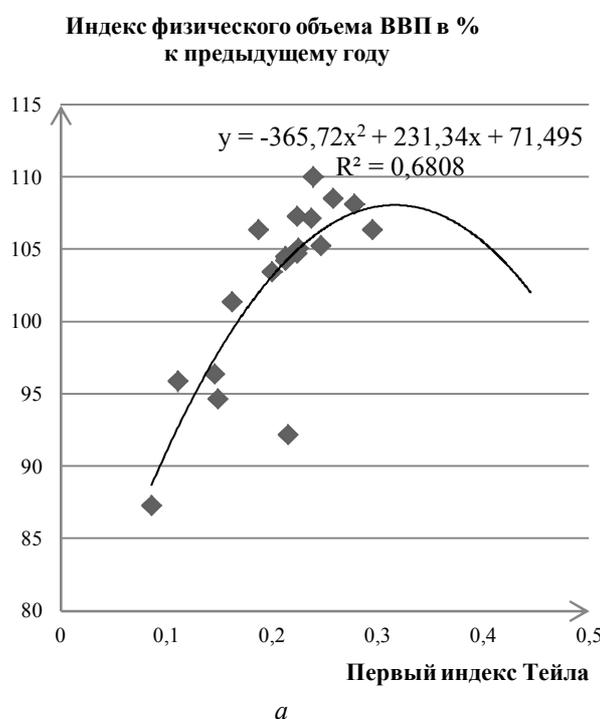


Рис. 3. Влияние пространственного неравенства на динамику экономического развития России: а – влияние межрегионального неравенства на ВВП; б – влияние межрегионального неравенства на ВВП на душу населения, пересчитанный по ППС

Воздействие межрегионального неравенства на темп роста душевого ВВП описывается следующей зависимостью (рис. 3, б):

$$Y = -87,38x^3 + 57,08x^2 - 10,46x + 1,562, \quad (4)$$

$$R^2=0,671, DW=2,6,$$

где Y – темп роста ВВП на душу населения (ВВП пересчитан по паритету покупательной способности в долларах США), %; x – уровень межрегионального неравенства, измеряемый первым индексом Тейла.

Эмпирическая зависимость (4) позволяет установить уровни межрегионального неравенства, которые положительно или отрицательно влияют на экономический рост. На графике можно выделить четыре интервала показателей неравенства, где отчетливо проявляются разные тенденции. Границами интервалов выступают точки пересечения с горизонтальной прямой на уровне 100 % темпа роста душевого ВВП, когда изменения душевого ВВП не происходит. Решение кубического уравнения методом Виета-Кардано позволяет определить три корня $x_1=0,1$; $x_2=0,17$; $x_3=0,38$. Это означает, что первый индекс Тейла на двух интервалах $]0; 0,1[$ и $]0,17; 0,38[$ обеспечивает рост душевого ВВП и значения объясняемой переменной будут больше 100 %. На интервалах $]0,1; 0,17[$ и $]0,38; +\infty[$ первый индекс Тейла приводит к уменьшению душевого ВВП, рост которого снижается ниже 100 %.

Благоприятная динамика душевого ВВП наблюдается при значениях первого индекса Тейла, возрастающих от 0,17 до пиковой предельной точки третьего интервала. Определим экстремальное значение индекса Тейла в третьем интервале. Находится первая производная функции (4) по x и приравнивается к нулю, чтобы определить экстремальные значения переменных: $Y' = 3 \cdot (-87,24)x^2 + 2 \cdot 57,01x -$

$-10,47=0$. Уравнение имеет два корня: $x_1=0,131$; $x_2=0,305$. Значение индекса неравенства, равное 0,131, находится во втором интервале и соответствует предельному минимальному значению зависимой переменной. Экстремальное значение переменной $x_2=0,305$ попадает в третий интервал, соответствует точке предельного максимального экономического роста, после которой начинается замедление роста. Допустимый уровень межрегионального неравенства, оцениваемый первым индексом Тейла, находится в границах интервала $]0,17; 0,305]$ и обеспечивает поступательный экономический рост. Неравенство в пределах интервалов $]0; 0,1[$ и $]0,305; 0,38[$ приводит к торможению экономического роста. Очевидно, что очень низкий или очень высокий уровень межрегионального неравенства замедляют экономический рост. Экономический спад может стать следствием пространственного неравенства в интервалах $]0,1; 0,17[$ и $]0,38; +\infty[$.

Таким образом, были получены две близкие интервальные оценки допустимых уровней межрегионального неравенства $]0,167; 0,316]$ и $]0,17; 0,305]$. Обобщая полученные результаты, допустимый уровень межрегионального неравенства, оцениваемый по первому индексу Тейла, может составить для России $]0,17; 0,305]$.

Анализ отклонений межрегионального неравенства от допустимого уровня на протяжении 1994–2012 гг. демонстрирует рис. 4.

На рис. 4 хорошо видно, что до 1999 года уровень неравенства был ниже допустимой границы. Это значит, наблюдался спад или замедление экономического роста. Начиная с 1999 года до конца исследуемого периода, межрегиональное неравенство находилось в допустимых пределах $]0,17; 0,305]$, являясь фактором «качественного» экономического роста.



Рис. 4. Допустимые границы межрегионального неравенства России

Выводы. Снижение межрегионального неравенства при реализации государственной региональной политики не должно быть самоцелью. Определённый уровень неравенства необходим для эффективного экономического развития. Пространственное неравенство может выступать как в качестве катализатора, так и ингибитора экономического роста. Уровень пространственного неравенства, оцениваемый через первый индекс Тейла, удерживаемый в пределах $]0,17; 0,305]$, можно рассматривать как вполне допустимый и способствующий экономическому росту. Слишком низкий или слишком

высокий уровень межрегионального неравенства (первый индекс Тейла меньше 0,17 или больше 0,305) становится тормозом устойчивого экономического развития. Ежегодный мониторинг межрегиональной экономической дифференциации, как обязательный элемент системных региональных исследований [9], позволит объективно оценивать складывающуюся ситуацию в региональном пространстве России и реализовывать сбалансированную региональную политику, обеспечивающую достижение допустимых уровней межрегионального неравенства и устойчивый экономический рост.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Официальный сайт компании "КонсультантПлюс". – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/ (дата обращения: 16.12.2013).
2. Маслихина, В. Ю. Методы измерения экономического неравенства пространственных социально-экономических систем / В. Ю. Маслихина // Государственное и муниципальное управление: современные проблемы, практика решений. Сборник научных трудов по материалам I Всероссийской научно-практической конференции. – М.: «Спецкнига», 2012. – С. 28-41.
3. Экономический потенциал и перспективы России и стран СНГ. Книга 8: Монография /

- М. Н. Черкасов, И. В. Кирьянов, С. С. Никитинская, В. Ю. Маслихина, С. Ю. Козлова. – Краснодар.: АНО «Центр социально-политических исследований «Премьер», 2012. – 94 с.
4. Маслихина, В. Ю. Пространственная неоднородность экономического развития региональных систем в России / В. Ю. Маслихина // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2013. – № 1 (17). – С. 5-16.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.06.2014).
6. World Development Indicators database, World Bank. [Электронный ресурс] – URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата обращения: 25.06.2014).
7. Kuznets, S. Economic Growth and Income

Inequality / S. Kuznets // American economic review. – 1955. – Vol. 45, No 1. – Pp. 1-28.

8. World development report 2009: Reshaping economic geography // The World Bank, Washington, DC. – 2009. – 383 p. DOI: 10.1596/978-0-8213-7640-9.

9. Горохов, А.В. Системный подход в исследовании социально-экономических систем / В. А. Горохов, К. И. Иванов // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2013. – № 2 (18). – С. 24-34.

Статья поступила в редакцию 01.07.14.

Ссылка на статью: Маслихина В. Ю. Допустимый уровень межрегионального неравенства в России // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (23). – С. 15-22.

Информация об авторе

МАСЛИХИНА Вероника Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления и права, Поволжский государственный технологический университет. Область научных интересов – региональная экономика, моделирование и прогнозирование социально-экономических процессов. Автор 85 публикаций.

ACCEPTED LEVEL OF INTERREGIONAL INEQUALITY IN RUSSIA

V. Yu. Maslikhina

Volga State University of Technology,
3, Lenin Sq., Yoshkar-Ola, 424000, Russian Federation
E-mail: maslihina_nika@mail.ru

Key words : *interregional inequality; spatial inequality; economic growth; Theil index.*

ABSTRACT

Introduction. Due to inequality of subnational territories development, interregional inequality is a global phenomenon. On the one hand, spatial inequality between the regions may be the source of economic growth, making “weak” regions search for the “growing-points” and improve their investment attractiveness and making the “strong regions” develop incrementally, drawing on the existing competitive advantages. On the other hand, a weak negative correlation between the indices of inequality and economic growth was revealed. Thus, growing interregional inequality slows the economic growth down. The problem is to retain the interregional inequality at a certain accepted level, which will not lead to the slowdown of the economic development. One of the variants to determine the accessible level of the spatial inequality between Russian regions is offered in this paper. **The goal of the research** is to define the accepted level of interregional inequality in Russia contributing to economic growth. **Tasks in hand:** 1) analysis of the interregional inequality dynamics in Russia in 1994-2012 years; 2) assessment of the accepted level of interregional inequality. **Methodology and data.** Interregional inequality is measured by means of the first Theil index. Gross Regional Product is a resumptive characteristics of economic growth at the regional level, gross domestic product is a resumptive characteristics of economic growth at the national level. The analysis of the influence of indices of interregional inequality on the economic growth is carried out by means of correlation-regression analysis. The methods of mathematical analysis are used in assessment of the accepted level of interregional inequality. 80 Russian regions were studied. **Assessment of interregional inequality in Russia.** Interregional inequality in Russia in 1994-2012 years, defined by the first Theil index, was growing till gross domestic product per capita reached 12.5 ths. dollars, than a slow convergence of the regions began (2006 year). **Assessment of the accepted level of interregional inequality in Russia.** Definition of the accepted level of spatial inequality was made in two lines: 1) assessment of the influence of inequality on the index of the physical volume of gross domestic product as a percentage of the previous year; 2) assessment of the influence of inequality on the growth rate of gross domestic product per capita, calculated in accordance with the purchasing power parity in US dollars (%). **Conclusions.** The carried out research of dependence of interregional inequality and economic growth make it possible to define the interval estimation of the accepted level of the spatial inequality in Russia by means of Theil index within]0.17; 0.305[. Retaining of interregional inequality in these boundaries is one of the factors of economic growth.

REFERENCES

1. Rasporyazhenie Pravitelstva RF ot 17.11.2008 № 1662-r (red. ot 08.08.2009) «O Kontseptsii dolgosrochnogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoj Federatsii na period do 2020 goda». Ofitsialnyy sayt kompanii "Konsultant Plus". [Order of the Government of the Russian Federation of 17.11.2008 № 1662-p (version of 08.08.2009) "On Conception of Long-Term Social and Economic Development of the Russian Federation till 2020 Year". Official Site of the "Konsultant Plus" Company]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/ (Reference date: 16.12.2013).
2. Maslikhina V. Yu. Metody izmereniya ekonomicheskogo neravenstva prostranstvennykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem [Methods of Measurement of Economic Inequality of the Spatial Social and Economic Systems]. *Gosudarstvennoe i munitsipalnoe upravlenie: sovremennye problemy, praktika resheniy. Sbornik nauchnykh trudov po materialam I Vserossiyskoj nauchno-prakticheskoy konferentsii*. [State and Municipal Management: Modern Problems, Ways to Solve the Problems. Collected papers of I All-Russian Research and Practical Conference]. Moscow: Spetskniga, 2012. Pp. 28-41.
3. Cherkasov M.N., Kiryanov I.V., Nikitinskaya S.S., Maslikhina V.Yu., Kozlova S.Yu. *Ekonomicheskii potentsial i perspektivy Rossii i stran SNG. Kniga 8: Monografiya* [Economic Potential and Perspectives of Russia and CIS Countries. Book 8: monograph]. Krasnodar: ANO "Tsentr sotsialno-politicheskikh issledovaniy "Premer", 2012. 94 p.
4. Maslikhina V. Yu. Prostranstvennaya neodnorodnost ekonomicheskogo razvitiya regionalnykh sistem v Rossii [Spatial Inequality of Economic Growth in Russian Regions]. *Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* [Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management]. 2013. № 1 (17). Pp. 5-16.
5. Federalnaya sluzhba gosudarstvennoy statistiki [Federal Service of State Statistics.]. URL: <http://www.gks.ru> (Reference date: 25.06.2014).
6. World Development Indicators Database, World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (Reference date: 25.06.2014).
7. Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality. *American economic review*. 1955. Vol. 45, No 1. P. 1-28.
8. World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography. The World Bank, Washington, DC. 2009. 383 p. DOI: 10.1596/978-0-8213-7640-9.
9. Gorokhov A.V., Ivanov K. I. Sistemnyy podkhod v issledovanii sotsialno-ekonomicheskikh sistem [Systems Approach in Studying of the Social and Economic Systems]. *Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* [Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management]. 2013. № 2 (18). Pp. 24-34.

The article was received 01.07.14.

Citation for an article: Maslikhina V. Yu. Accepted level of interregional inequality in Russia. *Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management*. 2014. No 4(23). Pp. 15-22.

Information about the author

MASLIKHINA Veronika Yurievna – Candidate of Economics Sciences, Associate Professor at the Chair of Management and Law, Volga State University of Technology. Research interests – regional economy, simulation and prognostication of social and economic processes. The author of 85 publications.

UDK 338.24

NEED OF INTERPERSONAL AND SOCIAL COMPETENCES DEVELOPMENT OF MANAGERS IN THE CONTEXT OF EFFECTIVE MANAGEMENT

Andrea Jankurová

College Danubius,
Richterova č. 1171, 925 21 Sládkovičovo, Slovak Republic
E-mail: Andrea.Jankurova@vsdanubius.sk

Rate of competitiveness of organizations in today's hectic world increasingly depends on the quality of its management. Especially managerial competences are considered an indicator of the difference between average and exceptional managers. Systems of managing people currently lack the required level and changes very slowly. Managers in enterprises are indeed well equipped with expertise and experience and therefore have the requisite professional competence, but do not have sufficient social and interpersonal competence. Increasingly, however, refers in particular to the necessity of developing specific social, interpersonal and communication skills as prerequisites for effective control of coping with the situation as a whole. Investment in the identification and development of social and interpersonal managerial competences can have long term significant impact not only on the economic performance of the organization, but also to function efficiently and the overall success of the organization as a whole in the market under competitive conditions. This post is a surveillance study of competences needed for managers to adequately cope with social situations in the workplace, thereby increasing management efficiency.

Key words: management skills; social competences; interpersonal competences; social intelligence; education; management.

For the work of managers is required communicating with people, and therefore they should understand, act on them motivating through their informal authority, in terms improving the quality of work and performance.

In the business world today, it is common for the purpose of staff and management positions, but also for the needs of career progress and in rising of the level of education is valued addition to professional and general knowledge, practical application skills and personal traits of employees and executives, but necessary is also their level of social maturity. All three pillars are not only in literature but also in management practice and are called the holistic competence (ability), holistic intelligence. Experiences from Slovakia since its inception, particularly with regard to the filling of manager's positions in public administration institutions are very contradic-

tory. Many times there is no emphasis on any of the pillars of holistic competence.

«Competency» is a commonly used term for people's asserting of their working potential in real activities. Competence is the ability of entities to perform their management duties through their professional knowledge, practical skills and social maturity. It is necessary to distinguish thoroughly between the term competence and competency. The meaning of the term competencies clarifies what obligations, authorities has the individual, group of people (team) or organization (institute, body). The competencies can be delegated. The competence can't be delegated [1]. It can be only acquired by means of the education, skills. At present, there are many definitions of this term. In principle, there are two main meanings on which individual definitions of competencies are generally based. The first

characterises competencies as a power and a scope of authority associated with a certain person or body. The second meaning of competencies refers to the capacity, i.e. abilities to perform a certain activity, to have certain general and specific characteristics and skills, to be qualified in the given area. Generally it can be said that it is a set of specific knowledge, abilities, skills, traits, motives, attitudes and values essential for the personal development and successful participation of each person in an organization. That in fact means behaviour necessary for achieving the required level of performance. This refers to the performance aspect of a competency determined by the level of inputs (knowledge, abilities, skills, traits, motives, attitudes and values) and measured by the analysis of outputs (real behaviour and results).

Globally identification and development of managerial competences are important tools of management that is aimed at achieving strategic organizational goals. There exist more views and many discussions, in the theory of decision-making, regarding the place identification, defining the width and determination of the borders of decision-making process [2]. Due to current dynamic development and changes, more and more attention is being paid to the personality of managers and their competences, since they are viewed as important sources of achieving a competitive advantage. Social competence is then understood as the ability individual successfully and effectively deal with social situations, to integrate with the social environment and not only to understand the situation, but solve it according to the needs and interests of participants [3].

Last 30 years of research on the issue of managerial competence refers to the fact that the unique potential managers differ from average currently by the following competences [4]:

- Cognitive skills (such as systems thinking and differentiation formulas)
- Emotional intelligence (self-awareness, self-management, self-control),

- Social intelligence (social awareness, relationship management - such as empathy, teamwork work).

Later was characterized an effective manager, in which the attitudinal quality - acceptance, empathy and congruence - internalized and manifests itself in relation to team members the following features:

- Allows individual autonomy,
- Provides the freedom to «do their thing»
- Expresses their own thoughts and feelings,
- Stimulate independence of thought and action,
- Grants full responsibility,
- Supports and relies on self-assessment.

Any senior manager in a large company would explain that the biggest challenge they face is managing complexity. In organisation with a traditional hierarchical structure the role of leading people was relatively straightforward. Influence and authority came with position and status; the boundaries of decision-making were prescribed by functional roles; and the business itself operated in a relatively stable and orderly system.

Now is the picture absolutely different. Companies recognise they are actors in large, complex systems and need to interact in a network of relations with different groups. Realising corporate success requires a delicate balance of dialogue and action with groups and individuals inside and outside the organisation. Leadership is now about balancing competing demands and engaging people in collective goals.

In a number of desirable knowledge and skills act now to highlight those allow managers to operate efficiently in dynamically changing conditions. It is a distinct shift to strengthening the importance of personality traits, the ability to detect problems in a wider context, the preferred characteristics for effective team leaders and leaders of organizations are considered in particular the following [5]:

- Intelligence, initiative, self-confidence,

- «Helicopter - detachment» – the ability to see the wider context, the ability to
- system approach,
- Ability to work with different people
- the be a good communicator,
- Comprehensive sense of responsibility,
- Monitoring compliance with the goals,
- Experience with leadership groups – the sooner the better, meaning they also have various management activities in interest organizations, etc., completion of training young managers and so on,
- Experience of working in different jobs.

If experience with understanding emotions has been limited, a limited personal reference will limit understanding of others. It is only through self-understanding can understand and lead others. Studies in the last three to five years validate the notion that understanding of emotions can improve ability to bridge relational gaps and ultimately improve personal and professional performance. When we think of a «perfect leader», we may picture someone who never lets his temper get out of control, no matter what problems he's facing. Or someone who has the complete trust of her staff, listens to her team, is easy to talk to, and always makes careful, informed decisions. These are qualities of manager with a high degree of emotional intelligence. Emotional intelligence is the ability to understand and manage own emotions, and those of the people around. People with a high degree of emotional intelligence know what they're feeling, what their emotions mean, and how these emotions can affect other people. According to Daniel Goleman, an American psychologist who helped to popularize EI, there are main elements of Emotional intelligence:

Self-appreciation and regulation – with the self-appreciation is good leader able always to know how he feels, and how can his emotions and actions affect the people around him. This skill brings clear picture of strengths and weaknesses of a manager, and it means possibility to behave with humility.

Then leaders who can regulate themselves effectively rarely verbally attack oth-

ers, make rushed or emotional decisions, stereotype people, or compromise their values. Self-regulation is all about staying in control. It means also covers a leader's flexibility and commitment to personal accountability.

Motivation – A fundamental requirement of leaders is the ability to motivate. A leader must lead by example by first motivating himself. Self-motivation is a key work and life skill and something that everybody interested in personal development should think carefully about. Motivation pushes people to achieve their goals, feel more fulfilled and improve overall quality of life. People who are self-motivated tend to be more organised, with good time - management skills and have more self-esteem and confidence. Self-motivated leaders work consistently toward their goals, and they have extremely high standards for the quality of their work.

Empathy – means sensing others' feelings and perspectives, and taking an active interest in their concerns. People with this competence are attentive to emotional cues and listen well; show sensitivity and understand others' perspectives; and help out based on understanding other people's needs and feelings. For leaders, having empathy is critical to managing a successful team or organization. Leaders with empathy have the ability to put themselves in someone else's situation. They help develop the people on their team, challenge others who are acting unfairly, give constructive feedback, and listen to those who need it.

Social skills – Leaders who do well in the social skills are great communicators. They're just as open to hearing bad news as good news, and they're experts at getting their team to support them and be excited about a new mission or project. Leaders who have good social skills are also good at managing change and resolving conflicts diplomatically. Conflicts in the workplace can often be caused by the religious beliefs of individual workers. These conflicts may deteriorate in the case where the collective is a man whose religion is fundamentalist and may lead to cleavage between co-workers [6]. It is

particularly important that leaders are able to use their social skills to solve the conflict without deterioration of labour relations. They're rarely satisfied with leaving things as they are, but they don't sit back and make everyone else do the work: They set an example with their own behaviour.

Studies in the last three to five years validate the notion that understanding of emotions can improve ability to bridge relational gaps and ultimately improve personal and professional performance.

Social intelligence is an important factor in job placement in various professions. It determines the success rate of each occupation well as in the managerial process. Activities of managers consist in 50-90 % of the communication process, of which 10 % with superiors, 40 % with subordinates and 50 % with other organizations or entities. The almost most important responsibilities of managers are the social roles of the leader and the related negotiations. The manager also has to have adequate capacity to process social information and effectively use them. Depending on the level of social intelligence is unwound percentage of managerial work [7]. The importance of developing social intelligence is in the amount of interpersonal situations that leaders must deal with on a daily basis as well. Managers deal with variety of interpersonal situations differently. Some of them feel comfortable in conflict situations, the behaviour in these situations makes them no problem, and they even seek such situations. Others turn to avoid complicated situations, do not feel comfortable in them, and cannot select appropriate behaviours in such a situation. Specifics of conduct in these situations may be caused by the characteristics of the individual level of each manager (temperament, personality characteristics), but also at actual situation (conflict, friendly atmosphere, threat). For solving the complicated situation must managers mobilize all their forces and skills, with more or less success and there will be cases where they fail in these situations.

Manager can effectively manage and take decisions only if he knows the opinions and needs of his colleagues and after taking into account social context he can make appropriately influence [8]. Via social competences manager can take into consideration current situation and as a result can effectively adjust the requirements for the people he works with. He must also be able to realize that in their mutual relations in the workplace he cannot expect to be always just admired by everyone.

Principle and importance of education of managers. Further education of managers introduces a process during which there is good possibility of an acquisition and development of new knowledge, skills and attitudes necessary for the conduct of a particular team in a specific field of management. Education means human exposure to framing habits, attitudes, and behaviours, intellectual and physical preparedness. Through educational activities we develop knowledge, skills and attitudes of a person required by his work and personal life.

The aim of continuing education of managers is to provide qualified, trained and capable leaders with the necessary skills required to satisfy the needs of the organization. To achieve this goal, it is necessary that managers themselves are willing to learn and able to take responsibility for their own learning. Education becomes a lifelong process. The essence of the competence approach is that learning is organized priority according to the extent necessary competences that participants must obtain, develop and form for administration of certain managerial performance. The role of the educator is to present information, facts and knowledge, but rather a non-directive way to facilitate, lead and support the learner to acquire and adopt the required competence. The aim of education is a positive change in the behaviour of the participants learning and acquiring capabilities to address current or prospective situations particularly autonomously, efficiently and competently.

To carry out managerial function is indispensable special training and years of practice to acquire the necessary knowledge and skills. Also important are the character qualities a person. Further education is considered an important means of shaping the skills needed to perform management functions, particularly senior managers. Education and training is a must for management profession, with education can achieve much higher management positions rather than without it, even though it cannot be absolute. This means that the necessary skills to perform management functions may be obtained by combining study with experience based on many years of experience.

Development of social skills of managers is closely linked with the application of knowledge in social psychology. One of the possibilities of such use constitutes today a very popular and widely used social-psychological training. Via socio-psychological trainings focusing on social perception, social communication and management of complicated and conflicting situations, it is possible for managers through an awareness of the strengths and weaknesses to develop self-awareness cultivate expression and acceptance of emotions, perceptions of nonverbal communication and contribute to intercultural understanding. Special social skills training is not in any way training stereotyped responses but quite the contrary. Training conducted in groups offers many natural ways to react in a particular situation.

Another possibility how to bring understanding between management and employees, and to give to managers possibility better communicate is to integrate mediation into company policy, what may help private companies to shift to more humane and efficiency

at the level company – employee, company – client. Managers learn to better resolve conflicts, can also help employees in the process of conflict resolution at the workplace and thereby contribute to maintaining a positive work atmosphere. Training in mediation skills, where employees learn how to solve themselves work problems and disputes may also be implemented within the team-building activities. In addition, statutory arrangements allow write up an agreement between the conflicting parties, which ensures non-repeat emission of conflict behaviour and respect for the rules. Solving business problems in this way can guarantee a mediation clause in employment contracts, and the company can so avoid future problem solving protracted judicial process to the detriment of relationships and the reputation of both parties.

Conclusion. In these times of economic uncertainties, when come to the fore in particular measures to tackle economic issues, organizations are looking to reduce their costs, especially interference investment in training and development of its employees. This measure, however, is for the company in the long run counterproductive, because it is a quality of human potential, in particular the quality of the management of organization, what is then reflected in the overall success, efficiency and competitiveness of the organization. Each of managers should have as big as possible rate of social and interpersonal competences, regardless of the subject of management, operation or size of the sector, he is responsible for. Knowledge and development of managerial, interpersonal and social competences are needed for high performance of key managers for each firm represents a significant step towards higher performance.

References

1. Porvazník J. & et al. General Management: General Competence in Management. Bratislava: IRIS., 2008. 447 p. (In Slovak)
2. Masár D., Pinková, D., Fröhlichová, I. Management. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, Vydateľské oddelenie Právnickej fakulty, 2003, 73 p. (In Slovak)
3. Kollárik T. Social Psychology. 1.vyd. Bratislava: SPN, 1993. 194 p. (In Slovak).
4. Boyatzis R. E. Competencies in the 21st century. In The Journal of Management Development [online]. 2008. Vol. 27, No. 1. Pp. 5-12.
5. Míka V. T.. Management Fundamentals.

Virtual books [online]. Collected Lectures for the Students (extramural course FŠI ŽU. Žilina: 2006 (In Slovak).

6. Ded M. Religious Fundamentalism. Praha: Professional publishing, 2011. (In Czech).

7. Ruisel I. 2004. Intelligence and Thinking. Bratislava: Ikar, 2004. 432 p. (In Slovak)

8. Pauknerová D. a kol. Psychology for Economists and Managers Praha: Grada Publishing, 2006, 256 p. (In Czech).

The article was received 12.08.14.

Citation for an article: Andrea Jankurová. Need of interpersonal and social competences development of managers in the context of effective management. Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management. 2014. No 4(23). Pp. 23-29.

Information about the author

YANKUROVA Andrea – Doctor of Philosophy, Vice Rector for International Relations, College Danubius. Research interests – management, municipal and state administration. The author of more than 30 publications

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРОВ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Янкурова Андреа

Высшая школа Данубиус,

Словацкая Республика, 925 21, Сладковичово, ул. Рихтерова č. 1171

E-mail: Andrea.Jankurova@vsdanubius.sk

Ключевые слова: управленческие навыки; бытовая компетенция; межличностная компетенция; общественные навыки; образование; управление.

РЕЗЮМЕ

Показатель конкурентоспособности организаций в современном мире всё больше и больше зависит от качества управления. Управленческие компетенции, главным образом, рассматриваются как индикатор различия между средним и выдающимся менеджером. В настоящее время системам управления не хватает гибкости, они изменяются очень медленно. Руководители предприятий действительно обладают необходимыми знаниями и опытом; у них есть необходимая профессиональная компетенция, но им недостаёт бытовых и межличностных навыков. Всё больше и больше возникает необходимость в развитии особых социальных, межличностных и коммуникационных навыков. Это предпосылки эффективного контроля, который дал бы возможность справиться с возникающими проблемами. Инвестиции, направленные на выявление и развитие социальных и межличностных управленческих компетенций могут иметь долгосрочный эффект не только на экономические показатели организации, но и на эффективное функционирование организации и успех организации на рынке в условиях конкуренции. Настоящая работа представляет собой мониторинговое исследование компетенций, которые необходимы руководителю для адекватного решения задач в различных социальных ситуациях и которые позволят повысить эффективность управления.

