

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ «НИНХ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Доклады международной научно-практической конференции
(Новосибирск, 24–25 сентября 2013 года)

НОВОСИБИРСК
2013

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ «НИНХ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

АДМИНИСТРАЦИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
МЭРИЯ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА

Партнеры по проекту:
ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ТУРАРА РЫСКУЛОВА
ВОСТОЧНОУКРАИНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ

ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Доклады международной научно-практической конференции
(Новосибирск, 24–25 сентября 2013 года)

НОВОСИБИРСК

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ «НИНХ»

2013

NOVOSIBIRSK STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS AND INDUSTRIAL ENGINEERING OF SIBERIAN BRANCH OF
RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCE

NOVOSIBIRSK REGIONAL ADMINISTRATION
MAYOR OF NOVOSIBIRSK

Project partners:
ORENBURG STATE UNIVERSITY
KAZAKH ECONOMIC UNIVERSITY NAMED AFTER RYSKULOV
EST UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY
NAMED AFTER VOLODYMYR DAHL

CHALLENGES OF THE MODERN WORLD

International Scientific and Practice Conference
Novosibirsk, 24–25 September, 2013
Reports

NOVOSIBIRSK
NOVOSIBIRSK STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS
AND MANAGEMENT
2013

УДК 339.9
ББК 65.5
Б–925

Responsible for release:
V. V. Glinskiy

Б–925 Challenges of the Modern World: International Scientific and Practice Conference, Novosibirsk, 24–25 September, 2013. — Novosibirsk : NSUEM, 2013. — 680 c.

ISBN 978-5-7014-0628-3

The book contains reports presented at the International scientific-practical conference "Challenges of the modern world". Highlights the main challenges and prospects for economic and social development of the world economy: globalization, innovation, sustainable development, the formation of market relations and information technology. The problems are considered under the international, federal and regional levels. Submitted by experience and research from over twenty countries.

ISBN 978-5-7014-0628-3

УДК 339.9
ББК 65.5

© NSUEM, 2013

УДК 339.9
ББК 65.5
В–925

Ответственный за выпуск:
В. В. Глинский

В–925 Вызовы современного мира: Доклады международной научно-практической конференции (Новосибирск, 24–25 сентября 2013 года). — Новосибирск : НГУЭУ, 2013. — 680 с.

ISBN 978-5-7014-0628-3

Книга содержит доклады, представленные на Международной научно-практической конференции «Вызовы современного мира». Освещаются основные проблемы и перспективы экономического и социального развития мирового хозяйства: глобализация, инновации, устойчивое развитие, формирование рыночных отношений, информационные технологии. Проблемы рассматриваются применительно к мировому, федеральному и региональному уровням. Представлен опыт и исследования представителей более двадцати стран мира.

ISBN 978-5-7014-0628-3

УДК 339.9
ББК 65.5

© НГУЭУ, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

<i>Аджич С.</i> РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ В СТРАНАХ ЗАПАДНЫХ БАЛКАН: МЕЖДУ ЖЕЛАНИЯМИ, ВОЗМОЖНОСТЯМИ И ИЛЛЮЗИЯМИ	17
<i>Афанасьев В. Н.</i> СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИКИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ	25
<i>Авров А. П., Сабырова Г. К.</i> РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	46
<i>Вакуленко Е. С.</i> ВЕДЁТ ЛИ МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ К МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ В РОССИИ?	52
<i>Глинский В. В., Серга Л. К., Хван М. С., Филатов С. А.</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ..	78
<i>Драскович В., Джовович Р., Драскович М.</i> ПАРАДИГМАТИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ И ПАРАДИГМАТИКА НОВОЙ ЭКОНОМИКИ	85
<i>Демидова О.</i> АСИММЕТРИЧНЫЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ЭФФЕКТЫ ДЛЯ ВОСТОЧНЫХ И ЗАПАДНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ	91
<i>Егорова Н. Н.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ ИМИДЖА ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА. ТУРИСТСКАЯ ИМИДЖЕВАЯ СТРАТЕГИЯ	99
<i>Исманжанов А. И., Мурзакулов Н. М., Расаходжаев Б. С., Абдырахман уулу К., Самиев М. С., Ташиев Н. М.</i> ВЛИЯНИЕ ВОВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В ЭНЕРГООБЛАНС НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В КЫРГЫЗСТАНЕ	103
<i>Кисельников А. А., Щербак И. В.</i> МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	106
<i>Любященко С. Н.</i> ОЛИГОПОЛИИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	113
<i>Молае Б., Ахмади А.</i> ВЛИЯНИЕ ДЕМОКРАТИИ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ НА ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	119
<i>Патил С. Д.</i> МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ОТНОСИТЕЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ИНДИИ	128
<i>Салмани Д., Аббаси Г., Рахимзаде А., Салмани Ч.</i> ИНФЛЯЦИОННАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В ИРАНЕ	133
<i>Сардадвар С.</i> МОДЕЛЬ «ЦЕНТР-ПЕРИФЕРИЯ» В ЕВРОЗОНЕ И РОЛЬ МИГРАЦИИ	149
<i>Удальцова М. В.</i> ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И БАРЬЕРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА	157
<i>Хетеси Э., Верес З.</i> ПРИТВОРСТВО ИЛИ ОБЩИЙ ИНТЕРЕС? ЦЕНТРАЛЬНОЕВРОПЕЙСКАЯ ДИЛЕММА	161
<i>Хутабарат З., Деви Э. Ф., Джаджадининграт С. Т.</i> УСТОЙЧИВОСТЬ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ИНДОНЕЗИИ, ВКЛАД В ПРОГРАММУ РАЗВИТИЯ ПОСЛЕ 2015 ГОДА	170

РАЗДЕЛ 2. ПРЕДПРИЯТИЕ В ТУРБУЛЕНТНОЙ СРЕДЕ

<i>Амбрози М.</i> АУТОПОЭТИЧЕСКИЙ (САМОПОДДЕРЖИВАЮЩИЙСЯ) ПОДХОД К КОМАНДЕ, КОМАНДНОЙ РАБОТЕ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМ	175
<i>Афанасьев В. Н., Журавлёв С. А.</i> АНАЛИЗ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ВОДОСНАБЖЕНИИ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА	182
<i>Баранов П. П., Туровец А. А., Туровец Е. В.</i> МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ: ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ	195
<i>Бектембаева З. А., Арзаева Майя Ж.</i> МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС — ИСТОЧНИК УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	203
<i>Бурдастов А. Б.</i> РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ В РОССИИ	207
<i>Бланко М. Б., Хернандес Х. Г. Варгас</i> СТРАТЕГИИ МЕКСИКАНСКОГО КУЛЬТУРНОГО ПРОМЫСЛА (ПРОИЗВОДСТВА) ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО ДЖАЛИСКО. НА ПРИМЕРЕ ремесел хуичол.....	209
<i>Гурьянов Т. И.</i> ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ БАНКА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ	216
<i>Жиманска К.</i> ОТВЕТ ОБЪЕДИНЕНИЙ-КЛАСТЕРОВ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПИЩИ НА ПРОБЛЕМЫ ПИЩИ В МИРЕ	222
<i>Заев В. А., Зверев Д. С., Кислых В. Н.</i> ОПТИМИЗИРОВАННАЯ ОЦЕНКА ВЕЛИЧИНЫ ЗАЕМНЫХ И КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	227
<i>Заев В. А., Мокеева Н. С.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ОЧЕРЕДНОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ С ПАРАЛЛЕЛЬНО-ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫМ ЗАПУСКОМ	231
<i>Кошкина Г. М., Косенко Р. В.</i> УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	235
<i>Казакевич Е. А., Цевелев В. В.</i> ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК УРБАНИЗИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ	238
<i>Комажеч С., Тодорович И., Кривокатиц Д.</i> СТАНДАРТИЗАЦИЯ РАБОТЫ КАК ЧАСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТОДА «СНИЗУ-ВВЕРХ» ПРИ СОЗДАНИИ ХОЛДИНГА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ: НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛГРАДЕ	245
<i>Лукьянова З. А., Ромин С. Г.</i> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	252
<i>Лиханов К. А.</i> МАРКЕТИНГОВАЯ ЛОГИСТИКА: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ ПОТОКОВ	259
<i>Маслова Н. В.</i> ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ В СФЕРЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА	262
<i>Нанди В. Т.</i> УСТОЙЧИВОСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЧЕРЕЗ НЕФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ: В МИРЕ И В ИНДИИ	267
<i>Нурсалам</i> КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ЛЕСНОЙ ДЕРЕВНИ (НА ПРИМЕРЕ ИНДОНЕЗИИ)	273
<i>Немцева Ю. В.</i> ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВ ОСНОВНЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	280

<i>Пашиева М. Р.</i> РЕПУТАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ	288
<i>Покрышкин А. М.</i> АЛГОРИТМ ВЫБОРА ПРОГРАММЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ, ОСНОВАННЫЙ НА ПРОГНОЗНОЙ ОЦЕНКЕ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	294
<i>Соболев В. Ф.</i> ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ И ПЛАНОВ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА БАЗЕ ОПТИМИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ И ЕГО ПРИЛОЖЕНИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ.....	300
<i>Сулка Р., Озола И.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЛАТВИЙСКИХ БАНКАХ	304
<i>Фрейдина Е. В. Корох, А. А.</i> РЕФЛЕКСИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК МОДЕЛЬ СИСТЕМНОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ.....	319
<i>Фрейдина Е. В., Тропин А. А.</i> ЭФФЕКТ ИНТЕГРАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	326
<i>Хернандес Х. Г. Варгас</i> СТРАТЕГИИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА, СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ	334

РАЗДЕЛ 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО МЕЖДУ ТВОРЧЕСТВОМ И БЮРОКРАТИЕЙ

<i>Апполинар Р., Симон А. Д., Дангсала Д. М.</i> СТРАШНЫЕ БОЛЕЗНИ ТРЕБУЮТ РИСКОВАННЫХ СРЕДСТВ ЛЕЧЕНИЯ: НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЕДИНИЦЫ ДЛЯ УСИЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ЧАДЕ	340
<i>Балдарелли М.-Г., Дель Балдо М.</i> ПРОБЛЕМЫ БАЛАНСА МЕЖДУ СВОБОДНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ И МЕНЕДЖЕРИЗМОМ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ	352
<i>Баранов П. П.</i> К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ ТЕОРИИ АУДИТА	356
<i>Дементьева Н. М.</i> ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТА НОВОСИБИРСКА.....	366
<i>Давар Э.</i> К ВОПРОСУ О НЕАДЕКВАТНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МИКРОЭКОНОМИКИ — ЧТО ИДЁТ НЕ ТАК?.....	372
<i>Ковалев А. И.</i> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ВУЗА	381
<i>Лукьянова З. А., Гоманова Т. К.</i> ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТРОЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО НОВОЙ МОДЕЛИ.....	386
<i>Недобега Е. А.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ.....	389
<i>Сумская Т. В.</i> РОЛЬ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ В ФЕДЕРАТИВНОМ ГОСУДАРСТВЕ.....	395
<i>Степанова Н. А.</i> О ТЕКУЩЕМ СОСТОЯНИИ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕВЕРНОМ ГОРОДЕ: ПРИМЕР ЯКУТСКА	402
<i>Савельева Ю. В., Савельева М. Ю.</i> ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	414

<i>Уланова Н. К.</i> СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ К ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ	418
<i>Фролов И. В.</i> ТИПЫ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО УПРАВЛЕНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В ОБЩЕСТВЕ	423
<i>Швецов Ю. Г., Золотаренко С. Г., Руди Л. Ю.</i> МЕХАНИЗМЫ «ПРИВАТИЗАЦИЙ» СРЕДСТВ БЮДЖЕТОВ В БЮРОКРАТИЧЕСКОМ ГОСУДАРСТВЕ	430
<i>Хольтбрюгге Д., Барон А.</i> ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ: ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ	437

РАЗДЕЛ 4. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

<i>Аюба А. А., Булама К., Бабагана А.</i> АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА НИГЕРИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	442
<i>Архипов А. Е., Нюренбергер Л. Б.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МАССОВОГО ТУРИЗМА	447
<i>Бучтова Б.</i> ПОСЛЕДСТВИЯ ПОТЕРИ РАБОТЫ ВО ВРЕМЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА В ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	451
<i>Воловская Н. М.</i> МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СРЕДСТВО ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ.....	457
<i>Гагаринский А. В., Брызгунова Ю. А.</i> ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	463
<i>Ильиных С. А.</i> ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА	466
<i>Калинеску Т. В., Алекса О. Н.</i> ЭКОНОМИКА БЛАГОСОСТОЯНИЯ: СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА	471
<i>Краковецкая И. В., Телегина И. П.</i> МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РУКОВОДИТЕЛЯ НОВОГО ТИПА	480
<i>Корицкий А. В., Карелин И. Н.</i> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ОБРАЗОВАНИЯ НА РАСХОДЫ И СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ.....	483
<i>Корицкий А. В.</i> ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	487
<i>Клочков Г. А., Милёхина О. В., Заика М. М.</i> О ПОДХОДАХ К ПОСТРОЕНИЮ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ	492
<i>Капелюк С. Д.</i> РЕГИОНАЛЬНАЯ МИНИМАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В РОССИИ: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ	497
<i>Колесникова О. Н.</i> СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ).....	503
<i>Лихоносова А. С.</i> ДИЛЕММА НАЦИОНАЛЬНОГО ЭГОИЗМА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	508

<i>Малина С. С.</i> ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВОЙ ПОДГОТОВКИ МАГИСТРОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	513
<i>Милёхина О. В., Адова И. Б.</i> ГЕНЕЗИС ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ	518
<i>Мушкетова Н. С.</i> АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ПОЛЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	525
<i>Найденова П.</i> КОНЦЕПЦИЯ МОТИВАЦИИ: ОСОБАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И МЕНЕДЖМЕНТ ФИРМЫ	531
<i>Никифоров О. А.</i> К АНАЛИЗУ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ КВАЛИФИКАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ	537
<i>Плюснина Л. К.</i> МОДЕРНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ	540
<i>Полунин С. В., Казаков М. Н.</i> КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ВУЗА	544
<i>Приморач Д., Цингула Д., Борович Ф.</i> КАК РУКОВОДИТЬ КОМПАНИЕЙ — АНАЛИЗ АНКЕТИРОВАНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ В БОСНИИ И ГЕРЦЕГОВИНЕ	549
<i>Рантанен Т., Тойкко Т.</i> ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ: СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В ФИНЛЯНДИИ	558
<i>Серова Н. В.</i> О ПОВЕДЕНЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ	566
<i>Третьякова О. В.</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	570
<i>Терещенко С. Н., Терещенко Ю. Н.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА «МОБИЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ»	574
<i>Шадрина Л. Ю.</i> ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	576
<i>Шабашев В. А.</i> ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	582
<i>Хмилецки П.</i> АВТОНОМИЯ УНИВЕРСИТЕТА — МЕЖДУ ПОЛИТИКОЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ И ВМЕШАТЕЛЬСТВА	587

РАЗДЕЛ 5. ИКТ-ПОДДЕРЖКА БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Герхардт Э., Богданов О.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	594
<i>Ковалев А. Е.</i> ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ВИТРИНА ДАННЫХ	601
<i>Киджесмет М., Пичек Р.</i> АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ БИЗНЕСА В КРУПНЕЙШИХ СЕТЯХ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ В ХОРВАТИИ	604
<i>Калашиникова О. А., Милёхина О. В.</i> ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР: ОТ ВЫЖИВАНИЯ К УСТОЙЧИВОМУ УСПЕХУ	613
<i>Пашков П. М., Перфилов П. Г.</i> МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС ВЫГОД	619

<i>Пестунова Т. М., Родионова З. В.</i> ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ ПРАВ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИОННЫМ РЕСУРСАМ ОРГАНИЗАЦИИ.....	625
<i>Рыжов В. А., Пестунова Т. М., Пузынин Н. Г., Чеплиев М. В.</i> ПРОСТРАНСТВЕННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	630
<i>Султанова Е. С., Паиков П. М.</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОРПОРАТИВНЫМ ВЕБ-САЙТОМ	636
<i>Шардаков Е. А.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПОСТРОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ.....	642
<i>Шмарихина Е. С.</i> КАЧЕСТВО СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	649
<i>Фрейдина Е. В., Ботвинник А. А., Фрейдина Л. А.</i> РОБАСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЛОЖНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ: ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ	656
ОБ АВТОРАХ	665

CONTENT

SECTION 1. CONTEMPORARY ECONOMY AND GLOBALIZATION

<i>Adžić S.</i> REGIONALIZACION IN THE WESTERN BALKAN COUNTRIES BETWEEN WISHES, OPPORTUNITIES AND ILLUSIONS	17
<i>Afanasyev V. N.</i> STATISTICAL ANALYSIS OF MAIN SOCIAL-ECONOMIC INDICATORS OF THE ORENBURG REGION	25
<i>Avrov A. P., Sabyrova G. K.</i> REGIONAL SPECIFIC FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE KEYFACTORS FOR AGRICULTURAL INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.....	46
<i>Vakulenko E. S.</i> DOES MIGRATION LEAD TO CONVERGENCE IN RUSSIA?	52
<i>Glinskiy V. V., Serga L. K., Khvan M. S., Filatov S. A.</i> ASSESSMENT OF THE LEVEL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT FOR SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS	78
<i>Draskovic V., Jovovic R., Draskovic M.</i> THE PARADIGMATIC KNOWLEDGE AND THE PARADIGMATIC OF NEW ECONOMY	85
<i>Demidova O.</i> THE ASYMMETRIC SPATIAL EFFECTS FOR EASTERN AND WESTERN REGIONS OF RUSSIA..	91
<i>Egorova N. N.</i> TRANSFORMATION OF THE IMAGE OF INDUSTRIAL REGION: TOURIST IMAGE STRATEGY	99
<i>Ismanzhanov A. I., Murzakulov N. M., Rasakhodzhaev B. S., Abdyrakhman uulu K., Samiev M. S., Tashiev N. M.</i> THE IMPACT ON THE SOCIOECONOMIC SITUATION IN KYRGYZSTAN BY ATTRACTING RENEWABLES TO THE POWER BALANCE	103
<i>Kiselnikov A. A. Shcherbak, I. V.</i> MACROECONOMIC INDICATORS OF THE DEVELOPMENT OF THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT	106
<i>Lyubyashchenko S. N.</i> OLIGOPOLY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN GLOBALIZATION CONDITIONS	113
<i>Molaie B., Ahmadi A.</i> THE EFFECT OF DEMOCRACY, ECONOMIC STABILITY AND POLITICAL STABILITY ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT	119
<i>Patil S. D.</i> THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND INDIA'S RELATIVE RESILIENCE — A CASE STUDY ..	128
<i>Salmany D., Abbasi G., Rahimzadeh A., Salmany Ch.</i> INFLATION UNCERTAINTY AND ECONOMIC GROWTH IN IRAN	133
<i>Sardadvar S.</i> THE EURO-AREA'S CORE-PERIPHERY DIVIDE AND THE ROLE OF MIGRATION.....	149
<i>Udaltsova M. V.</i> TERRITORIALFACTORS AND BARRIERS OF MODERNIZATION OF RUSSIAN SPACE.....	157
<i>Hetesi E., Veres Z.</i> INTEREST? A CENTRAL EUROPEAN DILEMMA.....	161
<i>Hutabarat Z., Dewi E. F., Djajadiningrat S. T.</i> ENVIRONMENT SUSTAINABILITY IN INDONESIA, CONTRIBUTION TO POST 2015 DEVELOPMENT AGENDA.....	170