Во времена экономической нестабильности, когда необходимо принимать особые меры для того, чтобы справиться с возникающими проблемами, организации стараются снизить свои расходы (в особенности это касается инвестиций, предназначенных для обучения сотрудников организации). Однако эта мера (в случае принятия её на длительный период) контрпродуктивна, потому что она оказывает влияние на качество внутреннего потенциала компании, в частности, на качество управления организацией; в дальнейшем это отражается на успехе организации в целом, прослеживается в её эффективности и конкурентоспособности. Каждый из руководителей должен иметь как можно более высокий показатель социальной и межличностной компетенции вне зависимости от того, за что он несёт ответственность. Существует необходимость иметь и развивать управленческие, межличностные, социальные компетенции. Это необходимо для того, чтобы руководители показывали высокие результаты работы; кроме того, это серьёзный шаг в сторону повышения производительности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Porvazník, J.* Holistic management: Pillars of Competence in Management / J. Porvazník, & et al. – Bratislava: IRIS, 2008. – 447 s.
2. *Masár, D.* Manažment / D. Masár, D. Pinková, I. Fröhlichová. – Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, Vydavateľské oddelenie Právnickej fakulty, 2003, – 73 s.
3. *Kollárik, T.* Sociálna psychológia. 1.vyd. / T. Kollárik. – Bratislava: SPN, 1993. – 194 s.
4. *Boyatzis, R. E.* Competencies in the 21st century / R. E. Boyatzis // The Journal of Management Development [online]. – 2008. – Vol. 27, No. 1. – Pp. 5-12.
5. *Míka, V. T.* Základy manažmentu. Virtuálna kniha. [online]. Vybrané prednášky pre študentov externého štúdia FŠI ŽU. / V. T. Míka. – Žilina: 2006.
6. *Ded, M.* Náboženský fundamentalizmus / M. Ded. – Praha: Professional publishing, 2011.
7. *Ruisel, I.* Inteligencia a myslenie / I. Ruisel // Bratislava: Ikar, 2004. 432 s.
8. *Pauknerová, D.* Psychologie pro ekonomy a manažery / D. Pauknerová, a kol. – Praha: Grada Publishing, 2006. – 256 s.

Статья поступила в редакцию 12.08.14.

Ссылка на статью: Янкурова Андреа. Необходимость развития межличностных и социальных компетенций менеджеров для осуществления эффективного управления // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (23). – С. 15-22.

Информация об авторе

ЯНКУРОВА Андреа – доктор философии, проректор по международным связям, Высшая школа Данубиус. Область научных интересов – эффективный менеджмент, муниципальное и государственное управление. Автор более 30 публикаций.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 339.137.2:001.8

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Р. Ю. Емадаков

Поволжский государственный технологический университет,
Российская Федерация, 424000, Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3
E-mail: emadakov@mail.ru

Показана возможность использования экономической конкуренции в качестве системообразующего признака, с выделением соответствующего подмножества систем – «экономически конкурентные системы». Определена совокупность признаков, достаточных для выделения систем в отдельные подмножества. Дана интерпретация характеристик данных признаков для выделяемого подмножества систем – «экономически конкурентные системы».

Ключевые слова: конкуренция; экономическая конкуренция; системный подход; система; подмножество систем; системные признаки; системообразующий признак; «экономически конкурентные системы»; «экономически конкурирующие системы».

Введение. Многолетнее изучение автором различных практических и теоретических вопросов экономической конкуренции диалектически подвело к необходимости формирования общесистемных представлений об изучаемом явлении [1,2]. Как отмечал В.И. Вернадский: «Мы все больше специализируемся не по наукам, а по проблемам. Это позволяет, с одной стороны, чрезвычайно углубиться в изучаемое явление, а с другой – расширять охват его со всех точек зрения» [цит.по: 3, с. 67].

Именно системный подход, как известно, прочно и справедливо утвердившийся в качестве базовой парадигмы познания в разных областях, позволяет развивать и интегрировать горизонтальные и вертикальные направления исследований. По удачному в своей лаконичности выражению Л. фон Берталанфи, «наши знания о самых

разнообразных явлениях можно экономно организовать с помощью немногих системных концепций» [цит.по: 3, с. 55].

Собственно конкуренция является тем феноменом, полисистемный и межсистемный характер которого понимался ещё в древности. В одной из предыдущих работ мы уже приводили эту цитату библейской строки: «Не знаете ли, что бегущие на ристалище бегут все, но один получает награду? Так бегите, чтобы получить» (Библия – 1-е коринфянам, 9, 24), а также Плутарха: «Кони, запряженные в колесницу, бегут быстрее, нежели поодиночке, – не потому, что общими усилиями они легче рассекают воздух, но потому, что их разжигает соревнование и соперничество друг с другом» [4, с. 31].

При этом, по нашему мнению, «конкуренция» является той категорией, которая среди прочих могла оказать влияние

на формирование самого системного подхода как направления научного познания. Как известно, молодой Ч. Дарвин находился под влиянием идей А. Смита, а в поисках движущих факторов эволюции обратил внимание на идею «борьбы за существование» в работах Мальтуса, выделив две формы конкуренции – внутри- и межвидовую. Излишним будет говорить о дарвинизме как об одном из источников диалектического материализма, который, в свою очередь, интегрировал имевшиеся общесистемные представления и во многом определил дальнейшее их развитие. Интеграцию «биологического» и «социального» осуществил и социальный дарвинизм. Интересные межсистемные концепции на стыках геологии, биологии, антропологии, этнологии и социологии разработаны, например, Ф. Ратцелем, Л. И. Мечниковым, Л. И. Гумилевым. А одни из «отцов-основателей» системного подхода – А. А. Богданов и Л. фон Берталанфи – были врачом-физиологом и биологом-теоретиком, соответственно. Моделированием нейродинамических процессов занимался основоположник кибернетики Н. Винер.

Вместе с тем, по нашему мнению, сама постановка вопроса относится к сфере научного дискурса в свете известного мультипарадигматизма в общественных науках. В большей степени речь идёт о самом процессе анализа, обобщении аргументов и логических процедурах. При этом, хотя большинство зарубежных и отечественных работ, посвящённых экономической конкуренции, имманентно выполнены в русле системного подхода как гносеологической парадигмы, автор не встречал работ, собственно конструктивно актуализирующих саму постановку вопроса о возможности применения системного подхода в исследовании экономической конкуренции.

Цель работы – показать возможность применения системного подхода в исследовании экономической конкуренции.

Решаемые **задачи**, направленные на достижение цели:

1) показать возможность использования экономической конкуренции в качестве системообразующего признака;

2) определить совокупность признаков, достаточных для выделения систем в отдельные подмножества;

3) дать интерпретацию характеристик данных признаков для выделяемого подмножества систем.

Методологическая база и техника исследования. В источниках, весьма различных по времени опубликования, отмечается отсутствие однозначного понимания системного подхода.

Так, например, О. С. Разумов и В. А. Благодатских [5, с. 13] отмечают: «...В специальной литературе на русском языке часто применяются такие понятия, как «системный анализ», «системный подход», «теория систем». Между этими понятиями многие специалисты ставят знак тождества, что искажает сущность названных понятий... Понятие «системный подход» довольно расплывчатое и пока не имеет точной научной формулировки, но отражает определенные исследовательские тенденции».

Как пишет Д. М. Гвишиани [6, с. 272]: «“Системный подход”, “системный анализ” – эти словосочетания являются сейчас едва ли не самыми распространенными в новейшей литературе по управлению. Но, поскольку нередко каждый исследователь вкладывает в эти термины особое содержание, вряд ли можно говорить о наличии однозначной или общепринятой дефиниции системного подхода».

Вместе с тем, нам представляется возможным солидаризироваться с общим известным [7, с. 612-613] представлением о системном подходе как о направлении методологии научного познания и социальной практики, основой которого является исследование объектов как систем: «Методологическая специфика системного подхода определяется тем, что он ори-

ентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих ее механизмов, на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую теоретическую картину... Системный подход не существует в виде строгой методологической концепции: он выполняет свои эвристические функции, оставаясь не очень жестко связанной совокупностью познавательных принципов, основной смысл которых состоит в соответствующей ориентации конкретных исследований... понятия и принципы системного подхода существенно помогают строить новые предметы изучения, задавая структурные и типологические характеристики этих предметов, и т. о. способствуя формированию конструктивных исследовательских программ».

Аналогично, несмотря на существующую дискуссионность, мы разделяем точку зрения, что системный подход «выступает как конкретизация принципов диалектики применительно к исследованию, проектированию и конструированию объектов как систем» [7, с. 614].

Проведённое исследование основано на диалектической логике в постановке и решении вопросов применения системного подхода к исследованию экономической конкуренции, определения экономической конкуренции в категориях системного подхода, раскрытия системной сущности и значения экономической конкуренции, определения возможных направлений системных исследований экономической конкуренции.

Интерпретация результатов и их анализ. Основное авторское предположение заключается в том, что экономическая конкуренция как объективное реально существующее явление в гносеологическом аспекте может являться системообразующим признаком, т.е. основой для выделения и дифференциации соответствующих материальных и абстрактных систем.

Таким образом, во всём множестве систем может быть выделено подмноже-

ство (часть множества) систем, основой выделения которого является наличие отношений конкуренции, а основой дифференциации элементов подмножества – наличие дифференциации видов самой конкуренции.

Достаточным основанием для утверждения истинности данного предположения, по нашему мнению, априори являются такие основные системные принципы, как принцип иерархичности и принцип множественности описания систем. Однако, в силу указанной выше дискурсионности самой постановки вопроса, нам представляется необходимым поиск и обоснование аргументов системного подхода в исследовании экономической конкуренции.

Решение этой задачи может базироваться на использовании той посылки, что «при определении понятия система необходимо учитывать теснейшую взаимосвязь его с понятиями целостности, структуры, связи, элемента, отношения, подсистемы» [7, с. 610].

Перечисленный состав позиций может быть детализирован и дополнен некоторыми (не повторяющимися вышеуказанные) позициями из следующего положения (в приводимом ниже тексте сохранены редакционно-оформительские особенности текста источника):

«Исследовать систему – значит раскрыть:

- *её сущность*, т.е. присущие ей системные, интегративные свойства;
- *состав* – количественную и качественную характеристику её частей;
- *структуру*, т.е. внутреннюю организацию, взаимосвязь элементов;
- *функции* – активность, жизнедеятельность системы и её частей;
- *интегративные, системные факторы, механизмы обеспечения целостности*, взаимодействия, совершенствования и развития;
- *коммуникации с внешней средой и связь с большей системой*;
- *историю*, т.е. начало и источник

возникновения, становление, тенденции и перспективы развития, превращение в качественно новую систему» [5, с. 10].

По нашему мнению, все вышеперечисленные позиции можно рассматривать как признаки систем вообще и использовать их для верификации возможности выделения тех или иных систем и обособления их в отдельные подмножества.

При этом автором не решён до конца вопрос, каким образом лучше именовать выделяемое подмножество систем. На данный момент времени мы остановились на наименовании: «экономически конкурентные системы» (аббревиатура – ЭКС). Возможно наименование – «системы с экономической конкуренцией», однако первое кажется более лаконичным (здесь нужно обратить внимание и на необходимость корректного употребления названий и понятий: так, возможно название – «экономически конкурирующие системы» – но в данном случае смысл, очевидно, смещается в сторону восприятия как системы, например, отдельной организации, находящейся в отношениях конкуренции с другими организациями).

Имеется в виду, что во всём множестве систем могут быть выделены системы с наличием отношений конкуренции как между элементами системы, так и между данной системой и другими системами. Данное подмножество систем можно именовать: «конкурентные системы» (аббревиатура – КС). Как мы отмечали в одной из предыдущих работ [1, с. 23], следует различать понятия «биологическая конкуренция», «социальная конкуренция» и «экономическая конкуренция» и учитывать логическую иерархию этих понятий. Таким образом, по нашему мнению, в подмножестве систем «конкурентные системы» следует выделять подмножества: «биологически конкурентные системы» (аббревиатура – БКС), «социально конкурентные системы» (аббревиатура – СКС) и, собственно рассматриваемое нами подмножество, «экономически конкурентные системы».

Итак, наличие отношений экономической конкуренции может являться системообразующим признаком для выделения соответствующих систем и образования, таким образом, подмножества систем «экономически конкурентные системы», а из приведённых выше описаний [5,7] можно сформировать совокупность признаков и характеристик систем, достаточных для верификации возможности выделения данного подмножества и дифференциации его от других подмножеств. Проведённый анализ дополнительно иллюстрируется информацией в табл (с. 34).

1. Целостность (сущность) системы.

Как известно, уже сама этимология понятия «система» из греческого языка показывает его буквальное значение как «целое, составленное из частей». Таким образом, данный рассматриваемый признак является, как следует из этимологии, смыслообразующим признаком самого понятия «система».

В случае ЭКС целостность будет определяться наличием двух и более элементов, находящихся в конкурентных отношениях друг с другом, что становится раскрытием самой сущности системы – т. е. устанавливая наличие элементов, находящихся в конкурентных отношениях друг с другом, мы устанавливаем факт наличия самой ЭКС.

Таким образом, наличие экономической конкуренции между некоторым множеством элементов является сущностью ЭКС и её интегративным свойством (примечательно, что этимология «integer» из латыни показывает значение «целый», т. е. мы в русском языке можем пользоваться для передачи оттенков смысла разными понятиями, исходное значение которых в языках происхождения было почти тождественным).

Здесь, по нашему мнению, понимание интегративных свойств может развиваться в двух аспектах:

с одной стороны, как было уже показано, в направлении самого системообра-

**Анализ содержания и характеристик основных системных признаков
для «экономически конкурентных систем»**

Наименование системного признака	Характеристика признака для «экономически конкурентных систем»	Некоторые примеры и (или) дополнительные пояснения
1. Целостность (сущность) системы	собственно конкуренция (конкурентные отношения) как системообразующий признак (интегративное свойство)	наличие двух и более элементов, находящихся в конкурентных отношениях друг с другом
2. Состав (элементы) системы	элементы – объекты, находящиеся в конкурентных отношениях друг с другом	организации, отрасли, территориальные экономические системы и национальные экономики
3. Структура системы	– группировка элементов в зависимости от уровня значения какого-либо признака, соответствующего каждому элементу; – расположение элементов и наличие у отдельных элементов тех или иных признаков; – совокупность связей элементов системы, типичные и устойчивые отношения, действия и деятельность, осуществляемые элементами системы в отношении друг друга	– распределение конкурирующих организаций по рыночной доле, массе прибыли; – товарная, географическая, клиентская структура рынка; – ценовой сговор, демпинг, кооперация, интеграция
4. Связи и отношения системы	взаимоусловленность и взаимозависимость элементов системы	промышленный шпионаж, конфронтация, слияния и поглощения
5. Наличие подсистем	подсистема – промежуточный уровень между системой и её элементами – различные конкретные формы взаимодействия или группирования её элементов	картели, группы лидеров и аутсайдеров рынка, территориально локализованные производители
6. Функции системы	конкурентное поведение – разнообразные виды деятельности элементов системы по обеспечению своего участия в конкурентных отношениях и достижению своих целей	стимулирование сбыта, маркетинговые исследования, НИОКР, «черный PR»
7. Интегративные, системные факторы	эндогенные и экзогенные явления, силы и обстоятельства, которые влияют на возникновение, формирование и развитие самих экономически конкурентных систем, на столкновение интересов элементов системы	«дух» соперничества, состязательность, снижение платёжеспособного спроса, ужесточение государственного регулирования
8. Механизмы обеспечения целостности, совершенствования и развития системы	– «включённость в конкурентный процесс» и экономически объективная сложность выхода из процесса конкурентной борьбы; – усложнение видов, форм и методов конкуренции в процессе конкурентной борьбы; – динамика конкурентных отношений и постоянное накопление изменений элементами системы обеспечивают переход системы в качественно новые состояния	– барьеры выхода из отрасли, «ценовые войны» при олигополии; – продуктивная конкуренция как мотив НТП; – линейная, циклическая или неравномерная онтогенетическая динамика развития системы
9. Коммуникации с внешней средой и связь с большей системой	разнообразные средства, способы и приёмы коммуникации со всевозможными элементами фоновой и деловой внешней среды	иерархия: организация – локальный рынок – региональная экономика – отрасль – национальная экономика
10. История системы	характеристика основных онтогенетических этапов развития системы и наиболее значимых событий в них	маркетинговые исследования рынков, информация от субъектов конкурентных отношений

зующего (т. е. интегрирующего, соединяющего) признака;

с другой стороны, в направлении поиска и описания тех, уже новых, свойств, которые возникают в процессе и результате системного взаимодействия элементов, в том числе и явлений синергизма.

2. Состав (элементы) системы. В зависимости от уровня масштабов конкуренции и охвата рынков элементами ЭКС могут являться организации (корпорации), отрасли, территориальные экономические системы (производственные комплексы) и национальные (транснациональные) экономики. Организацию здесь мы понимаем в предельно широком смысле без учёта особенностей различных организационно-правовых форм.

Мы также считаем, что в качестве элементов соответствующих ЭКС могут выступать люди – работники формальных организаций – при внутриорганизационных формализованных и управляемых конкурентных экономических отношениях, например, при выполнении плана, перевыполнении норм выработки. Все остальные виды человеческих конкурентных отношений, развивающиеся даже по поводу экономических объектов или использующие экономические инструменты, как нам кажется, следует относить к социальной конкуренции.

Очевидно, что в соответствии с такими основными системными принципами, как принцип иерархичности и принцип множественности описания систем, в зависимости от различных аспектов анализа один и тот же объект сам, являясь системой, может являться элементом другой системы. При этом в контексте анализа данной системы элемент понимается как неделимый её компонент.

В каждом конкретном случае мы можем дать количественную и качественную характеристику элементам различных ЭКС. Широта и глубина этой характеристики, естественно, будут ограничиваться возможностями познания исследователя,

главным образом, наличием и доступностью соответствующей информации об участниках тех или иных экономических отношений.

3. Структура системы. Аналогичным образом, в зависимости от уровня состояния знаний об изучаемых объектах, в каждом конкретном случае мы можем дать характеристику структуры ЭКС. По нашему мнению, понимание структуры ЭКС может реализовываться, по меньшей мере, в следующих направлениях:

во-первых, структура как группировка элементов в зависимости от уровня значения какого-либо признака, соответствующего каждому элементу (например, распределение конкурирующих организаций по рыночной доле, массе прибыли и т.п.);

во-вторых, структура как расположение элементов и наличие у отдельных элементов тех или иных признаков (например, можно говорить о товарной структуре, географической структуре, клиентской структуре и т.п.);

в-третьих, структура как совокупность связей элементов системы, т.е. выявление типичных и устойчивых отношений, зависимостей, действий и деятельности, осуществляемых элементами системы в отношении друг друга (например, ценовой сговор, демпинг, кооперация и т.п.).

Анализ всех здесь возможных направлений, таким образом, даст представление о структуре как, собственно, о строении, устройстве, расположении, порядке элементов ЭКС, их внутренней организации и взаимосвязи.

4. Связи и отношения системы. Следует чётко различать смысл этих, на первый взгляд, близких понятий: связь – это взаимообусловленность элементов системы; отношения – это взаимозависимость элементов системы. Например, предприятия, действующие на одном рынке, уже взаимосвязаны, хотя могут и не иметь взаимных прямых конкурентных отношений. Для решаемой нами за-

дачи верификации возможности выделения ЭКС будут иметь значение как эндогенные, так и экзогенные связи и отношения системы. Эндогенные – охватывают всё возможное разнообразие таковых между различными элементами самой системы; экзогенные – всё возможное разнообразие таковых между данной системой и всем возможным разнообразием других систем.

По нашему мнению, отдельного доказательства рассмотрения «связи» как признака для ЭКС, в принципе не требуется: как известно, принцип всеобщей взаимной связи предметов и явлений является одним из основных принципов диалектики; вещи и их свойства находятся в бесконечных связях с другими вещами и свойствами.

Разнообразные отношения (например, промышленный шпионаж, конфронтация, слияния и поглощения и т.п.) могут выявляться, описываться и формализовываться в каждом конкретном случае в диапазоне возможностей исследователя.

5. *Наличие подсистем.* В соответствии с общесистемным принципом иерархичности, очевидно, что в рамках любой ЭКС любой составляющий её элемент в свою очередь является отдельной системой и так далее. Равно как и некая, рассматриваемая в данный момент ЭКС, является (может являться) частью другой более широкой системы.

Однако элементы системы не могут рассматриваться в качестве её подсистем. Подсистема – промежуточный уровень между системой и её элементами. Таким образом, в качестве подсистем ЭКС можно рассматривать различные конкретные формы взаимодействия или группирования её элементов (например, картели, группы лидеров и аутсайдеров рынка, территориально локализованные производители и т.п.), поскольку они в свою очередь обладают всеми необходимыми и достаточными для этого системными признаками.

При этом любая существующая многоуровневость и иерархичность ЭКС является свойством не только её строения и отражает её внутреннюю структуру, но и проявляется в её поведении в целом (например, модель монополистической конкуренции) и поведении отдельных её элементов в частности (например, стратегия «гонки за лидером»). Типичными примерами подсистем могут являться разнообразные группы элементов, выделяемые по территориальному, товарному или клиентскому признакам.

6. *Функции системы.* Как нам кажется, при характеристике этой позиции у исследователя может возникнуть риск рассмотрения функций собственно конкуренции, но этот более прикладной взгляд не соответствует проводимому здесь уровню анализа. В данном случае речь идёт о функциях именно ЭКС как таковых.

Буквально понимая «*functio*» как деятельность, достаточно, по нашему мнению, полагать, что основной функцией ЭКС и является сама конкуренция, а именно, конкурентное поведение. Реализация этой основной функции обеспечивается выполнением других функций – разнообразных видов деятельности элементов системы по обеспечению своего участия в конкурентных отношениях и достижения своих целей (например, стимулирование сбыта, маркетинговые исследования, НИОКР, «черный PR» и т.п.).

Как отмечают, например, О. С. Разумов и В. А. Благодатских [5, с. 114]: «*Функция* – характеристика, определяющая поведение системы. Поведением (или линией поведения) системы называется последовательность состояний, которую проходит система в процессе работы. *Функцией системы* называется совокупность всех возможных ее поведений. Она указывает действие, которое может выполнить система в данный момент времени при переходе к следующему дискретному моменту времени».

7. *Интегративные, системные факторы.* Заметим здесь, что мы испытали определённые затруднения при первоначальной сравнительной дефиниции смыслов конструкций «интегративные свойства» и «интегративные, системные факторы». Этот нюанс, по нашему мнению, разрешается следующим образом:

во-первых, интегративным свойством ЭКС, как было показано нами в пункте 1, является сама конкуренция, точнее, отношения конкуренции, в которых находятся элементы системы, и наличие этих отношений опредмечивает наличие соответствующих видов ЭКС, являясь, таким образом, их системообразующим признаком;

во-вторых, под интегративными факторами мы будем понимать те эндогенные и экзогенные явления, силы и обстоятельства, которые влияют на возникновение и формирование самих ЭКС (иными словами – почему возникает конкуренция как таковая?), – основным детерминантом здесь, по нашему мнению, является сам «дух» соперничества, т.е. присущее человеку как основному субъекту экономических систем желание получения лучших условий и больших выгод и приобретений, а диапазон частных случаев может быть широк – от снижения платёжеспособного спроса и ужесточения государственного регулирования, до банального «кто кого!» в самых разнообразных вариациях.

Итак, интегративное свойство («что именно», «какое»?) – это то, что характеризует саму систему, выделяя её из множества других систем; интегративный фактор («что происходит», «почему»?) – это то, что воздействует на динамику системы. При этом, универсальным фактором (фактором первого уровня) мы предлагаем считать саму состязательность как таковую, в условиях столкновения интересов, а факторами второго уровня – всё то, что её провоцирует и обостряет.

8. *Механизмы обеспечения целостности, совершенствования и развития системы.* По аналогии с тем, что мы рассматриваем «дух» соперничества как универсальный интегративный фактор, «включённость в конкурентный процесс» отдельных элементов ЭКС можно рассматривать как универсальный механизм обеспечения её целостности. Здесь в очередной раз уместно привести уже цитируемые ранее афоризмы [4, с. 31]. Другим, достаточно общим в данном контексте механизмом, является экономически объективная сложность выхода из процесса конкурентной борьбы, иллюстрациями чего могут быть, например, барьеры выхода из отрасли или «ценовые войны» при олигополии.

Под механизмами взаимодействия в системе, в контексте анализа ЭКС, на наш взгляд, следует понимать всё многообразие отношений между её элементами, что уже было отмечено в пункте 4, поэтому мы не будем рассматривать эту конструкцию отдельно.

Механизм совершенствования системы, по нашему мнению, заключается в усложнении видов, форм и методов конкуренции в процессе конкурентной борьбы. Здесь как раз мы можем говорить о функциях конкуренции как внутреннего регулятора экономических процессов, способа самоорганизации рыночной экономики и важного мотива научно-технического и экономического прогресса, в тех случаях, когда эффективная конкуренция обеспечивает лучшее удовлетворение общественных потребностей.

Понимание механизма развития системы, по нашему мнению, будет соответствовать общесистемному контексту представлений об онтогенезе. Динамика конкурентных отношений, постоянное накопление изменений элементами системы будут обеспечивать переход системы в качественно новые состояния. Динамика этих состояний может быть линейной,

цикличной или неравномерной в зависимости от конкретной специфики функционирования конкретной ЭКС.

9. *Коммуникации с внешней средой и связь с большей системой.* Для любой ЭКС в зависимости от объёма имеющейся в распоряжении исследователя информации можно дать соответствующую характеристику разнообразных средств, способов и приёмов коммуницирования со всевозможными элементами фоновой и деловой внешней среды. Аналогично, для данной конкретной ЭКС будет раскрываться связь с большей системой, каковой может являться локальный рынок, отрасль в целом, территориальный производственный комплекс, региональная, национальная или мировая экономика.

10. *История системы.* Аналогично, для любой ЭКС в зависимости от объёма имеющейся в распоряжении исследователя информации можно дать соответствующую характеристику основных её онтогенетических этапов: причины и казусы возникновения, пути и возможности развития, коллизии и кризисы, финалы и реинкарнации. Подобного рода описания присутствуют как в исследовательских и коммерческих анализах и обзорах рынков, так и в бизнес-беллетристике – от Форда и Якокки до Гейтса и Цукерберга.

Выводы. Очевидная объективность системного подхода и его прочное доминирование в науке предоставляют широкие возможности его применения и интерпретации для различных видов систем.

Проведённый в данной работе анализ, во-первых, концептуализирует известный набор системных признаков в качестве необходимых и достаточных условий выделения различных систем в отдельные подмножества; во-вторых, демонстрирует возможность выделения такого подмножества систем, как «экономически конкурентные системы»; в-третьих, показывает авторский вариант интерпретации харак-

теристики системных признаков для выделяемого подмножества систем.

Теоретическое значение проведённого исследования, по нашему мнению, заключается в уточнении и систематизации научного знания по рассматриваемому объекту. Практическое значение может формироваться при изменении участниками конкурентных отношений восприятия самого процесса конкуренции, с необходимостью понимания и учёта многофакторных моделей, обратных связей, эмерджентных свойств и синергизма. Практический и исследовательский опыт автора показывает, во многих случаях, отсутствие у представителей реального сектора таких представлений.

Привлекательным, по мнению автора, является то, что и сам методологический подход, обладающий широким и гибким содержанием, и выбранный объект исследования дают основания совершенствовать (расширять и углублять) различные направления и аспекты изучения разнообразных возможных предметных областей.

Так, например, в одной из предыдущих работ [2] мы осуществили достаточно подробную классификацию видов экономической конкуренции. По такому видообразующему признаку как «территориальный охват рынка (масштаб, размах конкуренции)» были выделены такие виды конкуренции, как – конкуренция на локальном рынке, конкуренция на региональном рынке, конкуренция на национальном (страновом) рынке, глобальная конкуренция. Позже, после опубликования данной статьи, мы познакомились с исследованием [8], авторы которого разделяют понятия «локальный рынок» и «местный рынок», что уже само по себе даёт дополнительную информацию для анализа.

Отрадно также, что научный журнал «Вестник Поволжского государственного технологического университета» даёт возможность знакомиться с исследовани-

ями других авторов [9], актуализирующих вопросы применения системного подхода в исследовании экономических процессов.

Непрерывное развитие науки по пути уточнения и универсализации знания позволяет предполагать, что всё большее ко-

личество исследований и в области экономики будет основываться на общесистемной парадигме, что позитивно будет сказываться как на уровне их собственной эклектичности, так и на степени энтропии реальных экономических систем.

Список литературы

1. Емадаков, Р.Ю. Семантический анализ экономической конкуренции: предметное и смысловое значение понятия / Р.Ю. Емадаков // Вестник Марийского государственного технического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2011. – № 2 (12). – С. 20-28.
2. Емадаков, Р.Ю. Классификация видов экономической конкуренции / Р.Ю. Емадаков // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2013. – № 1 (17). – С. 27-39.
3. Гладкий, Ю.Н. Основы региональной политики / Ю.Н. Гладкий, А.И. Чистобаев. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 659 с.
4. Душенко, К.В. Универсальный цитатник бизнесмена и менеджера / К.В. Душенко. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 656 с.
5. Разумов, О.С. Системные знания: концепция, методология, практика / О.С. Разумов, В.А. Благодатских. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 400 с.
6. Гвишиани, Д.М. Организация и управление / Д.М. Гвишиани; Изд. 3-е, перераб. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1998. – 332 с.
7. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
8. Арзамасцев, А.Д. Локальный рынок: сущность и позиционирование в глобальном экономическом пространстве / А.Д. Арзамасцев, Г.С. Цветкова // Вестник Марийского государственного технического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2010. – № 1 (8). – С. 51-57.
9. Горохов, А.В. Системный подход в исследовании социально-экономических систем / А.В. Горохов, К.И. Иванов // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2013. – № 2 (18). – С. 24-33.

Статья поступила в редакцию 13.02.14.

Ссылка на статью: Емадаков Р.Ю. Системный подход в исследовании экономической конкуренции // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (23). – С. 30-41.

Информация об авторе

ЕМАДАКОВ Роман Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления и права, Поволжский государственный технологический университет. Область научных интересов – общая теория конкуренции и конкурентоспособности организации и продукции. Автор 42 публикаций.

SYSTEMS APPROACH IN THE STUDY OF ECONOMIC COMPETITION

R. Yu. Emadakov

Volga State University of Technology,
3, Lenin Sq., Yoshkar-Ola, 424000, Russian Federation
E-mail: emadakov@mail.ru

Key words: competitiveness; economic competition; systems approach; system; subset of the system; system characteristic features; core characteristic; “economically opponent systems”; “economically competitive systems”.

ABSTRACT

The carried our research was based on the dialectical logic in posing and answering the questions of application of system approach in the study of economic competitiveness, definition of economic competitiveness in the categories of system approach, revealing of system essence and importance of economic competitiveness, definition of the possible trends of system studied of economic competitiveness. The main author's supposition is the following: economic competitiveness as a real phenomenon in gnoseological aspect may be a framework characteristic, i.e. the basis to reveal and to differentiate the corresponding material and abstract systems. Thus, a subset of systems may be extracted from many systems (a part of many systems). Competitive relations is the basis of extraction of a subset of systems, differentiation of the types of the competitiveness is the basis of differentiation of the elements of subsets. The carried out analysis, first of all, conceptualizes a certain set of system characteristics as the necessary and sufficient conditions to reveal different systems in separate subsets; secondary, it demonstrates a possibility to reveal the extractions of this subset system as “economically competitive systems”; thirdly, it shows the author's variant of interpretation of the characteristics of system characteristics for a revealing set of systems. Theoretical significance of the carried out research is to specify and to systematize scientific knowledge in the considered object. Practical significance may be formed in changing of real competitive relations in understanding of the process of competitiveness, with the necessity to understand and to take into account multifactor models, feedback, emergent properties and synergism. The objectivity of the system approach and its dominance in science offer ample opportunities of its application and interpretation for different types of systems. Both the system approach with its extensive and changing content and the chosen object of research give grounds to improve (enlarge and extend) different branches and aspects of study of different subject area.

REFERENCES

1. Emadakov R.Yu. Semanticheskiy analiz ekonomicheskoy konkurentsii: predmetnoe i smyslovoe znachenie ponyatiya [Semantic Analysis of Economic Competition: Subject and Semantic Meaning of the Notion]. *Vestnik Mariyskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* [Vestnik of Mari State Technical University. Ser.: Economics and Management]. 2011. № 2 (12). Pp. 20-28.
2. Emadakov R.Yu. Klassifikatsiya vidov ekonomicheskoy konkurentsii [Classification of Economic Competition Types]. *Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* [Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management]. 2013. № 1 (17). Pp. 27-39.
3. Gladkiy Yu.N., Chistobaev A.I. *Osnovy regional'noy politiki* [Basis of Regional Policy]. Saint-Petersburg: V.A.Mikhailov Publishing house, 1998. 659 p.
4. Dushenko K.V. *Universalnyy tsitatnik biznesmena i menedzhera* [Universal Book for a Businessman and Manager]. Moscow: Eksmo Publishing house, 2004. 656 p.
5. Razumov O.S., Blagodatskikh V.A. *Sistemnye znaniya: kontseptsiya, metodologiya, praktika*. [Systems Knowledge: Conception, Methodology, Practice]. Moscow: Finansy i statistika, 2006. 400 p.
6. Gvishiani D.M. *Organizatsiya i upravlenie: izd. 3-e, pererab.* [Organization and Management: 3d edition, improved]. Moscow: Publishing house of Bauman MSTU, 1998. 332 p.
7. Ilichev L.F., Fedoseev P.N., Kovalev S.M., Panov V.G. *Filosofskiy entsiklopedicheskiy slovar* [Encyclopedia on Philosophy]. Moscow: Sovetskaya entsiklopediya, 1983. 840 p.

8. Arzamastsev A.D., Tsvetkova G.S. Lokalnyy rynek: sushchnost i pozitsionirovanie v globalnom ekonomicheskom prostranstve [Local Market: Subject Matter and Positioning in the Global Economic Area]. *Vestnik Mariyskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie*. [Vestnik of Mari State Technical University. Ser.: Economics and Management]. 2010. № 1 (8). Pp. 51-57.

9. Gorokhov A.V., Ivanov K.I. Sistemnyy podkhod v issledovanii sotsialno-ekonomicheskikh sistem [Systems Approach in the Study of the Social and Economic Systems]. *Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* [Vestnik of Volga State University of Technology era. Ser.: Economics and Management]. 2013. № 2 (18). Pp. 24-33.

The article was received 13.02.14.

Citation for an article: Emadakov R. Yu. Systems approach in the study of economic competition. *Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management*. 2014. No 4(23). Pp. 30-41.

Information about the author

EMADAKOV Roman Yurievich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Chair of Management and Law, Volga State University of Technology. Research interests – general theory of competitiveness and competition of organizations and products. The author of 42 publications.

УДК 330.837

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУТА КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

С. Н. Зефирова

Государственная счётная палата Республики Марий Эл,
Российская Федерация, 424000, Йошкар-Ола, наб. Брюгге, 2
E-mail: zephirov_sn@mail.ru

Исследованы концептуальные основы института контрактных отношений в рамках марксистской политической экономии, институциональной и неинституциональной экономических теорий, каждая из которых объясняет отдельно взятые основополагающие факторы, оказывающие значительное влияние на уровень развития общества, позволяющие во взаимосвязи с теорией контрактных отношений выявить, что институт контрактных отношений выступает детерминантой качественного развития экономики.

Ключевые слова: институт; контракт; контрактные отношения; институт контрактных отношений.

Введение. Динамично развивающийся процесс глобализации мирового экономического хозяйства и социально-экономических отношений между странами, глубокая интеграция России в мировое сообщество обусловили необходимость постиндустриального устойчивого развития национальной экономики с активной информационной организацией всех её компонентов в рамках тренда качественного роста новой экономики. Реализация данного направления предполагает выявление основных факторов и причинно-следственных связей между достигнутым уровнем экономического роста в стране и политическими, социально-экономическими детерминантами, к числу которых можно отнести качество государственного управления и регулирования общественных отношений, уровень организации образовательного процесса в обществе, кризисные явления в экономике, тенденции к стагнации или депрессии, конкуренцию, дефицитность ресурсов и т. д. Кроме того, одним из основных элементов, стабилизирующих российскую экономику, является институт контрактных отношений, обеспечивающий координацию действий экономических субъектов, реализуемых в рамках рыночных

структур в его взаимообусловленности и взаимозависимости с институционализацией результатов целенаправленного системного воздействия эндогенных и экзогенных факторов, послуживших причиной кардинальных изменений как в самой системе, так и подходов к её пониманию.

Цель работы заключается в исследовании концептуальных основ института контрактных отношений посредством марксистской политической экономии, институциональной и неинституциональной экономических теорий, позволяющем во взаимосвязи с теорией контрактных отношений обосновать названный институт детерминантой качественного развития экономики.

Решаемые задачи, направленные на достижение цели:

– уточнить понятийный аппарат: «контракт», «контрактные отношения», «институт контрактных отношений»;

– исследовать концептуальные основы института контрактных отношений в аспекте теоретического обоснования его экономической сущности как детерминанты развития.

Интерпретация результатов и их анализ. В современной экономике России основным инструментом регулирования

национального хозяйства выступают рынок и рыночные отношения. Определим, что рынок – это сложная и неоднозначная экономическая категория, основанная на принципах свободного предпринимательства, договорных отношений между экономическими агентами. Он представляет собой систему, включающую различные институты, определяющие законы, «правила игры», определённые нормы поведения, регламентированный характер отношений, связей и т.д. [1]. Одновременно уточним, что институты – это не только набор определённых правил и поведенческих рамок, систематизирующих взаимоотношения между экономическими субъектами, но и созданные людьми формальные (конституции, законы, правила) и неформальные (добровольно принятые нормы поведения, обычаи, внутренние принципы, принципы) ограничения, а также инструменты контроля за их соблюдением. В совокупности институты представляют собой систему стимулирующих факторов, оказывающих влияние на характер функционирования той или иной экономической системы во времени и выступают организационными единицами общества, поскольку являются формирующими условиями взаимодействия хозяйствующих субъектов. Обеспечивая систему производственных или иных связей между экономическими агентами, институты минимизируют неопределённость и возможные риски посредством построения устойчивой структуры взаимодействия между ними.

Любые действия, влекущие за собой экономические последствия, совершаются в институциональных формах, то есть в форме соглашений, договоров, контрактов. Контракт является одной из основных единиц анализа институционализма, основной задачей которого является определение природы новых форм хозяйственных связей, форм организации господствующих отношений (применительно к отношениям собственности) в экономике,

призванных регулировать и контролировать взаимодействия субъектов экономических отношений.

По мере совершенствования хозяйственных отношений в процессе экономического развития изменились не только концептуальные подходы, но изменился смысл понятия «контракт». Изучение современной экономической литературы позволяет выявить значительное число подходов к определению данного понятия.

Особый интерес представляет мнение доктора экономических наук, профессора А. А. Аузана, который считает, что контракт – это соглашение, добровольно заключаемое его сторонами и координирующее их действия путём определения взаимных прав, обязательств и механизмов их соблюдения [2].

Кандидат экономических наук М. И. Одинцова сущность контракта видит в правилах, структурирующих обмен между экономическими агентами и определяющих те права, которые они получают в обмен на взятые на себя обязательства, а также механизм принуждения к соблюдению контракта [3].

Кандидат экономических наук Л. Н. Мамаева считает, что контракт представляет собой юридически обязательное соглашение между двумя или несколькими лицами, в котором определяются действия, подлежащие исполнению с их стороны, и ответственность за выполнение или невыполнение этих действий [4].

Понятие «контракт» необходимо рассматривать не только в экономическом, но и юридическом аспекте. Контракт в юридическом смысле – это соглашение, договор, устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения. Под контрактом понимаются также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключённого в письменной форме [5].

Согласно авторскому определению, контракт – это институт, представляющий собой эффективный инструмент государственной политики в области экономики и контрактных отношений, являющийся соглашением в виде юридически оформленного договора между двумя и более экономическими агентами, влекущий за собой взаимные обязательства, меры ответственности за неисполнение предусмотренных в договоре действий, компромисс между объёмами взятых обязательств, а также транзакционных издержек на их соблюдение. Реализация института контракта обуславливает возникновение контрактных отношений.

Методологической основой исследования контрактных отношений является марксистская политическая экономия, особым предметом которой являются производственные отношения. Они, по мнению немецкого экономиста Карла Маркса, представляют собой определённые связи, возникающие между экономическими агентами независимо от их воли и сознания в процессе общественного производства, включающего следующие стадии: производство, распределение, обмен и потребление экономических благ. Напомним, что учёный в исследовании закономерностей развития и функционирования общества применял формационный подход, центральной проблемой анализа которого являлся способ производства материальных благ в условиях совокупности производительных сил и производственных отношений. По мнению К. Маркса, совокупность производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определённые формы общественного сознания [6].

Экономический базис и надстройка являются категориями исторического материализма, характеризующими структуру общественно-экономической формации

и качественное своеобразие составляющих её общественных отношений, процесса их диалектического взаимодействия. Базис, согласно марксистской экономической теории, представляет собой первичную экономическую модель общества, детерминированную множеством исторически сложившихся производственных отношений. Надстройка представляет собой совокупность общественных отношений, не отнесённых к производственным, то есть идеологических, политических, нравственных воззрений, культурных норм и т.п., а также соответствующих им организационных структур (государство, церковь, партии и др.). Трансформация экономического базиса и надстройки носит кардинальный характер, а именно: изменение экономического базиса сопровождается коренным качественным изменением всей надстройки. Взаимосвязь экономического базиса и надстройки носит характер диалектического взаимодействия. Надстройка, сформированная определённым экономическим базисом, имеет по отношению к нему относительную самостоятельность, при этом активно воздействуя на него. Например, она может служить инструментом развития и укрепления породившего её экономического базиса и выполнять разрушительные функции по отношению к породившему её базису, препятствовать его развитию, что приводит к спаду и кризисным явлениям в экономике. Таким образом, К. Маркс и его последователи в качестве центрального элемента своего анализа принимали экономические (производственные) отношения, а также экономический базис и надстройку как основополагающие его составляющие.

Экономические категории, введённые и осмысленные представителями марксистской экономической мысли, «экономический базис» и «надстройка» являются фундаментальными, поскольку представители более поздних течений экономической мысли активно развивали идеи о них.

Так, последователи институциональной экономической теории Т. Веблен [7], Дж. Коммонс [8], Д. Норт [9] и другие к ведущей экономической категории относили понятие «институт». Американский социолог, экономист Т. Веблен под институтами понимал такие формы человеческих отношений, при которых определяющим фактором служит не только разделение труда, но и актуальные для исторического отрезка времени господствующие привычки, представления, традиции, поведенческие нормы (обычаи, нравы, инстинкты). Экономист считал, что результаты экономической деятельности находятся в прямой зависимости от политических и социальных норм, регулирующих хозяйственную жизнь общества, а складывающаяся структура экономики и её динамика – от характерной для общества системы ценностей. Американский экономист Дж. Коммонс трактовал институты как коллективную силу, способную регулировать направление и контролировать поведение экономических агентов, то есть определять природу регламентирующих институтов. Д. Норт институтами называл устойчивые правила распределения прав хозяйствующих субъектов. Исследователь был сторонником идеи о том, что отношения, складывающиеся между частными индивидами, носят характер господства и подчинения и реализуются в разнообразных формах контрактных отношений. Важнейшим условием достижения экономического роста, по его мнению, являлась взаимная согласованность интересов сторон договорных связей, посредством которой происходило распределение прав собственности. Д. Норт считал, что все организационные изменения в экономике взаимосвязаны с осознанием обществом своих индивидуальных интересов, которые, посредством закрепления их в форме правил и норм (институтов), реализуют регулирующую функцию в деятельности людей.

Американский ученый О. Уильямсон [10] в своей теории основное внимание уделял институтам капиталистической экономики – контрактам и трансакционным издержкам. По его мнению, основной формой организации хозяйственных связей является контракт, выступающий инструментом распределения ответственности между экономическими субъектами. О. Уильямсон считал, что обширная типологизация контрактов и уровень неопределённости трансакций зависят от множества критериев, в том числе от форм активов, наличия и степени информационной асимметрии, размера трансакционных издержек, оппортунизма. Проведённый анализ служит доказательством того, что представители институциональной экономической теории в своих трудах проводят детальное исследование той самой надстройки, порождённой экономическим базисом, о которой писал К. Маркс. Названные теории применимы в качестве основных подходов при исследовании контрактных отношений.

В условиях современной экономической системы, основанной на частной собственности и рыночных механизмах, базис формируют отношения экономических агентов, оформленные в виде соглашений и контрактов. Несмотря на то, что соглашение (контракт) имеет одинаковую юридическую силу для всех субъектов контрактного поля, и не учитывая фактор материального возмещения, одна из сторон контрактных отношений имеет доминирующее положение по отношению к другой, что находит отражение и в надстройке. В надстройку таких отношений входят взгляды обеих сторон, каждую из которых могут не устраивать действия (бездействие) другой стороны. Контрактные отношения не представляется возможным рассматривать вне системы, элементы которой взаимообусловлены посредством этих отношений, то есть вне системы отношений собственности. Аналогично нельзя рассматривать отношения собственности вне системы экономиче-

ских отношений, а последние в свою очередь – вне системы общественных связей.

Для дальнейшего изучения контрактных отношений относительно отношений собственности необходимо определить сущность базового экономического понятия «отношение», которое, согласно интегрированному определению, представляет собой научную категорию, характеризующую взаимосвязь и взаимообусловленность элементов некоей системы, а также совокупность включённых в неё явлений. Природа и сущность экономической категории «собственность» предопределяется её местом и ролью в системе экономических отношений.

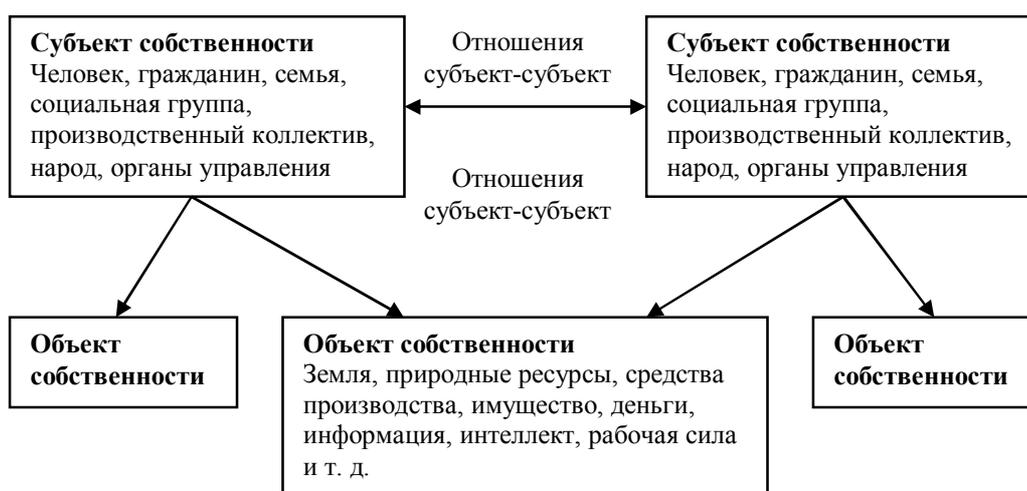
Во-первых, собственность является основой конкуренции и фундаментальным элементом любой экономической системы, согласно которому они классифицируются.

Во-вторых, от форм собственности зависит экономическое положение определённых социальных слоёв в обществе и дифференциация населения по доходам, полученным от реализации этой собственности.

В-третьих, в процессе общественного развития происходит трансформация тех-

нологий производства, усовершенствование производственной техники, а вместе с тем изменение специализации, разделения, организации труда. Вместе с этим происходит смена формы и методов реализации прав собственности, переход от одних форм собственности к другим.

Важнейшим понятием для дальнейшего исследования контрактных отношений в системе отношений собственности является право собственности, которое и предопределяет хозяйственно-договорные связи между экономическими агентами. Право собственности представляет собой центральный институт гражданского права, регулирующий процесс взаимодействия хозяйствующих субъектов по присвоению предметов материального мира, обеспечивающий минимизацию транзакционных издержек. Исследование отношений собственности не представляется возможным без рассмотрения основных типов данных отношений, а именно отношений «субъект собственности – объект собственности» и «субъект собственности – субъект собственности». Общая схема таких отношений в их взаимосвязи изображена на рисунке.



Общая схема отношений собственности

Субъектно-объектные отношения характеризуют степень обладания субъекта объектом и его прав на данный объект, а также вид функции, реализуемой субъектом в процессе практического воплощения отношений собственности. Субъектно-субъектные отношения условно можно разделить на две основные группы. Первая группа отношений «субъект – субъект» базируется на взаимоотношениях собственников относительно взаимного формирования вновь создаваемых материальных (нематериальных) благ, которые впоследствии выступают объектом собственности. В данном случае речь идёт о присвоении нового объекта собственности и его распределении между коллективом собственников, что представляет собой острую проблему. Вторая группа отношений базируется на перераспределении прав уже существующей (ранее созданной) собственности. Вместе с тем указанные отношения характеризуются необходимостью заключения соглашений о распределении собственнических функций между субъектами договорных связей по поводу метода и форм использования объекта собственности, что и предопределяет возникновение контрактных отношений.

Впервые попытку изучения экономического обмена как обмена правомочиями (правами) собственности, интегрировав в это понятие систему контрактных отношений, осуществили, как уже сообщалось ранее, представители институционального направления экономической мысли. Основоположником институциональной теории контрактных отношений является Дж. Коммонс, основной единицей анализа которого выступила теория сделок (транзакций). Институт частного присвоения рассматривался учёным в качестве основной детерминанты, определяющей вектор развития институциональной экономики. В ходе переговоров экономические агенты сталкиваются с необходимостью согласования своих разнонаправленных интересов, в результате чего, как правило,

возникает конфликт, разрешение которого достигается за счёт контрактации отношений на условиях, удовлетворяющих каждую из сторон. В ходе транзакционного процесса определяется «разумная» стоимость, вытекающая из взаимного согласия на выполнение в будущем сторонами условий контракта. Подводя итог исследования экономических представлений Дж. Коммонса, можно сделать вывод о том, что сделка является инструментом поддержания социально-экономического равновесия в обществе. Последователем данной мысли явился экономист Ричард Т. Элли, изучавший также взаимосвязь понятий «собственность» и «контракт». Он сделал выводы о том, что система частной собственности должна регулироваться контрактными отношениями так, чтобы учитывать общественные интересы.

Большой вклад в исследование проблемы контракта и контрактных отношений в аспекте отношений собственности внесли представители неоинституциональной экономической теории, которые главную роль в сфере человеческой деятельности отводили процессу обращения и оптимизации транзакционных издержек. По их мнению, природа и сущность контракта заключается в закреплении условий передачи неких правомочий. Исследователем Р. Коузом в качестве экономического параметра, отражающего суть контрактных отношений, введено понятие «транзакционные издержки». По мнению экономиста, эффективность деятельности любого предприятия находится в прямой зависимости от условий сделки, заключённой в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Если эти условия есть результат рыночных транзакций, они будут способствовать наиболее оптимальному использованию имеющихся ресурсов, но с учётом издержек на совершение сделок [11]. Д. Норт специфика контрактных отношений сопоставлял со структурой прав собственности, а именно с набором стимулов

и антистимулов. Он считал, что контракты наряду с функцией фиксации форм организации в чётко очерченные границы выполняют прогнозную функцию, благодаря которой возможно определить структуру более сложных форм взаимодействия субъектов. По мнению учёного, договоры выступают способом минимизации транзакционных издержек посредством перехода от обмена на рынке к вертикально-интегрированному обмену.

Совокупность исследования выбранных направлений экономической мысли показывает, что контрактные отношения являются важнейшим неотъемлемым элементом сложнейшей системы отношений собственности. Контракт в первую очередь служит каналом передачи прав собственности, способствуя при этом наиболее эффективно их распределению. В рамках договора происходит согласование разноплановых интересов экономических агентов и закрепление их в форме юридических прав и обязанностей, что подтверждает факт рациональности выбора экономических субъектов. Эффективные контрактные отношения, интегрированные в отношения собственности, являются важнейшим фактором обеспечения экономического роста, поскольку контракт как способ достоверной фиксации какой-либо коммерческой операции предполагает соблюдение условий рациональности и минимизации возможных потерь. Это, в свою очередь, имеет большое значение для эффективности функционирования всей экономической системы в целом.

Очевидно, что в современной экономике контрактные отношения – это важнейшая составляющая рынка, посредством которой осуществляется постоянная тесная связь между производителями и потребителями экономических благ, а также поиск их оптимального распределения между экономическими агентами. Контрактные отношения представляют собой институт, выступающий базисом для теоретического обоснования каче-

ственного и количественного состояния, динамики развития того или иного элемента рыночной структуры. Договорные связи подобно институту должны рассматриваться в качестве самостоятельно развивающейся системы, для которой характерны свои закономерности, внутренние связи и дисфункции.

Институт контрактных отношений представляет собой абсолютно рыночный институт, поскольку контракт является неотъемлемой частью, основой экономических взаимоотношений, посредством обеспечения координации действий экономических субъектов, реализуемых в рамках рыночных структур.

Опираясь на проведённое исследование концептуальных основ института контрактных отношений в аспекте теоретического обоснования его генезиса и его экономической сущности с позиции теории марксистской политической экономии, институциональной экономической теории, неинституциональной экономической теории, можно сделать вывод, что центральной проблемой развития экономики любой страны является выявление факторов, способствующих её трансформации, степени и качества преобразований, главным из которых, его детерминантой развития, является институт контрактных отношений, влияющий на изменение динамики основных экономических показателей. Главная роль в данном процессе принадлежит государству как особому субъекту общественных связей, выступающему одновременно и создателем институциональной среды экономических отношений, и «рыночным игроком». В связи с этим перед правительством любой страны стоит задача своевременного реагирования на изменяющиеся условия глобального рынка, а также выработки политики, способствующей эффективному экономическому развитию общества.

Выводы. В процессе проведённого исследования были сделаны следующие выводы.

Уточнены следующие понятия: «институт», «контракт», «контрактные отношения», «институт контрактных отношений». Институт – это не только набор определённых правил и поведенческих рамок, систематизирующих взаимоотношения между экономическими субъектами, но и созданные людьми формальные (конституции, законы, правила) и неформальные (добровольно принятые нормы поведения, обычаи, внутренние принципы, принципы) ограничения, а также инструменты контроля за их соблюдением. Контракт представляет собой институт, выступающий эффективным инструментом государственной политики в области экономики и контрактных отношений, соглашением в виде юридически оформленного договора между двумя и более экономическими агентами, влекущим за собой взаимные обязательства, меры ответственности за неисполнение предусмотренных в договоре действий, компромисс между объёмами взятых обязательств, а также транзакционных издержек на их соблюдение. Контрактные отношения – это важнейшая составляющая рынка, посредством которой осуществляется постоянная тесная связь между производителями и потребителями экономических благ, а также поиск их оптимального распределения между экономическими агентами. Контрактные

отношения представляют собой институт, выступающий базисом для теоретического обоснования качественного и количественного состояния, динамики развития того или иного элемента рыночной структуры. Договорные связи подобно институту должны рассматриваться в качестве самостоятельно развивающейся системы, для которой характерны свои закономерности, внутренние связи и дисфункции. Институт контрактных отношений представляет собой абсолютно рыночный институт, поскольку контракт является неотъемлемой частью, основой экономических взаимоотношений, посредством обеспечения координации действий экономических субъектов, реализуемых в рамках рыночных структур.

Проведённое исследование концептуальных основ института контрактных отношений в рамках марксистской политической экономии, институциональной и неинституциональной экономических теорий, каждая из которых объясняет отдельно взятые основополагающие факторы, оказывающие значительное влияние на уровень развития общества, позволяет во взаимосвязи с теорией контрактных отношений выявить экономическую сущность института контрактных отношений как детерминанты качественного развития современной экономики.

Список литературы

1. Ларионова, Н.И. Рыночная власть и методы её оценки / Н.И. Ларионова, Я.С. Рехлицкая // Вестник Марийского государственного технического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2010. – № 3 (10). – С. 33-40.
2. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория / Коллектив авторов; Под ред. А.А. Аузана. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
3. Одинцова, М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова. – М.: Изд. Дом гос. ун-та, 2009. – 399 с.
4. Мамаева, Л.Н. Институциональная экономика / Л.Н. Мамаева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2010. – 320 с.
5. Одинцова, М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова. – М.: Изд. Дом гос. ун-та, 2007 [эл. ресурс]. – режим доступа: <http://knigi-uchebniki.com/predpriyatiy-ekonomika/yuridicheskiy-ekonomicheskiypodhodyi.html>. (дата обращения: 21.10.2013).
6. Маркс, К. Сочинения. В 50 томах / К. Маркс, Ф. Энгельс; 2-е издание – М.: Госполитиздат, 1959. – Том 13.
7. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
8. Коммонс, Дж.Р. Правовые основания капитализма / Дж. Р. Коммонс. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 414 с.
9. Норт, Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение / Д.К. Норт; Пер. с англ. Е. И. Николаенко // Thesis. – 1993. – Вып. 2. – С. 69 – 91.
10. Уильямсон, О.И. Поведенческие предпо-

ссылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон; Пер. с англ. А. В. Белянина // Thesis. – 1993. – Вып. 3. – С. 39-49.

11. Коуз, Р. Фирма, рынок и право/ Р. Коуз; Пер. с англ. Б. Пинскера. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.

12. Ларионова, Н.И. Формирование института рынка социальных услуг: теория и методоло-

гия: монография / Н.И.Ларионова. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2010. – 444 с.

13. Ларионова, Н.И. Институционализация бюджетных отношений в условиях структурной диверсификации экономики: монография/ Н.И. Ларионова, Н.Л. Загайнова. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2011. – 216 с.

Статья поступила в редакцию 29.01.14.

Ссылка на статью: Зефиров С. Н. Концептуальные основы института контрактных отношений // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (23). – С. 42-51.

Информация об авторе

ЗЕФИРОВ Сергей Николаевич – председатель, Государственная счётная палата Республики Марий Эл. Область научных интересов – инновационная экономика, институт контрактных отношений, федеральная контрактная система. Автор 20 публикаций.