SECTION 2. ENTERPRISE IN TURBULENT ENVIRONMENT

<i>Ambrozi M.</i>	
AUTOPOIETIC APPROACH TO TEAM, TEAMWORK AND BUSINESS PROCESSES	175
<i>Afanasyev V. N., Zhuravlev S. A.</i>	
ANALYSIS OF TARIFF POLICY IN PUBLIC WATER SUPPLY SUSTEM	182
<i>Baranov P. P., Turovets A. A., Turovets E. V.</i>	
METHODOLOGY OF FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES OF ECONOMIC SUBJECTS: PRINCIPLES AND STAGES	195
<i>Bektembaeva Z. A., Arzaeva M. J.</i>	
SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES AS A SOURCE OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT	203
<i>Burdastov A. B.</i>	
FOOD E-COMMERCE DEVELOPMENT IN RUSSIA	207
<i>Blanco M. B., Hernández J. G. Vargas</i>	
STRATEGIES OF MEXICAN CULTURAL INDUSTRY FOR REGIONAL DEVELOPMENT OF NORTHERN JALISCO THE CASE OF HUICHOL HANDCRAFTS	209
<i>Guryanov T. I.</i>	
MAIN FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF THE RURAL BRANCH NETWORK OF THE BANK	216
<i>Szymańska K.</i>	
ORGANIC FOOD CLUSTER ANSWER TO THE PROBLEMS OF FOOD IN THE WORLD	222
<i>Zaev V. A., Zverev D. S., Kislykh V. N.</i>	
OPTIMIZED ESTIMATION OF BORROWED FUNDS WHEN FUNDING LONG-TERM CAPITAL INVESTMENT PROJECTS	227
<i>Zaev V. A., Mokeeva N. S.</i>	
OPTIMIZATION OF WORK EXECUTION PRIORITY WITH PARALLEL-SEQUENTIAL STARTING	231
<i>Koshkina G. M. Kosenko, R. V.</i>	
MANAGEMENT OF CREDIT RISKS OF THE MANAGING SUBJECT	235
<i>Kazakevich E. A., Tzevelev V. V.</i>	
THE ORETICAL ASPECTS OF URBAN RESEARCH INVESTMENT OF INDUSTRIAL COMPLEX	238
<i>Komazec S., Todorović I., Krivokapić J.</i>	
JOB STANDARDIZATION AS A PART OF BOTTOM-UP APPROACH TO INTRODUCING HOLDING IN PUBLIC SECTOR: CASE OF PUBLIC ENTERPRISES OF BELGRADE	245
<i>Lukyanova Z. A., Romin S. G.</i>	
FINANCING THE RESULTS MANAGEMENT ORGANIZATION	252
<i>Likhanov K. A.</i>	
MARKETING LOGISTICS: METHODOLOGICAL ASPECT OF COMMUNICATION FLOWS FORMING	259
<i>Maslova N. V.</i>	
IMPACT OF RISK ON ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE SMALL INNOVATION BUSINESS	262
<i>Nandi V. T.</i>	
CSR SUSTAINABILITY THROUGH NFR (NON FINANCIAL REPORTING): GLOBAL VS INDIA	267
<i>Nursalam</i>	
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND THE PUBLIC WELFARE OF FOREST VILLAGE (THE CASE STUDY INDONESIA)	273
<i>Nemtseva Ju. V.</i>	
SOME APPROACHES TO IDENTIFY RISKS IN BASIC BUSINES PROCESSES OF THE INSURANCE COMPANY	280
<i>Pashaeva M. R.</i>	
REPUTATION POLICY INSTITUTIONS OF CULTURE AND ARTS: THE RESULTS	288
<i>Pokryshkin A. M.</i>	
ALGORITHM FOR SELECTING THE PROGRAM OF STRATEGIC CHANGE, BASED ON THE PREDICTION OF CHANGES IN VALUE OF THE COMPANY	294

<i>Sobolev V. F.</i>	
TOOLKIT FOR JUSTIFYING FINANCIAL RECOVERY STRATEGIES AND PLANS FOR CRISIS COMPANIES BASED ON THE OPTIMIZATION MODEL AND HOW IT IS APPLIED BY ECONOMIC ENTITIES IN CRISIS MANAGEMENT AND EDUCATIONAL PROGRAMS	300
<i>Sulca R., Ozola I.</i>	
TRENDS OF MORTGAGE DEVELOPMENT LATVIAN BANKS	304
<i>Freydina E. V., Korokh A. A.</i>	
REFLEXIVE MANAGEMENT AS A SYSTEM BUSINESS DECISION-MAKING MODEL	319
<i>Freydina E. V. Tropin, A. A.</i>	
EFFECT OF INTEGRATION IN PRODUCTION MANAGEMENT	326
<i>Hernández J. G. Vargas</i>	
STRATEGIES FOR CREATING NEW BUSINESSES, A SOCIOCULTURAL AND INSTITUTIONAL APPROACH.....	334

SECTION 3. ENTREPRENEURSHIP BETWEEN CREATIVITY AND BUREAUCRACY

<i>Appolinaire R., Simon A. D., Dangala D. M.</i>	
DESPERATE DISEASES REQUIRE DESPERATE REMEDIES: NEW PRODUCTION UNITS FOR BOOSTER THE ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT IN THE CHAD	340
<i>Baldarelli M.-G., Del Baldo M.</i>	
THE QUESTION OF PENDULUM BETWEEN ENTREPRENEURSHIP AND MANAGERIALISM: NEW CHALLENGES IN THEORY AND PRACTICE.....	352
<i>Baranov P. P.</i>	
TO THE QUESTION OF NEED OF FORMATION OF THE SCIENTIFIC THEORY OF AUDIT.....	356
<i>Dementyeva N. M.</i>	
TENDENCIES AND PROSPECTS OF THE NOVOSIBIRSK BUDGET DEVELOPMENT.....	366
<i>Davar E.</i>	
MODERN MICROECONOMICS' ROAD TO IRRELEVANCE — WHAT WENT WRONG?	372
<i>Kovalev A. I.</i>	
MODERN METHODS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN ENSURING COMPETITIVENESS OF UNIVERSITY	381
<i>Lukyanova Z. A., Gomanova T. K.</i>	
RESULTS AND PROSPECTS OF BUDGETING IN THE RUSSIAN FEDERATION USING A NEW MODEL.....	386
<i>Nedobega E. A.</i>	
SOCIAL-ECONOMIC CONFLICTS IN A MODERN SOCIETY	389
<i>Sumskaya T. V.</i>	
ROLE OF THE DECENTRALIZATION IN THE DEVELOPMENT OF BUDGET FEDERAL SYSTEM	395
<i>Stepanova N. A.</i>	
THE CURRENT SITUATION AND BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF NORTHERN TOWN: CASE OF YAKUTSK.....	402
<i>Savelyeva Yu. V., Savelyeva M. Yu.</i>	
PROBLEMS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF SYSTEM OF THE INTERBUDGETARY RELATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION.....	414
<i>Ulanova N. K.</i>	
NATURAL RESOURCES TAXATION IN THE RUSSIAN FEDERATION: ISSUES AND APPROACHES TO ITS IMPROVEMENT.....	418
<i>Frolov I. V.</i>	
TYPES OF ADMINISTRATIVE AND LEGAL DEPARTMENTS AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMIC PROCESS IN SOCIETY	423
<i>Shvetsov Yu. G., Zolotareno S. G., Rudi L. Yu.</i>	
BUDGET “PRIVATIZATION” MACHINE IN A BUREAUCRATIC STATE.....	430
<i>Holtbrügge D., Baron A.</i>	
FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN RUSSIA. A LITERATURE REVIEW.....	437

SECTION 4. HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

<i>Ayuba A. A., Bulama K., Babagana A.</i>	
ANALYSIS OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN NIGERIAN PUBLIC ENTERPRISES	442
<i>Arkhipov A. E., Nyurenberger L. B.</i>	
CONCEPTUAL BASES OF EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF MASS TOURISM	447
<i>Buchtová B.</i>	
CONSEQUENCES OF LOSING A JOB DURING AN ECONOMIC RECESSION IN THE CZECH REPUBLIC	451
<i>Volovskaya N. M.</i>	
THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN OVERCOMING THE UNEMPLOYMENT	457
<i>Gagarinskiy A. V., Bryazgunova Yu. A.</i>	
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF REGULATION OF THE LABOUR MARKET AS FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT	463
<i>Ilinykh S. A.</i>	
INNOVATIVE FACTOR OF EFFECTIVE MANAGEMENT: ORGANIZATIONAL CULTURE	466
<i>Kalinesku T. V., Alexa O. N.</i>	
WELFARE ECONOMY: SOCIAL PROTECTION AND STATE SUPPORT	471
<i>Krakovetckaia I. V., Telegina I. P.</i>	
MARKETING AS A TOOL FOR DEVELOPMENT OF LEADERSHIP POTENTIAL HEAD OF A NEW TYPE	480
<i>Korizkiy A. V. Karelin, I. N.</i>	
EVALUATION OF THE IMPACT OF EMPLOYEES WITH DIFFERENT EDUCATIONAL BACKGROUNDS AT COSTS AND SAVINGS OF RUSSIAN POPULATION	483
<i>Korizkiy A. V.</i>	
FOREIGN INVESTMENT AND HUMAN CAPITAL	487
<i>Klochkov G. A., Milyekhina O. V., Zaika M. M.</i>	
APPROACHES TO THE CORPORATE SYSTEM OF KNOWLEDGE MANAGEMENT	492
<i>Kapelyk S. D.</i>	
REGIONAL MINIMUM WAGES IN RUSSIA: THE ECONOMETRIC ANALYSIS	497
<i>Kolesnikova O. N.</i>	
SOCIAL FEELING AND SAFETY OF THE POPULATION OF ALTAY REGION (BASED ON THE SOCIOLOGICAL RESEARCH)	503
<i>Lihonosova A. S.</i>	
THE DILEMMA OF NATIONAL EGOISM: ECONOMIC RESULTS	508
<i>Malina S. S.</i>	
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS OF REALIZATION OF MASTER TARGET TRAINING FOR INNOVATION ECONOMICS	513
<i>Milekhina O. V., Adova I. B.</i>	
THE ORIGINS OF APPROACHES TO THE PERSONNEL MANAGEMENT IN TRANSITION PERIOD	518
<i>Mushketova N. S.</i>	
ANALYSIS OF THE LEGISLATIVE ENVIRONMENT OF THE RUSSIAN HIGHER EDUCATION MARKET	525
<i>Naydenova P.</i>	
THE CONCEPT OF MOTIVATION: A DIFFERENT VIEW FOR THE HUMAN CAPITAL AND THE MANAGEMENT OF THE FIRM	531
<i>Nikiforov O. A.</i>	
ANALYZING THE PROBLEM OF THE INTRODUCTION OF TOOLS OF AN INDEPENDENT ASSESSMENT OF QUALIFICATION OF YOUNG SPECIALISTS	537
<i>Plyusnina L. K.</i>	
MANAGEMENT MODERNIZATION OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION IN RUSSIA	540
<i>Polunin S. V., Kazakov M. N.</i>	
QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICE AS COMPETITIVE ADVANTAGES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION	544

<i>Primorac D., Cingula D., Borović F.</i>	
HOW TO LEAD A COMPANY — SURVEY ANALYSIS OF MANAGERS AND ENTREPRENEURS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA.....	549
<i>Rantanen T., Toikko T.</i>	
ENTREPRENEURSHIP, SOCIAL WELFARE, AND CULTURAL VALUES: YOUNG PEOPLE'S SOCIAL ATTITUDES IN FINLAND	558
<i>Serova N. V.</i>	
BEHAVIORAL ASPECTS OF FINANCIAL DECISIONS OF HOUSEHOLDS	566
<i>Tretyakova O. V.</i>	
ON THE EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM OF PUBLIC HEALTH SERVICE	570
<i>Tereshchenko S. N., Tereshchenko U. N.</i>	
MARKET PROSPECTS OF "MOBILE HEALTH"	574
<i>Shadrina L. Yu.</i>	
FORMATIONS OF INTERNAL COMMUNICATION SYSTEMS OF THE MODERN ORGANIZATION.....	576
<i>Shabashev V. A.</i>	
PROBLEMS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	582
<i>Chmielecki P.</i>	
AUTONOMY OF UNIVERSITY — BETWEEN LIBERALIZATION AND INTERVENTION OF POLITICS	587

SECTION 5. ICT SUPPORT TO BUSINESS ACTIVITIES

<i>Gerhardt E., Bogdanov O.</i>	
ACHIEVING EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS THROUGH THE USE OF INFORMATION SYSTEMS	594
<i>Kovalev A. U.</i>	
FINANCIAL ACCOUNTING AS DATA MART	601
<i>Kidemet M., Picek R.</i>	
THE ANALYSIS OF BUSINESS INFORMATION SYSTEMS IN MAJOR RETAIL CHAINS IN CROATIA	604
<i>Kalashnikova O. A., Milekhina O. V.</i>	
DESIGN OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES: FROM THE SURVIVAL TO STEADY SUCCESS.....	613
<i>Pashkov P. M., Perfilov P. G.</i>	
MONITORING OF INFORMATION SYSTEMS EFFICIENCY FOR BUSINESS BENEFITS	619
<i>Pestunova T. M., Rodionova Z. V.</i>	
PROBLEM OF ENSURING ACTUAL ACCESS RIGHTS TO INFORMATION RESOURCES OF ORGANIZATION.....	625
<i>Ryzhov V. A., Pestunova T. M., Puzynin N. G., Cheplijov M. V.</i>	
SPATIAL MODELING OF PROCESSES OF COMMERCIAL AND EDUCATIONAL SERVICES	630
<i>Sultanova E. S., Pashkov P. M.</i>	
STRATEGIC APPROACH TO MANAGEMENT OF THE CORPORATE WEBSITE	636
<i>Shardakov E. A.</i>	
IMPROVEMENT OF THE INFORMATION SYSTEMS IN EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS WITH THE USE OF BUSINESS — PROCESSES MANAGEMENT TECHNOLOGIES	642
<i>Shmarikhina E. S.</i>	
QUALITY OF STATISTIC DATA IN THE CURRENT CONTEXT	649
<i>Freydina E. V., Botvinnuk A. A., Freydina L. A.</i>	
ROBUST MANAGEMENT OF COMPLEX PRODUCTION SYSTEMS: PRINCIPLES AND TOOLS	656
AUTHORS	673

SECTION 1. CONTEMPORARY ECONOMY AND GLOBALIZATION

РАЗДЕЛ 1. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

REGIONALIZATION IN THE WESTERN BALKAN COUNTRIES BETWEEN WISHES, OPPORTUNITIES AND ILLUSIONS

S. Adžić

University of Novi Sad, Subotica, Republic of Serbia

The following study focuses on the analysis of the role of regionalization in restoring propulsive development in the Western Balkans. The following paper is based on the hypothesis that regionalization (statistical, administrative, political or any mix of them) only makes sense if it is put to use creating the conditions for spatial cohesion. Its mission is to unify the efforts of sub-regions and local governments to mobilize the resources providing conditions for: (1) export business and private (productive) investment, (2) labor and (3) life in general. In the context of this hypothesis, the paper is divided into three parts. The first part deals with the constitution of framework for reforming regional and local policies, based on the request that their main task is to put all of their resources into economic and development function. The second part deals with the key issues and controversies of the application of the mechanism of public-private partnership (PPP) projects to overcome the consequences of regional, sub-regional and local transitional depression. The third section discusses the role of regionalization in the formation and development of optimal dynamic combination of three basic production and organizational models of modern industry (Clusters, Industrial districts, Poles of generic growth). A key result is that the main task of the (economic) regionalization is to constitute adequate network of regional generic growth poles. The development of (regional) generic growth pole growth by creating an internationally competent staff and generating innovation, leads to opening space for rehabilitation development functions of related industrial districts and small and medium industrial centers.

Keywords: Western Balkans, Spatial cohesion, Regionalization as a factor of economic development, Regional, sub-regional and local policy.

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ В СТРАНАХ ЗАПАДНЫХ БАЛКАН: МЕЖДУ ЖЕЛАНИЯМИ, ВОЗМОЖНОСТЯМИ И ИЛЛЮЗИЯМИ

С. Аджич

Нови-Садский университет, Суботица, Сербия

Данное исследование сфокусировано на анализе роли регионализации в восстановлении поступательного развития на Западных Балканах. Исследование основывается на предположении, что регионализация (статистическая, административная, политическая или любое их сочетание) имеет смысл только в том случае, если она используется для создания условий для пространственного слияния. Её миссия состоит в объединении усилий субрегионов и местных правительств по мобилизации ресурсов, обеспечивающих условия для: (1) экспортной деятельности и частных (производственных) инвестиций, (2) труда и (3) жизни вообще. В контексте данной гипотезы работа подразделяется на три части. В первой части рассматривается формирование рамок для реформирования региональной и местной политики, исходя из того, что их главной задачей является ввод всех ресурсов в экономическое развитие и функционирование. Во второй части рассматриваются ключевые вопросы и дискуссии по применению механизма проектирования государственно-частного партнерства (ГЧП) для преодоления последствий региональной, субрегиональной и местной экономической депрессии, вызванной переходным периодом. В третьей части рассматривается роль регионализации в формировании и развитии оптимальной динамичной комбинации трех базовых производственных и организационных моделей современной промышленности (кластеры, промышленные районы, полюсы роста).

По мнению автора, ключевой задачей (экономической) регионализации является построение адекватной сети региональных полюсов роста.

Ключевые слова: Западные Балканы, пространственное слияние, регионализация как фактор экономического развития; региональная, субрегиональная и местная политика.

1 INTRODUCTION

The Western Balkans is one of the least developed regions in Europe. In all the countries in this region (Albania, Bosnia and Herzegovina, Montenegro, Croatia, Macedonia, Serbia) we observe various attempts of reforms for creating conditions for the development of the propulsive revitalization and improvement of competitiveness in the global market (Collection of works, 2011). Overflow of the first, and, in particular, the second wave of the global financial and economic crisis questioned the objectives and content of the reforms, the results achieved, as well as the methodology and standards for measuring their performance. In this context, the focus is on the analysis of the role of regionalization in creating the conditions for spatial cohesion. In the political, professional and business community circulate different ideas and approaches to the problem (Adžić, 2012). They all have four things in common. The first is to connect the problem of increasing the efficiency of management of spatial development and the strengthening of regionalization in the economic life of the relevant standards, policies and institutional solutions, which propose or implement joint institution of the European Union (European Commission, 2006). The second is the desire for access to the network of structural funds of the European Union (Lopandić and Kronja, 2010). The third is that the allocation of public institutions for the regulation and decision making on the content of the goals and actions appropriate policies should be carried out primarily at the level of regions, sub-regions and local governments. Fourth, the implications of ignoring the fact that the transition of the European system support regional and local development takes place in a manner which: (1) valorizes incite entrepreneurship, innovation and skilled labor, (2) reduces dependence on public subsidies, while (3) simultaneously replaces quantity quality of work, production and life of the product throughout the European space.

In this context, the exposed taxonomy is based on two hypotheses. The first is that regionalization (statistical, administrative, political, or any mix of them) only makes sense if it is put in use to create the conditions for spatial cohesion. Regionalization should unite the efforts of sub-regions and local governments towards mobilizing and concentration incite resources in order to provide good conditions for: (1) export businesses and private (productive) investment, (2) work and (3) life throughout its territory. The second is that the methodology for determining the objectives and actions of regional and local policies must be based on the implementation of creative attributes of the European concept of regional and local endogenous, auto-propulsive and sustainable economic, social, cultural and environmental development.

This paper, in addition to an introduction and conclusion, is divided into three parts. The first deals with a framework for reforms in the constitution of the model of regional and local economic policies in accordance with the criterion that their main task is to putting all of the available incite resources and economic development functions. In the second part, the focus is on the issues and controversies related to the implementation of the mechanism of public-private partnership (PPP) projects to overcome the consequences of regional, sub regional and local transitional depression. The third section discusses the role of regionalization in the constitution of the optimal dynamic combination of three basic production and organizational models of modern industry (Clusters, Industrial Districts, and Poles of generic growth) as the basis for creating the conditions for spatial cohesion.

2 PLACING REGIONAL AND LOCAL POLICIES IN FUNCTION OF INCREASING SPATIAL COHESION

First of all, we should mention two limitations in considering the possibility of implementation of European norms and standards for endogenous, auto-propulsive and sustainable regional and local development in the Western Balkans. The first is that this problem, due to the complex of natural, historical, demographic, infrastructure, urban, rural, and economic factors that characterize the individual states and their inner regions, can be seen in a variety of contexts (Collection of works, 2011). Second, current approaches to their implementation are burdened by the past, which is embodied in taking actions that are conflicting with the project of building an open market economic structure (Prokopijević, 2006). In this context, in order to define the attributes of appropriate regional and local policies, the classification of the factors of production and development at the level of each specific region, sub-region, local governments, urban or rural communities should perform in a way that allows a more precise determination of: (1) the structure and content

of entrepreneurial component in the political and business culture, (2) the availability and structure of internationally competent workforce, (3) the availability and quality of physical, logistical and IT infrastructure, particularly in terms of opportunities for communication within the region with the neighboring regions, and the regions of outer international environment, (4) share of direct and indirect exports to the formation of added value and profit, (5) the possibility of connection of each business entity (company, craft workshops and commercial farms) into the corresponding segment of the innovation system, and (6) social competence and administrative infrastructure to provide the conditions for regular and dynamic entry of entrepreneurs to new businesses and leaving the old business. The main characteristic of this classification is to focus on (7) the qualitative side of the incite people as entrepreneurs and manufacturers, and (8) the availability of an abstract, physical, logistic, IT, manufacturing, service, social and administrative infrastructure. These are the factors that can be consciously acted upon in context which depends on political action to establish a socio-economic consensus in the preparation and implementation of specific projects for their improvement.

Accordingly, analysis of the effectiveness of each project spatial decentralization of public regulation and evaluation of its institutions should be made based on searching for solutions, 'How to integrate preferences of a man as an individual (in terms of entrepreneurs and workers author's note) and its political, social and economic initiations to the global movement of capital, goods and labor in harsh conditions of internal and external and largely unequal political and social competition?'

Therefore, the issue of decentralization of public regulation in the regions, sub-regions and local communities should be viewed in the context of creating the conditions for the full development of socioeconomic relations in the triad: Space Population (in terms of individuals, workers and entrepreneurs) Activities. The role of regional, sub-regional, local, urban or rural socioeconomic structure is to connect the latter three, measuring the total material limit for their implementation. Such a structure represents a unit which develops in the entrepreneurial economy in its widest sense, including individual initiative to engage personal resources and efforts to resolve the basic existential issues: employment, housing, education, health care and social security. The proposed approach marks a high level of abstraction, but it contains a basis for the allocation of newly created value, in the process of functioning of the relevant territorial unit as a public good (in terms of good conditions for (1) export business and private investment, (2) employment and (3) life / author's note) between its makers: (1) people, (2) businesses, (3) noncommercial entities, and (4) national, regional, sub-regional and local authorities. In doing so, one should not have any illusions that this can be done thoroughly and correctly.

As the foundation of the regional, sub-regional and local urban or rural economy is the public good, direct public intervention is much needed. However, practice has shown that every element of public intervention has its own goals, which are, in the case of the Western Balkans, poorly matched to theoretical functioning of the public sector. The result is a distorted and suboptimal allocation of added value and social wealth, which is in itself the biggest barrier to development in the Western Balkans (Uvalić, 2011). Therefore, there is a widespread indifference of citizens towards regional and local elections, which is merely a reflection of the political system, which generates the structure of regional and sub-regional authorities, local self-government with elected delegates individuals who are in the distribution of public goods are determined, primarily, by their personal interests.

The presented concept is faced with two problems. The first is to determine the substance of the asymmetric spatial decentralization of public regulation, and the other is recent historical heritage. Their source lies in the fact that the Western Balkan countries and their socioeconomic structures were marked by manipulative and ambiguous transition, followed by chaos created by convoluted political processes, ethnic conflicts but, above all, favoring personal interests in use of public resources. This situation led to the formation and maintenance of the spatial separation of functions of public regulation carried out in accordance with the outdated axioms of their operation, which proved to be suitable for the formation and maintenance of various distribution-oriented coalitions that redistributed wealth, added value and borrowed from foreign factors providing personal and group benefit.

The analysis suggests that in the Western Balkans one should be consistently and actively working on defining new meaning to: (1) sub-region and NUTS 3 units in the current regulations of the European Union (2) cities, (3) Local governments municipalities, and (4) small urban and rural areas. Greater importance should be given to sub-regions as a whole, which would represent: (a) basic poles of economic development (Centers of industrial districts) and (b) the basis for the completion of complex non-production activities: education, health care, scientific research, culture, interior protection, whose activities are largely self-financed or subsidized at this level of territorial organization.

3 HOW TO INCREASE THE ROLE OF THE MECHANISM OF PUBLIC/PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE REGIONAL POLICY?

From where to start when determining the role of regional and sub-regional authorities, local self-government in the area of encouraging and coordinating private investment?’ The key elements of a strategy for creating the conditions for spatial cohesion are: (1) programs to improve working and living conditions in underdeveloped sub-regional, local, urban and rural communities, and (2) sub-regional and local programs for attracting domestic and foreign capital on market principles to establish and develop new export industries and jobs in the field of medium and high technology. The initial step is, as noted, the precise identification of (regional, sub-regional, local) comparative strengths and weaknesses, problems and ways of their transformation or elimination and, accordingly, the definition of appropriate strategies, objectives and instruments of institutional reforms, economic, urban, utilities, education and social policy. Solutions should go both ways. The first is the development of incite the manufacturing enterprise. The second is to create conditions for the growth of institutional capacity and increase investment opportunities across the application mechanism of public-private partnership (PPP). In addition, regional policy makers must be aware that PPP is not a universal solution for all situations, but its features and benefits depend on the circumstances and capabilities of both sectors to successfully organize, implement and realize the specific project. The preparation and implementation should start with the advantages, limitations, and cost of implementation of PPP (Table 1).

Table 1 Advantages and limitations of public-private partnership (PPP) to increase regional investment opportunities

Advantages of public/private partnership (PPP)	Limitations of public-private partnership (PPP)
The introduction of private capital. The efficiency of the private sector in management. Promoting competition.	Complex legal framework. The complex structure of projects and documentation. The high initial cost of preparation. A large number of experienced professionals for the preparation and monitoring of the project. Complex decision of choosing private partner for the project. Long lasting and complex structure of monitoring PPP. The risk of unexpected liabilities of public finance. Complicated and expensive way of solving the problem.

Each project requires detailed consideration and determination of the optimal model of cooperation (type of contract, Table 2), and the precise allocation of risk (Yescombe, 2007).

Table 2 Potential opportunities to achieve the conditions for implementing the strategy of spatial cohesion of public-private partnership (PPP)

Type of contract PPP:	Goals:					
	Technical expertise	Managerial expertise	Business efficiency	Investment efficiency	Investments in infrastructure	Investments in interconnection
Design-Build	3	2	1	2	3	3
Design — Build — Finance — Operate	3	3	3	3	3	3
Build — Own — Operate	2	3	3	3	3	3
Build — Own — Operate — Transfer	2	3	2	3	3	3
Buy — Build — Operate	2	3	3	3	3	3
Operation licence	1	3	3	1	1	1
Finance only	1	3	1	2	3	3
Operation & Maintenance Contract	3	3	3	1	1	1

1 = poor, 2 = important, 3 = key

In this context, the basic condition for the wider application of the mechanism of public-private partnerships is to increase the efficiency of public service regulation and production of public goods in a particular framework. The production should be moved from the regime of public administration to the regime of public service. The transition should be implemented in the implicit form through the learning process how to transform the public sector into the active partner while fulfilling the legitimate interests of the population, creating the conditions for (1) new jobs (with the wages that provide at least simple reproduction), (2) the development of an entrepreneurial economy, and (3) establishment the regime of sustainable development.

The proposed approach to interpretation of public service regulation and production of public goods in the regime of public service is based on the axioms of the functioning of each individual organization. A key factor is to precisely define the way it functions and what should be done in order to obtain concrete public sector services, and that the specific regulation of public services and public goods, in which the process of reproduction, along with a system of economic criteria, are specific and explicitly specified social and political objectives, which determine the scope, quality, price, and cost of their production and the dynamics of public investment. Possession and use of: (1) the ability of understanding the problem and to cope in a complex and uncertain circumstances and, in particular, (2) ability to create specific solutions and persist in their implementation, for successfully developing the vision and implementation strategy of the transition into the public service. The production efficiency of public services and public goods regulation aimed at improving the conditions for the export business and dynamism of private investment is primarily the result of competent (political) governance. We may infer that the essence of the production management of government services and public goods in the regime of public service is to provide requirements for: (1) effective planning and decision making, (2) successful organization, (3) well-motivated employees, (4) effective control of the work process, and (5) the development of a positive culture and the image of the local, sub-regional, regional, national and international public.

The process of planning is an attempt to introduce determinism in the development process (e.g. a good environment for export production business and private investment author's note). However, since not all the relevant elements are available in reality, its implementation has elements of indeterminism. In this context, planning must be treated as an attempt to pursue the goals, starting from both past and the present. Determination of each goal's content should follow such a process which is subject to adjustments in which determinism coincide with stochastic.

Organization of production services of public regulation and public goods should be viewed primarily through the phenomenon that every organizational structure, which is formed with the intention to serve the implementation of a particular strategy, deviates more or less from the normative level and begins to produce its own strategy. Each public institution, its managers and employees act as budget maximizes and seek to cash in their position and role in the process of regulation of public services and public goods. Therefore, it is desirable to reduce the number of institutions and hierarchical levels of individual institutions and to insist on the establishment of missionary organizational structure, which has its base in culture phenomena and in appropriate public image among customers.

In the production of public service regulation and public goods, a special problem is the motivation of employees to improve the efficiency of their work. Relying on the external environment (private investors, local residents and entrepreneurs), each institution should find solutions in response to the triad of issues: (1) 'What is the main purpose of production management services of public regulation and public goods in the function of the export business and dynamism of private investment?' (2) 'How to improve the production efficiency of public service regulation and public goods in the function of the export business and the dynamism of private investment?' and (3) 'How to minimize the social, economic and political conflicts of interest caused by the contradictions of private investors, the population and local entrepreneurs?'

The basic purpose of the control is to determine what encourages, and what limits the achievement of the goals, in order to ensure correction. Evaluation of performance is primarily subjective and comparative process. Subjectivity arises from the fact that any score can be rejected if the norm underlying is abandoned (for example, in the case of political power shifts). The analysis indicates that solutions should be sought in more consistent implementation of the concept of total quality and orientation towards the user satisfaction (private investors, citizens and entrepreneurs incite).

The organizational culture is the basic infrastructure of production management services of public regulation and public goods in the regime of public service. Its main elements are: (1) the method of communication with users (private investors), public and incite entrepreneurs, (2) communication mode with commanding centers at higher levels, (3) the level of knowledge and competence of the staff and relationship with customers (private investors) to public and other entrepreneurs, and (4) the main symbols. The central measure of effectiveness of communication with the environment and command centers is the image, or the

idea in public of any particular organization for the production of public services and public goods to function more dynamic private investment.

But this is the technical side of the problem. The basic condition for the sustainability of any public-private partnership is to create rules to which all participants receive, which mean that there has to be provided compensation for those who lose. Accordingly, the process of (practical) specific implementation of a public-private partnership should be treated as a system of cooperation between the various actors in the economic, administrative, political and social fields based on the principle of balancing (of interest). The key to implementation is a search for solution within the development of public-private partnership projects: (1) local economy (2) local population, and (3) the executive power at higher levels.

In this context, the protection of the public interest in public-private partnerships should be sought within the framework of neatly designed institutional and IT support in the development policies which are focused on creation of new jobs and provide balance in the public finances and foreign economic relations. The basis should be the professional offices with the following activities: (1) the preparation, adoption and implementation of spatial and urban planning, (2) preparation of the general conditions for construction, (3) the development and maintenance of spatial information system, (4) the preparation, adoption and implementation of strategies for the use, production, distribution and energy savings, including general guidelines for its alignment with the strategies of development of large energy systems, (5) the preparation, adoption and implementation strategy for the development of transport networks and complexes of macro-logistic basis, including general guidelines for compliance with their development strategies in closer environment, (6) the preparation, adoption and implementation of IT strategy development, education and innovation infrastructure, including general guidelines for compliance with the strategies of their development within the neighboring regions, (7) the preparation, adoption and implementation of strategies for the use and protection of water, construction and maintenance of water infrastructure, including general guidelines for cooperation with neighboring countries in this area, (8) the preparation, adoption and implementation of strategies for protection and improvement of the environment, including the general guidelines for cooperation with its neighbors in this matter, (9) the preparation, adoption and implementation of the strategy of development of administrative infrastructure, including general guidelines for compliance with its development strategies at higher levels, and (10) the preparation, adoption and implementation of the development strategy of non-production infrastructure, including general guidelines for compliance with its development strategies at higher levels.

4 THE ROLE OF REGION IN STRUCTURING THE PRODUCTION AND ORGANIZATIONAL SYSTEM IN CREATING SPATIAL COHESION

The link between regionalization and strategy to create the conditions for spatial cohesion is based on the thesis that the key lies in the constitution of the optimal dynamic combination of three basic production and organizational models of modern industry (Clusters, Industrial districts, Poles of Generic growth) in accordance with the socioeconomic characteristics and resources of specific geographical units (regions, sub-regions, cities, local governments, urban or rural). The main task of clustering policy is improving the competitiveness of the total (in this case, regional, sub-regional, local) production structure from which stems the optimal use of all resources available within the area. The main task of policy development (revitalization) of industrial districts is to create conditions for the implementation of incite the development objectives: (1) a reduction of unemployment, (2) the rehabilitation, modernization and new construction of missing physical, logistics, IT, educational, industrial and business infrastructure, (3) implementation of the concept of endogenous, auto-propulsive and sustainable development based on scientific knowledge, and (4) creation of conditions for domestic and foreign interregional and cross-border cooperation. The main task for policy of development poles of generic growth is to connect research and education with the development of (regional, sub-regional) export production structure strategy.

The methodology for determining the role of regionalization in the context of the stated objectives of structuring organizational production system is defined as a process consisting of activities which, either lead to the improvement of that cannot be changed, or competently act on things that can be controlled. The task of regionalization is to initiate, facilitate, encourage or discourage certain forms of evolutionary transition of production and the organizational system of the present situation in the future. Key mechanisms for implementation are: (1) a model of socioeconomic stratification (in which the focus is on evaluating the success of the involvement in the export business), (2) science (in terms of production innovation for customers in the targeted segments of the European and global markets), (3) education and practical experience, and creation of internationally competent knowledge and skills, (4) market (in terms of efficient allocation of factors of

production and the development of export business projects with high potential for growth and profit), etc. What is known is the list of solutions that have been abandoned during the course of regionalization, the solutions that have a priority at the present, and what is needed for their institutional design?

Repercussion is a choice between the three approaches. The first is consciously guided strategy for constituting institutional arrangements for regionalization based on ex-ante set of solutions (normative or the intended strategy). Problems arise when some of the solutions in the future prove wrong or ineffective. The second is based on fine-tuning the institutional architecture of regionalization to the current production and the need for structuring the organizational system. In the case of the Western Balkans, the basic claim is that the future lies in the present of the developed, namely the set of norms and standards marked with Aquis Communiature and other recommendations and requirements of the common institutions of the European Union, so that their experiences could be adapted through the selection of specific solutions and structures of institutional regionalization (operational structuring of export-oriented production and organizational systems). The third may be defined as the process of growing (proactive and reactive) strategy, i.e. a strategy that is realized in spite of the lack of intent (policy and institutional reform policies author's note). If mostly relying on this strategy one could create a chaos in the system of public regulation of development of production and the organizational system. However, the main advantage is that in the case of rational behavior of key actors in the development and management under uncertainty can lead unintentionally to the solution state and structuring of production and organizational systems that are better suited to the opportunities and requirements of the overall socioeconomic environment (Domazet, 2011).

A key determinant of the presented methodology is that the strategies of structuring export-oriented production and organizational systems in specific geographical areas of the Western Balkans should be defined as a mix of regulatory and growing strategies. Since the Western Balkans has been a scene of growing uncertainty about the possibility of implementing the recommended scientific concepts of socioeconomic development, as well as numerous clashes special interest groups for a long period, the most realistic solution would be that development of the core structure of export-oriented production and organizational system in specific geographical areas should follow the concept of the intended strategies, while other parts, the concept of growing strategy.

From where to start? The proposition is to start from forming a national network of regional poles of generic growth (Cooke, 2009). The development of regional poles of generic growth, in the second step, the formation of an internationally competent staff and generating innovation, opens up space for rehabilitation of function of the corresponding industrial development districts. In the third step, the spillover of human resources, technology and production cooperation to revitalize the adjacent industrial districts and their respective medium and small industrial centers. According to this concept, the basis of regionalization is to develop a combination of (strong) pole of generic growth and the associated industrial district and its boundaries are determined by the influence of the spillover effects of human resources, innovation and the direct productive collaboration (in terms of spatial innovation system).

The basis of the construction of the national network of regional growth poles is a generic system of higher education in the state (public) ownership (Anderson et. al, 2009). Its structure and human resource base enable the implementation of the concept of growing strategy and self-organization in its startup and implementation. Two procedures are needed: The first is the restructuring of existing faculties, to become strong educational institutions, its enrollment policies and the quality of education should stay within the top European (global) standards and the needs of society (in the sense that the state budget colleges enroll only students with clear, transparent, accurate and verifiable criteria in the structure and number, based on historical forecast labor market needs derived from the attributes of the overall strategy for socio-economic development of the 2030/2035 year). The second is the conversion of each state college in the center of excellence in scientific research. The development of a new dynamic model of financing faculties from four sources. The first is educational funding from national or regional budgets. The second is funding of scientific research from national or regional budgets. The third is revenue gained from research and development work for particular companies. Fourth income source would be ad hoc consulting and other services, including the services of additional education whilst working. The main goal is to obtain the ratio of 1:1:1 (or similar) between the first, second and third sources of 1:1:1 or some such. Income from the fourth source should be allocated to improving the knowledge and skills of lecturers according to their choice. Since it is essential to innovation, comprehensive ex-ante evaluation, in order to transform the particular college into a center of excellence in education and scientific research may take a long time, but its implementation must be carried out consistently and patiently. The task of public regulation is that each state university and college is placed in a position to independently (on the principle of self-organization) find a solution for the transformation the

determination of enrollment quotas and funding models in a dynamic context, over the long term (eight to ten years) between the two evaluations.

5. CONCLUSION

For the successful management of spatial development, regionalization should be put in structuring export-oriented organizational and productive system, whose core is at least one pole of generic growth. Its task is to relying on incite resources, creative potential and working conditions for their efficient evaluation, resource allocation to sectors, businesses, farms and commercial enterprises that have the best chance in the global and European labor market. Necessary conditions for the production and structuring of organizational systems in the Western Balkans according to this concept are in poor condition. In this context, it could be concluded that its restructuring can be implemented in the near term.

The main finding of this study is that the key factors for organizational restructuring of production systems, are in smaller part material in nature (physical possession, logistics, IT and education infrastructure in accordance with the (minimum) standards (infrastructure) for the comfort of private investment in export industries and jobs) and mostly cultural in nature (development of the cultural framework in which priorities are: confidence, accuracy, giving greater importance to knowledge and work as the main sources of income of the individual and the family, and future). Coordinated efforts of public regulation, the system of production of tradable goods, innovation and the education system are combined to achieve excellence, and quickly and directly contribute to improving the competitiveness and development of industries and jobs oriented towards external markets. Institutional reforms and policies for their implementation at all levels of the spatial organization of the Western Balkans should be put into operation: (1) limiting the power of distribution-oriented coalitions and fighting corruption in the public and corporate regulation, and (2) improving the conditions for export business on the principles of self-organization and the interactive effects of key industry players within financial and innovation system.

Literature

1. Adžić, S. (2012) Regionalizacija u Jugo-Istočnoj Evropi — kako dalje? *Ekonomija/Economics*, No. 1, pp.145–207.
2. Anderson, M., Graesjoe, U. and Carlsson, Ch. (2009), The role of higher education and university R&D for industrial R&D location, Collection of works: "Universities, Knowledge Transfer and Regional Development: Geography, Entrepreneurship and Policy", pp. 85–108, Edward Elgar.
3. Collection of works (2011): Regional Transformation Processes in the Western Balkan Countries, Centre for Regional Studies of the Hungarian Academic of Sciences. Pecs.
4. Cooke, Ph (2009), Technology clusters, industrial districts and regional innovation systems, Collection of works: "A Handbook of Industrial Districts", pp. 295–306, Edward Elgar.
5. Domazet, T (2011), New paradigm of SEE countries economic policy: Macroeconomics focusing on managing saving and investment balance — Microeconomics aiming global competition by Triple Helix Model and Innovation System, SEE Management Forum, South-East Europe and European Union.
6. European Commision (2006), Regional Cooperation in the Western Balkans. A policy priority for the EU, Brusels.
7. Lopandić, D and Kronja, J (2010), Regionalne inicijative i multilateralna saradnja na Balkanu/Regional Initiatives and Multilateral Cooperation an Balkans, Evropski pokret u Srbiji i Friedrich Ebert Stiftung.
8. Prokopijević, M. (2005), Evropska unija i zemlje Zapadnog Balkana, Collection of works: "Evropa i zapadni Balkan posle velikog proširenja", ss. 133–164.
9. Uvalić, M (2011), Zašto Zapadni Balkan kasni za Centralnom i Istočnom Evropom?, Collection of works: "Kontroverze ekonomskog razvoja u tranziciji: Srbija i Zapadni Balkan", ss. 9–23, Ekonomski fakultet, Beograd.

STATISTICAL ANALYSIS OF MAIN SOCIAL-ECONOMIC INDICATORS OF THE ORENBURG REGION

V. N. Afanasyev

Orenburg State University, Orenburg, Russia

The work presents the theoretical and methodological research basics of economic cyclicity, main classifications of economic cycles, research findings of cyclicity of social-economic indicators of Orenburg region economics by way of different statistical methods. The study was conducted with time series free from seasonal fluctuations and irregular component. Research of cycles in economics of the Orenburg region with regard to the trend has been done for the first time. Statistical basis of the research has been made up of official monthly data of Territorial body of Federal Agency of State Statistics in the Orenburg region in 1995–2012.

Keywords: cycles, economic indicators, statistical methods of cycle analysis, cycle stability, statistical methodology of economic cyclicity research.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИКИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

В. Н. Афанасьев

Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия

В работе представлены теоретические и методологические основы исследования цикличности экономики; основные классификации экономических циклов; результаты анализа цикличности социально-экономических индикаторов экономики Оренбургской области различными статистическими методами. Исследование проводилось по временным рядам, очищенным от сезонных колебаний и от нерегулярной составляющей. Исследование циклов в экономике Оренбургской области с учётом тренда выполнено впервые. Статистической базой исследования послужили официальные ежемесячные данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области за период 1995–2012 гг.

Ключевые слова: циклы, индикаторы экономики, статистические методы анализа циклов, устойчивость циклов, статистическая методология исследования цикличности экономики.