CONCEPTUAL FRAMEWORK OF THE INSTITUTION OF CONTRACTURAL RELATIONS

S. N. Zefirov

State Audit Office of the Republic of Mari El,
2, Brugge Embankment, Yoshkar-Ola, 424000, Russian Federation
E-mail: zefirov_sn@mail.ru

Key words: *institution; contract; contract relations; institution of contractural relations.*

ABSTRACT

*The goal of the research is to study conceptual frameworks of the institution of contractural relations within the Marxist political economy, institutional and new institutional economic theories (Each theory explains the underlying factors that have a significant impact on the level of development of a society.). The carried out research within the Marxist political economy, institutional and new institutional economic theories helps to identify the economic substance of the contractural relationship as the determinants of quality development of modern economy in conjunction with the theory of contractural relationships. **Conclusion.** It was clarified that the contractural relationship is an institution that acts as a basis for theoretical study of qualitative and quantitative status, the dynamics of development of a particular element of the market structure. Contractural arrangements should be considered as a self-developing system, which is characterized by its own laws, internal relations and dysfunction. The institution of contractural relationship is a market institution as contract is its integral part and the basis of economic relations by ensuring of coordination of economic entities activity, implemented within the framework of market structures.*

REFERENCES

1. Larionova N.I., Rekhitskaya Ya.S. Rynoch'naya vlast i metody ee otsenki [Power in the Market and the Methods for Its Assessment]. *Vestnik Mariyskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* [Vestnik of Mari State Technical University Ser.: Economics and Management]. 2010. № 3 (10). Pp. 33-40.
2. *Institutsionalnaya ekonomika: Novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya: uchebnyk; kollektiv avtorov, pod red. A.A. Auzana, 2-e izd.* [Institutional Economics: New Institutional Economic Theory: textbook; group of authors, under the editorship of A.A. Auzan, 2d edition]. Moscow: INFRA-M, 2011. 447 p.
3. Odintsova M.I. *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: Izd. Dom gos. universiteta, 2009. 399 p.
4. Mamaeva L.N. *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: Izdatelsko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i K^o», 2010. 320 p.

5. Odintsova M.I. *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: Izd. Dom gos. universiteta, 2007 URL: <http://knigi-uchebniki.com/predpriyatiy-ekonomika/yuridicheskiy-ekonomicheskiiypodhodyi.html>. (Reference date: 21.10.2013).
6. Marx K., Engels F. *Sochineniya. V 50 tomakh: 2-oe izdanie* [Essays. 50 volumes; 2d edition]. Moscow: Gospolitizdat, 1959. Vol. 13.
7. Veblen T. *Teoriya prazdnogo klassa* [Leisure Class Theory]. Moscow: Progress, 1984. 367 p.
8. Commons J.R. *Pravovye osnovaniya kapitalizma* [Legal Basis of Capitalism]. Moscow: Izd.dom Vysshey shkoly ekonomiki, 2011. 414 p.
9. Nort D.K. *Instituty i ekonomicheskiiy rost: istoricheskoe vvedenie; per.s angl. E.I.Nikolaenko* [Institutions and Economic Growth: Historical Introduction; translated by E.I.Nikolaenko]. Thesis, 1993. Iss. 2. Pp. 69-91.
10. Williamson O.I. *Povedencheskie predposylki sovremennogo ekonomicheskogo analiza; per. s angl. A.V.Belyanina* [Behavioural Prerequisites of Present-Day Economic Analysis : translated from English by A. V. Belyanin]. Thesis 1993. Iss. 3. Pp. 39-49.
11. Coase R. *Firma, rynek i pravo; per. s angl. B. Pinsker* [Firm, Market and Law; translated from English by B. Pinsker]. Moscow: Novoe izdatelstvo, 2007. 224 p.
1. Larionova N.I. *Formirovanie instituta rynka sotsialnykh uslug: teoriya i metodologiya: monografiya* [Formation of the Market Institute of Social Services: Theory and Methodology: monograph]. Yoshkar-Ola: Mari State Technical University, 2010. 444 p.
2. Larionova N.I., Zagaynova N.L. *Institutsionalizatsiya byudzhetykh otnosheniy v usloviyakh strukturnoy diversifikatsii ekonomiki: monografiya* [Institutionalization of Budgetary Relations in Conditions of Structural Diversification of Economy: monograph]. Yoshkar-Ola: Mari State Technical University, 2011. 216 p.

The article was received 29.01.14.

Citation for an article: Zefirov S. N. Conceptual framework of the institution of contractual relations. . Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management. 2014. No 4(23). Pp. 42-51.

Information about the author

ZEFIROV Sergey Nikolayevich – State Audit Office of the Republic of Mari El, Chairman. Research interests – innovation economy, institute of contractual relations, federal contract system. The author of 20 publications.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

УДК 338.4

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

И. Б. Тюмерова

Волжский филиал Московского автомобильно-дорожного
государственного технического университета (МАДИ),
Российская Федерация, 428000, Чебоксары, пр.Тракторостроителей, д.101, корп. 30
E-mail: tumerova78@mail.ru

Систематизированы внешние и внутренние условия развития предпринимательства в различных сферах экономики. Проведён сравнительный анализ и определены особенности развития предпринимательской среды в различных сферах региональной экономики, в том числе и в аграрной сфере. Установлено, что предпринимательство необходимо развивать в форме предпринимательского кластера.

Ключевые слова: внешние и внутренние условия развития предпринимательства; предпринимательская среда; инфраструктура предпринимательства; предпринимательский кластер.

Введение. Развитие предпринимательства в различных сферах экономики позволит ускорить темпы экономического и социального развития региона. Предпринимательская деятельность способствует росту производительности труда наёмного работника и размеру его заработной платы, росту полученной прибыли собственника (предпринимателя) и, в конечном счёте, удовлетворению общественных потребностей.

Мировой опыт свидетельствует, что развитие предпринимательской активности способствует социально-экономическому развитию региона и позволяет решить ряд экономических проблем (занятость населения, рост платёжеспособ-

ности населения, неравномерность территориального развития, низкая инновационная активность бизнеса и т.д.). Поэтому изучение предпринимательской среды в различных сферах региональной экономики с учётом влияния внешних и внутренних условий позволит выявить «точки роста» в современных условиях развития региональной экономики.

Целью работы является выявление внешних и внутренних условий развития предпринимательства и их влияние в различных сферах экономики, а также определение перспективного направления развития в форме предпринимательского кластера в регионе.

Решаемые задачи – анализ влияния

внутренних и внешних условий развития предпринимательства в различных сферах экономики на конечный результат экономической деятельности, раскрытие особенностей их влияния на общую экономическую эффективность, установление целесообразности в развитии предпринимательства в форме предпринимательского кластера с целью решения социально-экономических задач развития региона.

Методика исследования. Теоретической и методологической основой исследования являются фундаментальные положения и научные труды зарубежных и отечественных учёных в области развития предпринимательства в различных сферах экономики, в том числе в аграрной сфере, исследования и рекомендации научно-исследовательских и высших учебных заведений, нормативно-правовые акты Российской Федерации и Чувашской Республики.

В работе применялись методы: исторический, абстрактно-логический, сравнения, что позволило обеспечить комплексность анализа и выявить перспективное направление повышения эффективности предпринимательства в различных сферах экономики.

Интерпретация результатов исследования и их анализ. Современное развитие Чувашской Республики сопровождается снижением темпов экономического роста, неравномерностью развития основных отраслей народного хозяйства, сокращением предпринимательского сектора, увеличением государственных расходов на социальную инфраструктуру республики. В 2013 году индекс промышленного производства составил 95,0 %, в том числе объём производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий составил 89,3 % [1]. Снижение индекса производственной деятельности предполагает снижение темпов экономического роста, так как материальное расширенное воспроизводство является основой увеличения темпов экономического

роста. Кроме того, размер заработной платы в регионе не способствует увеличению платёжеспособности потребителей как одного из факторов роста темпов экономического роста, так как в 2013 году размер среднемесячной заработной платы в Чувашской Республике составил 19423,8 руб., что ниже общероссийского показателя – 29960 руб. Также низкий размер среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве в сумме 10737,4 руб. (55,3 % от среднереспубликанского показателя) не способствует росту качества жизни в сельской местности [2].

Таким образом, для дальнейшего социально-экономического развития республики необходимо создать условия для расширения экономической деятельности в различных отраслях народного хозяйства в системе предпринимательства. Только развитие предпринимательства будет способствовать интенсификации производственной деятельности.

Под предпринимательством рассматривается деятельность, осуществляемая частными лицами или предприятиями с целью получения максимальной прибыли путём производства товаров или оказания услуг [3]. Основой развития предпринимательства является экономическая активность человека, которая предполагает самостоятельную инициативу, ответственность и инновационность. Экономическая активность человека представляет собой форму участия каждого человека (собственника или наёмного работника) в производстве и способе распределения финансовых результатов.

Развитие предпринимательства в различных сферах экономики осуществляется с учётом отраслевых особенностей. Анализ отраслевых особенностей развития предпринимательства содействует снижению негативных последствий и увеличению экономического результата экономической деятельности.

К общим чертам развития предпринимательства можно отнести:

1) независимость и самостоятельность, т. е. любой предприниматель самостоятельно определяет виды деятельности, организационно-правовые формы организации бизнеса и другие хозяйственные вопросы;

2) экономическая заинтересованность в получении максимальной прибыли, что позволяет выполнить основные общественные цели и задачи (обеспечение налоговых платежей, занятость населения и т.д.);

3) наличие рисков, т. е. при любых расчётах неопределённость и риск остаются.

Отраслевые особенности напрямую связаны с внешними и внутренними условиями развития предпринимательства в каждой отрасли, влияние которых может быть как положительным, так и отрицательным при определении конечного результата.

Под внешними условиями понимают совокупность условий, действующих независимо от воли самих субъектов предпринимательской деятельности (экономические, социальные, правовые и прочие условия), способствующие формированию и развитию предпринимательства. Уровень влияния внешних условий также различается по сферам экономики. Внутренние условия развития предпринимательства предполагают учёт внутренних возможностей (трудовые ресурсы, основной и оборотный капитал и др.) субъекта предпринимательства, которые формируют рентабельность экономической деятельности.

Для анализа влияния внутренних и внешних условий развития предпринимательства в различных сферах экономики на общее экономическое развитие республики определим отрасли, которые позволят ускорить или будут замедлять темпы экономического роста в регионе.

Согласно статистическим данным за 2013 год, в Чувашской Республике функционировало 53719 субъектов малого и среднего предпринимательства, в 2012

году – 57573 субъекта, что характеризует динамику снижения доли участия в экономической деятельности региона. Количество субъектов предпринимательства по различным сферам экономики распределилось следующим образом в 2012 и 2013 годах соответственно [4]:

- доля оптовой и розничной торговли составила 51,2 и 37,5 % от общего количества,

- доля обрабатывающего производства – 11,7 и 11,0 %,

- процент сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства составили 4,4 и 4,1 %.

Как видно, на текущее социально-экономическое развитие Чувашской Республики влияют факторы, сдерживающие ускорение темпов экономического развития, предотвращение которых обеспечит достижение стратегических целей развития региона.

К основным сдерживающим факторам экономического развития можно отнести следующие региональные особенности [5]:

1) намечается тенденция снижения количества субъектов предпринимательства, что приводит к сокращению налоговых поступлений в региональные и местные бюджеты, увеличивается безработица, снижается платёжеспособность населения, увеличиваются миграционные процессы в крупные города из сельской местности, сокращается качество жизни, особенно в сельской местности;

2) отраслевая структура развития предпринимательства представлена в большей степени в торговле, т.е. материальное производство развито в меньшей степени. Для региона с большим количеством сельского населения (в 2012 году доля сельского населения составила 40,6 % [2]) очень низкая доля развития сельского хозяйства и снижение доли обрабатывающей промышленности ухудшают условия развития сельской местности. Кроме того, невысокие показатели развития предпринимательства в сельском хозяйстве не способствуют обеспечению

продовольственной безопасности и развитию аграрной сферы в целом.

Таким образом, гарантированная положительная динамика социально-экономического развития республики возможна при условии развития предпринимательства аграрной сферы, так как будет способствовать развитию сельской местности.

Рассмотрим влияние внешних и внутренних условий на развитие предпринимательства в торговле (т.к. занимает наибольший удельный вес в отраслевой структуре предпринимательства региона) и

в сельском хозяйстве (способствует обеспечению продовольственной безопасности и развитию сельской местности).

Анализ внешних и внутренних условий осуществим методом сравнения на основании статистических данных, публикаций ведущих экспертов органов государственной власти, общественных организаций [6, 7], учёных-экономистов [3,8,9], который позволит выявить положительные и отрицательные факторы внутренней и внешней среды функционирования предпринимательства (табл. 1).

Таблица 1

Внешние условия развития предпринимательства в различных сферах экономики

Признаки	Торговля	Сельское хозяйство
Экономическое положение в регионе характеризует условия для формирования конкурентных отношений между предпринимателями	Положительно влияющие: стабильный уровень ставки рефинансирования, низкий уровень инфляции, антимонопольное законодательство	Положительно влияющие: стабильный уровень ставки рефинансирования, низкий уровень инфляции, антимонопольное законодательство, льготное кредитование
	Отрицательно влияющие: рост курса иностранной валюты, ограничения с безналичными расчётами по интернету, ограничения товарооборота через таможенную границу, увеличение доли «сетевых» торговых организаций	Отрицательно влияющие: рост тарифов на энергоресурсы, снижение закупочных цен на сельскохозяйственное сырьё, высокая дотационность местных бюджетов
Политическая ситуация характеризует стабильность в развитии общества	Положительно влияющие: политическая стабильность, согласованность между органами государственной власти различных уровней	Положительно влияющие: политическая стабильность, согласованность между органами государственной власти различных уровней
Правовая среда, обеспечивающая эффективную законодательную базу и контроль за их исполнением	Положительно влияющие: единые правовые нормы на всей территории региона	Положительно влияющие: единые правовые нормы на всей территории региона
	Отрицательно влияющие: наличие множества правовых актов, которые фактически не исполняются	Отрицательно влияющие: наличие множества правовых актов, которые фактически не исполняются
Государственное регулирование с целью поддержки развития предпринимательства	Положительно влияющие: защита законных интересов предпринимателя, устранение административных барьеров, сокращение числа проверяющих органов	Положительно влияющие: защита законных интересов предпринимателя, устранение административных барьеров, сокращение проверяющих органов, специализированные государственные программы в рамках безвозмездной государственной поддержки, снижения налоговых платежей, субсидирование процентных ставок
	Отрицательно влияющие: высокий уровень налоговых отчислений предпринимателей (страховые взносы), низкий уровень осведомлённости проводимыми мероприятиями по поддержке развития предпринимательства	Отрицательно влияющие: низкий уровень осведомлённости о проводимых мероприятиях по поддержке развития предпринимательства, высокий уровень бюрократической процедуры документального оформления мер государственной поддержки

Окончание таблицы 1

Признаки	Торговля	Сельское хозяйство
Социальная обстановка связана с уровнем платёжеспособности спроса и уровнем безработицы	Положительно влияющие: рост численности населения, невысокий уровень безработицы, рост минимального размера оплаты труда, социальная ответственность бизнеса в части реализации качественного товара	Положительно влияющие: рост численности населения, невысокий уровень безработицы, рост минимального размера оплаты труда, более высокая ответственность бизнеса в части производства экологических продуктов питания
	Отрицательно влияющие: стагнация в экономике, неравномерный рост уровня заработной платы по отраслям	Отрицательно влияющие: низкий уровень заработной платы в отрасли, высокий уровень населения пенсионного возраста, рост миграционных процессов экономически активного сельского населения в крупные города
Культурная среда обусловлена уровнем образования населения, обеспечивающим возможность осуществления предпринимательской деятельности	Положительно влияющие: высокий уровень населения с высшим и средним профессиональным образованием, доступность к интернет-ресурсам, наличие специализированных выставок	Положительно влияющие: высокий уровень населения с высшим и средним профессиональным образованием, доступность к интернет-ресурсам, наличие специализированных выставок
	Отрицательно влияющие: концентрация специализированных образовательных учреждений и выставок в крупных городах	Отрицательно влияющие: концентрация специализированных образовательных учреждений и выставок в крупных городах
Технологическая среда, обеспечивающая инновационность предпринимательства	Отрицательно влияющие: отсутствие государственной поддержки	Положительно влияющие: наличие государственной поддержки по развитию инноваций, обновлению основного капитала с помощью лизинга и льготного кредитования
Физическая среда, связанная с климатическими условиями осуществления предпринимательской деятельности	Отсутствует сильное влияние проявления форс-мажорных катаклизмов природного происхождения	Отрицательно влияющие: большое влияние климатических и почвенных условий на результативность предпринимательской деятельности, неравномерность агроклиматических условий на территории региона
Институционально-организационная среда, обеспечивающая возможность осуществления предпринимательской деятельности	Положительно влияющие: развитая система транспортной логистики, большое количество кредитно-финансовых организаций, крупных торговых организаций, специализированных организаций (аудиторские, рекламные, страховые и т.д.)	Положительно влияющие: развитая система транспортной логистики, большое количество кредитно-финансовых организаций, крупных торговых организаций, специализированных организаций (аудиторские, рекламные, страховые и т.д.)
	Отрицательно влияющие: диспропорции в территориальном размещении точек торговли (концентраций в крупных городах, неразвитая инфраструктура в сельской местности)	Отрицательно влияющие: отсутствие организаций, которые предоставляют дополнительные услуги предпринимательству непосредственно на территории функционирования сельскохозяйственного производителя

Следует отметить, что в краткосрочном периоде на предпринимательский успех в большей степени влияют внутренние условия развития предпринимательства, которые непосредственно зависят от действий предпринимателя (табл. 2). Внутренние условия предпринимательства представляют собой сочетание применяемых ресурсов, эффективность использования которых формирует экономический результат предпринимательской деятельности. Следовательно, влияние внутренних условий развития предпринимательства напрямую зависит от самого предпринимателя, его умений и навыков, компетентности ведения бизнеса. Но в то же время различные от-

раслевые особенности предпринимательства и внешние условия развития предпринимательства корректируют возможности применения внутренних условий, которые могут привести к положительному или к отрицательному экономическому результату.

Раскрытые отраслевые особенности на примере торговли (нематериальное производство) и сельского хозяйства (материальное производство) характеризуют высокие риски в сфере материального производства, поэтому органам государства при разработке программ поддержки предпринимательства необходимо уделить больше внимания производственному сектору региональной экономики.

Таблица 2

Влияние внутренних условий развития предпринимательства в различных сферах экономики

Признаки	Торговля	Сельское хозяйство
Территориальное размещение предпринимательской деятельности	1. Территориальное размещение осуществляется непосредственно в доступности рынка сбыта для потребителя. 2. Концентрация «торговых мест» на определённых территориях (городах)	1. Территориальное размещение осуществляется в зависимости от природно-климатических особенностей (наличие территориальной специализации). 2. Концентрация сельскохозяйственных производителей по месту осуществления деятельности
Особенность осуществления экономической деятельности	1. Деятельность осуществляется в сфере обмена. 2. Короткий производственный цикл. 3. Прибыль формируется как добавленная стоимость при перепродаже товаров. 4. Преобладание частной собственности	1. Деятельность осуществляется в сфере материального производства. 2. Длительный производственный цикл. 3. Обязательное применение земли как фактора производства. 4. Прибыль формируется в рамках стоимости реализации произведённого продукта. 5. Произведённый товар является сырьём для нового производственного цикла в сфере переработки сельскохозяйственной продукции. 6. Сочетание различных форм собственности (частной, коллективной)
Трудовые ресурсы	1. Универсальность труда (часто нет необходимости в специализации труда). 2. Всесезонность работы трудовых ресурсов	1. Высокая специализация труда. 2. Сезонный характер работы
Инвестиционные особенности	1. Отсутствие необходимости в крупных инвестициях. 2. Высокий уровень оборачиваемости инвестиций	1. Высокая капиталоемкость производственного цикла. 2. Длительный цикл окупаемости инвестиций. 3. Низкий уровень рентабельности инвестиций

Для исполнения государственной программы Чувашской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Чувашской Республики» на 2013–2020 годы и указа Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» необходимо активизировать государственную политику по стимулированию развития предпринимательства в аграрной сфере Чувашской Республики, что будет способствовать решению основных социально-экономических задач с наименьшими финансовыми затратами [1]:

1. Гарантирует продовольственную безопасность региона. Развитие предпринимательства в аграрной сфере на основании спроса, предложения и конкуренции способствует увеличению производства сельскохозяйственных продуктов по низкой цене и высокого качества (экологически безопасные).

2. Развитие предпринимательства активизирует самозанятость экономически активного сельского населения. Это приведёт к снижению государственных расходов по снижению безработицы сельского населения, а также увеличит платёжеспособность и качество жизни в сельской местности.

3. Увеличение количества субъектов предпринимательской деятельности в аграрной сфере способствует росту сумм налоговых платежей в местные бюджеты, что сократит финансовую зависимость от федерального и регионального бюджета. Так как предпринимательство предполагает наилучший результат от использования внутренних и внешних условий в экономической деятельности, то его развитие приведёт к максимизации доходов и, следовательно, налоговых отчислений.

4. Устранение территориальной неравномерности социально-экономического развития в регионе. Так как доля

сельского населения в Чувашской Республике составляет около половины, то развитие сельской местности напрямую зависит от качества жизни. Создание равных условий жизни в городе и в сельской местности способствует снижению миграционных потоков работоспособного сельского населения. Следовательно, развитие предпринимательства в аграрной сфере приведёт к росту доходов сельского населения, росту рождаемости, созданию дополнительных рабочих мест в сельском хозяйстве и других сферах (медицина, образование, культура, бытовые услуги населению).

Также, говоря об эффективности предпринимательской деятельности, особенно в аграрной сфере, необходимо рассматривать успешность предпринимательского потенциала в совокупности с социальной ответственностью бизнеса. Социальная ответственность предпринимательской деятельности определяется в рамках осуществления социальных программ, направленных на улучшение качества жизни в сельской местности.

Следует отметить, что в регионе за последние десятилетия социальное развитие села резко ухудшилось [10]. В результате дефицита местных бюджетов и кризисного положения крупных сельскохозяйственных производителей имеющееся материально-техническое оснащение социальной инфраструктуры сельской местности находится под угрозой полного разрушения.

Значение социальной инфраструктуры сельской местности с точки зрения обеспечения устойчивых темпов экономического роста необходимо рассматривать в совокупности с уровнем развития производительных сил (наёмные работники и предприниматели) и ростом платёжеспособности потребителя (качеством жизни сельского населения). Таким образом, социальная инфраструктура села представляет собой совокупность организаций, выполняющих функцию созда-

ния условий для воспроизводства сельского населения.

Социальную инфраструктуру села необходимо рассматривать не просто как сферу обслуживания сельского населения с целью удовлетворения насущных традиционных потребностей человека, но и как механизм, работающий на повышение эффективности деятельности субъектов предпринимательства (рост рынка сбыта, рост производительности труда, увеличение доходов предпринимателя, рост налоговых платежей в бюджет и т.д.). Эффективная производственная деятельность сельскохозяйственных предприятий требует создания необходимых условий как в процессе производства, так и при воспроизводстве рабочей силы. Эту задачу призваны выполнить подразделения и службы социальной инфраструктуры.

Таким образом, приоритетным направлением социально-экономического развития республики является развитие предпринимательства в аграрной сфере в совокупности с другими отраслями народного хозяйства (торговля, социальная инфраструктура и др.) [11]. В основе региональной политики необходимо создать новые формы организации предпринимательской деятельности в системе с кооперацией труда с целью обеспечения более эффективного использования имеющихся ресурсов на территории. К таким формам можно отнести предпринимательские кластеры. Под предпринимательскими кластерами будем понимать совокупность субъектов предпринимательской деятельности разной отраслевой направленности (сельское хозяйство, переработка, финансовые организации, страхование, образование, медицинское обслуживание и т.д.) на базе территориальной концентрации производителей сельскохозяйственной продукции, связанных технологической цепочкой, и организации, предоставляющие прочие виды услуг по организации и осуществлению предпри-

нимательской деятельности в сельской местности.

В основе развития предпринимательских кластеров необходимо обеспечить воспроизводство материальной сферы (сельское хозяйство, переработка, производство средств труда) и производительных сил (рост качества жизни).

Государственная политика, направленная на создание и развитие предпринимательских кластеров в регионе, будет способствовать развитию сельской местности по следующим направлениям:

- установление устойчивых темпов экономического роста в аграрной сфере Чувашской Республики,
- повышение качества жизни в сельской местности,
- коррекция неравномерности территориального развития республики,
- повышение эффективности проводимой государственной политики в области развития АПК и сельской местности.

Выводы. Предпринимательство в различных сферах экономики осуществляется с учётом отраслевых особенностей, учёт которых при разработке государственных мероприятий по стимулированию развития предпринимательства приведёт к более значительному прорыву социально-экономического развития Чувашской Республики. Изучены положительные и отрицательные влияния условий развития предпринимательства в сфере материального и нематериального производства, что также способствует снижению негативных последствий социально-экономического развития региона.

Одним из перспективных направлений развития региона является создание и развитие предпринимательского кластера. Предпринимательский кластер предполагает сочетание сферы материального производства (аграрная сфера экономики) и отраслей, формирующих условия развития аграрной сферы. Кроме того, формирование и развитие предпринимательско-

го кластера приведёт не только к экономической эффективности региона, но и социальной, научно-технической, экологической эффективности.

Список литературы

1. Тюмерова, И.Б. Государственное регулирование агропромышленного комплекса: монография / Т.В. Иванова, В.А. Архипова, А.И. Гулейчик, И.Б. Тюмерова. – Чебоксары: Изд-во Чувашского государственного университета им. И.Н. Ульянова, 2013. – 148 с.
2. Сайт территориального органа федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике. – Режим доступа: <http://chuvash.gks.ru> (дата обращения 01.01.2014).
3. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 400 с.
4. Официальный портал органов власти Чувашской Республики. – Режим доступа: <http://gov.sar.ru> (дата обращения 01.01.2014).
5. Тюмерова, И.Б. Региональные особенности функционирования предпринимательства в аграрной сфере / И.Б. Тюмерова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/05/pdf/44.pdf>
6. Сайт общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». – Режим доступа: <http://new.opora.ru> (дата обращения 01.01.2014).
7. Сайт торгово-промышленной палаты Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.tprpf.ru> (дата обращения 01.01.2014).
8. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
9. Столыпин, П.А. Нам нужна Великая Россия / П.А. Столыпин. – М.: Молодая гвардия, 1991. – 416 с.
10. Тюмерова, И.Б. Методологические основы регулирования сельского хозяйства Чувашской Республики / В.А. Архипова, Т.В. Иванова, И.Б. Тюмерова // Казанская наука. – 2013. – № 11. – С. 78-74.
11. Тюмерова, И.Б. Выбор стратегических направлений развития предпринимательства в аграрном секторе / И.Б. Тюмерова // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. – 2014. – № 35. – С. 126-131.

Статья поступила в редакцию 08.04.14.

Ссылка на статью: Тюмерова И.Б. Внешние и внутренние условия развития предпринимательства в различных сферах региональной экономики // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (23). – С. 52-62.

Информация об авторе

ТЮМЕРОВА Ирина Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента, Волжский филиал Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). Область научных интересов – предпринимательство, развитие аграрного сектора, государственное регулирование и государственная поддержка развития предпринимательства. Автор около 30 публикаций.

EXTERNAL AND INTERNAL CONDITIONS OF BUSINESS DEVELOPMENT IN DIFFERENT SPHERES OF REGIONAL ECONOMY

I. B. Tyumerova

Volga branch of Moscow State Automobile and Road Technical University (MADI),
30 Bldg., pr.Traktorstroiteley, 101, Cheboksary, Chuvashia, 428000, Russian Federation
E-mail: tumerova78@mail.ru

Key words: external and internal conditions of entrepreneurial development; business environment; infrastructure of entrepreneurship; entrepreneurial cluster.

ABSTRACT

Introduction. Entrepreneurial development in different spheres of economy contributes to social and economic development of the region and helps to solve a number of economic problems (employment of population, increase of paying capacity of population, inequality of spatial development, low innovative business activity, etc.). Thus, study of the business environment in different spheres of regional economy taking into account the influence of external and internal conditions will make it possible to reveal the "growing points" in the present-day conditions of development of regional economy. Industry practices are directly connected with external and internal conditions of business development of any branch, influence of which can be both negative and positive in definition of the eventual result. **Results.** The industry practices through the example of commerce (nonmaterial production) and agriculture (material production) were revealed. They characterize high risks in the sphere of material production. Thus, in development of the programs of business support the state bodies should pay more attention to the industrial sector of regional economy. The author studied the peculiarities of business development in different spheres of economy taking into account the influence of internal and external conditions. The account of influence of internal and external conditions will lead to better social and economic development of the Chuvash Republic in elaboration of state actions in stimulation of business development. Both positive and negative influences of the conditions of business development in the sphere of material and nonmaterial production also contribute to reduction of the negative consequences of social and economic development of the region. One of the perspective trends of business development in the region within an entrepreneurial cluster was revealed in the article. Entrepreneurial cluster is supposed a combination of the sphere of material production (agricultural sector of economy) and the branches, forming the conditions of the agricultural sector development. Besides it was notes that formation and development of the entrepreneurial cluster contributes both economic efficiency of the region and social, research-technical, ecological efficiency.