Введение

С возникновением рыночных отношений в экономике России начинают проявляться и циклические колебания, принципиально отличные от циклических колебаний плановой экономики, имеющие уже в какой-то мере рыночное происхождение и природу. Но условия возникновения и развития рыночных отношений оказались настолько деформированными, что к общему кризису плановой модели развития добавился трансформационный спад. И такими же деформированными стали циклические колебания макроэкономической динамики.

Своевременное регулирование циклического развития рыночной экономики является одной из центральных задач макроэкономической политики любого государства. Дальнейший трансформационный кризис, охвативший российскую экономику в период с 1992 по 1997 гг., неустойчивость темпов роста после дефолта 1998 года, финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. делают решение этой проблемы не просто актуальной, но и жизненно необходимой.

Совершенствование статистического анализа индикаторов цикличности экономики, позволит более эффективному поиску управленческих решений по снижению рисков жизнеобеспечения населения.

Основное содержание

1. Статистические методы в анализе цикличности индикаторов экономики

В качестве индикаторов, характеризующих циклические процессы в экономике Оренбургской области, были выбраны цепные индексы основных социально-экономических показателей.

Общая схема выявления и оценки цикличности состояла из трех этапов.

На первом этапе исследования для каждого временного ряда социально-экономического показателя построили адаптивные модели с четырьмя видами трендов: стационарный; линейный; экспоненциальный; демпфирующий.

В качестве инструмента построения адаптивной модели использовалось экспоненциальное сглаживание.

Экспоненциальное сглаживание позволяет строить приемлемые прогнозы наблюдаемых временных рядов. Суть метода в том, что исходящий ряд $x(t)$ сглаживается с некоторыми экспоненциальными весами, образуется новый временной ряд (с меньшим уровнем шума), поведение которого можно прогнозировать [6].

Для построения модели необходимо задать значение параметра сглаживания α . Точных рекомендаций для выбора оптимальной величины параметра сглаживания пока нет, его можно определить, например, перебирая возможные значения на сетке значений с помощью пакета прикладных программ Statistica [7].

Продemonстрируем этапы экспоненциального сглаживания на примере индекса промышленного производства (ИПП) в Оренбургской области.

Выберем значение параметра адаптации, α используя перебор по сетке значений (рисунок 1). По умолчанию перебор осуществляется с начального значения $\alpha = 0,1$ до $\alpha = 0,9$ с шагом 0,1 (данные значения можно менять). В результате выводится 10 наилучших значений α .

Поиск параметров на сетке (наименьшие абс.ошибки выделяются) (эмпирический анализ)									
Модель: Без тр., нет сезон. ; SO=104,2									
ИПП,% к месяцу предыдущего года									
Модель Номер	Альфа	Средняя ошибка	Ср. абс. ошибка	Сумма квадрат.	Средние квадраты	Средн. % ошибка	Ср. абс. % ошиб.		
9	0,900000	-0,038165	4,693455	17263,57	79,92395	-0,351523	4,334471		
8	0,800000	-0,041444	4,643800	17448,66	80,78084	-0,387992	4,286900		
7	0,700000	-0,045739	4,648249	17722,93	82,05061	-0,428626	4,297085		
6	0,600000	-0,051418	4,694994	18084,36	83,72388	-0,474399	4,352109		
5	0,500000	-0,059041	4,770500	18531,37	85,79337	-0,526535	4,437449		
4	0,400000	-0,069610	4,901652	19055,41	88,21947	-0,586644	4,565469		
3	0,300000	-0,085451	5,134846	19643,56	90,94241	-0,657835	4,788720		
2	0,200000	-0,114169	5,432331	20327,42	94,10842	-0,750534	5,082423		
1	0,100000	-0,193545	5,896449	21276,54	98,50251	-0,910712	5,549540		

Рисунок 1 — Сетка значений для выбора α

По анализируемым данным наилучшим значением для параметра адаптации является $\alpha = 0,9$, при нем наблюдаются наименьшие значения суммы квадратов отклонений.

При высоком значении α дисперсия экспоненциальной средней незначительно отличается от дисперсии ряда x . Чем меньше α , тем в большей степени сокращается дисперсия экспоненциальной средней. Следовательно, экспоненциальное сглаживание можно представить как фильтр, на вход которого в виде потока последовательно поступают члены исходного ряда, а на выходе формируются текущие значения экспоненциальной средней. И чем меньше α , тем в большей степени фильтруются, подавляются колебания исходного ряда [8].

В качестве начального значения экспоненциальной средней берется средняя арифметическая простая из всех уровней временного ряда, которая для анализируемого ряда составила $S_0 = 104,2$. Адаптивная модель примет вид:

$$S_t = 0,9 \cdot y_t + 0,1 \cdot S_{t-1}. \quad (1)$$

Далее были построены адаптивные модели с четырьмя видами трендов.

Итоговая среднеквадратическая ошибка (Sc) по каждой модели для индекса промышленного производства в Оренбургской области, а также для остальных индикаторов, представлена в таблице 1.

Таблица 1 — Среднеквадратические ошибки адаптивных моделей

Наименование индикатора	Среднеквадратическая ошибка Sc			
	Без тренда	Линейный тренд	Экспоненциальный тренд	Демпфированный тренд
Индекс промышленного производства	79,9	87,5	92,8	79,7
Индекс цен производителей промышленной продукции	36,3	41,6	168,1	40,8
Сводный индекс цен на строительную продукцию	7,9	8,9	260,6	9,8
Индекс тарифов на грузовые перевозки	156,1	253,4	796,7	270,8
ИПЦ	5,4	4,3	6,7	4,2
ИПЦ на продовольственные товары	9,4	9,9	25,6	9,5
ИПЦ на непродовольственные товары	6,8	6,7	6,9	6,2
ИПЦ на услуги	10,7	10,5	64,3	11,6
Индекс оборота розничной торговли	67,4	70,2	158,6	64,3
Индекс объема платных услуг населению	172,2	287,8	727,4	283,3
Индекс товарных запасов в организациях розничной торговли	41,8	44,9	276,2	43,8
Индекс ввода в действие жилых домов	51874,1	55110,6	55126,2	53261,0
Индекс числа официально зарегистрированных безработных	32,8	35,9	36,7	32,8
Индекс среднедушевых денежных доходов населения	322,4	349,2	740000,0	344,8

Наилучшей признаётся адаптивная модель с включением демпфированного тренда, т.к. среднеквадратическая ошибка минимальна, она и будет использоваться в следующих этапах исследования.

На втором этапе исследования по выбранному виду тренда апробировались модели с аддитивным и мультипликативным вхождением циклической составляющей. Таким образом, для каждого социально-экономического индикатора строилось 6 моделей. Выбор подходящей модели также осуществлялся на основе критерия минимизации среднеквадратической ошибки. Положительная разница между ошибками модели с циклической компонентой и модели без циклической компоненты однозначно свидетельствует об отсутствии краткосрочного цикла.

По выбранному демпфированному тренду для ИПЦ в Оренбургской области среднеквадратическая ошибка Sc с аддитивным вхождением циклической составляющей равна 75,3, а с мультипликативным вхождением 74,9. Таким образом, лучшей признаётся адаптивная модель с мультипликативным вхождением циклической составляющей.

Итоги данного этапа для остальных индикаторов представлены в таблице 2

Таблица 2 — Итоги второго этапа исследования

Наименование индикатора	Модель с циклической компонентой		
	Вид модели		S_c
ИПП	Мультипликативная	Демпфированный тренд	74,9
ИЦП промышленной продукции	Аддитивная	Без тренда	36,1
Сводный индекс цен на строительную продукцию	Аддитивная	Без тренда	6,8
Индекс тарифов на грузовые перевозки	Мультипликативная	Без тренда	162,3
ИПЦ	Аддитивная	Демпфированный тренд	4,4
ИПЦ на продовольственные товары	Аддитивная	Без тренда	8,9
ИПЦ на непродовольственные товары	Аддитивная	Демпфированный тренд	6,2
ИПЦ на услуги	Мультипликативная	Линейный	5,8
Индекс оборота розничной торговли	Мультипликативная	Демпфированный тренд	50,4
Индекс объема платных услуг населению	Мультипликативная	Без тренда	99,1
Индекс товарных запасов в организациях розничной торговли	Аддитивная	Без тренда	35,7
Индекс ввода в действие жилых домов	Мультипликативная	Линейный	44271,1
Индекс числа официально зарегистрированных безработных	Мультипликативная	Демпфированный тренд	18,3
Индекс среднедушевых денежных доходов населения	Аддитивная	Без тренда	62,8

На третьем этапе моделирования проводилось статистическое подтверждение наличия циклическости в динамике, каждого отобранного показателя на основе проверки гипотезы о равенстве дисперсий случайных остатков, для моделей с циклической компонентой и без неё.

Проверка гипотезы осуществлялась по критерию Фишера, наблюдаемое значение которого определялось отношением дисперсии S_T^2 случайных остатков модели без циклической составляющей к дисперсии S_{TC}^2 модели с циклической составляющей:

$$F = \frac{S_T^2}{S_{TC}^2} \quad (2.2)$$

Критическое значение определяли по формуле:

$$F_{кр} = F(\alpha; k; n - k) \quad (2.3)$$

где α — уровень значимости;

k — число параметров модели;

n — длина временного ряда.

Для рассматриваемого ИПП наблюдаемое значение:

$$F = \frac{80,098}{75,268} = 1,064171.$$

Критическое значение на уровне значимости 5 %

$$F_{кр} = (0,05, 3, 216-3) = 2,647.$$

Наблюдаемое значение не превышает критическое, что подтверждает наличие цикличности в рассматриваемом ряду.

Рассчитанные значения для остальных индикаторов представлены в таблице 3.

Таблица 3 — Необходимые значения для проверки гипотезы о наличии цикличности во временных рядах

Показатель	F_n	$F_{кр}$
ИЦП промышленной продукции	1,0593	3,885
Сводный индекс цен на строительную продукцию	1,3355	3,885
Индекс тарифов на грузовые перевозки	0,9473	3,885
ИПЦ	0,9445	2,647
ИПЦ на продовольственные товары	1,0556	3,885
ИПЦ на непродовольственные товары	0,9987	2,647
ИПЦ на услуги	1,8265	3,038
Индекс оборота розничной торговли	1,3357	2,647
Индекс объема платных услуг населению	1,7374	3,885
Индекс товарных запасов в организациях розничной торговли	1,1576	3,885
Индекс ввода в действие жилых домов	1,2448	3,038
Индекс числа официально зарегистрированных безработных	1,7915	2,647
Индекс среднедушевых денежных доходов населения	5,1329	3,885

Во временном ряду индекса среднедушевых денежных доходов населения цикличность не обнаружилась, поэтому данный индикатор исключен из дальнейшего рассмотрения.

Одной из задач данного этапа является определение продолжительности циклов. Для выделения регулярных циклов наиболее популярным является использование классических методов спектрального анализа, состоящих в последовательном выделении с помощью исследования псевдоспектральной функции гармонических колебаний, объясняющих максимум дисперсии ряда, получающиеся после отделения предыдущих циклов [9].

Для определения продолжительности цикла в рассматриваемых рядах предварительно необходимо провести процедуру выделения тренд-циклической составляющей методом классической сезонной декомпозиции — Census I.

Цель сезонной декомпозиции состоит в том, чтобы разложить ряд на составляющую тренда, сезонную компоненту и оставшуюся нерегулярную составляющую [10]. Процедуре сезонной декомпозиции были подвержены все исходные индикаторы.

Спектральный анализ применим только для стационарных процессов. Для некоторых показателей характерно изменение некоторых характеристик во времени, поэтому с помощью дополнительных операций временные ряды были приведены к стационарному виду.

Тренд-циклические уровни временных рядов (ИПП, ИПЦ, ИПЦ на непродовольственные товары, индекс оборота розничной торговли, индекс числа официально зарегистрированных безработных), в которых ранее было подтверждено наличие демпфированного тренда, были прологарифмированы. Далее, ИПП и индекс оборота розничной торговли были приведены к стационарному виду с помощью процедуры взятия первых разностей, ИПЦ на непродовольственные товары и индекс числа официально зарегистрированных безработных — после взятия вторых разностей, ИПЦ — после взятия третьих разностей.

Временные ряды, в которых, ранее было подтверждено наличие линейного тренда к стационарному виду приводятся автоматически, подвергаясь спектральному анализу в ППП Statistica.

Спектральный анализ основан на использовании функции, которая характеризует распределение доли дисперсии временного ряда, вносимой циклической составляющей, по частотам её гармоник. Частота — величина, обратная периоду колебаний [1].

Результаты спектрального анализа на примере ИПП в Оренбургской области представлены на рисунке 2.

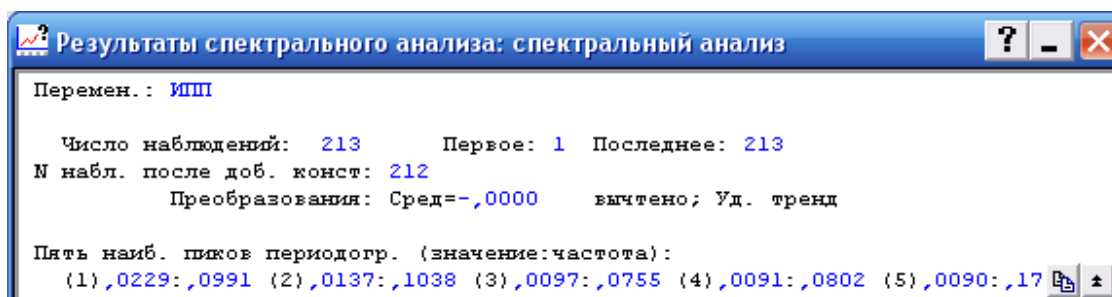


Рисунок 2 — Результаты спектрального анализа ИПП в Оренбургской области

На рисунке 3 приведён график функции спектральной плотности ИПП в Оренбургской области. Наибольшая спектральная плотность сосредоточена в частоте 0,99057, что подтверждает наличие цикла продолжительностью 10,1 месяцев.

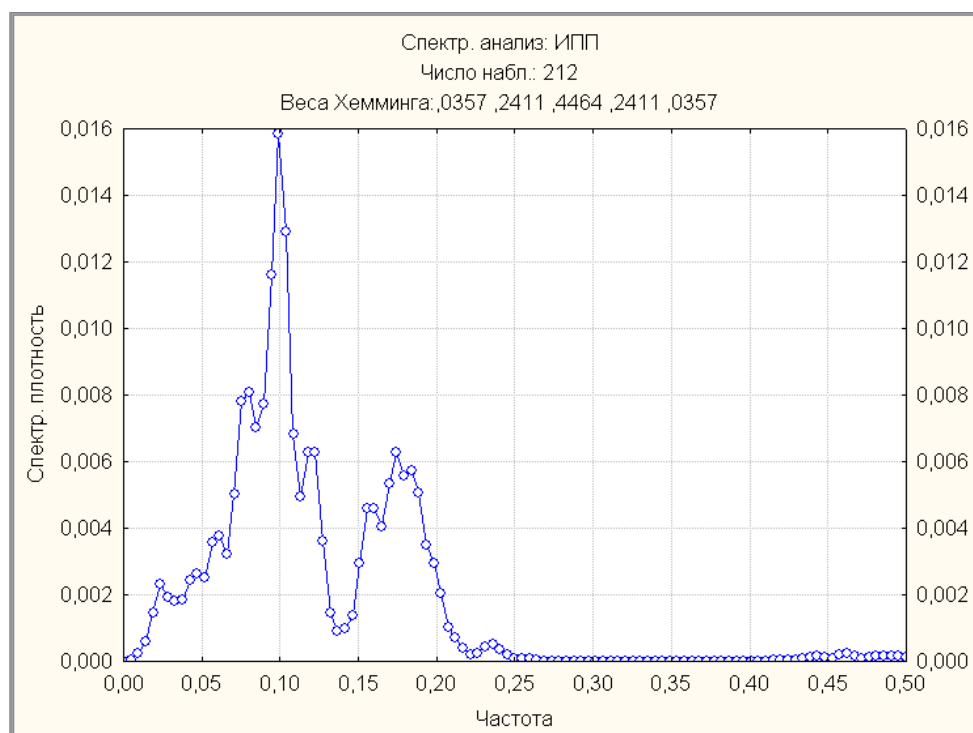


Рисунок 3 — Функция спектральной плотности индекса промышленного производства в Оренбургской области

Распределение индикаторов по продолжительности циклов на основе рассмотренных спектральных плотностей представим в таблице 4.

Период цикла для индекса тарифов на грузовые перевозки и для индекса ввода в действие жилых домов равен периоду исследования, это говорит о том, что вариация признаков объясняется сезонными колебаниями, а подтверждение продолжительность долгопериодических колебаний невозможно вследствие недостаточности наблюдений.

Таблица 4 — Продолжительность циклов социально-экономических индикаторов Оренбургской области

Наименование индикатора	Продолжительность цикла
ИПП	10,1 месяцев
ИЦП промышленной продукции	5 месяцев
Сводный индекс цен на строительную продукцию	7 месяцев
Индекс тарифов на грузовые перевозки	17 лет 8 месяцев
ИПЦ	9,6 месяцев
ИПЦ на продовольственные товары	2 года 11 месяцев
ИПЦ на непродовольственные товары	5,9 месяцев
ИПЦ на услуги	1 год 9 месяцев
Индекс оборота розничной торговли	1 год 3 месяца
Индекс объёма платных услуг населению	11 месяцев
Индекс товарных запасов в организациях розничной торговли	1 год 9 месяцев
Индекс ввода в действие жилых домов	17 лет 8 месяцев
Индекс числа официально зарегистрированных безработных	5,7 месяцев

2 Построение сводного опережающего индикатора цикличности экономики Оренбургской области

Низшая точка глобального экономического кризиса пройдена и ближайшая экономическая перспектива — это стадия восстановления с чередованием спадов и подъёмов краткосрочного характера. На данном этапе требуется решение взаимоувязанных задач: построение системы опережающих индикаторов, расчёт сводного опережающего индикатора (СОИ) как средневзвешенной величины из исходных рядов [2].

Исходная система социально-экономических индикаторов для целей исследования была изменена. На данном этапе исследования система показателей охватывает промежуток времени с января 2005 г. по декабрь 2012 г., поскольку построенный СОИ будет характеризовать краткосрочную цикличность в экономике Оренбургской области.

Непосредственно перед построением системы опережающих индикаторов цикличности была проанализирована динамика индекса физического объёма промышленного производства по Оренбургской области как основного совпадающего индикатора.

Рассмотрим график цепных коэффициентов роста ИФО промышленного производства в Оренбургской области и по России в целом (рисунок 4).

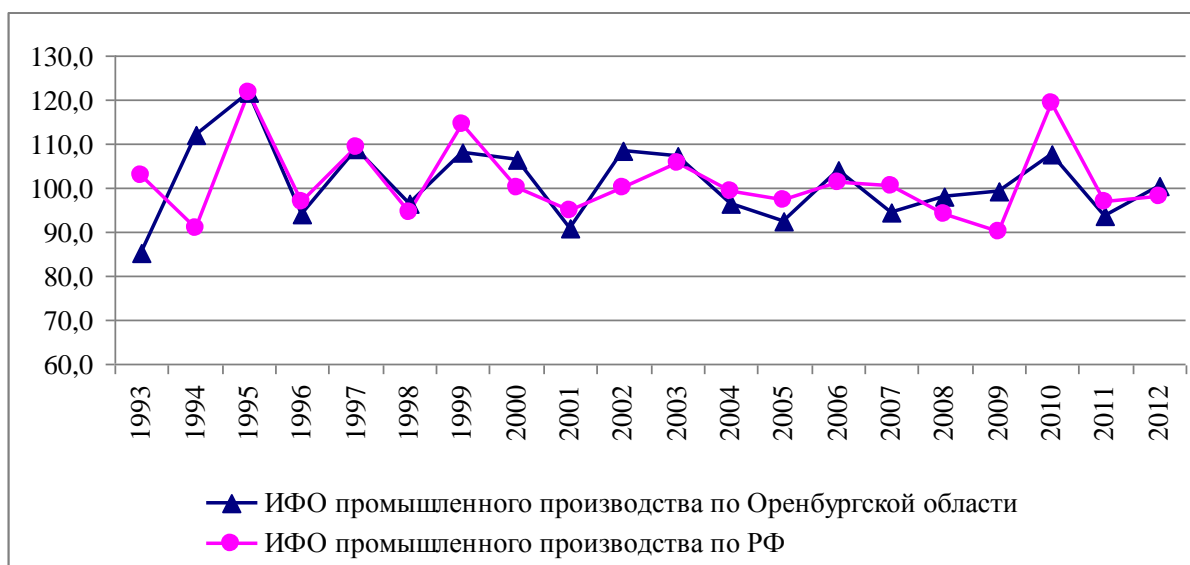


Рисунок 4 — Динамика коэффициентов роста ИФО промышленного производства в Оренбургской области и по России в целом

По рисунку видно, что рассматриваемые динамические ряды имеют схожее поведение на всём исследуемом промежутке времени, соответственно, полученные результаты могут быть распространены с определённой вероятностью и на экономику РФ.