REFERENCES

1. Tumerova I.B., Ivanova T.V., Arkhipova V.A., Guleychik A.I. *Gosudarstvennoe regulirovanie agropromyshlennogo kompleksa: monografiya* [State Regulation of Agroindustrial Complex: monograph]. Cheboksary: Publishing House of the Chuvash State University. Named after I.N. Ulyanov. 2013. 148 p.
2. Sayt territorialnogo organa federalnoy sluzhby gosudarstvennoy statistiki po Chuvashskoy Respublike [The Site of the Territorial Body of the Federal State Statistics Service of the Chuvash Republic]. URL: <http://chuvash.gks.ru> (Reference date: 01.01.2014).
3. Schumpeter Y.A. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [The Theory of Economic Development]. Moscow: Progress, 1982. 400 p.
4. Ofitsialnyy portal organov vlasti Chuvashskoy Respubliki [The Official Portal of the Chuvash Republic]. URL: <http://gov.cap.ru> (Reference date: 01.01.2014).
5. Tumerova I.B. Regionalnye osobennosti funktsionirovaniya predprinimatelstva v agrarnoy sfere [Regional Peculiarities of Functioning of Entrepreneurship in Agriculture]. *Politematicheskii setevoy elektronnyy nauchnyy zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Nauchnyy zhurnal KubGAU)* [Multidisciplinary Network Electronic Scientific Journal of the Kuban State Agrarian University (Science magazine KubGAU)]. URL: <http://ej.kubagro.ru/2014/05/pdf/44.pdf>
6. Sayt obshcherossiyskoy obshchestvennoy organizatsii malogo i srednego predprinimatelstva «OPORA ROSSII» [The Site of All-Russian Public Organization of Small and Medium Enterprises "SUPPORT RUSSIA"]. URL: <http://new.opora.ru> (Reference date: 01.01.2014).

7. Sayt torgovo-promyshlennoy palaty Rossiyskoy Federatsii [The Site of Commerce and Industry of the Russian Federation]. URL: <http://www.tpprf.ru> (Reference date: 01.01.2014).

8. McConnell CR, Brue SL Economics: Principles, Problems and Policies. Moscow: INFRA-M, 2003. 972 p.

9. Stolypin P.A. Nam nuzhna Velikaya Rossiya [We Need a Great Russia]. Moscow: Molodaya gvardiya, 1991. 416 p.

10. Tumerova I.B., Arkhipova V.A., Ivanova T.V. *Metodologicheskie osnovy regulirovaniya*

selskogo khozyaystva Chuvashskoy Respubliki [Methodological Bases of Regulation of Agriculture in the Chuvash Republic]. Kazan science. 2013. №11. Pp. 78-74.

11. Tumerova I.B. Vybor strategicheskikh napravleniy razvitiya predprinimatelstva v agrarnom sektore [Selection of the Strategic Directions of the Development of Entrepreneurship in the Agricultural Sector]. *Izvestiya Sankt-peterburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta* [Izvestiya of the Saint-Petersburg State Agrarian University]. 2014. №35. Pp. 126-131.

The article was received 08.04.14.

Citation for an article: Tumerova I.B. External and internal conditions of business development in different spheres of regional economy. Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management. 2014. No 4(23). Pp. 52-62.

Information about the author

TYUMEROVA Irina Borisovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Chair of Economics and Management, Volga branch of Moscow State Automobile and Road Technical University (MADI). Research interests – entrepreneurship, development of agricultural sector, government regulation and state support of entrepreneurship development. The author of about 30 publications.

УДК 339.242

МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ УСЛУГИ «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СУБСИДИЙ И МЕЖБЮДЖЕТНЫХ СУБСИДИЙ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ

А. Д. Арзамасцев, Л. М. Наумова

Поволжский государственный технологический университет,
Российская Федерация, 424000, Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3
E-mail: kmb@volgatech.net

Статья посвящена исследованию качества государственной услуги «Предоставление субсидий и межбюджетных субсидий в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства». При этом отражён способ проведения мониторинга. Локализованная выборка респондентов состоит из приоритетных претендентов на субсидии и межбюджетные субсидии. В работе прокомментированы полученные результаты, на основании которых выявлены особенности и проблемы получения данной государственной услуги. В подтверждение результата о востребованности консалтинговых услуг среди сферы предпринимательства в Бизнес-инкубаторе Республики Марий Эл (РМЭ) также проведено исследование среди 40 респондентов (потенциальный сегмент получения субсидий для предпринимательской деятельности). Отметим, что большее количество респондентов ожидают от консалтинга Бизнес-инкубатора РМЭ расширения экономического мировоззрения и содействия в организации нового бизнеса.

Ключевые слова: государственная услуга; респонденты; экспертная оценка; анкетирование; полевое исследование; консалтинг; получение субсидий для малого и среднего бизнеса; государственная поддержка.

Введение. Концепция современного рынка базируется на признании суверенитета потребителя, что предполагает широкое изучение и моделирование потребительского поведения на рынке, мнений, предпочтений и требований потребителя. Рыночные исследования и их надлежащая организация становятся инструментом, с помощью которого существенно снижается риск предпринимательства и возрастает качество решения задач потребителя. Значение рыночных исследований усиливается также тем, что возрастает роль фактора «неопределённости» в организации управления сферой услуг, которая трактуется как нестабильность, изменчивость экономического и социального поведения субъектов рыночной системы. Рыночные исследования направлены на решение специфических задач, поэтому их принято относить к

прикладной работе, предназначенной для использования в практической деятельности. Понять суть рыночных исследований помогает и такая характеристика, как отсутствие шаблонов и универсальных методик проведения (особенно в сфере услуг).

Исследование рынка и рыночных процессов – необходимое условие функционирования поставщиков услуг. Прозрачность рынка, предсказуемость его развития – непреложное условие теории и практики. С позиции поставщика услуги исследование – своеобразная лодка, позволяющая уверенно вести корабль бизнеса к намеченной цели. Результаты проведённого исследования позволяют как можно точнее определить сильные и слабые стороны в рыночной борьбе, оценить уровень конкурентоспособности поставщика государственных услуг.

Экспертная оценка различных видов анкетного опроса

Критерии выбора	Устный опрос		Письменный опрос	
	контактное интервью	телефонный опрос	индивидуальный с ассистентом	почтовый опрос
Доля ответивших	+	о	+	-
Возможности территориального охвата респондентов	-	+	-	+
Минимум затрат	-	о	о	+
Влияние интервьюера	+	+	+	-
Влияние посторонних факторов	+	+	+	-
Гарантия анонимности	-	+	-	о
Соблюдение порядка опроса	+	+	+	-
Верное истолкование вопросов	+	+	+	-
Учет несловесной реакции	+	о	+	-
Быстрота получения результата	+	+	+	-

Объектом мониторинга является отдельная государственная услуга «Предоставление субсидий и межбюджетных субсидий в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства», результат которой является конечным для получателя государственной услуги (получения субсидии или межбюджетной субсидии). Государственная услуга имеет чёткие стандарты её предоставления в регламенте. «Траектория получения услуги» – получение заявителем (юридическим лицом или физическим лицом) субсидии или межбюджетной субсидии. Мониторинг качества [1–3] предоставления данной государственной услуги осуществлён с целью: анализа и оценки нормативно установленных и фактических значений параметров, характеризующих качество и доступность предоставления государственной услуги гражданам и организациям.

При выборе вида анкетного опроса [4,5] может быть использована качественная оценка критериев опроса (см. табл.). Тип (телефонный) опроса и вид (устный) определяются аналитикой таблицы и, главным образом, обусловлены определённой удалённостью респондентов от исследователей, а также необходимостью быстрого сбора информации. При заполнении таблицы использованы сле-

дующие обозначения: «+» – данная форма опроса имеет преимущество, с точки зрения этого критерия; «-» – данная форма опроса имеет недостатки, с точки зрения этого критерия; «о» – отсутствие преимуществ и недостатков.

В исследовании используется локализованный вид выборки (тип выборки – не случайная); опрошены 14 респондентов Республики Марий Эл (география респондентов: г. Йошкар-Ола, г. Волжск, г. Козьмодемьянск, п. Новый Торъял, п. Оршанка, д. Сенкино). Представленные респонденты являлись приоритетными при получении субсидий и межбюджетных субсидий в Республике Марий Эл.

*Анкета для получателей услуги
«Предоставление субсидий
и межбюджетных субсидий в рамках
государственной поддержки малого
и среднего предпринимательства»
Уважаемые господа!*

Министерство экономического развития и торговли РМЭ проводит мониторинговое исследование качества предоставления государственных услуг государственными органами исполнительной власти РМЭ в рамках исполнения республиканской программы «Снижение административных барьеров, оптимизация и повышение качества предоставления государственных услуг».

1. Ваш социальный статус
 - 1.1 Юридическое лицо
 - 1.2 Индивидуальный предприниматель
2. Как получена информация о порядке предоставления услуги
 - 2.1 Официальный сайт Министерства
 - 2.2 Электронная почта Министерства
 - 2.3 Личное обращение в Министерство
 - 2.4 Другое
3. Изучали ли Вы регламент предоставления услуги?
 - 3.1 Да, на официальном сайте Министерства
 - 3.2 Да, при личном обращении в Министерство
 - 3.3 Нет
4. При подготовке заявки на получение субсидии Вы консультировались со специалистами Министерства?
 - 4.1 Да
 - 4.2 Нет
5. При подготовке документов для участия в конкурсном отборе Вы обращались за помощью (консалтинговыми услугами) каких-либо организаций?
 - 5.1 Да
 - 5.2 Нет
6. Регистрацию заявки о предоставлении услуги Вы осуществили
 - 6.1 В электронной форме
 - 6.2 На бумажном носителе
7. Вы участвовали в конкурсном отборе
 - 7.1 Однократно
 - 7.2 Неоднократно
8. При получении государственной услуги сроки ее предоставления были соблюдены?
 - 8.1 Да
 - 8.2 Нет
9. Удовлетворены ли Вы возможностями получения информации о данной государственной услуге?
 - 9.1 Да, вполне
 - 9.2 Отчасти
 - 9.3 Не удовлетворен
10. Удовлетворены ли Вы организацией процедур отбора и принятия решений по данной государственной услуге?
 - 10.1 Да, вполне

10.2 Да, отчасти

10.3 Нет

11. Намерены ли Вы в дальнейшем проходить конкурсный отбор на получение субсидий для малого и среднего бизнеса?

11.1 Да 11.2. Нет

12. На какие цели Вы получили субсидию (согласно регламенту государственной услуги)?

12.1 Предоставление государственной гарантии по кредиту

12.2 На развитие инновационной деятельности

12.3 На договор лизинга оборудования

12.4 На модернизацию производства.

Спасибо за сотрудничество!

Анкета для потребителей в РМЭ государственной услуги «Предоставление субсидий и межбюджетных субсидий в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства» имеет 12 вопросов. При этом в неё включено 8 закрытых выборочных вопросов (вопросы 1, 2, 3, 6, 7, 9, 10, 12). Отметим, что вопрос 2 имеет среди прочих позиций ответов «другое» (данная позиция предполагает свободную форму ответа респондента). Вопросы 4, 5, 8, 11 являются классическими закрытыми альтернативными.

Исходя из типов и видов вопросов, данная анкета может быть определена как формализованная. При этом исследуются детальные ответы респондентов на вопросы в формате «один на один с респондентом». В этом случае появляется возможность всесторонне, подробно раскрыть потребности, мотивации, объяснить поведение и позиции респондентов. В дальнейшем дан подробный анализ результатов опроса в формате каждого вопроса анкеты.

Проанализируем результаты телефонного опроса респондентов.

Профиль социального статуса респондента (вопрос 1 анкеты) следующий:

юридические лица – 14 человек (позиция 1.1 вопроса 1 анкеты); индивидуальные предприниматели (без образования юридического лица) – 0 человек (позиция 1.2 вопроса 1 анкеты). Отметим организационно-правовые формы юридических лиц: ООО, ЗАО, ОАО.

Информация о порядке получения информации по предоставлению услуги 10 респондентами получена при личном обращении в Министерство экономического развития и торговли РМЭ (вопрос 2 анкеты, позиция 2.3). Один респондент (ООО ПТК «Тепловенткомплект») получил информацию от другой организации (ЗАО «ВЭЛТ»), что соответствует позиции 2.4 («другое») вопроса 2 анкеты. В то же время регламент данной услуги предусматривает следующие источники информации: официальный сайт Министерства (отметили три респондента), справочные телефоны Министерства, электронная почта Министерства. Регламент предоставления изучаемой государственной услуги три респондента не изучали (отмечена позиция 3.3 вопроса 3 анкеты). Полученные данные респонденты объясняют тем, что привыкли получать информацию от знакомых по бизнесу. Реализуется подход «вирусного маркетинга». В то же время 11 респондентов отметили позиции 3.1, 3.2 вопроса 3 анкеты (т.е. получили информацию об исследуемой услуге либо на официальном сайте Министерства, либо при личном об-

ращении в Министерство). При этом большинство из 11 респондентов отметили, что сотрудник Министерства рекомендовал изучить информацию на официальном сайте Министерства по поводу получения субсидий и межбюджетных субсидий.

При общении с должностным лицом Министерства все респонденты (14 человек) отметили, что получили консультирование (позиция 4.1 вопроса 4 анкеты). Резюмируя вопрос 4 анкеты, следует отметить соблюдение делового профессионализма при предоставлении данной государственной услуги. Отметим, что три респондента обращались за консалтинговыми услугами при подготовке документов для участия в конкурсном отборе в стороннюю организацию (вопрос 5 анкеты, позиция 5.1). Вопрос о востребованности консалтинговых услуг среди сферы предпринимательства исследовался особо в Бизнес-инкубаторе РМЭ (Министерство экономического развития и торговли РМЭ является учредителем данного бизнес-инкубатора, а также оказывает финансовую поддержку деятельности и оснащения данного бизнес-инкубатора). Респонденты данного опроса (20–35 лет) могут рассматриваться как потенциальный сегмент получения субсидий для предпринимательской деятельности. Так, результаты ответов на вопрос А «Чем, на ваш взгляд, может быть интересен консалтинг?» представлены на рис. 1.

Вопрос А «Чем, на Ваш взгляд, может быть интересен консалтинг?»

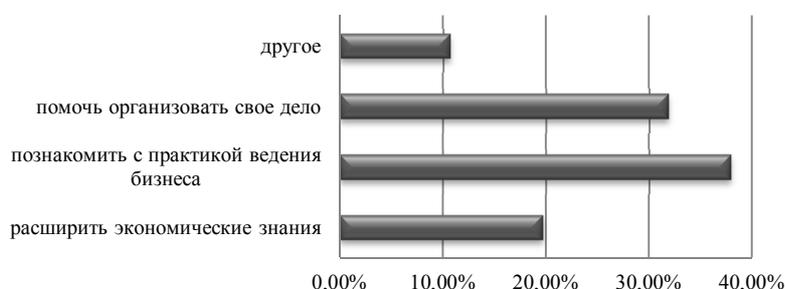


Рис. 1. Результаты ответов 40 респондентов Бизнес-инкубатора РМЭ на вопрос А «Чем, на ваш взгляд, может быть интересен консалтинг?»

Результат ответов на вопрос таков: для 19,7 % ответов консалтинг может быть интересен тем, что с помощью его услуг респонденты могут расширить свои экономические знания; 37,88 % ответов отмечают, что услуги консалтинга *помогут организовать своё дело* и 31,82 % ответов указывают на то, что консалтинг познакомит их с практикой ведения бизнеса. Также среди ответов есть такой вариант, как «Другое» – 10,61 %: респонденты дали пояснения – «*помочь выявить лидерские качества в бизнесе*»; «*познакомиться с людьми, которые помогут с выбором сферы бизнеса*»; «*узнать современные тенденции в региональном бизнесе*»; «*узнать информацию о реальной ситуации в части ведения бизнеса в РМЭ*»; «*приобрести консультационные услуги по бизнес-планированию*». Отметим, что, по данным опроса 40 респондентов впервые обратились за услугами консалтинга в Бизнес-инкубаторе РМЭ. Кроме того, опрошено 178 респондентов (с разным социальным статусом, возрастом, образованием и местом работы), знакомых с консалтинговыми услугами, предоставляемыми Бизнес-инкубатором РМЭ. Проанализируем результаты полевого исследования (письменный опрос с ассистентом) на вопрос Б: «*От консалтинговых услуг Бизнес - инкубатора РМЭ ожидаю*» (рис. 2):

Как видно из рис. 2, большее количество респондентов ожидают от консалтинга Бизнес - инкубатора РМЭ «*расширения экономического мировоззрения*» и «*содействия в организации нового бизнеса*». Также 6 % опрошенных («*другое*») отметили, что для них важно получение *новых знаний по предпринимательству, идей бизнес-планов и новых полезных партнёрских знакомств в бизнесе*. В этой связи Министерство экономического развития и торговли РМЭ может рассмотреть вопрос о расширении консалтинговых услуг для потенциальных получателей (претендентов) субсидий и межбюджетных субсидий.

Большинство респондентов (10 человек) регистрацию заявки о предоставлении государственной услуги «Предоставление субсидий и межбюджетных субсидий в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства» осуществили на бумажном носителе (вопрос 6 анкеты, позиция 6.2) с дублированием его в электронном виде. В то же время регламент предусматривает и электронную форму регистрации данной услуги (позиция 6.1 вопроса 6 анкеты). В этой связи *рекомендуется* чётче позиционировать эту возможность для клиентов. Реализация данной рекомендации позволит разгрузить работу специалистов Министерства с заявителями государственной



Рис.2. Результат ответов 178 респондентов Бизнес-инкубатора РМЭ на вопрос Б «От консалтинговых услуг Бизнес-инкубатора ожидаю»

услуги «Предоставление субсидий и межбюджетных субсидий в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства» в части личного приёма заявлений. В результате появится возможность усилить консалтинговую составляющую в деятельности специалиста Министерства с претендентами на услугу.

Заметим, что большинство респондентов (11 человек) участвуют в конкурсном отборе «неоднократно» (вопрос 7 анкеты, позиция 7.2). В то же время следует подчеркнуть, что локализованная выборка респондентов состоит из приоритетных (в части рейтинга) претендентов на субсидии и межбюджетные субсидии. Такие программы вызывают интерес и у новичков услуги (например, респондент, представляющий ООО ПТК «Тепловенткомплекс», участвовал в конкурсном отборе на получение субсидий впервые и считает такие программы крайне перспективными).

Срок регистрации заявки о предоставлении государственной услуги «Предоставление субсидий и межбюджетных субсидий в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства» (вопрос 8 анкеты), по мнению 14 респондентов, не превышает показателей регламента услуги (позиция 8.1 вопроса 8 анкеты)

Результат предоставления услуги для 14 респондентов (вопрос 9 анкеты) выразился в получении субсидий или межбюджетных субсидий и сопровождался полной информацией о данной государственной услуге (позиция 9.1 «Да, вполне»).

Анализ ответов респондентов на вопрос 10 анкеты выявил соответствие регламенту государственной услуги «Предоставление субсидий и межбюджетных субсидий в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства» в части организации процедур отбора и принятий решений по данной государственной услуге (12 респондентов отметили позицию 10.1 вопроса 10 анкеты; два респондента – позицию 10.2 вопроса 10 анкеты).

Отвечая на вопрос 11 анкеты, все респонденты (14 человек) выразили намерение в дальнейшем проходить конкурсный отбор на получение субсидий для малого и среднего бизнеса (позиция 11.1 вопроса 11 анкеты)

При ответе на вопрос 12 анкеты выявлена приоритетная направленность полученных субсидий и межбюджетных субсидий на приобретение современных машин и оборудования (элементов основных фондов организации): на развитие инновационной деятельности (как правило, открытие новых современных линий по производству) – четыре респондента; на модернизацию производства (как правило, на совершенствование и развитие существующего производства) – десять респондентов.

Вывод. Реализованы *приоритетные задачи предмета мониторинга*: дана оценка доступности и соблюдения стандартов качества государственной услуги, а также выявлены проблемы, возникающие у заявителей при получении данной государственной услуги.

Список литературы

1. Котлер, Ф. Десять смертных грехов маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – 160 с.
2. Наумова, Л.М. Маркетинг: теория и практика / Л.М. Наумова, Н.Н. Попова. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2008. – 128 с.
3. Соловьев, Б.А. Маркетинг / Б.А. Соловьев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 383 с.
4. Наумова, Л.М. Анкетный опрос как инструментальный экономическое исследования / Л.М. Наумова, А.А. Наумов // Менеджмент: теория и практика. – 2004. – № 1/2. – С. 50-61.
5. Наумова, Л.М. Прикладной маркетинг в деятельности фирмы / Л.М. Наумова. – М.: Элит, 2004. – 208 с.
6. Наумова, Л. М. Маркетинговые исследования / Л.М. Наумова. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2010. – 164 с.
7. Наумова, Л.М. Программа лояльности

клиента в системе продуктового ритейла // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2013. – № 3 (19). – С.73-81.

8. Наумова, Л.М. SWOT-анализ деятельности образовательного учреждения / Л.М. Наумова,

В.А. Красильникова // Образовательная политика. – 2006. – № 9. – С. 26-31.

9. Наумова, Л.М. Оценка внешней и внутренней эффективности учреждений СПО / Л.М. Наумова, В.А. Красильникова // Профессиональное образование столицы. – 2006. – №10. – С. 20-21.

Статья поступила в редакцию 03.07.14.

Ссылка на статью: Арзамасцев А.Д., Наумова Л.М. Мониторинг качества государственной услуги «Предоставление субсидий и межбюджетных субсидий в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства» в Республике Марий Эл // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (23). – С. 63-70.

Информация об авторах

АРЗАМАСЦЕВ Алексей Дмитриевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления и права, Поволжский государственный технологический университет. Область научных интересов – государственное регулирование экономики, государственное и муниципальное управление. Автор более 150 публикаций, в том числе пяти монографий. E-mail: ArzamascevAD@volgatech.net

НАУМОВА Людмила Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и бизнеса, Поволжский государственный технологический университет. Область научных интересов – маркетинговые исследования в деятельности фирмы. Автор более 200 публикаций, в том числе 20 учебных пособий, двух монографий. E-mail: kmb@volgatech.net

MONITORING OF «SUBSIDIES PROVISION AND INTER-BUDGETARY SUBSIDIES WITHIN THE STATE SUPPORT OF SMALL AND AVERAGE ENTREPRENEURSHIP» (STATE SERVICES QUALITY) IN MARI EL REPUBLIC

A. D. Arzamastsev, L.M. Naumova

Volga State University of Technology,
3, Lenin Sq., Yoshkar-Ola, 424000, Russian Federation
E-mail: kmb@volgatech.net

Key words: *state services; respondents; expert appraisal; questionnaire; field research; consulting; subsidies obtainment of small and average business; state support.*

ABSTRACT

Introduction. *Marketing research and its proper management is the tool which helps to substantially reduce the risk of entrepreneurship. “Subsidies Provision and Inter-budgetary Subsidies Within the State Support of Small and Average Entrepreneurship” (state service) is the object of monitoring. Subsidies and inter-budgetary subsidies obtainment is the finite result for the recipient of the state service. Strict standards are prescribed for the state service (the procedure of service obtainment, i.e. obtainment of the applicant (legal body or physical body) of a subsidy or inter-budgetary subsidy. Monitoring of the quality of this service supply is carried out with the goal to analyze and to assess standard and actual parameters values, showing the quality and accessibility of the state service supply to the organizations and the citizens. The type (telephone) and the variant (oral) of the survey depends on the distance between the respondents and the researches as well as on the necessity to collect the information in shorten terms. A local type of selection (selection type – nonrandom) was used in the research; 14 respondents from the Republic of Mari El were questioned. The questionnaire for the consumers of the “Subsidies Provision and Inter-budgetary Subsidies Within the State Support of Small and Average Entrepreneurship” service in the Republic of Mari El includes 12 questions. Depending on the type of questions, this questionnaire may be considered to be a formalized questionnaire. At that, detailed answers to the questions in “tet-a-tet” format are used for the analysis. A possibility to reveal the needs and motivations in detail, to explain the behavior and positions of the respondent appears in this case. A detailed analysis of the questionnaire results in the format of the questionnaire is given.* **Conclusion.** *Priority task of the monitoring was implemented: an assessment of accessibility and compliance of the quality standards of state service was given and the problems of the applicants, arising while the service obtainment, were revealed.*

REFERENCES

1. Kotler F. *Desyat smertnykh grekhov marketinga* [Ten Mortal Sins of Marketing]. Moscow: Alpina Publisher, 2010. 160 p.
2. Naumova L.M., Popova N.N. *Marketing: teoriya i praktika* [Marketing: Theory and Practice]. Yoshkar-Ola: MarSTU, 2008. 128 p.
3. Solovyev B.A. *Marketing* [Marketing]. Moscow: INFRA-M, 2011. 383 p.
4. Naumova L.M., Naumov A.A. Anketnyy opros kak instrumentariy ekonomicheskogo issledovaniya [Survey as a Tool of Economic Research]. Menedzhment: teoriya i praktika [Management: Theory and Practice]. 2004. №1/2. Pp. 50-61.
5. Naumova L.M. *Prikladnoy marketing v deyatel'nosti firmy* [Applied Marketing in Company Operation]. Moscow: Elit, 2004. 208 p.
6. Naumova L.M. *Marketingovye issledovaniya* [Marketing Research]. Yoshkar-Ola: Mari State Technical University, 2010. 164 p.
7. Naumova L.M. Programma loyalti klienta v sisteme produktovogo riteyla [Customer Loyalty Program in the System of Food Retailing]. *Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* [Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management]. 2013. № 3 (19). Pp. 73-81.
8. Naumova L.M., Krasilnikova V.A. SWOT-analiz deyatel'nosti obrazovatel'nogo uchrezhdeniya [SWOT – Analysis of an Educational Institution Activity]. *Obrazovatel'naya politika* [Educational Policy]. Moscow, 2006. № 9. Pp. 26-31.
9. Naumova L.M., Krasilnikova V.A. Otsenka vneshney i vnutrenney effektivnosti uchrezhdeniy SPO [Assessment of the External and Internal Efficiency of the Institutions of Secondary Vocational Education]. *Professionalnoe obrazovanie stolitsy* [Capital Professional Education]. Moscow, 2006. №10. Pp. 20-21.

The article was received 03.07.14.

Citation for an article: Arzamastsev A. D., Naumova L.M. Monitoring of «Subsidies Provision and Inter-budgetary Subsidies Within the State Support of Small and Average Entrepreneurship» (State Services Quality) in Mari El Republic. *Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management*. 2014. No 4(23). Pp. 63-70.

Information about the authors

ARZAMASTSEV Alexey Dmitrievich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head at the Chair of Management and Law, Volga State University of Technology. Research interests – state regulation of economy, state and municipal management. The author of more than 150 publications, including five monographs. E-mail: ArzamascevAD@volgatech.net

NAUMOVA Ludmila Mikhailovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Chair of Management and Business, Volga State University of Technology. Research interest – marketing research in company activity. The author of more than 200 publications, including 20 study guides and 2 monographs. E-mail: kmb@volgatech.net

УДК 338.439.223

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЧИСТОЙ ПРИВЕДЁННОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РУБОК ЛЕСНЫХ НАСАЖДЕНИЙ

П. Т. Воронков¹, А. В. Алексеев^{2,3}, А. С. Шальнев¹, В. В. Дегтев¹, А. М. Валиева³

¹Всероссийский научно-исследовательский институт лесоводства и механизации лесного хозяйства, Российская Федерация, 141202, Московская обл., Пушкино, ул. Институтская, 15

E-mail: andrechalnev@gmail.com

²Поволжский государственный технологический университет, Российская Федерация, 424000, Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3

³ООО «Камелот»,

Российская Федерация, 424033, Йошкар-Ола, ул. Петрова, 5-122

E-mail: 12kamelot.info@gmail.com

Анализируется предыдущий опыт лесных экономистов и лесоводов по исследованию вопросов, связанных с определением экономической эффективности рубок лесных насаждений. Обосновывается необходимость учитывать фактор времени при проведении расчётов. В качестве показателя, наилучшим образом позволяющего учесть фактор времени при определении экономической эффективности рубок, обосновывается использование чистой приведённой стоимости.

Ключевые слова: лесоводство; лесной сектор; лесопользование; рубки; лесозаготовки; чистая приведённая стоимость; дисконтирование; экономическая эффективность; фактор времени.