Теоретической основой для построения сводного опережающего индикатора стала методика, разработанная в Самарском государственном университете [2].

Для выделения опережающих индикаторов из общей системы индикаторов, необходимо подвергнуть исходные данные процедуре сезонной декомпозиции Census I и использовать тренд-циклические уровни для дальнейшего анализа.

Выделенная тренд — циклическая составляющая в составе исходных динамических рядов позволяет на основе месячных данных исследовать элементы морфологической структуры экономических циклов экономики Оренбургской области, а также сопоставить выделенные элементы морфологической структуры экономических циклов.

Циклические индикаторы подразделяются на три группы показателей:

- «запаздывающие»;
- «совпадающие»;
- «опережающие».

В качестве «совпадающего» индикатора цикличности экономики Оренбургской области мы выбрали ИПП.

Примером «запаздывающих» индикаторов может послужить индекс ввода в действие жилых домов (рисунок 5) и индекс товарных запасов в организациях розничной торговли (рисунок 6).

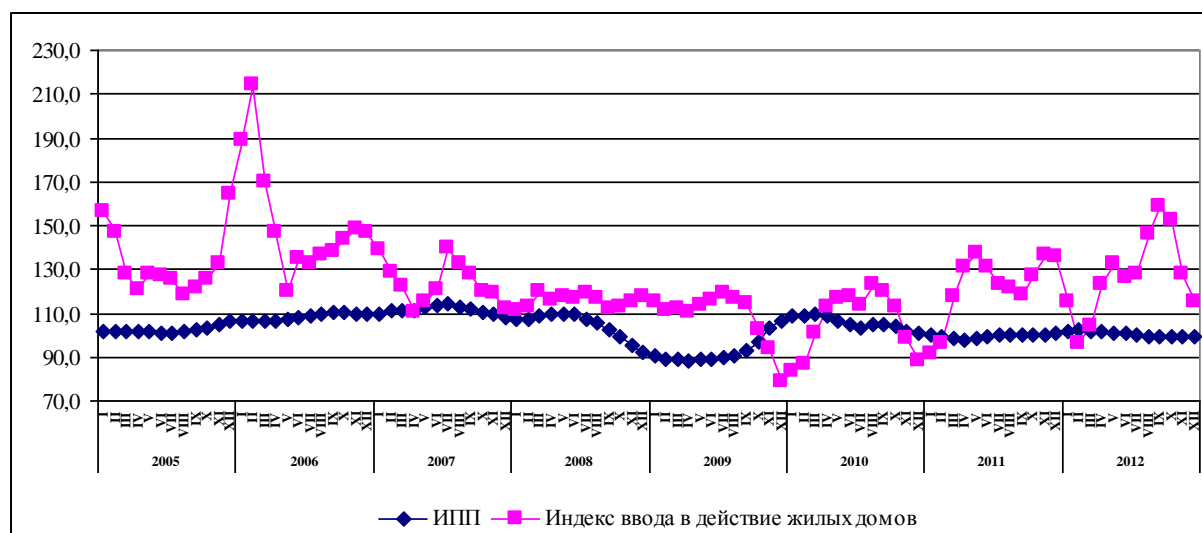


Рисунок 2.5 — Тренд-циклические уровни динамических рядов ИПП и индекса ввода в действие жилых домов, %

ИПП — совпадающий индикатор, темп роста ввода в действие жилых домов — запаздывающий. Локальный минимум последнего показателя — декабрь 2009 г.

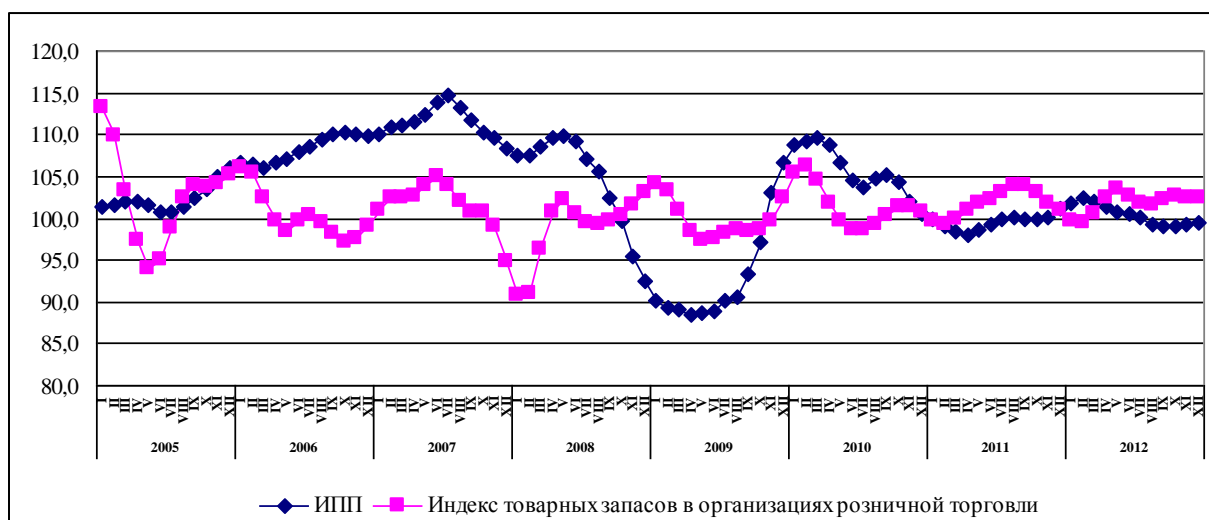


Рисунок 6 — Тренд-циклические уровни динамических рядов ИПП и индекса товарных запасов в организациях розничной торговли, %

ИПП — совпадающий индикатор, индекс товарных запасов в организациях розничной торговли — запаздывающий. Локальный максимум последнего показателя — февраль 2010 г.

В рамках данного исследования больший интерес представляет динамика опережающих индикаторов. Примером могут послужить ИЦП промышленной продукции (рисунок 7) и индекса числа безработных по методологии МОТ (рисунок 8)

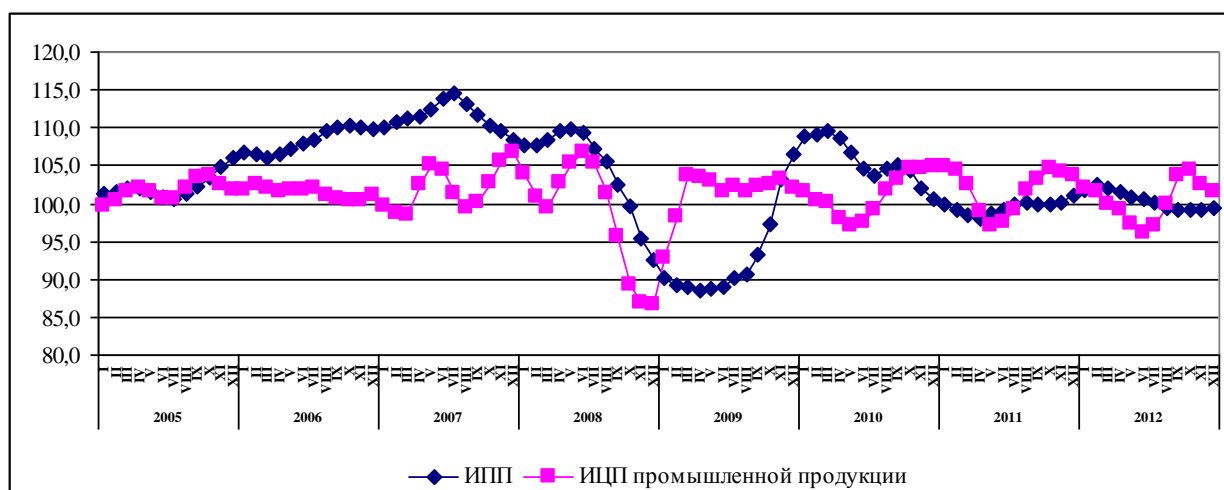


Рисунок 7 — Тренд-циклические уровни динамических рядов ИПП и ИЦП промышленной продукции, %

Локальный минимум ИЦП промышленной продукции наступил на 4 месяца ранее, чем у совпадающего индикатора — в декабре 2008 г.

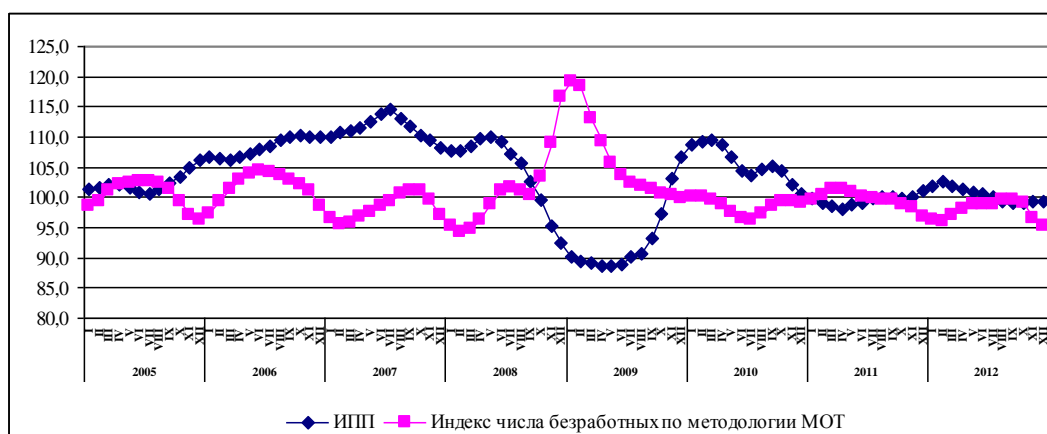


Рисунок 8 — Тренд-циклические уровни динамических рядов ИПП и индекса числа безработных по методологии MOT, %

Локальный максимум индекса числа безработных наступил на 3 месяца ранее, чем локальный минимум совпадающего индикатора — в январе 2009 г.

Аналогично было исследовано графическое представление сопоставления морфологической структуры остальных индикаторов.

Для построения системы опережающих индикаторов необходимо подобрать такие показатели, у которых поворотные точки наступают раньше, чем у совпадающего индикатора. Тогда достижение пика или впадины опережающим индикатором позволило бы говорить о вероятном приближении пика или впадины в экономической динамике.

Период времени, на который приходится максимальные последствия кризиса для каждого показателя, представлен в таблице 5.

Таблица 5 — Локальные минимумы/максимумы индикаторов экономики

Показатель	Локальный минимум/максимум
ИЦП промышленной продукции	декабрь 2008
ИЦП на сельскохозяйственную продукцию	декабрь 2009
ИПЦ на услуги	январь 2009
Индекс оборота розничной торговли	март 2009
Индекс оборота общественного питания	май 2008
Индекс объема услуг населению	февраль 2009
Индекс числа безработных по методологии MOT	январь 2009
Индекс стоимости минимального набора продуктов питания	июль 2008

Ввиду того, что разработанные опережающие индикаторы показывают экономические циклы, но каждый по-своему, необходимо сконструировать из нескольких индикаторов один, который благодаря обобщению (усреднению), будет лучше предсказывать циклы, чем каждый в отдельности [2].

СОИ формируется как агрегат частных опережающих индикаторов, которые были отобраны на основе оценки парных коэффициентов корреляции.

Корреляции (сои) Отмеченные корреляции значимы на уровне $p < 0,05000$ $N=96$ (Построчное удаление ПД)								
Переменная	ИЦП промышленной продукции	ИЦП на с/х продукцию	ИПЦ на услуги	Индекс оборота розничной торговли	Индекс оборота общественного питания	Индекс объема платных услуг населению	Индекс числа безработных по методологии MOT	Индекс стоимости минимального набора продуктов питания
ИПП	0,22	0,35	0,07	0,35	0,02	0,28	-0,54	0,36

Рисунок 9 — Матрица парных коэффициентов корреляции эталонного индекса краткосрочных экономических циклов и частных опережающих индикаторов в Оренбургской области за период с января 2005 г. по декабрь 2012 г.

Все парные коэффициенты корреляции значимы по t-критерию Стьюдента.

Данные рисунка 9 показывают, что из всех частных опережающих индикаторов цикличность ИПП в Оренбургской области не предопределяется ИПЦ на услуги и индексом оборота общественного питания, они будут исключены из дальнейшего рассмотрения.

Далее перейдём к построению сводного индикатора. Предусматривается реализация семи последовательных этапов [5].

1. Для всех подобранных опережающих индикаторов X_i (i — номер ряда) вычисляются симметричные приросты (t — текущий момент времени):

$$x_t^i = 200 * (X_t^i - X_{t-1}^i) / (X_t^i + X_{t-1}^i) . \quad (4)$$

2. Оцениваются средние x_n^i значения и стандартные отклонения s^i полученных приростных рядов (n — число месяцев в периоде):

$$x_n^i = \sum x_t^i / n , \quad (5)$$

$$s^i = \sqrt{\sum (x_t^i - x_{cp}^i)^2 / (n - 1)} . \quad (6)$$

Результаты расчёта среднего значения и стандартных отклонений для каждого индикатора представлены в таблице 6.

Таблица 6 — Средние значения и стандартные отклонения приростных рядов

Показатель	x_n^i	s^i
ИПП	-0,021	1,39348
ИЦП промышленной продукции	0,018	2,08337
ИЦП на сельскохозяйственную продукцию	0,027	0,6635
Индекс оборота розничной торговли	0,050	1,20826
Индекс объёма платных услуг населению	-0,089	1,27599
Индекс числа безработных по методологии МОТ	-0,036	1,59832
Индекс стоимости минимального набора продуктов питания	-0,002	0,49288

3. Для каждого t рассчитываются «усреднённый» прирост q_t и среднее и стандартное отклонение ряда q (m — число исходных индикаторов):

$$q_t = \sum (x_t^i / s^i) / m , \quad (7)$$

$$q_n = \sum q_t / n , \quad (8)$$

$$s^q = \sqrt{\sum (q_t - q_n)^2 / (n - 1)} . \quad (9)$$

Общий усреднённый прирост и стандартное отклонение ряда q составили:

$$q_n = -0,07594 / 96 = -0,00079 ,$$

$$s^q = \sqrt{0,17171 / 95} = 0,41437 .$$

4. Шаги 1-2 выполняются для ИПП. Результат — среднее $\bar{Y}(n)$ и стандартное отклонение s_y прироста ряда (таблица 6).

5. Показатель q корректируется так, чтобы его волатильность была равна волатильности приростов ИПП:

$$G_t = q_t \cdot (s^y / s^q) \quad (10)$$

6. По рекурсивной формуле рассчитываются значения сводного опережающего индикатора Z_t

$$Z_1 = (200 + G_1) / (200 - G_1), \quad (11)$$

$$Z_t = Z_{t-1} \cdot (200 + G_t) / (200 - G_t) \quad (12)$$

7. Полученный индекс приводится к той же базе, что и ИПП (2005=100). Для этого все значения Z_t делятся на среднемесячный уровень 2005 г. и умножаются на 100. В итоге получается, что сводный опережающий индикатор имеет ту же базу, что и ИПП.

Рассмотрим динамику ИПП и рассчитанного СОИ краткосрочных циклов экономики Оренбургской области (рисунок 10).

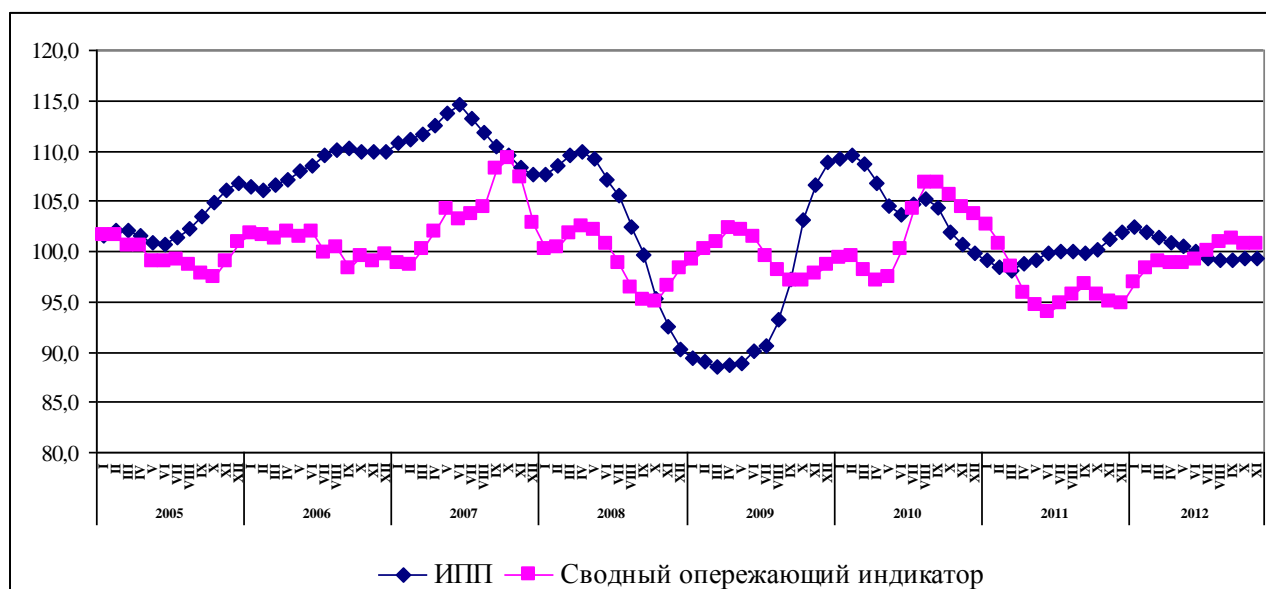


Рисунок 10 — Динамика тренд-циклического уровня динамического ряда ИПП и расчётного СОИ краткосрочных экономических циклов в Оренбургской области

Рассчитанный сводный индикатор на шесть месяцев предопределяет развитие промышленного производства. Согласно СОИ краткосрочных циклов, вплоть до мая 2013 года будет наблюдаться сохранение тенденции в среднем к постепенному росту промышленного производства, формирующейся на протяжении последних двух лет.

3 Анализ устойчивости тренд-циклических уровней индикаторов цикличности экономики

Устойчивость нами рассматривается с двух позиций:

1. Устойчивость уровней временного ряда.
2. Устойчивость тенденции (тренда).

Устойчивость временного ряда — это наличие необходимой тенденции изучаемого статистического показателя с минимальным влиянием на него неблагоприятных условий.

Отсюда возникают основные требования к устойчивости:

- минимизация колебаний уровней временного ряда;
- наличие определённой, необходимой для общества тенденции изменения [11].

Для характеристики устойчивости (неустойчивости) Д. Бланфорд и С. Оффат рекомендуют следующие показатели [3]:

1. Процентный размах (Percentage Range) — PR:

$$PR = WM - Wm, \quad (13)$$

где $WM = \max(W_2, \dots, W_{t-1})$;
 $Wm = \min(W_2, \dots, W_{t-1})$;

$$W_t = \frac{|X_t - X_{t-1}|}{X_{t-1}} \cdot 100, \quad (14)$$

где $t = 1, \dots, n$.

PR оценивает разность между максимальным и минимальным относительными приростами в процентах.

2. Показатель скользящие средние (Moving Average) — MA, оценивает величину среднего отклонения от уровня скользящих средних:

$$MA = \frac{\sum_{i=t-r+1}^{t+r} \left[\frac{x_i - x_t}{x_t} \right]}{n + 1 - m}, \quad (15)$$

$$X_t = \frac{\sum_{i=t-r}^{t+r} x_i}{m}, \quad (16)$$

где $r = (m - 1)/2$;
 m — период скользящей средней.

В качестве периода скользящей средней выбрали период, равный двенадцати месяцам. Поскольку период является чётным числом, проводили процедуру двойного сглаживания, называемую центрированием [4].

3. Среднее процентное изменение (Average Percentage Change) — APC, которое оценивает среднее значение абсолютных величин относительных приростов и квадратов относительных приростов:

$$APC = \frac{\sum_{t=2}^n \left[\frac{X_t - X_{t-1}}{\max(X_t - X_{t-1})} \right]^2}{n - 1} \cdot 100 \quad (17)$$

Результат расчёта перечисленных показателей представлен в таблице 7.

Таблица 7 — Показатели устойчивости индикаторов цикличности экономики Оренбургской области, предложенные Д. Бланфордом и С. Оффатом

Наименование индикатора	PR	MA	APC
ИПП	16,9	0,00113	3,2
ИЦП промышленной продукции	1,8	0,00014	11,1
Сводный индекс цен на строительную продукцию	0,8	0,00014	3,5
Индекс тарифов на грузовые перевозки	3,9	0,00033	1,6
ИПЦ	3,8	-0,00028	2,4
ИПЦ на продовольственные товары	2,6	-0,00016	3,3
ИПЦ на непродовольственные товары	4,8	-0,00018	1,8
ИПЦ на услуги	1,4	-0,00043	15,1
Индекс оборота розничной торговли	4,0	0,00013	4,4
Индекс объема платных услуг населению	3,4	-0,00044	8,2
Индекс товарных запасов в организациях розничной торговли	1,5	-0,00009	12,5
Индекс ввода в действие жилых домов	22,3	-0,00031	2,2
Индекс числа официально зарегистрированных безработных	8,8	0,00004	2,6

Разность между максимальным и минимальным приростами для показателей индексов промышленного производства и ввода в действие жилых домов принимает наибольшие значения. Наибольший относительный прирост в уровнях наблюдается у временных рядов индекса цен производителей промышленной продукции, ИПЦ на услуги и индекса ввода в действие жилых домов. Колеблемость уровней данных показателей выше, соответственно устойчивость ниже, по сравнению с остальными.