Введение. Основная цель лесного хозяйства – это устойчивое управление лесами. Одной из главных задач является необходимость повышения эффективности использования лесных участков – основного средства лесохозяйственного производства. Поскольку лесное хозяйство исторически начиналось с рубки спелых насаждений, то в системе мер по решению проблемы повышения эффективности использования лесных участков не последняя роль принадлежит способам рубок спелых лесных насаждений, так как способ рубки на многие годы вперёд определяет структуру предстоящих лесохозяйственных мероприятий на вырубаемой делянке и, следовательно, их совокупную эффективность [1]. Поэтому эффективность использования лесных участков следует рассматривать как эффективность цикла – стратегии ведения лесного хозяйства, а не отдельных мероприятий, как это чаще всего делается в настоящее время [2]. *Стратегия ведения*

лесного хозяйства – это набор лесохозяйственных мероприятий или их региональных систем на длительную перспективу (не менее двух оборотов рубок) для фаций (типов лесорастительных условий) ландшафтов объекта лесохозяйственной деятельности, подобранных с целью устойчивого управления лесами, учитывающих все особенности лесного участка, в т. ч. естественные лесообразовательные процессы (сукцессионные процессы), целевое назначение, прогноз потребностей рынка в лесоматериалах и т. д.

Одна из причин отсутствия системного подхода к использованию лесных участков в нашей стране кроется в её историческом прошлом, когда управление народным хозяйством в эпоху централизованного планирования в экономике было организовано по отраслевому принципу: лесная промышленность оптимизировала процесс заготовки древесины, не заботясь о том, как скажутся её «оптимальные» решения на лесном хозяйстве, кото-

рое в свою очередь оптимизировало лишь свои лесоводственные показатели. Из теории оптимального управления [3] известно, что сумма частных оптимумов не может обеспечить глобальный оптимум. Более того, в отдельных случаях оптимизация частей может парализовать работу всей системы. Кроме этого, институты управления в лесном секторе пока не являются устоявшимися и не опираются на низовые традиции и не всегда находят понимание у населения [4].

Цель данного исследования – определить экономическую эффективность разных видов рубок и стратегий ведения лесного хозяйства

Задачей являлось обоснование необходимости использования чистой приведённой стоимости для оценки экономической эффективности трёх возможных стратегий ведения лесного хозяйства в спелых березняках: традиционной (сплошная рубка с восстановлением лесными культурами ели), выборочной (равномерно-постепенная рубка) и чересполосной (чересполосно-пасечная рубка).

Объекты и методика исследований. Объектом исследования является стратегия ведения лесного хозяйства. Стратегии должны формироваться для каждого лесного участка.

Для принятия управленческих решений необходимо оценивать эффективность этих стратегий, включающих в себя рубки и те лесохозяйственные мероприятия по лесовозобновлению, которые они за собой влекут.

Каким же требованиям должны отвечать показатели, посредством которых можно было бы оценивать эффективность вариантов использования лесных участков за период одного или нескольких циклов воспроизводства лесов?

Во-первых, очевидно, что эти показатели должны отражать различие в результативности оцениваемых вариантов мероприятий, проводимых на лесном участке в течение не менее одного оборота рубки.

Во-вторых, они должны учитывать различие вариантов по уровню использования дефицитных факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов).

В-третьих, поскольку при использовании лесного участка моменты времени, когда производятся затраты и получаются доходы, разнесены друг от друга на многие десятилетия, необходимо, чтобы это обстоятельство также было учтено, поскольку время в экономике – один из важнейших факторов.

Такие разнообразные требования к показателю оценки эффективности могут быть удовлетворены не натуральными показателями, а стоимостными. Из стоимостных показателей только показатель «чистая приведённая стоимость» удовлетворяет всем обозначенным требованиям.

Чистая приведённая стоимость (Net present value, NPV) – сумма всех ожидаемых расходов и доходов по оцениваемому варианту, приведённых к настоящему моменту времени по ставке дисконтирования. NPV показывает чистые доходы или чистые убытки инвестора от вложения денег в проект. Если $NPV > 0$, то можно считать, что инвестиция приумножит богатство предприятия и инвестицию следует осуществлять. При $NPV < 0$ доходы от предложенной инвестиции недостаточно высоки, чтобы компенсировать затраты, присущие данному проекту, и инвестиционное предложение должно быть отклонено.

Следует отметить, что поскольку земля как основное средство производства в лесном хозяйстве при её правильном использовании может служить бесконечно долго, а чистая приведённая стоимость, полученная на лесном участке за бесконечный период времени, представляет собой земельную ренту, то показателем эффективности варианта использования лесного участка может выступать земельная рента, т. е. сумма чистого дохода собственника лесного участка за бесконечный промежуток времени [5].

Математически чистая приведённая стоимость рассчитывается следующим образом:

$$NPV = \frac{\sum NCF_k}{(1+r)^k}, \quad (1)$$

где NPV – чистая приведённая (текущая) стоимость денежного потока k-го года проекта; NCF_k – чистый денежный поток k-го года проекта; k – год периода проекта; r – ставка дисконтирования (в десятичном выражении). В лесном хозяйстве она принимается равной величине от 0,01 до 0,05 (для наших расчётов величина ставки дисконтирования принимается равной 0,02).

Дисконтированными потоками денежных средств будут доходы от реализации заготовленных круглых сортиментов и расходы на лесозаготовку, транспортировку заготовленной древесины, воспроизводство, охрану и защиту лесов, управленческие и коммерческие расходы и т. п. На основании рассчитанного показателя чистой приведённой стоимости можно сделать выводы о том, какая стратегия ведения лесного хозяйства наиболее эффективна для конкретного лесного участка. Об этом будет свидетельствовать наибольшая сравнительная величина чистой приведённой стоимости по стратегии рубки.

В зарубежных странах такой подход давно реализован. В Финляндии многовариантный расчёт экономической эффективности по всему циклу лесохозяйственных работ на лесном участке, включая рубку насаждения, лесовосстановление и уход за новыми насаждениями, является важным этапом при планировании ведения лесного хозяйства лесовладельцами, для этих целей они используют программный продукт MONSU [6]. Аналогичный подход сравнения альтернативных стратегий ведения лесного хозяйства на конкретном лесном участке применяется в Испании (MONTE) [7] и ряде других стран.

Подобный подход позволяет лесовладельцу принимать гибкие и взвешенные

планы ведения лесного хозяйства на лесном участке, снижать свои риски и максимизировать прибыль. При этом расчёты экономической эффективности часто используются и при проведении мероприятий, связанных с экологией, например для расчётов потенциальной выгоды от борьбы с обезлесением территорий [8].

В качестве примера приведём расчёт эффективности разных способов рубок и формирующихся при их проведении стратегий ведения лесного хозяйства для березняков, произрастающих в ТЛУ С₂, наиболее распространённого типа лесорастительных условий ландшафта Оршанско-Кокшайской волнистой равнины Республики Марий Эл [9].

Расчёт экономической эффективности проведём для трёх возможных стратегий ведения лесного хозяйства в спелых березняках: традиционной (сплошная рубка с восстановлением лесными культурами ели), выборочной (равномерно-постепенная рубка) и чересполосной (чересполосно-пасечная рубка).

Таксационные характеристики древостоев, необходимые для расчёта стратегий ведения лесного хозяйства, были определены исходя из фактического состояния лесного фонда, отражённого в материалах последнего лесоустройства.

Анализ повыдельной таксационной базы данных лесного фонда, расположенного в данном ландшафте, выявил следующие средние характеристики березняков в возрасте 65 лет: средний состав насаждения (6Б2Ос1Е1Лп), запас 263 м³/га, полнота 0,8. В таких насаждениях на большинстве лесных участков формируется подрост и 2-й ярус в количестве, достаточном для формирования будущих древостоев. Средний возраст 2-го яруса в таких березняках для ели составляет около 50-ти лет и для липы около 30-ти лет.

Для расчёта экономической эффективности чересполосной стратегии использованы результаты мониторинга опытно-производственной проверки био-

технологических чересполосно- и коридорно-пасечных рубок П. В. Алексеева [10,11], проведённых в пяти лесхозах и лесокombинатах Республики Марий Эл.

Расчёты по стратегиям проведены на основании средних данных о стоимости, затратах на заготовку древесины, расцен-

ках на услуги по лесовозобновлению и средних цен на основные сортименты в Республике Марий Эл. Все расчёты приведены на 1 га. В расчёт принимаются только переменные затраты. Итоговые расчёты по стратегиям приведены в таблице .

Расчёт доходов и расходов по стратегиям ведения хозяйства

№ мероприятия	Статьи доходов и расходов по мероприятиям	Кол-во лет(от 1 рубки/с начала стратегии)	Доходы (+)/расходы (-), руб.	NPV, руб
Традиционная стратегия				
1	Отвод лесосеки под сплошную рубку	0/65	-7 890	-7 890
2	Сплошная рубка без сохранения подроста	0/65	-149 120	-149 120
3	Реализация заготовленной древесины	0/65	+283 934	+283 934
4	Ручная посадка лесных культур под меч Колесова	1/66	-17 866	-17 516
5	Трёхкратный уход за лесными культурами	1/66	-5 583	-5 474
6	Дополнение лесных культур 10 %	1/66	-1 977	-1 938
7	Механизированный уход за лесными культурами	2/67	-8 120	-7 805
8	Механизированный уход за лесными культурами	3/68	-4 060	-3 826
9	Отвод лесосеки под осветление	8/73	-622	-531
10	Осветление	8/73	-1 861	-1 588
11	Отвод лесосеки под 1-й приём прочистки	12/77	-622	-490
12	1-й приём прочистки	12/77	-1 861	-1 467
13	Отвод лесосеки под 2-й приём прочистки	17/82	-1 244	-888
14	2-й приём прочистки	17/82	-1 861	-1 329
15	Отвод лесосеки под прореживание	29/94	4 290	-2 416
16	Прореживание	29/94	-41 000	-23 088
17	Реализация древесины от прореживания	29/94	+25 556	+14 391
18	Отвод лесосеки под проходную рубку	54/119	-7 380	-2 533
19	Проходная рубка	54/119	-100 650	-34 547
20	Реализация древесины от проходной рубки	54/119	+52 569	+18 043
21	Отвод лесосеки под сплошную рубку	85/150	-10 260	-1 906
22	Сплошная рубка	85/150	- 198 400	- 36 858
23	Реализация древесины от сплошной рубки	85/150	+521 121	+96 811
Итого по стратегии			+327 093	+111 969
Выборочная стратегия				
1	Отвод лесосеки	0/65	-11 835	-11 835
2	Первый приём рубки с выборкой 37,5 %	0/65	-65 829	-65 829
3	Реализация древесины от рубки	0/65	+103 942	+103 942
4	Отвод лесосеки	8/73	-8 775	-7 489
5	Второй приём рубки с выборкой оставшейся части с сохранением подроста	8/73	-125 800	-107 369
6	Реализация древесины от рубки	8/73	+264 019	+225 338
7	Отвод лесосеки	68/133	-10 260	-2 669
8	Сплошная рубка насаждения с огневой очисткой лесосеки	68/133	- 115 200	-29 967
9	Реализация древесины от рубки	68/133	+531 786	+138 333
10	Реализация древесины от сплошной рубки	85/150	0	0
Итого по стратегии			+562 048	+242 455

Окончание таблицы

№ мероприятия	Статьи доходов и расходов по мероприятиям	Кол-во лет(от 1 рубки/с начала стратегии)	Доходы (+)/расходы (-), руб.	NPV, руб
Чересполосная стратегия				
1	Отвод лесосеки	0/65	-10 520	-10 520
2	Первый приём рубки с выборкой 50 % с сохранением подроста	0/65	-81 600	-81 600
3	Реализация древесины от рубки	0/65	+138 432	+138 432
4	Отвод лесосеки	8/73	-6 750	-5 761
5	Второй приём рубки с выборкой оставшихся 50 % с сохранением подроста	8/73	-103 600	-88 422
6	Реализация древесины от рубки	8/73	+180 400	+153 969
7	Отвод лесосеки	40/105	-10 260	-4 647
8	Сплошная рубка насаждения ели с огневой очисткой лесосеки	40/105	-198 400	-89 854
9	Реализация древесины от рубки	40/105	+560 572	+253 923
10	Отвод лесосеки	85/150	-8 220	-1 527
11	Сплошная рубка насаждения с лесосеки	85/150	-153 600	-28 534
12	Реализация древесины от сплошной рубки	85/150	+298 244	+55 406
Итого по стратегии			+604 698	+290 865

Для расчёта экономической эффективности рубок и стратегий в целом за основу взята продолжительность традиционной стратегии (самой продолжительной), в которой рубка лиственно-еловых насаждений, сформированных из лесных культур, запланирована через 85 лет после рубки 65-летнего берёзового древостоя, т.е. общая продолжительность одного цикла традиционной стратегии будет 150 лет.

На момент последнего мероприятия по каждой стратегии – через 150 лет после начала лесообразовательных процессов, древостой находится в разном состоянии, и для возможности их сопоставления рассчитывается стоимость круглых лесоматериалов, которые можно получить при проведении рубок. На момент оценки на лесном участке со сплошной стратегией после посадки лесных культур ели должен сформироваться 85-летний лиственно-еловый древостой, на участке чересполосной стратегии будет сформирован лиственный берёзово-осиновый 44-летний древостой, а на участке выборочной стратегии будет уже формироваться 16-летний

лиственный берёзово-осиновый молодняк, который в результате отсутствия на этот момент товарной древесины в экономические расчёты не вошёл. Поэтому товарную древесину при рубке можно будет получить только на участках со сплошной и чересполосной стратегиями.

Для более точных и сопоставимых результатов целесообразно расчёты вести по каждому варианту в течение двух оборотов рубки, что даст более достоверную оценку этих вариантов. Кроме того, нужны модели роста насаждений, которые могут учитывать влияние лесохозяйственных мероприятий.

Выводы. Рассчитанный нами показатель чистой приведённой стоимости позволяет продемонстрировать, какой способ рубок и соответственно какая стратегия ведения лесного хозяйства будут наиболее эффективны для конкретного лесного участка. Об этом свидетельствует наибольшая величина чистой приведённой стоимости. В нашем случае по традиционной стратегии чистая приведённая стоимость составляет 111969 руб. (100 %),

по выборочной стратегии 242455 руб. (216,54 % от NPV по традиционной стратегии) и по чересполосной – 290865 руб. (259,77 % от NPV по традиционной стратегии). Расчёты убедительно доказывают предпочтительность чересполосной стратегии для данного лесного участка. Важно понимать, что для более точного и глубокого расчёта показателей чистой приведённой стоимости необходимо также учи-

тывать инфляцию и возможное изменение цен на древесину [12].

Расчёт показателя чистой приведённой стоимости в полной мере учитывает влияние фактора времени и позволяет сопоставлять стратегии ведения лесного хозяйства между собой и на его основе может быть выработана комплексная методика оценки экономической эффективности лесохозяйственных мероприятий.

Список литературы

1. *Acheson, J. M.* Institutional Failure in Resource Management / J. M. Acheson // *Annu. Rev. Anthropol.* – 2006. – Vol. 35. – Pp. 117–134.
2. *Hayes, T.* Conserving the world's forests: are protected areas the only way? / T. Hayes, E. Ostrom // *Indiana Law Review.* – 2005. – Vol. 38, No. 3. – Pp. 594–617
3. *Todorov, E.* Optimal control theory / E. Todorov // *Bayesian Brain: Probabilistic Approaches to Neural Coding*, Doya K et al (eds), MIT Press chap 12, 2006. – Pp. 269–298.
4. *Шальнев, А.С.* Экономические подходы к вопросам коллективной собственности на ресурсы (на примере лесных ресурсов) / А.С. Шальнев // *Вестник Томского государственного педагогического университета.* – 2013. – №12 (140). – С. 52–56.
5. *Воронков, П.Т.* Экономическая оценка лесных угодий / П.Т. Воронков. – Новосибирск: Издательство «Наука». Сибирское отделение, 1976. – 135 с.
6. *Kangas, J.* Integrating timber price scenario modeling with tactical management planning of private forestry at forest holding level / J. Kangas, P. Leskinen, T. Pukkala // *Silva Fennica.* – 2000. – No. 34(4). – Pp. 399–409.
7. *Pukkala, T.* MONTE, Calculation and Planning Program for Even-Aged and Uneven-Aged Forest of Catalonia. User's guide / T. Pukkala. – Joensuu, Finland, 2003. – 320 p.
8. *Dang Phan, T.-H.* The economic costs of avoided deforestation in the developing world: A meta-analysis / T.-H. Dang Phan, R. Brouwer, M. Davidson // *Journal of Forest Economics.* – 2014. – Vol. 20. – Pp. 1–16.
9. *Добрынин, Б.Ф.* Геоморфология Марийской автономной области / Б.Ф. Добрынин // *Землеведение: Географический журнал им. Д.Н.Анучина.* – М.-Л.: Государственное технико-теоретическое издательство, 1933. – Т. 35, Вып. 3. – С. 185–250.
10. *Алексеев, П.В.* Чересполосно- и коридорно-пасечные рубки в елово-лиственных древостоях / П.В. Алексеев. – Йошкар-Ола: Марийское кн. изд-во, 1967. – 118 с.
11. *Алексеев, П. В.* Интенсивный уход на богатых типах почвы в пирогенных березняках семенного происхождения // *Лесные экосистемы в условиях изменения климата: биологическая продуктивность и дистанционный мониторинг: материалы международного научно-практического семинара [Электронный ресурс].* – Электрон. дан. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2011. – 190 с. – URL: <http://csfm.marstu.net/publications.html>
12. *Воронков, П.Т.* Изменение цен на лесную продукцию как индикатор развития лесного сектора / П.Т. Воронков, А.С. Шальнев // *Труды Санкт-Петербургского научно-исследовательского института лесного хозяйства.* – 2013. – №1. – С. 58–63.

Статья поступила в редакцию 29.05.14.

Ссылка на статью: Воронков П.Т., Алексеев А.В., Шальнев А.С., Дегтев В.В., Валиева А.М. Использование показателя чистой приведённой стоимости для оценки экономической эффективности рубок лесных насаждений // *Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление.* – 2014. – № 4 (23). – С. 71–78.

Информация об авторах

ВОРОНКОВ Петр Терентьевич – кандидат экономических наук, заведующий отделом экономики лесного хозяйства, Всероссийский научно-исследовательский институт лесоводства и механизации лесного хозяйства. Область научных интересов – управление, организация, экономика, планирование и прогнозирование в лесном хозяйстве, мониторинг ставок платы за древесину на корню и цен на лесопродукцию. Автор 95 публикаций.

АЛЕКСЕЕВ Александр Владимирович – кандидат сельскохозяйственных наук, докторант, Поволжский государственный технологический университет; генеральный директор, ООО «Камелот». Область научных интересов – ландшафтный подход к ведению лесного хозяйства, лесоведение, лесоводство, лесная таксация, управление, организация, экономика, планирование и прогнозирование в лесном хозяйстве. Автор 26 публикаций.

ШАЛЬНЕВ Андрей Сергеевич – младший научный сотрудник отдела экономики лесного хозяйства, Всероссийский научно-исследовательский институт лесоводства и механизации лесного хозяйства. Область научных интересов – управление, организация, экономика, планирование и прогнозирование в лесном хозяйстве, исследование изменения цен на лесную продукцию, институциональная экономика лесного сектора. Автор пяти публикаций.

ДЕГТЕВ Вячеслав Васильевич – младший научный сотрудник отдела экономики лесного хозяйства, Всероссийский научно-исследовательский институт лесоводства и механизации лесного хозяйства. Область научных интересов – управление, организация, экономика, планирование и прогнозирование в лесном хозяйстве, моделирование динамики лесного фонда. Автор трёх публикаций.

ВАЛИЕВА Анжелика Марсильевна – заместитель генерального директора ООО «Камелот». Область научных интересов – управление, организация, экономика, планирование и прогнозирование в лесном хозяйстве. Автор одной публикации.

USAGE OF THE NPV INDEX TO ASSESS ECONOMIC EFFICIENCY OF FOREST FELLING

P. T. Voronkov¹, A. V. Akekseev^{2,3}, A. S. Shalnev¹, V. V. Degtev¹, A. M. Valieva³

¹Russian Research Institute for Silviculture and Mechanization of Forestry,
15, Institutskaya st, Pushkino, 141202, Moscow region, Russian Federation
E-mail: andrechalnev@gmail.com

²Volga State University of Technology,
3, Lenin Sq., Yoshkar-Ola, 424000, Russian Federation

³LLC «Camelot»,
5-122, Petrova St., Yoshkar-Ola, 424033, Russian Federation
E-mail: 12kamelot.info@gmail.com

Key words: *forestry management; forest sector; timber exploitation; wood felling; harvesting operations; net present value (NPV); discounting; economic efficiency; time factor.*

ABSTRACT

Introduction. *In our country for many years forestry and timber industry were the fields which were not connected with each other by the performance targets. Therefore, there wasn't a complex methodology of calculation of economical efficiency of felling. In foreign countries under private forest property there are many methodologies, implementing this approach. Objectives and tasks.* *In the methodologies of economical efficiency definition, an economic effect of felling is doubly considered (as profit from the sales of the merchantable wood and as a beneficial effect on formation of high-productive forest plantations). The felling is not an isolated process and it must be considered together with the forest restoration activities. Together they make up a forestry strategy. Results.* *The best indicator that will assess the economical efficiency of the use of forest land (felling of ripe stand → reforestation of the area, forest tending, forest protection) is net present value, calculated for this period of time. In case of longer calculation period, land rent will serve this index. These indicators are the basis for management decisions when choosing a method of felling of forest stands (clear felling, free felling, etc.).*

REFERENCES

1. Acheson J. M. Institutional Failure in Resource Management. *Annu. Rev. Anthropol.* 2006. Vol. 35. Pp. 117–134.
2. Hayes T., Ostrom E. Conserving the World's Forests: are Protected Areas the Only Way? *Indiana Law Review.* 2005. Vol. 38, No. 3. Pp. 594–617
3. Todorov E. Optimal Control Theory. *In Bayesian Brain: Probabilistic Approaches to Neural Coding*, Doya K et al. (eds), MIT Press chap 12, 2006. Pp. 269-298.
4. Shalnev A.S. Ekonomicheskie podkhody k voprosam kollektivnoy sobstvennosti na resursy (na

primere lesnykh resursov) [Economic Approaches to the Problems of Collective Property on the Resources (based on the example of forest resources)]. *Vestnik of Tomsk State Pedagogical University*. 2013. № 12 (140). Pp. 52-56

5. Voronkov P.T. Ekonomicheskaya otsenka lesnykh ugodiy [Economic Assessment of Forests.]. Novosibirsk: «Nauka» publishing house. Siberian branch, 1976. 135 p.

6. Kangas J., Leskinen P. & Pukkala T. Integrating Timber Price Scenario Modeling with Tactical Management Planning of Private Forestry at Forest Holding Level. *Silva Fennica*. 2000. No. 34(4). Pp. 399–409.

7. Pukkala T., MONTE, Calculation and Planning Program for Even-Aged and Uneven-Aged Forest of Catalonia. User's guide. Joensuu, Finland. 2003. 320 p.

8. Dang Phan T.-H., Brouwer R. & Davidson M. The Economic Costs of Avoided Deforestation in the Developing World: A Meta-Analysis. *Journal of Forest Economics*. 2014. Vol. 20. Pp. 1-16.

9. Dobrynin B.F. Geomorfologiya Mariyskoy avtonomnoy oblasti [Geomorphology of the Mari Autonomous Oblast]. *Zemlevedenie: Geograficheskiy zhurnal im. D.N.Anuchina* [Farming: A. N.Anuchin Geographical journal]. Moscow-Leningrad: State engineering and theoretical publishing house, 1933. Vol. 35, Issue 3. Pp. 185-250.

10. Alekseev P.V. Cherespolosno- i koridorno-pasechnye rubki v elovo-listvennykh drevostoyakh [Strip Felling and Corridor Thinning in Spruce-Broadleaved Stands]. Yoshkar-Ola: Mari publishing house, 1967. 118 p.

11. Alekseev P.V., Alekseev A. V., Yanysheva O. A. Intensivnyy ukhod na bogatykh tipakh pochvy v pirogennykh bereznyakakh semennogo proshozhdeniya. Lesnye ekosistemy v usloviyakh izmeneniya klimata: biologicheskaya produktivnost i distantsionnyy monitoring: materialy mezhdunarodnogo nauchno-prakticheskogo seminar [Intensive Thinning in Rich Soils in Pyrogenic Birch Groves of Seed Origin. Forest Ecosystems in Conditions of Climate Change: Biological Productivity and Remote Sensing: proceedings of International research and practical seminar. Yoshkar-Ola: Mari State Technical University, 2011. 190 p. URL: <http://csfm.marstu.net/publications.html>

13. Voronkov P.T., Shalnev A.S. Izmenenie tsen na lesnyuyu produktsiyu kak indikator razvitiya lesnogo sektora [Price Changes to Forest Products as an Indicator of Forest Sector Development]. *Trudy Sankt-Peterburgskogo nauchno-issledovatel'skogo instituta lesnogo khozyaystva* [Transactions of Saint-Petersburg Forestry Research Institute. 2013. №1. Pp. 58-63.

The article was received 29.05.14.

Citation for an article: Voronkov P. T., Alekseev A. V., Shalnev A. S., Degtev V. V., Valieva A. M. Usage of the npv index to assess economic efficiency of forest felling. *Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management*. 2014. No 4(23). Pp. 71-78.

Information about the authors

VORONKOV Pyotr Terentevich – Candidate of Economic Sciences, Head of the Department of Economics in Forestry, Russian Research Institute for Silviculture and Mechanization of Forestry. Research interests – management, organization, economics, planning and prognostication in forestry, monitoring of rates of the charge for standing timber and the prices for forest products. The author of 95 publications.

ALEKSEEV Alexander Vladimirovich – Candidate of Agricultural Sciences, Candidate for a Doctor Degree (Volga State University of Technology), CEO of LLC «Camelot». Research interests – landscape approach to forest management, forestry, silviculture, forest valuation, management, organization, economics planning and prognostication in forestry. The author of 26 publications

SHALNEV Andrey Sergeevich – junior researcher of the Department of Economics in Forestry, Russian Research Institute for Silviculture and Mechanization of Forestry. Research interests – management, organization, economics, planning and prognostication in forestry, monitoring of rates of the charge for standing timber and the prices for forest products, institutional economics of forest sector. The author of 5 publications.

DEGTEV Vyacheslav Vasiliyevich – junior researcher of the Department of Economics in Forestry, Russian Research Institute for Silviculture and Mechanization of Forestry. Research interests – management, organization, economics, planning and prognostication in forestry, simulation of forests dynamics. The author of 3 publications.

VALIEVA Anzhelika Marsilovna – deputy CEO of LLC «Camelot». Research interests – management, organization, economics planning and prognostication in forestry. The author of 1 publication.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 657.22

ОБЕСЦЕНЕНИЕ ЕДИНИЦЫ, ГЕНЕРИРУЮЩЕЙ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

И. А. Лисовская¹, Н. Г. Трапезникова²

¹Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
Российская Федерация, 119571, Москва, проспект Вернадского, 82, стр.1
E-mail: lisovskaya@bk.ru

²Московский государственный университет дизайна и технологии,
117997, Москва, ул. Садовническая, 33, стр.1
E-mail: nata-trapeznikova@yandex.ru

В настоящее время наблюдается повышенный интерес бухгалтерского сообщества и бизнеса к международным стандартам финансовой отчётности (МСФО). В статье с позиции МСФО рассматривается понятие единицы, генерирующей денежные средства (ЕГДС), обосновывается необходимость и обозначаются проблемы распределения активов по ЕГДС. Раскрываются основные подходы к признанию и восстановлению убытков от обесценения ЕГДС в МСФО.

***Ключевые слова:** МСФО; единица, генерирующая денежные средства; возмещаемая стоимость; справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу; ценность использования; убыток от обесценения; гудвилл; корпоративные активы.*

Введение. Одной из базовых задач формирования и представления финансовой отчётности является обеспечение пользователей достоверной информацией, в том числе о стоимости активов, отражаемых в отчёте о финансовом положении (далее – ОФП). В полной мере это относится и к представлению корректной информации о стоимости активов, в том числе с учётом обесценения.

В РСБУ не раскрыт вопрос о методах проверки на обесценение активов; лишь в п. 22 НМА 14/2007 «Учет нематериальных активов» имеется указание на возможность применения международных стандартов финансовой отчётности (МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» – авт.). Таким образом, в российских

стандартах отсутствует методика проверки на обесценение активов. В то же время, как показывает практика, у многих отечественных компаний имеются внеоборотные активы (основные средства и нематериальные активы), приобретённые достаточно давно или утратившие свои первоначальные потребительские свойства, что может кардинально изменить сумму экономических выгод, связанных с использованием этих активов в будущем. Это обстоятельство делает актуальным рассмотрение проблемы обесценения отдельных видов внеоборотных активов.

Главной целью статьи является анализ ключевых вопросов признания, оценки и отражения в финансовой отчётности убытков от обесценения единиц, генери-

рующих денежные средства, с позиции МСФО.

Для достижения этой цели были поставлены следующие **задачи**:

1) рассмотреть сущность термина «единица, генерирующая денежные средства» (далее – генерирующая единица или ЕГДС);

2) уточнить порядок формирования и определения справедливой стоимости и ценности использования ЕГДС;

3) представить базовые подходы МСФО к отражению в учёте и финансовой отчётности убытков от обесценения ЕГДС.

Теоретико-методологической базой исследования послужили МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» (далее – МСФО (IAS) 36, Стандарт), а также работы отечественных учёных и практиков, посвящённые исследованию данной проблемы [1–10].