При измерении колеблемости уровней исчисляются обобщающие показатели отклонений уровней от тренда за исследуемый период.

Основными абсолютными показателями являются среднее линейное и среднее квадратическое отклонения [11]:

- 1) среднее линейное отклонение

$$a(t) = \frac{\sum_{i=1}^n |y_i - \tilde{y}_i|}{n - p} \quad (18)$$

- 2) среднее квадратическое отклонение

$$S_y(t) = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \tilde{y}_i)^2}{n - p}} \quad (19)$$

где y_i — фактический уровень;

\tilde{y}_i — выравненный уровень;

n — число уровней;

p — число параметров тренда;

t — номера лет (знак отклонения от тренда).

Относительные показатели колеблемости, чаще всего используемые в статистике, вычисляются делением абсолютных показателей на средний уровень за весь изучаемый период [11]:

- 1) коэффициент линейной колеблемости

$$V_y^d(t) = \frac{d_y(t)}{\bar{y}} \quad (20)$$

2) коэффициент колеблемости

$$V_y(t) = \frac{S_y(t)}{\bar{y}} \quad (21)$$

где \bar{y} – средний уровень ряда.

Эти показатели отражают величину колеблемости в сравнении со средним уровнем ряда.

3) Величина, обратная коэффициенту колеблемости, называется коэффициентом устойчивости

$$Ky = 100 - V_y(t) \quad (22)$$

Такое определение коэффициента устойчивости интерпретируется как обеспечение устойчивости уровней ряда относительно тренда лишь в $(100 - V_y(t))$ случаях.

Описанные выше показатели, были рассчитаны по временным рядам, имеющим тенденцию (таблица 2).

Уравнения тренда для нестационарных индикаторов представлены в таблице 8.

Таблица 8 — Уравнение тренда социально-экономических индикаторов

Наименование индикатора	Тренд
ИПП	$y = -0.0115 \cdot t + 105.47$
ИПЦ	$y = -0.000003 \cdot t^3 + 0.0011 \cdot t^2 - 0.1461 \cdot t + 107.03$
ИПЦ на непродовольственные товары	$y = 0.0002 \cdot t^2 - 0.0657 \cdot t + 105.42$
ИПЦ на услуги	$y = -0.0277 \cdot t + 105.33$
Индекс оборота розничной торговли	$y = 0.0065 \cdot t + 100.13$
Индекс ввода в действие жилых домов	$y = -0.3984 \cdot t + 201.44$
Индекс числа официально зарегистрированных безработных	$y = -0.0001 \cdot t^2 + 0.0286 \cdot t + 99.15$

Результаты расчёта показателей устойчивости уровней ряда представлены в таблице 9.

Таблица 9 — Результаты расчёта показателей устойчивости уровней временных рядов, содержащих тенденцию, %

Наименование индикатора	$a(t)$	$S_y(t)$	$V_y^d(t)$	$V_y(t) = \frac{S_y(t)}{\bar{y}}$	K_y
ИПП	5,898	7,669	5,7	7,4	92,6
ИПЦ	11,499	15,805	11,3	15,5	84,5
ИПЦ на непродовольственные товары	6,188	7,452	6,1	7,3	92,7
ИПЦ на услуги	4,419	5,211	4,3	5,1	94,9
Индекс оборота розничной торговли	1,487	1,959	1,5	1,9	98,1
Индекс ввода в действие жилых домов	66,643	73,210	42,1	46,3	53,7
Индекс числа официально зарегистрированных безработных	3,233	4,657	3,2	4,6	95,4

В целом уровни рассматриваемых показателей устойчивы во времени, а, следовательно, циклы, которые они описывают, тоже устойчивы. На основе разработанной нами и рассчитанной системы показателей, в частности, коэффициента устойчивости, представленной в таблице 9, была выявлена высокая устойчивость уровней преобладающего числа индикаторов. А этот вывод, сделан нами в печати впервые, его можно назвать: «Закон устойчивости цикла» — «Если уровни показателей устойчивы во времени внутри цикла, описанного любой формой тренда, то и циклы, которые они описывают — устойчивы».

Однако устойчивость уровней временного ряда индекса ввода в действие жилых домов относительно тренда наблюдается лишь в 53,7 % случаях, что не является удовлетворительным. Данный индикатор неустойчив.

Рассмотрим показатели измерения устойчивости тенденции динамики [3].

В качестве характеристики устойчивости изменения применяют индекс корреляции:

$$J_r = \sqrt{1 - \frac{\sum (y_i - \tilde{y}_i)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}}, \quad (23)$$

где y_i — уровни динамического ряда;
 \bar{y} — средний уровень ряда;
 \tilde{y}_i — теоретические уровни ряда.

Рассчитанные значения индекса корреляции представлены в таблице 10

Таблица 10 — Результаты расчёта индекса корреляции

Наименование индикатора	Индекс корреляции
ИПП	0,998
ИПЦ	0,905
ИПЦ на непродовольственные товары	0,98
ИПЦ на услуги	0,993
Индекс оборота розничной торговли	0,997
Индекс ввода в действие жилых домов	0,992
Индекс числа официально зарегистрированных безработных	0,997

Индекс корреляции показывает степень сопряженности колебаний исследуемых показателей с совокупностью факторов, изменяющих их во времени. Индекс корреляции по всем индикаторам приближается к 1, что означает большую устойчивость изменения уровней динамического ряда.

Другим методом измерения динамики устойчивости, познания второй её стороны, является измерение устойчивости тенденции. Она измеряется не для уровней динамического ряда, а для показателей их динамики.

В 1969 г. М.С. Каяйкиной был предложен один из таких показателей: отношение среднегодового прироста линейного тренда, то есть параметра «b» к среднему квадратическому отклонению уровней от тренда [11]:

$$K = b : S_y(t) \quad (24)$$

Линейный тренд ранее подтвердился у четырёх индикаторов (таблица 8). Рассчитанные коэффициенты устойчивости представлены в таблице 11.

Чем больше величина K, тем менее вероятно, что уровень ряда в следующем периоде будет меньше предыдущего.

Таблица 11 — Комплексные показатели устойчивости для временных рядов с линейным трендом

Наименование индикатора	Коэффициент устойчивости
ИПП	-0,0015
ИПЦ на услуги	-0,0018
Индекс оборота розничной торговли	0,0009
Индекс ввода в действие жилых домов	-0,0054

Если считать, что распределение колебаний близко к нормальному, то при $K = 0,0009$ вероятность того, что отклонение от тренда будет не больше прироста (по модулю), составляет $F(0,0009) \approx 0,5$. Поскольку отклонения от тренда разных знаков одинаково вероятны, можно сказать, что вероятность того, что уровень индекса оборота розничной торговли следующего месяца будет ниже, чем предыдущего, составит 25 %:

$$0,5 - F(t):2 = 0,5 - 0,25 = 0,25.$$

При отрицательном b вероятность снижения уровня становится больше 0,5: так, если $K = -0,0015$, вероятность снижения следующего уровня для ИПП такова:

$$0,5 - F(-0,0015):2 = 0,5 + F(0,0015):2 = 0,5 + 0,5006:2 = 0,7503.$$

Как видим, тенденция снижения уровней ИПП довольно устойчива. Вероятность снижения следующего уровня для ИПЦ на услуги такова:

$$0,5 - F(-0,0018):2 = 0,5 + F(0,0018):2 = 0,5 + 0,5007:2 = 0,7504.$$

Тенденция снижения уровней ИПЦ на услуги также довольно устойчива. Вероятность снижения следующего уровня для ИПЦ на услуги такова:

$$0,5 - F(-0,0054):2 = 0,5 + F(0,0054):2 = 0,5 + 0,502:2 = 0,751.$$

Тенденция снижения уровней индекса ввода в действие жилых домов также устойчива.

Параболический тренд имеет два динамических параметра: среднегодовой прирост b и половину ускорения прироста c . Величина b в параболе не является константой, и для построения показателей комплексной устойчивости W нужно взять среднюю за весь ряд величину \bar{b} . Второй показатель — половину ускорения c или ускорение прироста $2c$ — логично сопоставлять уже не с самой величиной колеблемости $S_y(t)$, а с ее среднегодовым приростом $b_{S_y(t)}$, полученным по достаточно длинному ряду путем выравнивания показателей $S_y(t)$, скользящих или следующих друг за другом. Имеем показатель [11]:

$$O_c = \frac{2c}{b_{S_y(t)}} \quad (25)$$

Для временного ряда ИПЦ по непродовольственным товарам среднегодовой прирост величины колеблемости составляет минус 0,0003, а для индекса числа официально зарегистрированных безработных — минус 0,0009.

Показатель опережения для ИПЦ на непродовольственные товары:

$$O_c = \frac{2 \cdot 0,0002}{0,0003} = 1,333$$

$c > 0$; $b_{S_y(t)} > 0$; $2c > b_{S_y(t)}$, т.е. прирост уровней ряда растет, колебания тоже растут, но медленнее, в результате коэффициент устойчивости увеличивается, т.е. устойчивость тенденции возрастает [12].

Показатель опережения для индекса числа официально зарегистрированных безработных:

$$O_c = \frac{2 \cdot (-0,0001)}{-0,0009} = 0,2222$$

$c < 0$; $b_{S_y(t)} < 0$; $2c > b_{S_y(t)}$, отсюда следует, что прирост уровней сокращается, но медленнее, чем колеблемость, так как неравенство $2c > b_{S_y(t)}$ понимается по алгебраической величине, а не по модулю. В таком случае показатель устойчивости тенденции будет возрастать, хотя уровни ряда либо тоже снижаются, либо растут с замедлением, так что для экономики это не самый благоприятный тип динамики [12].

Т.к. для индекса числа официально зарегистрированных безработных $O_c < 1$, значит, колебания растут сильнее, чем прирост уровней, показатель устойчивости K будет снижаться.

Когда для описания длинного ряда динамики необходимо построение тренда третьего порядка, вычисляется комплексный показатель устойчивости [11].

Уравнение тренда для временного ряда ИПЦ приведено в таблице 8.

Для определения устойчивости тенденции данного вида видоизменяют показатель O_c , заменив ускорение $2c$ средним ускорением $\bar{2c}$, найденным по базам скольжения длиной не менее десяти уровней [11].

$$O_c = \frac{\bar{2c}}{b_{S_y(t)}} \quad (26)$$

$$O_{c_{ипц}} = \frac{2 \cdot (-0,0003)}{-0,00139} = 0,432$$

$c < 0$; $b_{S_y(t)} < 0$; $2c < b_{S_y(t)}$ — также понимается по алгебраической величине. Прирост уровней снижется быстрее, чем колебания, показатель устойчивости K снижается, тип динамики неблагоприятный, хотя и не столь сильно [12].

Также на данном этапе исследования необходимо проанализировать устойчивость СОИ краткосрочных циклов экономики Оренбургской области. Для того чтобы провести более детальный анализ устойчивости, с помощью фазового анализа исходный ряд сводного индикатора был поделён на 5 фаз (рисунок 11).

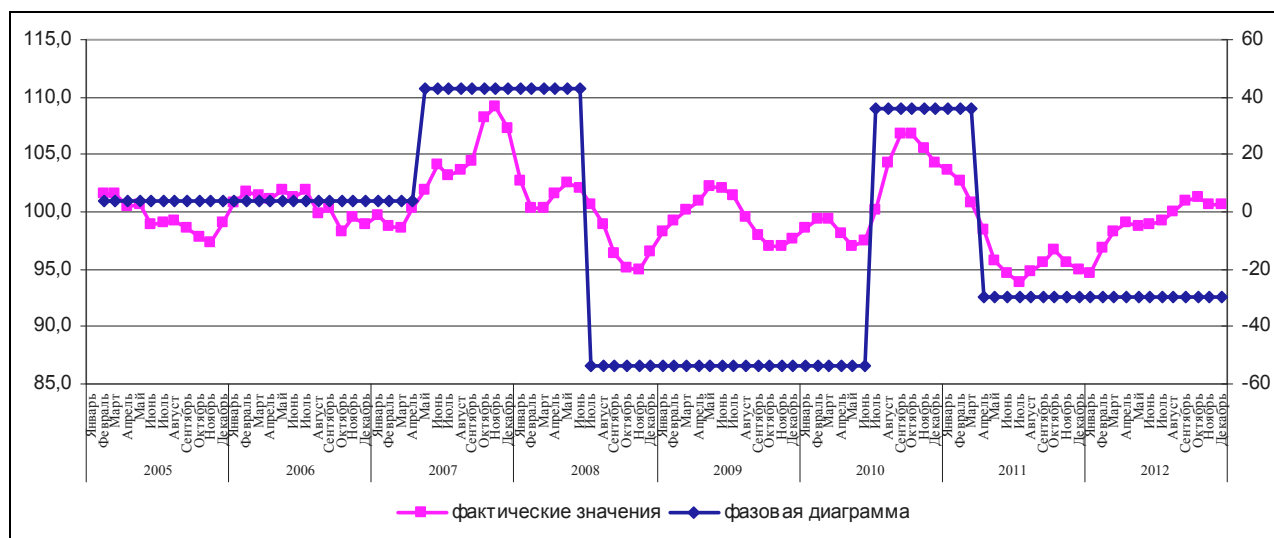


Рисунок 11 — Фазовая диаграмма временного ряда СОИ краткосрочных циклов экономики Оренбургской области

Основная идея метода заключается в том, чтобы постепенно (итеративно) очищать ряд от мало-мощных колебаний, отождествляемых со случайными или второстепенными, конъюнктурными флуктуациями. В ходе такого процесса фильтрации производится сглаживание наименее мощных фаз, в результате чего соседние фазы объединяются в одну более крупную [8].

В результате реализации семи итераций фазового анализа временной ряд разбит на пять фаз:

- февраль 2005 г. — апрель 2007 г. (27 уровней);
- май 2007 г. — июнь 2008 г. (14 уровней);
- июль 2008 г. — июнь 2010 г. (24 уровня);
- июль 2010 г. — март 2011 г. (9 уровней);
- апрель 2011 г. — декабрь 2012 г. (21 уровень).

Показатели устойчивости на каждой фазе с учётом построенного тренда приведены в таблице 12.

Таблица 12 — Показатели устойчивости СОИ краткосрочных циклов экономики Оренбургской области по выделенным фазам

Номер фазы	Уравнение тренда	R ²	\bar{Y}	СКО от тренда	Коэффициент колеблемости, %	Коэффициент устойчивости, %	Индекс корреляции	Комплексный показатель устойчивости
1 фаза	$Y = -0,0017 \cdot t^3 + 0,0718 \cdot t^2 - 0,814 \cdot t + 102,16$	0,251	99,9	1,293	1,29	98,71	0,413	-
	$Y = -0,0016 \cdot t^2 + 0,0227 \cdot t + 100,03$	0,202		1,413	1,41	98,59	0,142	1,524
2 фаза	$Y = 0,0211 \cdot t^3 - 0,5659 \cdot t^2 + 4,1099 \cdot t + 97,239$	0,484	104	2,17	2,09	97,91	0,696	-
	$Y = -0,0905 \cdot t^2 + 1,1583 \cdot t + 101,55$	0,328		2,37	2,29	97,71	0,573	-6,351
3 фаза	$Y = -0,001 \cdot t^3 + 0,0195 \cdot t^2 + 0,052 \cdot t + 97,56$	0,149	98,6	1,934	1,96	98,04	0,371	-
	$Y = -0,0166 \cdot t^2 + 0,4211 \cdot t + 96,711$	0,133		1,852	1,89	98,11	0,365	2,574
4 фаза	$Y = -0,3347 \cdot t^2 + 3,1583 \cdot t + 98,68$	0,814	104	1,094	1,05	98,95	0,902	33,64
5 фаза	$Y = 0,3211 \cdot t + 94,054$	0,689	97,6	1,339	1,37	98,63	0,8299	0,2397

Тенденция уровней в первой, второй и третьей фазе наилучшим образом описывается уравнением параболы третьего порядка, но расчёт комплексного показателя устойчивости не может быть произведён, поскольку временные ряды недостаточно большие, соответственно мы не можем провести сглаживание с помощью скользящей средней (база скользящего значения длинной не менее десяти уровней), поэтому тенденция уровней была описана параболой второго порядка.

Для сводного индикатора в первой фазе характерно сочетание, когда $c < 0$; $b_{S_y(t)} < 0$; $2c < b_{S_y(t)}$. Прирост уровней снижется быстрее, чем колебания, показатель устойчивости снижается, тип динамики неблагоприятный, хотя и не столь сильно [12].

Для сводного индикатора во второй, третьей и четвёртой фазе характерно сочетание, когда $c < 0$; $b_{S_y(t)} > 0$; $2c < b_{S_y(t)}$. Это означает, что прирост уровней снижается, а колебания возрастают. Показатель устойчивости тенденции уменьшается и за счет знаменателя, устойчивость падает, это самый неблагоприятный тип динамики с точки зрения его устойчивости [12].

Для сводного индикатора в пятой фазе при $K = 0,2397$ вероятность того, что отклонение от тренда будет не больше прироста (по модулю), составляет $F(0,2397) \approx 0,595$. Вероятность того, что уровень СОИ краткосрочных циклов экономики Оренбургской области следующего месяца будет ниже, чем предыдущего, составит 20,3 %:

$$0,5 - F(t):2 = 0,5 - 0,2975 = 0,203.$$

В целом устойчивость колебаний на каждой фазе оценивается как высокая (коэффициент устойчивости более 97 %). Устойчивость снижается во второй фазе в предкризисный период, однако, это снижение незначительно.

Заключение

В результате исследования индикаторов цикличности статистическими методами, были обнаружены циклы в экономике Оренбургской области различной продолжительности. При построении качественных моделей использовались адаптивные методы, позволяющие строить самонастраивающиеся модели. Для каждого индикатора была построена модель с учётом вхождения тренда, наиболее адекватно описывающего изучаемый процесс. На основе метода спектрального анализа выявлена продолжительность циклов в описывающих индикаторах. Преобладающее большинство индикаторов описывают краткосрочные циклы продолжительностью до трёх лет. Однако в ходе исследования были выявлены два индикатора, а именно индекс тарифов на грузовые перевозки и индекс ввода в действие жилых домов, которые сильно зависимы от влияния сезонов года. При исключении влияния сезонности продолжительность циклов не могла быть определена, поскольку охваченный период времени не позволил выявить долгосрочные колебания. Для более детального изучения данных процессов необходимо увеличить ряд наблюдений, что в рамках данного исследования не представлялось возможным.

Подразделение индикаторов цикличности по признаку синхронизации позволило сформировать систему опережающих индикаторов. Графический анализ сопоставления морфологической структуры тренд-циклической составляющей совпадающего индикатора, а именно индекса промышленного производства в Оренбургской области, и остальных индикаторов в период с января 2005 г. по декабрь 2012 г. позволил выявить индикаторы, реагирующие на изменение общеэкономической ситуации в области с некоторым опережением. Спады и подъёмы показателей в кризисный и посткризисный период 2008–2010 гг. наилучшим образом подтверждает факт опережения совпадающего индикатора. Для обобщения предсказывающего эффекта опережающих индикаторов был построен сводный опережающий индикатор краткосрочных циклов экономики Оренбургской области, который, как было подтверждено расчётами, предопределяет развитие промышленного производства в Оренбургской области на шесть месяцев. Необходимым этапом анализа явилась проверка устойчивости полученных ранее результатов. На основе рассчитанных систем показателей была выявлена высокая устойчивость уровней преобладающего числа индикаторов. В результате расчёта комплексных показателей на основе параболы первого, второго и третьего порядков для социально-экономических индикаторов была подтверждена устойчивость циклических уровней. При этом сила колебаний превышала имеющуюся во временном ряду тенденцию, что ещё раз подтверждает успешность выбора индикаторов для характеристики циклических процессов в Оренбургской области. Используемая методика применялась впервые для изучения устойчивости индикаторов цикличности экономики Оренбургской области.

Важнейшим этапом анализа было выявление устойчивости отдельных периодов СОИ краткосрочных циклов. С помощью фазового анализа период исследования был разбит на пять фаз. Отдельное исследование устойчивости на каждой фазе с помощью комплексных показателей позволило выявить неблагоприятный тип динамики с точки зрения его устойчивости в период перед, во время и

после кризиса, однако исследование в пятой фазе позволяет сделать вывод об устойчивости тенденции к преодолению последствий кризиса.

Полученные результаты являются важным этапом в статистическом исследовании динамики Оренбургской области. В частности, они могут стать отправной точкой для дальнейших разработок по анализу взаимосвязей делового цикла и траектории экономического роста в области.

Результаты проведенного исследования могут быть необходимы и для предприятий области. Поскольку хозяйственные циклы предприятий непосредственно формируют региональные циклы области, все экономико-политические решения в области вначале отражаются на деятельности предприятий, и только потом формируют конечные результаты развития региональной экономики. Соответственно, первоисточником циклических колебаний в области выступают предприятия. Учет спрогнозированных циклов на уровне экономики предприятиями позволит повысить результаты их деятельности, а, следовательно, смягчить неблагоприятные последствия на нижних точках экономического цикла.

Система применяемых методов может использоваться для статистического анализа циклов в экономике других регионов России. Конечно только, на основе системы индикаторов, формируемых с учетом особенностей данных регионов, поскольку, во-первых, каждый регион обладает своей индивидуальностью с учетом экономико-политических особенностей, а, во-вторых, особенности регионального хозяйства и геополитического положения влияют на степень реакции экономики на внешние изменения.

Библиография

1. Райская, Н.Н. Статистическое исследование циклических колебаний развивающегося рынка на примере российской экономики / Н.Н. Райская [и др.] // Вопросы статистики. — 2008. — № 10. — С. 4-8.
2. Зарова, Е.В. Статистические индикаторы краткосрочных экономических циклов в развитии региона : монография / Е.В. Зарова. — Самара : изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010. — 215 с.
3. Афанасьев В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. — М. : Финансы и статистика, 2010. — 320 с. — ISBN 978-5-279-03400-0.
4. Теория статистики : учеб. для студентов экон. специальностей вузов / под ред. Г. Л. Громыко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2011. — 476 с. : ил. — (Высшее образование). — Прил. : с. 428-458. — Библиогр. : с. 459-460. — Предм. указ. : с. 461-472. — ISBN 978-5-16-003444-7.
5. Смирнов, С. Система опережающих индикаторов для России / Смирнов С. // Вопросы экономики. — 2003. — № 2. — С. 23-42.
6. Боровиков, В.П. Прогнозирование в системе STATISTICA в среде Windows : основы теории и интенсивная практика на компьютере: учеб. пособие для вузов / В.П. Боровиков, Г.И. Ивченко. — М. : Финансы и статистика, 1999. — 384 с. : ил. — ISBN 5-279-01980-1.
7. Афанасьев, В.Н. Статистические методы прогнозирования в экономике : учебно-метод. пособие / В. Н. Афанасьев, Т. В. Лебедева. — М. : Финансы и статистика, 2009. — 180 с. — Библиогр. : с. 179. — ISBN 978-5-279-03401-7.
8. Лукашин, Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов : учеб. пособие для вузов / Ю.П. Лукашин. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 416 с. : ил. — ISBN 5-279-02740-5.
9. Куранов, Г.О. Сезонность и цикличность как структурные факторы макроэкономической динамики / Г.О. Куранов // Вопросы статистики. — 2012. — № 4. — С. 14-20. — Библиогр. : с. 20 (10 назв.).
10. Кузнецова В.Е. Статистическое моделирование временных рядов с использованием классической сезонной декомпозиции (метод Census 1) ППП Statistica / В.Е. Кузнецова. — Оренбург : ГОУ ВПО ОГУ, 2003. — 33 с.
11. Формирование устойчивого агропродовольственного рынка в Российской Федерации : статистические исследования / В.П. Ковалевский, Е.В. Шеврина, А.В. Афанасьева, В.Н. Афанасьев; под ред. проф. В.Н. Афанасьева. — М. : Финансы и статистика, 2008. — 288 с. : ил. — ISBN 978-5-279-03-378-4.
12. Афанасьев, В.Н. Статистическое обеспечение проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства / В.Н. Афанасьев. — М. : Финансы и статистика, 1996. — 320 с. — ISBN 5-279-01629-2.

REGIONAL SPECIFIC FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE KEYFACTORS FOR AGRICULTURAL INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

A. P. Avrov, G. K. Sabyrova

Kazakh Economic University Named After Ryskulov, Kazakhstan

The work gives consideration to experience, challenges and findings of statistic researches of crops yield in the Republic of Kazakhstan over the last twenty years; in the work trends and patterns of variability simultaneity of main crops yield are defined; subjects of the republic are classified according to climatic conditions; historical dating back is conducted to the yield condition and dynamics according to the groups of the region parts; information basis of the research is made up of data from state statistics service; specific features of yield variation are pointed out according to the year, sphere and region type.

Keywords: yield, trend, variability, simultaneity, variation, correlation.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

А. П. Авров, Г. К. Сабырова

Казахский экономический университет им. Турсуна Рыскулова, Алматы, Казахстан

В докладе обсуждаются опыт, проблемы и результаты статистических исследований урожайности зерновых культур в Республике Казахстан за последние двадцать лет; определены тенденции и закономерности синхронности колеблемости урожайности основных культур; выполнена типология субъектов республики по климатическим условиям; проведена историческая периодизация состояния и динамики урожайности в разрезе групп областей региона; в качестве информационной базы исследования использованы данные государственной статистической службы; определены особенности вариации урожайности по годам, областям и типам регионов; сделаны выводы и обобщения.

Ключевые слова: урожайность, тенденции, колеблемость, синхронность, вариация, корреляция.

Постановка задачи. Сельскохозяйственные угодья Казахстана расположены в зоне рискованного земледелия. Характерными ее особенностями являются малое количество осадков, особенно в период вегетации, и значительное их различие в отдельные годы. Поэтому большой теоретический и практический интерес представляет анализ колеблемости урожайности в отдельные годы по республике в целом и в разрезе отдельных областей.

Важно знать, имеет ли место совпадение колеблемостей, связанных как с урожайными, так и неурожайными годами между областями, то есть насколько в целом масштабе республики имеет место распространенность особенностей погодных условий.

Исследование проводилось в следующих направлениях:

анализ динамики средней урожайности по республике в разрезе отдельных пятилетий;

анализ колеблемости урожайности в разрезе областей в пределах отдельного года;

анализ колеблемости урожайности в пределах отдельных областей за определенный период.

Исследование тенденций и колеблемости. Анализ урожайности проводился по зерновым культурам, на которые приходится подавляющая часть продукции растениеводства Казахстана.

Одним из методов изучения тенденции в сельском хозяйстве является использование данных за отдельные пятилетия [см. также 4, 5] (табл. 1).

Таблица 1 — Динамика средней урожайности в отдельные пятилетия, РК

Показатель	Пятилетие					
	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1995–2000	2001–2005	2006–2010
Урожайность, ц/га	10,8	12,7	9,34	10,1	13,4	13,0
Коэффициенты вариации урожайности, %	27,6	20,3	44,9	37,6	19,5	29,8

Примечание:

Анализ данных табл. 1 показывает наличие разных периодов в развитии урожайности в Республике Казахстан:

перестройка во второй половине 80-х годов обеспечила рост средней урожайности по республике на 1,9 ц/га;

переход к рынку, распад колхозов и совхозов болезненно сказался на развитии сельского хозяйства, только после 2001 года средняя урожайность превысила уровень 1981–1985 годов.

Четко проявляется закономерность в пятилетиях, когда наблюдается более высокая урожайность и относительная колеблемость урожайности в разрезе областей (коэффициент вариации уменьшается). Так наивысшие его значения наблюдались в 1991–1995 годах, а более благоприятные условия в следующем пятилетии позволили снизить его до 37,6%. Рост средней урожайности в 2000 году привел к значительному снижению коэффициента вариации, но и в этот период проявлялась та же закономерность: чем выше средняя урожайность за пятилетия, тем ниже значение коэффициента вариации.

Проанализируем динамику урожайности и ее колеблемость в разрезе областей (см. Табл. 2)

Наивысшая урожайность во всех пятилетиях наблюдалась в Кызылординской области. Это связано с тем, что основная часть посевов приходится на выращивание риса на поливных землях, что обеспечивает ее устойчивость, так как в меньшей степени влияют погодные условия. Колеблемость урожайности в отдельные годы связана в основном в подаче воды и соблюдении агротехнических условий. Но и в этой области наблюдался спад урожайности с 1991 до 2005 года.

Следующие по урожайности идут области, на которые приходится более высокая доля осадков, имеется возможность выращивания озимых зерновых культур, а также наличие поливных земель: Алматинская — 15,2, Жамбылская — 13,3 и Южно-Казахстанская — 15,7. В этих областях наблюдается более низкая колеблемость урожайности. Спад урожайности в 90х годах по сравнению другими областями был менее значителен.

В следующую группу областей по размеру урожайности входят целинные области: Акмолинская, Кустанайская, Северо-Казахстанская и Восточно-Казахстанская, в которых средняя урожайность колеблется в пределах 9-11 ц/га, а коэффициент вариации в пределах 25–34%.

В этой группе также наблюдалось в 90х годах снижение урожайности, после 2000 года наблюдается довольно устойчивый рост урожайности.

К областям с низкой урожайностью относятся Актюбинская, Западно-Казахстанская, Карагандинская и Павлодарская, соответственно за весь рассматриваемый период средняя урожайность составила 6,2ц/га, 6,5ц/га, 6,2ц/га, и 5,8ц/га. В этих областях наблюдалась наивысшая колеблемость урожайности, наибольшее значение коэффициента вариации наблюдалось в Карагандинской области — 52,8%, а наименьшее в Павлодарской- 33,2%. В этой группе практически не наблюдалась тенденция роста урожайности в 2000 годах и соответственно, не имело место значительное снижение в 90х годах.

Таблица 2 — Динамика средней урожайности и ее колеблемость в РК за 1981–2010 годы

Название области	Пятилетие												Итого	
	1981–1985		1986–1990		1991–1995		1996–2000		2001–2005		2006–2010			
	Урож., ц/га	К-нт вариации	Урож., ц/га	К-нт вариации	Урож., ц/га	К-нт вариации	Урож., ц/га	К-нт вариации	Урож., ц/га	К-нт вариации	Урож., ц/га	К-нт вариации		
Акмолинская	9,0	18,2	11,1	20,2	8,8	44,4	13,5	50,3	9,0	16,4	9,0	26,5	9,0	29,3
Актюбинская	6,0	39,2	6,9	25,0	6,5	59,0	11,7	57,0	6,4	22,1	5,6	45,0	6,2	41,2
Алматинская	11,7	7,3	15,2	16,6	10,0	31,2	6,8	20,6	20,4	10,8	21,3	14,7	15,2	16,9
Восточно-Казахстанская	9,78	14,3	10,2	11,3	7,4	30,7	12,4	39,9	12,8	18,3	10,3	36,4	9,9	25,1
Жамбылская	8,4	33,8	15,9	20,4	12,1	27,6	3,5	17,0	17,9	17,2	14,7	40,5	13,3	26,1
Западно-Казахстанская	7,12	50,1	7,3	35,9	5,1	68,5	12,6	79,4	7,6	35,0	7,5	48,0	6,5	52,8
Карагандинская	5,06	45,8	7,3	18,9	5,1	57,6	6,9	43,7	7,3	20,7	6,5	23,3	6,2	35,0
Кызылординская	35,94	2,7	34,0	5,1	23,2	30,5	15,3	14,9	29,7	6,9	32,5	10,4	30,3	11,8
Кустанайская	8,6	20,4	9,6	17,8	7,9	51,4	16,6	44,1	10,6	15,4	11,7	24,8	9,6	29,0
Павлодарская	4,2	44,0	6,3	24,5	4,4	23,5	0,7	18,4	7,9	38,6	7,5	49,8	5,8	33,2
Северо-Казахстанская	11,02	33,5	12,0	30,5	7,9	78,3	7,6	26,3	11,2	16,4	13,2	16,8	11,0	33,6
Южно-Казахстанская	12,66	22,3	16,9	17,5	13,5	35,6	35,8	39,8	19,9	16,5	16,4	21,8	15,7	25,6
Итого	10,8	27,6	12,7	20,3	9,3	44,9	10,2	37,6	13,4	19,5	13,0	29,8	11,6	30,0

В целом по республике наблюдалась закономерность с ростом средней урожайности к пятилетиям, происходит уменьшение колеблемости урожайности.

Рост урожайности и снижение колеблемости в определенной мере происходит в результате уменьшения посевов в области, смены благоприятных условий возделывания зерновых культур.

Исследование взаимосвязей колебательных процессов урожайности зерновых. Особенностью казахстанского земледелия является то, что благоприятные и неблагоприятные погодные условия в отдельные годы распространяются на большие территории. Поэтому важно проанализировать корреляцию между колебаниями урожайности, которые имеют место между отдельными областями.

Расчеты коэффициентов корреляции проводились в разрезе следующих временных интервалов: 1990–1995 гг., 1996–2000 гг., 2001–2005 гг., 2006–2010 гг. [см. подробно 1,2,6] (см. табл.3).

Высокое значение коэффициентов корреляции наблюдается между приростами урожайности в целинных областях (Актюбинская, Акмолинская, Западно-Казахстанская, Кустанайская и Северо-Казахстанская). Коэффициенты корреляции между ними превышают 0,9. Меньшие значения имеют коэффициенты корреляции между приростами урожайности следующих областей: Западно-Казахстанская, Карагандинская, Кустанайская, Павлодарская. Здесь коэффициенты корреляции лежат в пределах 0,5–0,8. Особое место занимала Кызылординская область, коэффициенты корреляции имели маленькое значение по абсолютной величине и в большинстве случаев имели отрицательное значение. Это связано, как отмечалось ранее, с меньшей колеблемостью урожайности в этой области, так как большая часть посевов проводилась на поливных землях.

В южных областях (Алматинская, Жамбылская, Кызылординская, Южно-Казахстанская) коэффициенты корреляции, характеризующие взаимосвязи между приростами урожайности, лежали в пределах от –0,10 до 0,965. Высокое значение коэффициента корреляции наблюдалось между приростами урожайности Жамбылской и Алматинской областей и имело значение 0,947.

Менее тесная положительная связь наблюдалась в отношении Южно-Казахстанской области. Коэффициенты корреляции соответственно с Алматинской, Жамбылской, Кызылординской областями имели значение 0,450, 0,656, 0,503.

Особенностью Восточно-Казахстанской области являлось сравнительно низкое значение коэффициентов корреляции. В отношении Акмолинской, Актюбинской, Кустанайской, Северо-Казахстанской областей, коэффициенты корреляции соответственно равны 0,318, 0,138, 0,266, 0,214. Довольно высокие значения коэффициентов корреляции между приростами урожайности в этой области и приростами урожайности в Алматинской, Жамбылской, Южно-Казахстанской (0,687, 0,723, 0,607). Как покажет дальнейший анализ, имела место долговременная тенденция. Много общего наблюдалось в значениях коэффициентов корреляции Павлодарской и Карагандинской областей, близко к 1 значение коэффициента корреляции 0,987 между приростами урожайности в этих областях. Довольно высокие значения коэффициентов корреляции имели место между приростами урожайности следующих областей: Акмолинская, Актюбинская, Восточно-Казахстанская, Западно-Казахстанская.

Рассмотрим взаимосвязи, присущие временному отрезку 1996–2000 гг., в котором наблюдался рост урожайности и снижение колеблемости урожайности в отдельные годы.

Анализ взаимосвязи приростов урожайности между целинными областями (Актюбинская, Акмолинская, Западно-Казахстанская, Кустанайская и Северо-Казахстанская) в этом временном промежутке показал существенные изменения. Как правило, снизилось их значение. Если максимальное значение коэффициентов корреляции имело место между Кустанайской и Акмолинской областями 0,997, то в этом периоде оно снизилось до 0,913, между Акмолинской и Актюбинской областями с 0,941 до 0,965, между Кустанайской и Актюбинской областями 0,951 и 0,587, между Северо-Казахстанской и Акмолинской областями 0,977 и 0,913, между Северо-Казахстанской и Актюбинской 0,916, 0,852.

Несколько увеличилось значение коэффициентов корреляции в Северо-Казахстанской области с Кустанайской с 0,966 до 0,993.

В отношении южных областей произошли изменения, как в сторону повышения значений коэффициентов корреляции, так и их снижение.

Между Жамбылской и Алматинской произошло снижение с 0,947 и до 0,679, Низкое отрицательное значение коэффициента корреляции между Кызылординской и Алматинской областями — 0,211 сменилось положительным значением 0,510.

Практически осталось на прежнем уровне значение коэффициентов корреляции между Кызылординской и Южно-Казахстанской областей, 0,656 и 0,609 соответственно. Практически отсутство-

вала закономерность между приростами урожайности в Южно-Казахстанской и Алматинской областях 0,043, тогда как в предыдущем периоде коэффициент корреляции был равен 0,460. Наоборот имело место повышение между Жамбылской и Южно-Казахстанской областями с 0,656 до 0,738.

Отмеченные выше низкие положительные значения между приростами урожайности в Восточно-Казахстанской области и приростами в Акмолинской, Актыбинской, Кустанайской, Северо-Казахстанской областях сменились в большинстве случаев отрицательными значениями, соответственно 0,318 и -0,372, 0,138 и -0,400, 0,266 и -0,543, 0,214 и -0,616. Это связано на наш взгляд с тем, что если в других областях наблюдалась тенденция роста урожайности, то в Восточно-Казахстанской области она практически осталась на прежнем уровне.

В следующем пятилетии 2001–2005 гг. в целом положительная синхронность между приростами урожайности в целинных областях (Актыбинская, Акмолинская, Западно-Казахстанская, Кустанайская и Северо-Казахстанская) усилилась. Отрицательных коэффициентов корреляции не было. Снижение коэффициентов корреляции имело место между Актыбинской и Акмолинской областями, Кустанайской и Актыбинской, Северо-Казахстанской и Актыбинской, Северо-Казахстанской и Кустанайской. Значительно уменьшился коэффициент корреляции с 0,590 до 0,546, характеризующий синхронность изменения приростов урожайности между Северно-Казахстанской и Кустанайской областями.

В южных областях (Алматинской, Жамбылской, Кызылординской, Южно-Казахстанской) практически отсутствовало близкое к нулю значение коэффициентов корреляции. Между Кызылординской и Алматинской, Кызылординской и Жамбылской несколько повысился коэффициент корреляции с 0,09 до 0,183, и Южно-Казахстанской областью.

Низкое значение коэффициентов корреляции между Кызылординской и другими южными областями связано с широким использованием поливного земледелия, которое позволяет в значительной степени избежать влияния колебаний погодных условий.

В абсолютной величине в этом пятилетии коэффициенты корреляции были меньше, чем в предыдущем. Это связано с повышением средней урожайности с 26,23 до 29,68 ц/га и снижением колеблемости, коэффициенты вариации с 14,9% до 6,7%.

Между Алматинской, Жамбылской и Южно-Казахстанской областями наблюдались высокие положительные значения коэффициентов корреляции. Они были выше по сравнению с предыдущим пятилетием.

Если в предшествующем пятилетии между Восточно-Казахстанской, Павлодарской, Карагандинской областями часто наблюдалась отрицательная корреляция особенно в отношении Восточно-Казахстанской, то в этом пятилетии с таким знаком коэффициентов корреляции не было, практически равные нулю корреляция имела места между Восточно-Казахстанской и Актыбинской областью 0,05.

Таблица 3 — Коэффициенты корреляции между приростами урожайности зерновых в разрезе пятилетий

Области	Значения коэффициентов корреляции								
	Целинные			Южные			Восточные		
	Сред	Макс	Мин	Сред	Макс	Мин	Сред	Макс	Мин
Целинные									
1991-1995	0.905	0.996	0.667	0.333	0.965	-0.524	0.568	0.975	0.138
1996-2000	0.706	0.913	0.192	0.241	0.839	-0.407	0.220	0.993	-0.615
2001-2005	0.637	0.942	0.212	-0.107	0.596	-0.759	-0.008	0.540	-0.864
2006-2010	0.391	0.915	-0.813	-0.06	0.859	-0.813	0.361	0.972	-0.777
Южные									
1991-1995	0.333	0.965	-0.524	0.539	0.947	-0.211	0.599	0.960	0.204
1996-2000	0.241	0.839	-0.407	0.539	0.738	0.043	-0.261	0.458	-0.558
2001-2005	-0.107	0.596	-0.759	0.368	0.997	-0.035	0.268	0.629	-0.546
2006-2010	-0.06	0.859	-0.813	0.425	0.982	0.205	0.602	0.994	-0.398
Восточные									
1991-1995	0.568	0.975	0.138	0.599	0.960	0.204	0.884	0.987	0.812
1996-2000	0.220	0.993	-0.615	-0.261	0.458	-0.558	-0.028	0.381	-0.467
2001-2005	-0.008	0.540	-0.864	0.268	0.629	-0.546	0.691	0.818	0.494
2006-2010	0.361	0.972	-0.777	0.602	0.994	-0.398	0.577	0.950	0.775

В отношении других коэффициентов корреляции между этими областями наблюдался как правило их рост, величина их выше 0,700 и свыше 0,9. Сравнительно низкие значения коэффи-

циентов корреляции наблюдались между Восточно-Казахстанской областями, Карагандинской и Актыбинской.