Интерпретация результатов исследования и их анализ. Вопросам обесценения долгосрочных активов посвящён МСФО (IAS) 36. Главная цель Стандарта – установить порядок, который предприятие должно применять при учёте обесценения активов и который позволяет обеспечить формирование финансовой отчётности с отражением балансовой стоимости активов в сумме, не превышающей их возмещаемой стоимости.

Действие МСФО (IAS) 36 [1] распространяется на внеоборотные нефинансовые активы, регулируемые МСФО (IAS) 16 «Основные средства»; МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» и МСФО (IAS) 40 «Инвестиционное имущество» (в части инвестиционных активов, учитываемых по фактическим затратам за минусом накопленной амортизации и убытков от обесценения), а также долгосрочные финансовые активы, попадающие в сферу влияния МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (в части инвестиций в дочерние компании); МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и сов-

местные предприятия» и МСФО (IFRS) 11 «Совместная деятельность».

В п. 6 Стандарта даны определения основных величин, которые используются при проверке активов на обесценение. К их числу относятся:

– **балансовая стоимость** (Carrying amount) – стоимость, по которой учитывается актив после вычета начисленных амортизационных отчислений и начисленных убытков от обесценения;

– **возмещаемая стоимость** (Recoverable amount) – справедливая стоимость актива (генерирующей единицы) за вычетом расходов на продажу или ценность использования в зависимости от того, которая из данных величин больше;

– **ценность использования** (Value in use) – приведённая стоимость будущих денежных потоков, которые предположительно будут получены от актива (генерирующей единицы).

Хотя теоретически проверку на обесценение можно проводить в отношении отдельного актива, на практике применение индивидуального подхода при тестировании на обесценение в ряде случаев может оказаться невозможным. Согласно п. 67 Стандарта возмещаемая стоимость отдельного актива не может быть определена, если: а) ценность использования актива не может быть оценена как близкая по значению к его справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу; б) актив не создаёт самостоятельные (в значительной степени независимые от других активов) потоки денежных средств. Например, компании, разрабатывающей программное обеспечение, невозможно определить ценность использования отдельного компьютера, но она может её определить для комплекса основных средств, в которые входят компьютеры. Именно для таких и иных подобных ситуаций МСФО (IAS) 36 предлагает определять возмещаемую стоимость единицы, генерирующей денежные средства, к которой принадлежит оцениваемый актив.

Единица, генерирующая денежные средства. Понятие «ЕГДС» является малознакомым для отечественных бухгалтеров. Однако целый ряд отечественных компаний приступил к формированию консолидированной финансовой отчетности, для которой МСФО требуют провести проверки на обесценение в случаях, определенных Стандартом. Именно поэтому необходимо определиться с пониманием сущности категории «генерирующая единица».

Стандарт определяет ЕГДС как наименьшую идентифицируемую группу активов, которая создаёт приток денежных средств, в значительной степени независимый от притока денежных средств от других активов или групп активов. В п. 67 Стандарта приведён хороший пример ситуации, когда возмещаемая стоимость должна определяться на уровне ЕГДС. Предприятие, добывающее полезные ископаемые, в составе основных средств учитывает актив – железную дорогу, используемую для транспортировки добытых ископаемых. Эта железная дорога не создаёт поступлений денежных средств, которые в значительной степени независимы от потоков денежных средств по другим активам шахты, и может быть продана только по стоимости лома. Оценить возмещаемую стоимость этой железной дороги невозможно в силу того, что, с одной стороны, ценность использования не может быть определена, а с другой – ценность её использования, безусловно, отличается от стоимости лома, поэтому добывающее предприятие должно оценить возмещаемую стоимость шахты в целом как ЕГДС, в состав которой входит железная дорога. Таким образом, применение концепции генерирующей единицы является решением проблемы определения ценности использования для сравнения её с балансовой стоимостью объектов учёта, попадающих в сферу действия МСФО (IAS) 36.

В то же время, как справедливо отмечает Н. Шашкова [2], выделение ЕГДС

может стать одним из самых сложных моментов в процессе проведения проверки на обесценение. Основой такого выделения является профессиональное суждение, опирающееся на понимание бизнес-процессов и особенностей управления бизнесом компании. Критерием для формирования ЕГДС могут быть виды хозяйственной деятельности; выпускаемые продукты; регионы (при осуществлении деятельности в различных регионах) или иные критерии, позволяющие обоснованно распределить отдельные виды активов по отдельным ЕГДС. На практике генерирующими единицами могут быть производственная линия, отдел, цех, для которых можно чётко определить объём выпуска продукции, обеспечивающей приток денежных средств, а также необходимые материальные, трудовые и общепроизводственные затраты, приводящие к оттоку денежных средств. При этом важно, что ЕГДС должны включать минимально возможное количество активов.

При определении генерирующей единицы предприятие должно учитывать ряд требований Стандарта, в том числе:

- 1) предприятие может идентифицировать чистые денежные потоки от конкретного актива, но эти потоки невозможно генерировать отдельно от других активов. В такой ситуации актив следует проверять на обесценение в составе генерирующей единицы. Например, у автотранспортного предприятия имеется договор на обслуживание нескольких городских автобусных маршрутов. Договор подлежит обязательному исполнению в полном объёме, и предприятие не может отказаться от перевозок ни по одному из этих маршрутов даже в случае его убыточности. С одной стороны, необходимые условия выполняются: для каждого из маршрутов могут быть точно определены как активы, так и потоки денежных средств. С другой стороны, в рамках условий заключённого договора предприятие не может отказаться ни от одного из этих маршрутов. А это

значит, что генерирующей единицей будут все активы, связанные с деятельностью по автобусным перевозкам;

2) если для продукции, которую производит актив или группа активов, существует активный рынок, такой актив или группа активов должен рассматриваться как отдельная генерирующая единица, даже если эта продукция или её часть используются для внутренних потребностей (п.70);

3) генерирующие единицы должны определяться последовательно от одного периода к другому в отношении одних и тех же активов, то есть в каждом последующем периоде ЕГДС должна включать единый перечень активов. Перечень активов, включённых в генерирующую единицу, может быть изменён в случае, когда такое изменение оправдано (п.72).

Проверка ЕГДС на обесценение. Согласно положениям МСФО (IAS) 36, компания должна проводить обязательную проверку на обесценение в отношении:

– генерирующих единиц, включающих в свою балансовую стоимость: а) нематериальный актив с неопределённым сроком службы (например, списки клиентов, идентифицированные при приобретении дочерней компании); б) нематериальный актив (к примеру, положительные результаты опытно-конструкторских работ), ещё не готовый к коммерческому использованию, а также генерирующих единиц, на которые отнесён гудвилл, приобретённый в результате объединения бизнеса, – ежегодно;

– остальных генерирующих единиц – только при наличии внешних или внутренних признаков возможного их обесценения.

При этом согласно п. 9 Стандарта на конец каждого отчётного периода компании следует проверить, нет ли каких-либо внешних или внутренних признаков, указывающих на возможное уменьшение стоимости генерирующей единицы*. Эти признаки представлены в табл. 1.

Таблица 1

Признаки возможного обесценения генерирующих единиц (активов)

Внутренние признаки	Внешние признаки
1. Устаревание или физическое повреждение. 2. Существенные негативные изменения в степени или способе текущего или предполагаемого использования актива, которые произошли (могут произойти) в ближайшем будущем (например, простой актива; наличие планов по прекращению деятельности, в которой используется актив; пересмотр срока полезного использования с неопределённого на определённый и др.). 3. Наличие внутренних отчётов менеджмента компании, которые указывают на имеющееся или высоко вероятное снижение экономических показателей использования активов по сравнению с планируемыми ранее (например, сокращение времени или мощности использования оборудования)	1. Снижение рыночной стоимости актива, являющееся более существенным, чем предполагалось ранее. 2. Существенные негативные изменения в технологической, рыночной, экономической или правовой среде функционирования компании или в рыночном сегменте, которые произошли или могут произойти в ближайшем будущем (например, падение спроса на продукцию, для выпуска которой используется актив; ужесточение экологического законодательства и связанное с этим несоответствие актива этим новым требованиям и т.д.). 3. Рост процентных ставок на заёмные ресурсы или иных факторов, которые могут повлиять на изменение ставки дисконтирования, динамика которой может сделать использование актива экономически нецелесообразным. 4. Балансовая стоимость чистых активов компании превышает её рыночную капитализацию, т.е. совокупную стоимость всех эмитированных акций

* Несмотря на то, что в п. 9 Стандарта используется термин «актив», признаки возможного обесценения применимы как к отдельному активу, так и к генерирующей единице.

Следует иметь в виду, что перечень, представленный в табл. 1, не является закрытым; предприятие на основе профессионального суждения может выявить и другие признаки, требующие тестирования генерирующей единицы на обесценение.

На рис. 1 представлена логика принятия решения о необходимости обесценения актива.



Рис. 1. Логика проверки актива на обесценение

Как видно из рис. 1, для проверки генерирующей единицы на обесценение необходимо выполнить следующие процедуры:

1) для определения возмещаемой стоимости актива (генерирующей единицы) сравнить справедливую стоимость за вычетом затрат на продажу (чистую цену продажи) и ценность использования этого актива (генерирующей единицы) и выбрать из этих величин максимальную. Такой подход отражает решение предприятия относительно будущего характера использования актива исходя из экономической целесообразности;

2) сравнить балансовую и возмещаемую стоимость актива (генерирующей единицы) и выбрать из них минимальную, которая и должна быть отражена в ОФП.

Остановимся на каждой из категорий, которые надо сравнить между собой.

Возмещаемая и балансовая стоимость генерирующей единицы. Наиболее достоверной информацией о справедливой

стоимости за вычетом затрат на продажу является информация о цене продажи генерирующей единицы, установленной в договоре купли-продажи. Если такого договора нет (а на практике это наиболее распространённая ситуация), но для таких ЕГДС существует активный рынок, то справедливая стоимость может быть оценена на основании текущих цен покупателя. Активным рынком является рынок, для которого выполняются следующие условия: а) товары, обращающиеся на рынке, являются однородными; б) в любой момент времени на рынке имеются покупатели и продавцы, желающие заключить сделку; в) информация о ценах общедоступна.

Наибольшую практическую сложность вызывает вопрос об определении *ценности использования* генерирующей единицы. Согласно п. 30 Стандарта при расчёте ценности использования необходимо оценить ряд параметров. К их числу относятся: величина будущих потоков денежных средств, которые предприятие ожидает получить от использования данной ЕГДС; ожидания возможных колебаний величины и изменений распределения во времени будущих потоков денежных средств; изменение временной стоимости денег, количественно оцениваемой на уровне безрисковой процентной ставки; цена, связанная с неопределённостью, свойственной данной ЕГДС (т.е. риски, связанные с данной единицей, которые оказывают влияние на ставку дисконтирования); прочие факторы, которые могут оказать влияние на динамику будущих денежных потоков. Оценка ценности использования включает следующие этапы (п. 31 Стандарта):

– оценку будущих чистых денежных потоков, равных разнице между поступлением и оттоком денежных средств, связанных с продолжением использования оцениваемой генерирующей единицы;

– выбор ставки дисконтирования для расчёта дисконтированной стоимости будущих денежных потоков.

Сложно не согласиться с мнением В. Пыльцова и Т. Павловой [3], что прогнозирование денежных потоков и выбор ставки дисконтирования сопряжены с целым рядом проблем. Так, ставка дисконтирования должна отражать как изменение временной стоимости денег, так и риски, свойственные как компании, так и оцениваемой ЕГДС. В большинстве случаев решение этой задачи выходит за рамки процедур непосредственно формирования финансовой отчётности (и, к сожалению, за рамки компетенций отечественных бухгалтеров). Но, учитывая значимость этого вопроса*, его рассмотрению посвящено Приложение А к МСФО (IAS) 36, которое позиционируется как «руководство по использованию методов приведённой стоимости при оценке ценности использования», поэтому целесообразно руководствоваться позицией, сформулированной в п. А16 Приложения. В нём указано, что в качестве исходной точки при выборе ставки дисконтирования компания может принять во внимание следующие ставки:

- средневзвешенную стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC);
- приростную ставку процента на заёмный капитал;
- другие рыночные ставки по займам.

Кроме того, отмечается необходимость корректировки ставки дисконтирования на основе учёта странового, валютного и ценового рисков, а также риска изменения денежных потоков, исключив при этом несущественные для целей данного расчёта риски. Эти риски должны быть оценены на основе профессионального суждения бухгалтера с привлечением иных высококвалифицированных специалистов.

При определении балансовой стоимо-

сти генерирующей единицы предприятиям необходимо руководствоваться положениями п. 76 МСФО (IAS) 36, согласно которым балансовая стоимость генерирующей единицы:

а) включает балансовую стоимость только тех активов, которые могут быть непосредственно к ней отнесены или распределены на неё на обоснованной и последовательной основе и которые будут создавать потоки денежных средств, участвующие в определении ценности использования генерирующей единицы;

б) не включает балансовую стоимость признанных обязательств, за исключением тех случаев, когда возмещаемая стоимость ЕГДС не может быть определена без учёта данных обязательств.

Как было отмечено выше, при определении балансовой стоимости генерирующей единицы отдельные активы не могут быть непосредственно отнесены к ней, а требуют их обоснованного распределения по ЕГДС. В данном случае речь идёт о так называемых совместно используемых активах, примерами которых могут служить гудвилл, приобретаемый в рамках объединения бизнеса, и корпоративные активы. Их отличительной особенностью является то, что они сами не создают независимые потоки денежных средств, но положительно влияют на денежные потоки от нескольких единиц (гудвилл) или обеспечивают соответствующий приток денежных средств (корпоративные активы).

Распределение гудвилла. В целях тестирования на обесценение гудвилл должен быть распределён между всеми генерирующими единицами материнской компании, которые, как ожидается, извлекут выгоду от синергетического эффекта в результате объединения (п.80). Ряд авторов [4,5] подчеркивает, что компании не

*Необходимо отметить, что применение дисконтированных оценок уже находит применение в российской учётной практике: достаточно вспомнить процедуры формирования долгосрочных оценочных обязательств. Кроме того, их широкое применение предполагается в Проектах ПБУ, размещённых на сайте Минфина РФ.

должны иметь «свободы выбора» при отнесении гудвилла к генерирующим единицам. МСФО (IAS) 36 не предоставляет общих правил распределения, но подчёркивает, что такое отнесение должно быть разумным и приемлемым. На наш взгляд, это означает, что «свобода выбора» должна опираться на профессиональное суждение и быть обоснована. Каждая генерирующая единица (или их группа), на которую распределён гудвилл, должна:

а) представлять самый низкий организационный уровень внутри компании, в отношении которого осуществляется внутренний мониторинг гудвилла;

б) не превосходить по размерам операционный сегмент, в соответствии с определением, приведённым в п. 5 МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты».

После распределения гудвилла между генерирующими единицами они должны проверяться на обесценение ежегодно, а также при наличии признаков возможного обесценения. Различные ЕГДС могут проверяться на обесценение в разное время. Однако если гудвилл или его часть, отнесённая на генерирующую единицу, приобретён в ходе объединения бизнеса в текущем периоде, эта единица подлежит проверке на обесценение до конца текущего годового периода.

Распределение корпоративных активов. При оценке стоимости генерирующей единицы также должна учитываться часть стоимости *корпоративных активов* – активов, непосредственно не создающих денежные потоки, но являющихся необходимыми для функционирования компании. К числу таких активов относятся административное здание, офисная оргтехника, охранные системы, системы информационной безопасности, очистные сооружения. При проверке на обесценение идентифицировать генерируемые ими денежные потоки невозможно, так как они самостоятельно не генерируют денежный поток предприятия, а участвуют в его создании только вместе с другими активами. Напри-

мер, если компания имеет компьютерную сеть, применяемую для целей управления, обоснованно оценить её возмещаемую стоимость проблематично. В этом случае стоимость подобного корпоративного актива должна быть распределена на другие ЕГДС согласно выбранному критерию распределения (например, пропорционально выручке или себестоимости различных ЕГДС, или средневзвешенному сроку полезной службы активов ЕГДС) и уже потом выполнена проверка на обесценение.

Таким образом, при формировании генерирующей единицы, помимо основных средств и нематериальных активов, в неё также должны быть включены распределённые корпоративные активы, относящиеся к данной группе активов, и гудвилл, если он может быть распределён для данной генерирующей единицы. Вместе с тем Стандарт допускает, что в отдельных случаях гудвилл и (или) корпоративные активы не могут быть обоснованно отнесены на генерирующую единицу.

Именно возможность обоснованного распределения гудвилла и корпоративных активов на отдельные ЕГДС обуславливает наличие двух подходов к признанию убытка от обесценения генерирующей единицы в МСФО (IAS) 36, которые представлены ниже.

Убыток от обесценения генерирующей единицы. По общему правилу, если балансовая стоимость генерирующей единицы оказывается больше её возмещаемой стоимости, необходимо уменьшить балансовую стоимость ЕГДС до её возмещаемой стоимости и признать убыток от обесценения. Убыток от обесценения ЕГДС немедленно списывается на финансовый результат в качестве расхода (в случаях, когда в состав ЕГДС входят активы, учитываемые с применением модели по переоценённой стоимости, убыток от их обесценения отражается как снижение суммы переоценки). При этом возникает необходимость в распределении полученного убытка от обесценения между

активами ЕГДС. Порядок распределения зависит от того, отнесены ли на ЕГДС гудвилл и часть корпоративного актива.

Первый подход. Базовое условие: гудвилл* может быть обоснованно отнесён на ЕГДС. Убыток от обесценения ЕГДС должен быть распределён между активами единицы в следующем порядке (рис. 2):

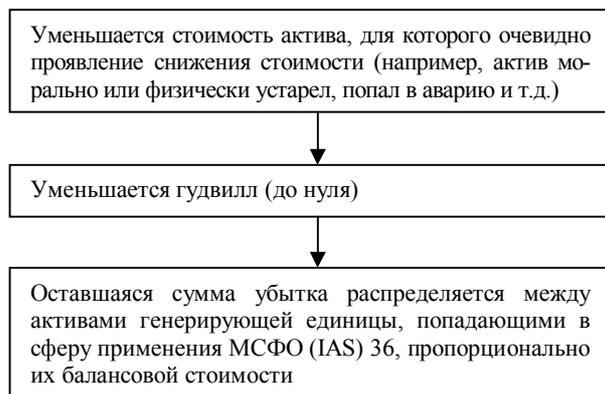


Рис. 2. Алгоритм проверки на обесценение в ситуации, когда гудвилл (корпоративные активы) может быть обоснованно распределён

Необходимо иметь в виду, что распределение убытка от обесценения не должно привести к тому, что скорректированная балансовая стоимость актива оказалась ниже наибольшей из следующих сумм: а) справедливой стоимости за вычетом затрат на выбытие (если её можно определить); б) ценности использования актива (если её можно определить); в) нуля. Оставшаяся сумма убытка, которая не может быть отнесена на отдельный актив в силу указанных ограничений, подлежит распределению между другими активами единицы на пропорциональной основе. Рассмотрим данный подход к распределению убытка от обесценения между активами ЕГДС на примере.

Пример 1. 30 сентября 2013 года компания «Лазурит» приобрела ООО «Автоград» за 750 тыс. долл. Компания «Автоград» осуществляет деятельность по пере-

<i>Дебет счёта Финансовый результат</i>	<i>200 долл.</i>
<i>Кредит счёта Убыток от обесценения</i>	<i>200 долл.</i>

возке пассажиров автомобильным транспортом, владеет 4 микроавтобусами и имеет транспортную лицензию на перевозку пассажиров. На 30 сентября 2013 года справедливая стоимость чистых активов (ЧА) «Автоград» составляла 705, на 31 декабря 2013 года – 690 тыс. долл. 31 декабря 2013 года один из микроавтобусов попал в аварию и восстановлению не подлежит. В результате чего возмещаемая стоимость ООО «Автоград» как обособленной ЕГДС составила 620 тыс. долл. Справедливая стоимость транспортной лицензии за вычетом затрат на выбытие составляла на 31 декабря 2013 года 4,8 тыс. долл.

Рассмотрим, каким образом эта информация отразится на стоимости активов ООО «Автоград».

Основные положения расчёта:

- гудвилл, приобретённый в результате объединения бизнеса, по состоянию на 30.09.2013 равен 45 (750 – 705) тыс. долл.;
- балансовая стоимость «Автоград» как обособленной ЕГДС на 31.12.2013 составляет 735 (690 + 45) тыс. долл.;
- поскольку возмещаемая стоимость компании «Автоград» составляет 620 тыс. долл., то имеется убыток от обесценения в сумме 115 (735 – 620) тыс. долл., который необходимо распределить в следующем порядке (табл. 2).

Следует отметить, что МСФО (IAS) 36 не даёт указаний относительно того, каким образом корректировать балансовую стоимость обесценившихся активов. Обычно при признании убытка от обесценения кредитуется счёт «Убыток от обесценения». Для целей представления финансовой отчётности накопленная на счёте сумма засчитывается в уменьшение первоначальной стоимости актива. Так, признание убытка от обесценения нематериальных активов (см. Пример 1) в бухгалтерском учёте будет отражено следующим образом:

*Представленные алгоритмы расчёта аналогично применяются и при обесценении корпоративных активов.

Таблица 2

Распределение убытка от обесценения на активы ЕГДС, тыс. долл.

Показатели	Балансовая стоимость до признания убытка	Распределение убытка от обесценения				Балансовая стоимость после признания убытка
		Шаг 1	Шаг 2	Шаг 3	Шаг 4	
Гудвилл	45		(45)			-
Основные средства (недвижимость)	500			(38,793)	(0,163)	461,044
				<i>Прим.3</i>		
Основные средства (автомобили - 4 шт.)	100	(25) <i>Прим.1</i>		(5,819)	(0,025)	69,156
				<i>Прим.4</i>		
НМА (транспортная лицензия)	5			(0,2) <i>Прим.2</i>	-	4,8
Запасы	45					45
Дебиторская задолженность	140			Не попадают в сферу применения МСФО (IAS) 36		140
Обязательства	(100)					(100)
ИТОГО	735			(115)		620

Примечание 1. 100 тыс. долл./ 4 автомобиля = 25 тыс. долл./авт. Эта сумма признаётся убытком от обесценения в связи с утратой автомобиля.

Примечание 2. Оставшаяся сумма убытка от обесценения в размере 45 (115 – 25 – 45) тыс. долл. должна быть распределена между оставшимися активами ЕГДС, попадающими в сферу применения МСФО (IAS) пропорционально их балансовой стоимости. Следовательно, 388 долл.(5 · 45/580) нужно отнести на нематериальный актив (транспортную лицензию). Однако в этом случае её балансовая стоимость окажется ниже, чем справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу, что запрещено МСФО (IAS) 36. Поэтому максимальная сумма, которую можно отнести на нематериальный актив, составляет 200 долл., а оставшиеся 188 долл. будут распределены между основными средствами

Примечание 3. Сумма, относимая на объекты недвижимости, составляет 38,956 (500 · 45/580 (шаг 3) + 500·188/575 долл. (шаг 4)) тыс. долл.

Примечание 4. Сумма, относимая на автомобили, составляет 5,844 (75 · 45/580 (шаг 3) + 75·188/575 (шаг 4)) тыс. долл.

Использование отдельного счёта для признания убытка от обесценения, на наш взгляд, представляется обоснованным, поскольку согласно МСФО (IAS) 36 в последующие периоды возможен возврат ранее признанного убытка от обесценения.

Второй подход. Базовое условие: гудвилл (корпоративный актив) не может быть обоснованно отнесён на ЕГДС. В этом случае предприятие должно определить наименьшую группу генерирующих единиц, к которой может быть отнесён гудвилл. При этом проверка на обесценение проводится в два этапа (рис. 3).

«Тест изнутри». Проверка на обесценение проводится на уровне отдельной, входящей в группу ЕГДС, в отношении которой имеются признаки обесценения. В случае наличия убытка от обесценения он распределяется между активами данной ЕГДС, попадающими в сферу применения МСФО (IAS) 36, пропорционально их балансовой стоимости

«Тест снаружи» проводится на уровне группы ЕГДС, на которую отнесён гудвилл. При этом балансовая стоимость группы генерирующих единиц с учётом полного гудвилла сравнивается с возмещаемой стоимостью этой группы генерирующих единиц. Убыток от обесценения направляется сначала на уменьшение балансовой стоимости гудвилла, отнесённого на группу единиц, затем – на другие активы группы единиц пропорционально балансовой стоимости каждого актива в группе единиц

Рис. 3. Алгоритм проверки на обесценение в ситуации, когда гудвилл (корпоративные активы) не может быть обоснованно распределён

Рассмотрим особенности применения второго подхода на примере.

Пример 2. 30 марта 2013 года компания «Экосервис» приобрела 100 % акций компании «ГринКом» за 220 тыс. долл. Справедливая стоимость чистых активов «ГринКом», в составе которой можно выделить ЕГДС 1, 2 и 3, по состоянию на указанную дату, оценивалась в 180, а на 31 декабря 2013 года – в 235 тыс. долл.

31 декабря 2013 года компания «Экосервис» провела проверку гудвилла, возникшего в результате приобретения «ГринКом», на наличие признаков обесценения. Обоснованно распределить гудвилл на ЕГДС оказалось невозможным, но все другие чистые активы «ГринКом» распределены между тремя ЕГДС (табл.3). Возмещаемая стоимость «ГринКом» как группы ЕГДС на 31 декабря 2013 года составила 230 тыс. долл.

Необходимо показать, как произошедшие события будут отражены в консолидированной финансовой отчётности группы «Экосервис».

Основные положения расчёта:

– гудвилл, возникший в результате приобретения «ГринКом», составил 40 (220 – 180) тыс. долл. По условию он не может быть распределён между отдельными ЕГДС, тогда его проверка на обесценение включает 2 этапа;

– *первый этап* – проверка на обесце-

нение на уровне отдельных ЕГДС. Возмещаемая стоимость ЕГДС 2 и 3 превышает их балансовую стоимость, а возмещаемая стоимость ЕГДС 1 – ниже балансовой стоимости её чистых активов. Это означает, что активы ЕГДС 1 обесценились;

– убыток от обесценения в сумме 20 тыс. долл. необходимо распределить между основными средствами и нематериальными активами, входящими в состав данной генерирующей единицы в следующих пропорциях (табл. 4):

14 (70·20/100) тыс. долл. на основные средства;

6 (30· 20/100) тыс. долл. – на нематериальные активы;

– *второй этап* – проверка на обесценение активов компании «ГринКом» (тестируем три генерирующие единицы и гудвилл вместе). После признания убытка от обесценения для ЕГДС 1 «промежуточная» балансовая стоимость чистых активов «ГринКом», включая деловую репутацию, равна 255 тыс. долл. (табл. 5). Поскольку возмещаемая стоимость «ГринКом», рассматриваемая как единая ЕГДС, составила 230 тыс. долл., существует дополнительный убыток от обесценения в сумме 25 тыс. долл., который следует признать. Убыток от обесценения относится на уменьшение гудвилла, в результате его балансовая стоимость сократится до 15 (40 – 25) тыс. долл.

Таблица 3

Распределение чистых активов «ГринКом» между ЕГДС, тыс. долл.

	ЕГДС 1	ЕГДС 2	ЕГДС 3	Итого
Основные средства	70	35	40	145
Нематериальные активы	30	5	-	35
Чистые оборотные активы	20	20	15	55
Итого балансовая стоимость ЧА	120	60	55	235
Возмещаемая стоимость	100	70	60	230

Таблица 4

Распределение убытка от обесценения на активы ЕГДС 1, тыс. долл.

Чистые активы ЕГДС 1	До распределения убытка от обесценения	Распределение убытка от обесценения	После распределения убытка от обесценения
Основные средства	70	(14)	56
Нематериальные активы	30	(6)	24
Чистые оборотные активы	20	-	20
Итого	120	(20)	100

Таблица 5

Распределение убытка от обесценения группы генерирующих единиц, тыс.долл.

Компонент активов компании «ГринКом»	Стоимость после выполнения первого этапа обесценения	Изменение балансовой стоимости активов	Стоимость после выполнения второго этапа обесценения
Гудвилл	40	(25)	15
ЕГДС 1	100	-	100
ЕГДС 2	60	-	60
ЕГДС 3	55	-	55
<i>Итого</i>	255	(25)	230

При формировании консолидированного ОФП группы «Экосервис» на 31 декабря 2013 года будет признана стоимость активов дочерней компании «ГринКом» в сумме 230 тыс. долл., а в консолидированном отчёте о совокупном доходе (далее – ОСД) – убыток от обесценения в сумме 45 тыс. долл.

Фрагмент ОФП по состоянию на 31 декабря 2013 год

	тыс.долл.
Гудвилл	15
Нематериальные активы (24+5)	29
Основные средства (56+35+40)	131
Оборотные активы (20+20+15)	55

Фрагмент ОСД за 2013 год

	тыс.долл.
Обесценение основных средств и нематериальных активов (1 этап)	(20)
Обесценение гудвилла (2 этап)	(25)

Представленные примеры позволяют понять сущность двух базовых подходов МСФО (IAS) 36 к обесценению гудвилла.

Восстановление ранее признанного убытка от обесценения ЕГДС. Однако кроме процессов обесценения генерирующей единицы могут развиваться и обратные процессы, в рамках которых утраченная ранее стоимость восстанавливается (например, в случае, когда использование отдельных ЕГДС вновь имеет высокоэффективные перспективы). В связи с этим согласно п. 110 МСФО (IAS) 36 на каждую отчётную дату компания должна оценивать наличие признаков того, что убыток от обесценения, признанный в предыдущие периоды в отношении актива (кроме гудвилла), больше не существует или уменьшился. При наличии таких признаков следует оценить возмещаемую стоимость ЕГДС с тем, чтобы определить размер восстановленного убытка от обесценения ЕГДС. Восстановленный убыток от обесценения генерирующей единицы дол-

жен быть распределён между отдельными входящими в неё активами пропорционально их балансовой стоимости. Исключение составляет гудвил, убыток от обесценения которого восстановлению не подлежит. Кроме того, Стандарт вводит ещё одно ограничение: в результате распределения восстановленного убытка между активами генерирующей единицы балансовая стоимость отдельного актива не должна превышать наименьшее значение из:

- возмещаемой стоимости актива (если она поддаётся определению);
- балансовой стоимости, которая была бы определена (за вычетом амортизации), если бы в предшествующие периоды в отношении актива не признавался убыток от обесценения.

Восстановление убытка от обесценения актива признаётся в ОСД (раздел – отчёт о прибыли и убытках) в качестве прибыли за исключением случаев, когда актив учитывается по переоценённой стоимости в соответствии с другим МСФО

(например, МСФО (IAS) 16). Возврат убытка от обесценения актива, учитываемого по переоценённой стоимости, кредитруется непосредственно на счёт капитала.

Раскрытие информации. МСФО (IAS) 36 требует подробного раскрытия информации в финансовой отчётности в отношении обесценения: а) об оценках, которые использовались при определении возмещаемой стоимости ЕГДС, включающих гудвилл; о событиях и обстоятельствах, которые привели к признанию или восстановлению убытка от обесценения; б) о суммах убытка от обесценения, признанного или восстановленного в течение периода.

Выводы

1. Согласно требованиям МСФО (IAS) 36, при наличии признаков обесценения активы должны проходить проверку на обесценение.

2. В случае, когда применение индивидуального подхода к проверке актива на обесценение невозможно, тестирование проводится на уровне ЕГДС, под которой понимается наименьшая идентифицируе-

мая группа активов, которая создаёт приток денежных средств, в значительной степени независимый от притока денежных средств от других активов или групп активов.

3. Убыток от обесценения признаётся в случае, если балансовая стоимость ЕГДС превышает её возмещаемую стоимость. Такой убыток уменьшает балансовую стоимость активов ЕГДС в определённой последовательности: в первую очередь списывается гудвилл, затем убыток распределяется на остальные активы на пропорциональной основе.

4. Стандарт выделяет два базовых подхода к проверке на обесценение гудвилла: а) на уровне ЕГДС; б) на уровне группы ЕГДС.

5. При наличии признаков восстановления стоимости ЕГДС это восстановление возможно в сумме, не превышающей ранее признанных убытков от обесценения. Это относится ко всем обесценённым ранее объектам за исключением убытков от обесценения гудвилла.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчётности (IAS) 36 «Обесценение активов» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/02/main/ias36.pdf> (дата обращения: 12.09.2014).
2. Шаикова, Н. Как провести тест на обесценение активов // МСФО на практике. 2011. № 6. [Электронный ресурс]. URL: <http://msfopractice.ru/article.aspx?aid=284998>
3. Пыльцов, В., Павлова, Т. МСФО 36 «Обесценение активов» Детальный анализ // Двойная запись. 2005. №12 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nsfo.ru/docs/Pylcov33.doc>
4. Филина, О. Рассчитываем и оцениваем гудвилл // Актуальная бухгалтерия. 2013. № 11. [Электронный ресурс]. URL: http://gaap.ru/articles/Rasschityvaem_i_otseivaem_gudvill/
5. Генералова, Н.В. Гудвилл в финансовой отчётности по МСФО / Н.В. Генералова, Н.А. Соколова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 16. – С.16-27.
6. Кузьмин, М. Введение в МСФО. МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» / М. Кузьмин // МСФО на практике. – 2013. – № 11. – С. 52-63
7. Говоров, В. Обесценение активов [Электронный ресурс]. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс»: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 03.08.2014).
8. Малиновская, Н.В. Применение международной практики при проверке активов на обесценение / Н.В. Малиновская // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 13. – С.46-49.
9. Щадилова, С.Н. Обесценение внеоборотных активов в соответствии с МСФО (IAS) 36 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс»: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 09.08.2014).
10. Читуренко, Е.В., Лисовская, И.А., Трапезникова, Н.Г. Практика применения МСФО: подготовка финансовой отчётности (часть 1). [Электронный ресурс]. URL: http://www.amazon.com/dp/BOOMVNP16/ref_rdr_kindle_ext_tmb

Статья поступила в редакцию 18.09.14.

Ссылка на статью: Лисовская И.А., Трапезникова Н.Г. Обесценение единицы, генерирующей денежные средства: практика применения // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (23). – С. 79-92.

Информация об авторах

ЛИСОВСКАЯ Ирина Анатольевна – доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Область научных интересов – международные стандарты финансовой отчётности, корпоративные финансы, налоговый менеджмент. Автор более 70 публикаций, в том числе пяти учебных пособий и одной монографии.

ТРАПЕЗНИКОВА Наталья Геннадьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита и контроллинга, Московский государственный университет дизайна и технологии. Область научных интересов – бухгалтерский учёт, бухгалтерская (финансовая) отчётность, международные стандарты финансовой отчётности. Автор более 20 публикаций.

DEVALUATION, GENERATING MONEY FUNDS: PRACTICAL APPLICATION

I. A. Lisovskaya¹, N. G. Trapeznikova²

¹Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
82, Vernadskiy avenue (building 1), Moscow, 119571, Russian Federation
E-mail: lisovskaya@bk.ru

²Moscow State University of Design and Technologies,
33 (building 1), Sadovnicheskaya, Moscow, 117997, Russian Federation
E-mail: nata-trapeznikova@yandex.ru

Key words: *IAS; unit, generating finances; recoverable amount; fair value less costs to sell; value in use; loss caused by devaluation; goodwill; corporate assets.*

ABSTRACT

*The necessity of integration of Russian economy into the global economic system and further rapprochement of Russian Accounting Standards with the international standards defines the necessity to learn the international standards of financial statements. One of the most complex problems for the accountants, mastering the International Accounting Standards, is recording of assets devaluation. Devaluation of long-term assets is regulated by International Accounting Standards (IAS) 36 "Asset impairment" in the global best practices. **The goal of the research** is to analyze key problems of acceptance and recording in the financial accounting of the losses caused by devaluation, generating money funds from the perspective of International Accounting Standards. The main point of the "cash-generating unit" category, was considered in the paper; the International Accounting Standards (IAS) 36 requirements concerning attribution of the fixed assets to the unit, generating money funds were revealed; the problems of allocation of the assets in the unit, generating money funds, were found. Check algorithm of cash-generating unit devaluation from the perspective of International Accounting Standards is considered, a basis approach of the standard to reveal existing devaluation of the main funds and intangible assets, the basis of which is comparison of book and recoverable amount of cash-generating unit, is offered. Whereas, recoverable amount is established by means of comparative assessment of value in use and asset fair value minus costs to its sale. **Results.** The main requirements of the International Accounting Standards (IAS) 36 to accept the losses due to devaluation and allocation among the assets of unit, generating money funds, were revealed. Particular attention was given to the most complex problem – the procedure of goodwill devaluation, obtained after companies merger; two main approaches to the test of devaluation: cash-generating unit level and the level of cash-generating unit were considered; practical examples of the survey performance were given. The problems of recovery of earlier accepted losses and revealing of the information in the accounting about devaluation of cash-generating unit were considered. The main positions of the International Accounting Standards (IAS) 36, specifying the order of acceptance recording in the account of the losses caused by devaluation of cash-generating unit were grounded in the conclusions.*

REFERENCES

1. International Accounting Standard (IAS) 36 «Impairment of Assets» (in Russian) Available at: URL: <http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/02/main/ias36.pdf> (reference date: 12.09.2014).
2. Shashkova N. Kak provesti test na obesenenie aktivov [How to make a test for impairment of assets]. MSFO na praktike [IFRS in practice]. 2011. No 6. Available at: <http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=284998>
3. Pyl'cov V., Pavlova T. MSFO 36 «Obescenenie aktivov» Detal'nyj analiz [Detailed analysis]. Dvojnaja zapis [Double entry]. 2005. No 12. Available at: <http://www.nsfo.ru/docs/Pylcov33.doc>
4. Filina O. Rasschityvaem i ocenivaem gudvill [Calculation and appreciation of goodwill]. Aktual'naja buhgalterija [Current accounting]. 2013. No 11. Available at: http://gaap.ru/articles/Rasschityvaem_i_otseivaem_gudvill/
5. Generalova N.V., Sokolova N.A. Gudvill v finansovoj otchetnosti po MSFO [Goodwill in the IFRS financial reporting]. *Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet* [International Accounting]. 2013. No 16. Pp. 16-27.
6. Kuz'min M. Vvedenie v MSFO. MSFO (IAS) 36 «Obescenenie aktivov» [Introduction to IFRS. IAS 36 «Impairment of Assets»]. *MSFO na praktike* [IFRS in practice]. 2013. No 11. Pp.52-63.
7. Govorov V. Obescenenie aktivov [Impairment of Assets]. URL: <http://www.consultant.ru> (reference date: 03.08.2014).
8. Malinovskaja N.V. Primenenie mezhdunarodnoj praktiki pri proverke aktivov na obescenenie [Application of international practice while checking assets for impairment]. *Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet* [International Accounting]. 2012. No 13. Pp. 46-49.
9. Shhadilova S.N. Obescenenie vneoborotnyh aktivov v sootvetstvii s MSFO (IAS) 36 [Impairment of long-lived assets in accordance with IFRS (IAS) 36]. URL: <http://www.consultant.ru> (reference date: 09.08.2014)
10. Chipurenko E., Lisovskaya I., Trapeznikova N. IFRS application practice: Russian edition (IFRS in Russia Book 1) Available at: http://www.amazon.com/dp/B00MVNMP16/ref=rdr_kindle_ext_tmb

The article was received 18.09.14.

Citation for an article: Lisovskaya I. A., Trapeznikova N. G. Devaluation, generating money funds: practical application. Vestnik of Volga State University of Technology. Ser.: Economics and Management. 2014. No 4(23). Pp. 79-92.

Information about the authors

LISOVSKAYA Irina Anatolijevna – Doctor of Economic Sciences, Professor at the Chair of Accountancy, Economic Analysis and Audit, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. Research interests – international standards of financial statements, corporate finance, fiscal management. The author of more than 70 publications, including five study guides and one monograph.

TRAPEZNIKOVA Natalia Gennadiyevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Chair of Audit and Controlling, Moscow State University of Design and Technologies. Research interests – accountancy, financial statements, international standards of financial statements. The author of more than 20 publications.

ХРОНИКА СОБЫТИЙ

УДК 338.43

ФУНДАМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ В РЕГИОНЕ

Рецензия на коллективную монографию: Модернизация механизма устойчивого развития сельских территорий: монография / Е. Г. Коваленко, Т. М. Полушкина, О. Ю. Якимова и др.; под общей ред. Е. Г. Коваленко. – М.: Издательский дом Академии естествознания, 2014. – 166 с.

Рецензируемая монография представляет собой результат исследований авторского коллектива кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва». Монография посвящена новым и весьма актуальным вопросам модернизации механизма устойчивого развития сельских территорий. Значимость исследования подтверждается тем, что на фоне общих проблем устойчивого социально-экономического развития страны особое внимание должно уделяться наиболее слабому звену – сельским территориям, переживающим глубокий системный кризис, но обладающим мощным потенциалом и выполняющим важные народнохозяйственные функции. Дополнительный интерес обусловлен отсутствием серьёзных научных разработок по сельским территориям, рассматривающих их как социально-экономическую систему, основными взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами которой являются население, природная среда, экономика, экология и социальная сфера.

Научная новизна издания заключается в теоретическом обосновании концептуальной модели устойчивого развития сельских территорий, существенно отличающейся от реализуемой в настоящее время на практике.

Структура монографии логична, каждый обособленный блок выделен в самостоятельную главу, а все главы в своей

совокупности представляют цельную картину исследуемого процесса.

Первая глава «Формирование новой парадигмы устойчивого развития сельских территорий как условие безопасности России» раскрывает сущность и научные подходы к устойчивому развитию сельских территорий. В ней отражены основные функции и тенденции изменений российского села, подчеркнута роль сельской местности как основы национальной безопасности, рассмотрен зарубежный и отечественный опыт формирования политики сельского развития.

Заслуживает внимания авторский подход к разработке концептуальной модели устойчивого развития сельских территорий. Отмечено, что главной целью государственной политики сельского развития должна стать не поддержка сельскохозяйственного производства, хотя объёмы её должны многократно возрасти, направления и участники – существенно расширяться, а сбережение сельского населения и повышение качества его жизни. Обосновано, что в основу политики должны быть положены принципы: равного доступа сельского населения к социальным услугам в соответствии с социальными стандартами для различных типов населённых пунктов; полного учёта природного, демографического, социального, производственного, экологического и финансового потенциала села и возможностей его саморазвития; обязательного массового участия сельского сооб-

щества в разработке и реализации программ устойчивого развития сельских территорий; ответственности органов государственного и муниципального управления за положительные изменения основных индикаторов сельского развития и сокращение дифференциации сельских поселений по ключевым показателям устойчивости.

Вторая глава «*Мониторинг современного состояния и устойчивости развития сельских территорий*» посвящена вопросу организации мониторинга состояния сельской местности в целях получения достоверной информации и комплексной оценки уровня и устойчивости развития сельских поселений, их классификации или типологизации, научного обоснования рекомендаций по повышению устойчивости разных типов сельской местности.

Большое внимание уделено предлагаемой автоматизированной системе мониторинга сельских территорий, обеспечивающей более быстрое получение результатов оценки уровня устойчивости в целом и по отдельным составляющим (экономической, социальной, экологической). Показаны возможности использования автоматизированной системы мониторинга органами исполнительной власти, заключающиеся в целостном представлении о состоянии отдельных муниципальных образований, своевременной разработке регулирующих воздействий, направленных на поддержку позитивных и ослабление негативных тенденций.

Дана характеристика уровня развития сельской местности и очерчивается круг накопившихся проблем. Анализ 22 муниципальных районов Республики Мордовия позволяет авторам сделать вывод как о невысоком уровне устойчивости сельских территорий, так и об их значительной дифференциации.

В третьей главе «*Формирование стратегии развития сельских территорий региона*» подчёркивается, что одним из наиболее эффективных способов пре-

ломления кризисной ситуации на селе выступает стратегическое управление, которое способно вызвать импульс для устойчивого развития сельской местности. Предложена схема стратегического управления развитием сельских территорий, предполагающая обоснование миссии, которая на общенациональном уровне сформулирована как обеспечение населения страны высококачественным продовольствием, а сельского населения – достойным уровнем и качеством жизни.

Предложено принять для каждого субъекта РФ Стратегию развития сельских территорий на период до 2025 года, предполагающую разработку регионального законодательства для обеспечения согласованности и взимоподчиняемости целей и направлений стратегического управления сельской местностью. Подчёркнуто, что дальнейшее воплощение основ региональной стратегии необходимо осуществить в стратегиях устойчивого развития сельских муниципальных районов и отдельных поселений. Для каждого типа сельской местности необходимо обосновать свои цели и приоритеты развития, а для софинансирования их реализации из вышестоящих бюджетов требуется ранжирование по остроте проблем, применяемым инструментам и времени решения.

Заключительная глава «*Государственное регулирование развития сельских территорий*» раскрывает необходимость перехода на дифференцированный подход к государственному регулированию развития сельских территорий с учётом их особенностей, с целью создания условий для саморазвития и активизации человеческого потенциала. Выявлено, что эффективность государственного регулирования развития сельских территорий прямо обусловлена рациональным сочетанием мер, принимаемых на федеральном и региональном уровнях. Активизация человеческого потенциала, проживающего на этих территориях, формирование установки на соци-

альную активность и мобильность сельского населения обеспечивается эффективным местным самоуправлением.

Важная роль в главе отводится структурам поддержки, помогающим в распространении информации, разработке проектов, подготовке заявок на получение грантов, обеспечивающим обратную связь. В этой связи в регионах предлагается создание агентств по развитию сельских территорий, призванных обеспечить сельскому сообществу возможность участия в управлении основными процессами социально-экономического развития.

Достоверность результатов исследования подтверждается системным подходом к изучению сельских территорий, привлечением большого количества научных трудов отечественных и зарубежных учёных, международных и российских законодательных актов и нормативно-правовых документов, глубоким анализом статистической информации и отчётов официальных государственных органов.

В монографии соблюдены требования к полноте элементов справочно-

сопроводительного аппарата, имеются аннотация, оглавление, введение, указатели, библиографический список (72 источника), приложения. Издание содержит достаточное количество иллюстрационного материала (26 таблиц и 16 рисунков). Стилль изложения – научный.

Коллективная монография обладает практической значимостью, поскольку содержит предложения по формированию системы стратегического управления и методы государственного регулирования развитием сельских территорий, являющихся основой обеспечения продовольственной безопасности, сохранения культуры и социального контроля над территорией страны.

Издание может представлять интерес для широкого круга читателей: государственных и муниципальных служащих, руководителей и представителей бизнеса в АПК, преподавателей и студентов экономических и сельскохозяйственных специальностей, научных работников и аспирантов, изучающих проблемы и перспективы сельского развития.

© А. Д. Арзамасцев

Статья поступила в редакцию 17.09.14.

АРЗАМАСЦЕВ Алексей Дмитриевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления и права, Поволжский государственный технологический университет (Российская Федерация, 424000, Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3). Область научных интересов – государственное регулирование экономики, государственное и муниципальное управление. Автор более 150 публикаций, в том числе пяти монографий.

E-mail: ArzamascevAD@volgatech.net

FUNDAMENTAL RESEARCH IN THE REGION

A Review of Multi-Authored Monograph: Kovalenko E.G., Polushkina T.M., Yakimova O.Yu., et al. Modernization of the Device for Sustainable Development in the Rural Areas: monograph; under the general editorship of E.G. Kovalenko. Moscow: Publishing house of the Russian Academy of Natural Sciences, 2014. 166 p.

ARZAMASTSEV Alexey Dmitrievich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head at the Chair of Management and Law, Volga State University of Technology. Research interests – state regulation of economy, state and municipal management. The author of more than 150 publications, including five monographs. E-mail: ArzamascevAD@volgatech.net

УДК 338.24:327

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА ФАКУЛЬТЕТЕ УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

Третий год на факультете управления и права активно развиваются международные научные связи с университетом Словацкой Республики – Высшей школой Данубиус. Это высшее учебное заведение Словакии называют также Высшей школой в Сладковичово или Вышеградской высшей школой. В словацком вузе три факультета – юридический, социальной работы и местного самоуправления. Словакия – государство в Центральной Европе, член Европейского союза. Республика отличается высокой степенью децентрализации местного управления. Каждый из восьми краёв (административных единиц) Словакии официально имеет статус «самоуправляемого края». Словацкая республика – страна городов: если поселение имеет число жителей три с половиной тысячи человек, оно уже имеет статус города. Интересный опыт местного самоуправления, специфика словацкого муниципального управления, впитавшая традиции международного права – всё это привлекает внимание учёных и преподавателей факультета управления и права нашего университета.

После обмена делегациями Вышеградской высшей школы и Поволжского государственного технологического университета в 2012 году между вузами был заключён договор о сотрудничестве. Сегодня этот международный договор наполнился реальным содержанием и принёс свои результаты. В ПГТУ с лекциями приезжали словацкие коллеги из Сладковичово, в научных изданиях Волгатеха опубликованы статьи учёных из Словакии. В «Вестнике ПГТУ» серии «Экономика и права» подготовлена к публикации статья проректора по международным связям Высшей школы Данубиус А. Янкуровой, в которой наша словацкая коллега делится результатами научных изысканий в области менеджмента муниципального и государственного управле-

ния на примере стран Европейского союза. В 2013 году в «Вестнике ПГТУ» опубликована статья ректора словацкого вуза М. Даниша, посвящённая особенностям местного самоуправления в Словакии, выполненная в сотрудничестве с учёными кафедры управления и права ПГТУ.

В 2013–2014 учебном году студентка факультета управления и права Елена Токтаулова прошла преддипломную практику на факультете местного самоуправления в Высшей школе Данубиус, результатом которой стала выпускная квалификационная работа на тему «Совершенствование механизма функционирования местного самоуправления Республики Марий Эл с учётом опыта стран Европейского союза (на примере Словацкой Республики)». Эта работа, выполненная под научным руководством профессора кафедры управления и права Г.В. Рокиной, заняла первое место на II Российском конкурсе выпускных квалификационных работ в области государственного и муниципального управления Министерства образования и науки (2014 г.).

С 2014 года ректор Высшей школы Данубиус профессор Мирослав Даниш вошёл в состав редакционной коллегии «Вестника ПГТУ». Мирослав Даниш (род. в 1960 году) – крупный словацкий учёный, организатор науки, известный поэт, издатель и общественный деятель.

В День народного единства 4 ноября 2014 года в Кремле Президент Российской Федерации В.В. Путин наградил нашего словацкого коллегу медалью А.С. Пушкина. Эта государственная награда РФ была вручена Мирославу Данишу за вклад в укрепление дружбы и сотрудничества с Россией.

Коллектив факультета управления и права сердечно поздравляет профессора Мирослава Даниша с высокой государственной наградой и надеется на укрепление научных связей между нашими вузами.

Г. В. Рокина

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Редакция журнала «Вестник Поволжского государственного технологического университета» принимает к публикации статьи, соответствующие профилю издания, объемом 6–15 страниц, включая рисунки.

Статья должна содержать только оригинальный материал, отражающий результаты завершенных исследований автора.

К печати принимаются материалы, которые не опубликованы и не переданы в другие редакции. Рукописи проходят обязательное рецензирование. В «Вестнике ...» печатаются только статьи, получившие положительные рецензии.

Отклоненные в результате рецензирования материалы возвращаются в одном экземпляре (с приложением копии рецензии).

Требования к оригиналам предоставляемых работ

Структура научной статьи

1. Аннотация (3–4 предложения).
2. Ключевые слова или словосочетания (не более 10) отделяются друг от друга точкой с запятой.
3. Введение (оценка состояния вопроса, основанная на обзоре литературы с мотивацией актуальности; выявленное противоречие, позволяющее сформулировать проблемную ситуацию).
4. Цель работы, направленная на преодоление проблемной ситуации (1–2 предложения).
5. Решаемые задачи, направленные на достижение цели.
6. Математическое, аналитическое или иное моделирование.
7. Техника эксперимента и методика обработки или изложение иных полученных результатов.
8. Интерпретация результатов или их анализ.
9. Выводы, отражающие новизну полученных результатов, показывающих, что цель, поставленная в работе, достигнута.

Требования к оформлению статьи

Статья должна быть предоставлена в электронном виде и компьютерной распечатке (2 экз.) на бумаге формата А4. Шрифт Times New Roman, размер шрифта 12 пт, межстрочный интервал одинарный. Поля: внутри – 2 см, верхнее, нижнее, снаружи – 3 см (зеркальные поля), абзацный отступ первой строки на 0,75 см.

На первой странице статьи слева печатается УДК (размер шрифта 10 пт, прямой, светлый) без отступа. Название статьи печатается по центру (размер шрифта 14 пт, прямой, полужирный, прописной). Ниже, по центру – инициалы, фамилия автора (размер шрифта 12 пт, курсив, полужирный). После фамилий авторов указываются места работы: первая строка – название организации, вторая строка – почтовый адрес (размер шрифта 10 пт, прямой). После адресов указывается электронный адрес контактного автора.

Далее размещается аннотация (выравнивание по ширине, размер шрифта 10 пт, курсив, отступ слева и справа 1 см). Аналогично оформляются ключевые слова. Ключевые слова статьи предоставляются на **русском и английском языках**.

Также необходимо предоставить **авторское резюме** статьи на русском и английском языках.

Авторское резюме должно быть понятным без обращения к самой публикации.

Авторское резюме к статье является основным источником информации в отечественных и зарубежных информационных системах и базах данных, индексирующих журнал.

Авторское резюме должно излагать существенные факты работы, и не должно преувеличивать или содержать материал, который отсутствует в основной части публикации.

Структура резюме должна повторять структуру статьи и включать введение, цели и задачи, методы, результаты, заключение (выводы).

Результаты работы описывают предельно точно и информативно. Приводятся основные теоретические и экспериментальные результаты, фактические данные, обнаруженные взаимосвязи и закономерности. При этом отдается предпочтение новым результатам и данным долгосрочного значения, важным открытиям, выводам, которые опровергают существующие теории, а также данным, которые, по мнению автора, имеют практическое значение.

Выводы могут сопровождаться рекомендациями, оценками, предложениями, гипотезами, описанными в статье.

Сведения, содержащиеся в заглавии статьи, не должны повторяться в тексте авторского резюме.

Следует избегать лишних вводных фраз (например, «автор статьи рассматривает...»). Исторические справки, если они не составляют основное содержание документа, описание ранее опубликованных работ и общеизвестные положения в авторском резюме не приводятся.

В тексте авторского резюме следует употреблять синтаксические конструкции, свойственные языку научных и технических документов, избегать сложных грамматических конструкций.

В тексте авторского резюме следует применять значимые слова из текста статьи.

Текст авторского резюме должен быть лаконичен и четок, свободен от второстепенной информации, лишних вводных слов, общих и незначащих формулировок.

Текст должен быть связным, разрозненные излагаемые положения должны логично вытекать одно из другого.

Сокращения и условные обозначения, кроме общеупотребительных, применяют в исключительных случаях или дают их расшифровку и определения при первом употреблении в авторском резюме.

В авторском резюме не делаются ссылки на номер публикации в списке литературы к статье.

Можно использовать техническую (специальную) терминологию вашей дисциплины, четко излагая свое мнение и имея также в виду, что вы пишете для международной аудитории.

Текст должен быть связным с использованием слов «следовательно», «более того», «например», «в результате» и т.д. («consequently», «moreover», «for example», «the benefits of this study», «as a result» etc.), либо разрозненные излагаемые положения должны логично вытекать один из другого.

Необходимо использовать активный, а не пассивный залог, т.е. «The study tested», но не «It was tested in this study» (частая ошибка российских аннотаций).

Объем текста авторского резюме не менее 250-300 слов.

Формулы и отдельные символы набираются с использованием редакторов формул Microsoft Equation или Math Type (не вставлять формулы из пакетов MathCad и MathLab, а также не следует использовать стандартную вставку математических формул или построение собственных формул с помощью библиотеки математических символов).

Иллюстрации. Схемы, графики, диаграммы и т.п. принимаются только в векторных форматах (Word, Excel, Visio, CorelDraw, Adobe Illustrator и др.). Графический материал принимается только в черно-белом изображении, должен быть четким и не требовать перерисовки. Графики должны выделяться линиями разного стиля (**не делать их цветными**) или отмечаться цифрами. Фотографии и скриншоты должны выполняться в растровых форматах (tiff, bmp, png и др.) достаточного расширения (300 dpi) и четкости.

Таблицы и рисунки должны быть вставлены в текст после абзацев, содержащих ссылку на них.

Размеры иллюстраций не должны превышать размеров текстового поля (не более 15 см).

Список литературы оформляется согласно порядку ссылок в тексте (где они указываются в квадратных скобках) и в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 в двух вариантах:

1) на русском;

2) на языке оригинала латинскими буквами (References). Если русскоязычная статья была переведена на английский язык и опубликована в английской версии, то необходимо указывать ссылку из переводного источника. Библиографические описания российских публикаций составляются в следующей последовательности: авторы (транслитерация), перевод названия статьи (монографии) в транслитерированном варианте, перевод названия статьи (монографии) на английский язык в квадратных скобках, название источника (транслитерация, курсив), выходные данные с обозначениями на английском языке.

Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Статья должна быть подписана автором. После подписи автора и даты указываются его фамилия, имя, отчество (полностью), ученая степень, должность, место работы с указанием почтового адреса учреждения (на русском и английском языках), область научных интересов, количество опубликованных работ, телефон, e-mail.

К статье прилагаются следующие документы:

- авторское заявление с указанием рубрики журнала;
- экспертное заключение о возможности опубликования;
- рекомендация научного руководителя (для аспирантов и соискателей).

Материалы, не соответствующие вышеуказанным требованиям, не рассматриваются.

Адрес для переписки: 424000 Йошкар-Ола, пл. Ленина 3, ПГТУ,
редакция журнала «Вестник ПГТУ», **e-mail:** vestnik@volgatch.net

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Подробнее – на сайте ПГТУ: <http://www.volgatch.net>

Подписка на журнал осуществляется по «Объединенному каталогу. Пресса России. Газеты и Журналь» (подписной индекс 42913, тематический указатель: Научно-технические издания. Известия РАН. Известия вузов).