В значениях коэффициентов корреляции между южными областями (Алматинской, Жамбылской, Кызылординской, Южно-Казахстанской) и остальными областями существенных различий не произошло. Как правило между ними, как и в предыдущем пятилетии, часто встречаются отрицательные коэффициенты корреляции, а положительные, как правило, не превышают среднюю по силе связь.

Пятилетие 2006–2010 г.г. по средней урожайности в республике практически не отличалось от предыдущего. Несколько выше было значение среднеквадратического отклонения, 19,5% и 29,8%.

Выводы. Важную роль в производстве зерна играют играли целинные области (Актыбинская, Акмолинская, Западно-Казахстанская, Кустанайская и Северо-Казахстанская) соответственно и синхронность в колеблемости урожайности во многом определяет колеблемость в валовом сборе зерна.

В целом существенных изменений в значениях коэффициентов корреляции, характеризующих синхронность прироста урожайности, не произошло по сравнению с предыдущим пятилетием.

Литература

1. Авров А.П. К оценке устойчивости двухфакторных зависимостей // Вестник НГУЭУ. 2010. № 1. С.156–170.
2. Авров А.П. К оценке устойчивости корреляционно-регрессионных характеристик парной прямолинейной зависимости // Экономика и статистика. Научно-информационный журнал. Астана, 2008. № 2. С. 2–14.
3. Венецкий И.Г., Венецкая В.И. Основные математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе. М.: Статистика, 1979. 447 с.
4. Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ: Учебное пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. 241 с.
5. Глинский В.В. Типология экономического развития современной России на основе методов периодизации макроэкономических процессов// Вестник Томского государственного университета. 2009. № 318. С. 160-165.
6. Глинский В.В., Серга Л.К. Статистика XXI века. Вектор развития// Вестник НГУЭУ. 2011. № 1. С. 108-118.
7. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2000. 480 с

DOES MIGRATION LEAD TO CONVERGENCE IN RUSSIA?

E. S. Vakulenko

National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

We analyze the impact of migration on wage, unemployment rate and income. Using Russian official statistical database from 1995 to 2010 we estimate dynamic panel data model with spatial effects. There is no significant impact of migration on unemployment rate. There is a positive spatial effect for wage and unemployment. We find negative relationship between net internal migration, and both wage and income, which is explained by positive effect of out-migration on wage and income. However, the migration benefits are not big enough to make a difference on Gini index across regions. We conclude that migration does not affect regional convergence of economic indicators. This study was carried out within “The National Research University Higher School of Economics’ Academic Fund Program in 2013-2014, research grant No. 12-01-0175”.

Keywords: convergence, income, migration, spatial dynamic panel data models, unemployment, wage.

ВЕДЁТ ЛИ МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ К МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ В РОССИИ?

Е. С. Вакуленко

Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, Москва, Россия

В данной работе приведены результаты исследования воздействия миграции населения на заработные платы, уровень безработицы и среднедушевые доходы в российских регионах. На основе официальных данных Росстата за период с 1995 по 2010 год, мы оценили динамическую модель на панельных данных с пространственными эффектами. Не выявлено влияние миграции на уровень безработицы. Были выявлены значимые положительные пространственные эффекты для заработных плат и уровней безработицы. Найдена отрицательная взаимосвязь между коэффициентом чистой миграции и заработной платой, и среднедушевыми доходами, которая объясняется положительной зависимостью между оттоком мигрантов из регионов с данными показателями. Однако эффект миграции невелик. Различий в межрегиональных индексах Джини по заработной плате, среднедушевым доходам и уровням безработицы с учетом миграции и без нее не выявлено. Таким образом, мы делаем вывод, что миграция не оказывает влияние на межрегиональную конвергенцию по рассматриваемым экономическим показателям. Исследование осуществлено в рамках Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2013–2014 гг., проект №12-01-0175”.

Ключевые слова: конвергенция, доходы, миграция, динамические модели пространственных панельных данных, безработица, заработная плата.

1. Введение

В 2000-х годах стали наблюдаться процессы межрегиональной конвергенции по показателям среднедушевых доходов, заработных плат, уровней (Guriev, Vakulenko, 2012). В данной работе мы оцениваем вклад миграции в наблюдаемую межрегиональную конвергенцию. Миграционные потоки — это источник трудовых ресурсов в регионах. При свободном перемещении, миграция населения способна оказывать воздействие на возникшие дисбалансы внутри страны.

Используя официальные региональные данные Росстата за период с 1995 по 2010 год, мы анализируем влияние миграции на заработные платы, среднедушевые доходы и уровень безработицы. Существует много эмпирических работ, в которых изучается влияние миграции на конвергенцию по различным экономическим показателям. Однако, результаты, которые получают авторы очень разные. В ряде работ получено, что миграция приводит к межрегиональной конвергенции, т.е. к снижению межрегиональной дифференциации. В других работах показано, что, наоборот, миграция приводит к дивергенции. Существуют также работы, в которых показано, что миграция не оказывает влияние на процессы конвергенции¹. Однако не только в эмпирических исследованиях нет единства. В теоретических работах по изучению влияния миграции на конвергенцию также приводятся различные доводы в пользу одного или другого результата. Например, есть, по крайней мере, два подхода, аргументирующие различные исходы: неоклассические теоретические модели и модели Новой экономической географии. Таким образом, исследование роли миграции в межрегиональных процессах конвергенции — это во многом эмпирический вопрос, требующий тестирования выдвигаемых предположений на данных.

Проведенный нами анализ показал, что отток мигрантов из регионов вызывает рост заработных плат и среднедушевых доходов в них. Однако, этот эффект слишком мал, чтобы привести к снижению межрегионального неравенства. Сравнение индексов Джини межрегионального неравенства с учетом движения населения и без него показало, что различия незначимые. А значит, миграция населения не приводит к межрегиональной конвергенции по рассматриваемым экономическим показателям.

Данная статья имеет следующую структуру: в следующем разделе представлен обзор литературы теоретических и эмпирических работ. В третьем разделе представлены данные. В четвертом разделе предложена эмпирическая модель, а в пятом результаты ее оценивания. В последнем разделе делается заключение по проделанной работе.

¹Более детально этот вопрос рассматривается в разделе 2.2.

2. Обзор литературы

2.1. Теоретические работы

Теоретической основой изучения межрегиональных неравенств по доходам является теория экономического роста, начиная с простой модели Солоу и модели эндогенного роста (Ramsey, 1928; Cass, 1965; Koopmans, 1965). Также рассматривают модель с человеческим капиталом, например, модель Мэнкью, Ромера и Вейла, модели Ромера и модель Лукаса (2008) о влиянии обмена идеями на экономический рост. С помощью модификации неоклассической модели экономического роста (путем ввода мобильности трудовых ресурсов), проводится анализ влияния миграции на экономический рост.

Существует различные концепции взаимосвязи между миграцией и межрегиональной дифференциацией, поскольку миграция порождает одновременно два эффекта: со стороны спроса на труд и со стороны предложения труда. Со стороны предложения труда трудовые мигранты могут снижать межрегиональную дифференциацию, перемещаясь в более перспективные регионы. Таким образом, предложение труда в регионе выбытия снижается, а предложение труда в регионе прибытия растет. В результате чего заработная плата в регионе выбытия (i) растет, а в регионе прибытия (j) — снижается. Эта ситуация проиллюстрирована на рисунке 1². Таким образом, миграция вызывает выравнивание заработных плат в регионах выбытия и прибытия, также происходит выравнивание уровней безработицы.

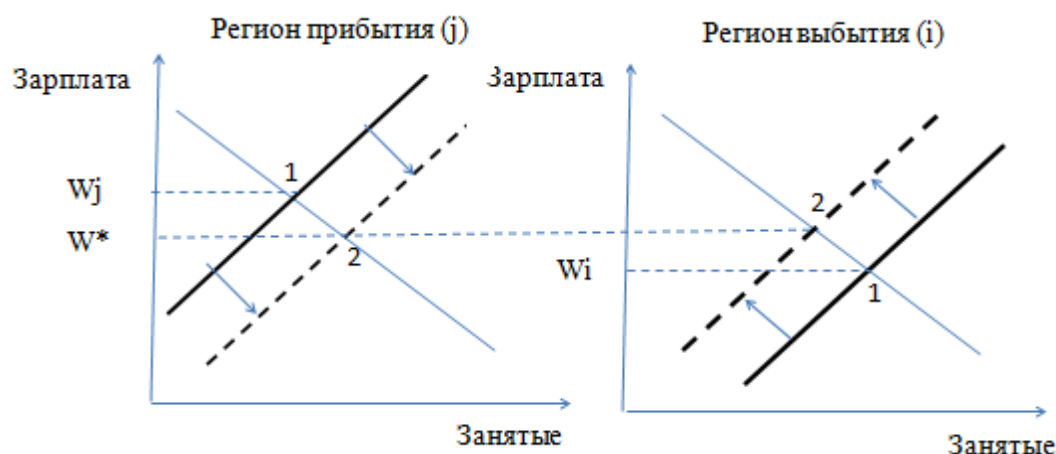


Рисунок 1. Иллюстрация эффекта влияния миграции на заработную плату со стороны предложения труда

Со стороны спроса на труд миграция вызывает, наоборот, рост межрегиональных различий. Поскольку мигранты приводят к росту спроса на товары и услуги в регионе прибытия, то это ведет к росту спроса на труд. Рост спроса на труд приводит к росту заработных плат. Таким образом, заработная плата в регионе прибытия продолжает расти и межрегиональные различия не сокращаются.

Неоклассическая теория предполагает, что эффект предложения труда доминирует эффект со стороны спроса на труд. Основные предпосылки неоклассической теории: однородность труда, постоянная отдача от масштаба и убывающая предельная отдача, совершенная конкуренция. С другой стороны, модели Новой экономической географии предполагают, что эффект спроса на труд доминирует эффект предложения труда, если рассматривать несовершенную конкуренцию, в частности монополистическую конкуренцию. В этих моделях «основные» или центральные регионы выигрывают от притока мигрантов в терминах более высоких реальных заработков и более низких уровней безработицы. А «периферийные» регионы, наоборот, проигрывают от оттока мигрантов (Krugman, 1991). Таким образом, в моделях Новой экономической географии межрегиональные различия растут вследствие миграции населения.

² W_i — это заработная плата в регионе выбытия до миграции, W_j — это заработная плата в регионе прибытия до миграции, W^* — это равновесная заработная плата, которая установилась в результате миграции населения. На рисунках ситуация 1 — это равновесие на рынках труда до миграции, ситуация 2 — это равновесие, установившееся в результате миграции населения.

Ниже рассмотрим работы, в которых представлены те или иные модификации этих двух основных концепций.

В работе (Tabuchi, Thisse, 2002) изучается влияние неоднородности трудовых ресурсов, в том числе мигрантов, в моделях Новой экономической географии на пространственное распределение производства и как следствие на различия в заработных платах.

В работе (Rappaport, 2005) мобильность трудовых ресурсов вводится в неоклассическую теорию роста (Ramsey, 1928; Cass, 1965; Koopmans, 1965). Показано, что для малой открытой экономики с капиталом ниже равновесного уровня отток мигрантов приводит к быстрой конвергенции по доходам, но при этом снижаются стимулы делать инвестиции в основной капитал. Однако при низком уровне доходов снижение стимула к инвестированию может доминировать, что приведет к тому, что трудовая мобильность, наоборот, может замедлить темпы сходимости по доходам.

В статье (Lagomona, Sanso, 2006) строится теоретическая модель, в которой развивается модель перекрывающихся поколений и анализируется, как миграция влияет на экономический рост и сходимость в терминах отношения капитала к труду и заработных плат. Получены результаты, что миграция имеет положительный эффект на «отправляющую» страну, поскольку улучшается состояние с отношением капитала к труду, а также в связи со сбережениями, которые делают возвратившиеся работники. Показано, что в долгосрочной перспективе различия, существующие между странами, не обязательно исчезнут, поскольку конвергенция по доходам не означает уменьшение дифференциации, а также существует не малая вероятность того, что мигранты вернутся в ту страну, из которой они уехали.

В работе (Fratesi, Riggi, 2007) приводится теоретическая модель с эндогенным человеческим капиталом, анализирующая влияние миграции высококвалифицированных работников на межрегиональные неравенства. Показано, что если будет происходить самоотбор мигрантов таким образом, что будут мигрировать только высококвалифицированные специалисты, поскольку в среднем эти работники быстрее окупают издержки миграции и мигрируют в основном в более успешные регионы, то может возникнуть ситуация не сглаживающая межрегиональные неравенства, а наоборот увеличивающая различия в среднедушевых доходах.

Изучению эффекта высококвалифицированных мигрантов на рынки труда посвящена работа (Borjas, 2005). Автора заинтересовало, какой эффект оказывают на рынки труда аспиранты, которые приезжают на обучение в США, а потом остаются там работать. Это высококвалифицированные работники с докторской степенью. Эмпирические оценки показали, что увеличение предложения труда за счет притока высококвалифицированных мигрантов на 10% снижает заработные платы работников той же квалификации на 3%.

Также существует ряд работ, где авторы изучают изменение заработных плат коренного населения и заработных плат мигрантов вследствие иммиграции (Borjas, 1987, 2003, Dustmann et al., 2008).

В работе (Borjas, 2009) рассмотрены теоретические модели эффекта иммиграции на уровень заработной платы в стране прибытия. Исследуется совершенно конкурентный рынок труда, где эффекты миграции на заработную плату проявляются через эластичность спроса на товары, эластичность предложения капитала и эластичность замещения факторов производства. В своих теоретических работах автор показал, что в краткосрочном периоде приток мигрантов вызывает снижение заработной платы, а в долгосрочном периоде эффект также может быть отрицательным, если эффект спроса на труд доминирует эффект предложения труда. В работах (Borjas, 2003; Aydemir, Borjas, 2006) получены эмпирические оценки этой теоретической модели для Канады, Мексики и США на основании данных переписей. Оказалось, что для этих стран увеличение предложения труда вследствие иммиграции на 10% сокращает заработную плату на 3–4%. Однако, несмотря на одинаковые эффекты в реакции заработной платы, эффект иммиграции на структуру заработных плат оказался различным для этих стран. Международная миграция снижает различия в заработных платах в Канаде, повышает в США и снижает относительные заработные платы для низкоквалифицированных работников в Мексике.

В работе (Кривенко, 2010) проведена калибровка и эмпирическое тестирование модели Лукаса (Lucas, 2008) с добавлением в модель миграции. Введение миграции в модель позволяет объяснить конвергенцию ВВП на душу между странами. Причем *наибольший* вклад миграция вносит в быстрорастущих развивающихся странах, *средний* эффект получен для развитых стран и *наименьший* для бедных развивающихся стран. В работе показано, что влияние миграции на конвергенцию стран по ВВП происходит благодаря распространению технологий между странами (обмен идеями). В рамках модели с миграцией найдена оптимальная миграционная политика для стран. Для развитых стран

требуется больше ограничений на миграцию, чем в развивающихся. Для развивающихся стран, наоборот, полезно полное отсутствие ограничений на миграцию.

Таким образом, на основании вышеперечисленных работ можно сделать вывод, что в теории нет однозначного ответа на вопрос, приводит ли миграция к снижению межрегиональных различий или наоборот сглаживает их. Ответ зависит от множества условий, которые рассматриваются в моделях.

2.2. Эмпирические работы. Понятие бета- и сигма-конвергенции

Эмпирические исследования влияния миграции на уменьшение межрегионального неравенства проводились во многих странах мира, в частности, первые работы были сделаны для экономики США (Barro, Sala-I-Martin, 1991). После чего появился цикл работ посвященных межрегиональной конвергенции и внутренней миграции для стран Европы, Азии, Латинской Америки. В этих работах анализировалась скорость сходимости, а также, в какой степени эта скорость зависит от миграции населения между регионами.

Рассмотрим более подробно базовую работу (Barro, Sala-I-Martin, 1991), в которой определяются две концепции конвергенции. Абсолютная или β — конвергенция означает, что бедные регионы имеют тенденцию расти более быстрыми темпами, чем богатые, а значит, вскоре разрывы между регионами по рассматриваемым показателям сократятся. Вторая концепция, σ — конвергенция или относительная конвергенция. Регионы сходятся в смысле сигма-конвергенции, если межрегиональная дисперсия (или индекс Джини, индекс Тейла и др.) рассматриваемых реальных показателей снижается со временем. Исходя из неоклассической теории роста, Barro, Sala-I-Martin предложили эконометрическую модель (1).

$$(1/T)\log(y_{it}/y_{i,t-T}) = \alpha + [\log(y_{i,t-T})][(1 - e^{-\beta T})/T] + u_{it} \quad (1)$$

y_{it} — ВРП или среднее значение доходов на душу населения для региона i в момент времени t .
 T — длина рассматриваемого интервала.

Модель (1) является моделью **безусловной или абсолютной конвергенции**. β — параметр сходимости или конвергенции. Если $\beta < 0$, то это означает, что регионы с первоначально более низкими доходами, растут быстрее тех регионов, которые первоначально имели более высокие доходы, т.е. происходит сходимость. Если, наоборот, $\beta > 0$, то неравенство еще больше усугубляется и наблюдается, наоборот, расходимость. Однако в этой модели нет никаких контрольных переменных, поэтому ее называют безусловной. Если же в модель (1) внести другие объясняющие переменные, то такая модель уже будет называться моделью **условной конвергенции**. Модель условной конвергенции предполагает, что траектории сбалансированного роста для разных регионов разные. Именно поэтому, условная конвергенция не означает снижение межрегиональной дифференциации.

В работе (Глушенко, 2012) приводятся доказательства, показывающие, что анализ безусловной и условной сходимости бесполезен при исследовании динамики межрегиональных неравенств по доходам, ссылаясь на парадокс Гальтона (двусторонняя β -сходимость). Поэтому разумнее анализировать непосредственно динамику показателей неравенстватаких, как стандартное отклонение логарифмов дохода, коэффициент Джини, индекс Тейла, коэффициент вариации и др. (σ — **конвергенция**).

Barro и Sala-I-Martin (1991) исследовали влияние миграции населения на конвергенцию, оценивая уравнение (2). Оценивалось такое уравнение методом инструментальных переменных, поскольку переменная миграции является эндогенной в модели. В качестве инструментов для коэффициентов миграционного прироста брались плотность населения и среднее число теплых дней в году.

$$y_i^t - y_i^{t-1} = \alpha y_i^{t-1} + \delta Z_i^t + \gamma M_i^t + \lambda_t + \mu_i + \varepsilon_i^t \quad (2)$$

где y_i^t — логарифм ВРП или среднедушевых доходов населения для региона i в момент времени t ;
 y_i^{t-1} — логарифм ВРП или среднедушевых доходов населения для региона i в момент времени $t-1$;
 Z_i^t — группа контрольных переменных для региона i в момент времени t ;
 M_i^t — чистый

миграционный поток для региона i в момент времени t ; λ_t — временные эффекты, учитывающиеся с помощью набора дамми переменных; μ_i — индивидуальный эффект региона. Проводится отдельно анализ того, является ли он детерминированным или случайным. ε_i^t — случайная составляющая. α, δ и γ — коэффициенты модели, подлежащие оцениванию. Причем, $\alpha = (1 - e^{-\beta T})/T$, где β — параметр сходимости или конвергенции, T — длина рассматриваемого интервала времени.

Сравнение значений параметров β для моделей (2) с миграционным приростом и без него дает понять, влияет ли миграция на конвергенцию. В случае если β различаются, то говорят, что миграция оказывает влияние на скорость сходимости, иначе такого эффекта нет.

В результате оценки модели с миграцией оказалось, что коэффициент $\hat{\beta} = 0.0214$, а коэффициент перед переменной коэффициента миграционного прироста оказался вообще незначимым. Сравнивая модели для разных периодов, авторы делают вывод, что миграция практически не оказывает никакого эффекта или очень маленький эффект на снижение дифференциации между штатами в Америке.

Модель (2) оценивалась многими авторами для разных стран и разных временных периодов (см. в приложении таблицу 4). В работе (Ozgen et al., 2010) проводится мета анализ эмпирических работ, в которых изучается взаимосвязь между миграцией и конвергенцией по доходам. Для 67 оценок коэффициентов модели условной бета-конвергенции получено, что взвешенная оценка скорости сходимости равна 2.7%. А увеличение на 1 процентный пункт коэффициента чистого миграционного прироста ведет к увеличению темпов роста среднедушевых доходов на 0.1 процентный пункт. Используя оценки коэффициентов в качестве наблюдений, авторы построили эконометрическую модель. И получили, что коэффициент при миграции в уравнении (2) при оценивании на панельных данных или при использовании метода инструментальных переменных более низкий. Однако к противоположному эффекту ведет учет высококвалифицированных мигрантов.

В статье (Østbye, Westerlund, 2007) также изучается влияние миграции на региональную сходимость. Причем авторы показали на примере Норвегии и Швеции 1980–2000 гг., что приток и отток мигрантов по-разному влияет на конвергенцию в разных странах (модель 3). Миграционный поток рассматривается не как разница между прибытием и выбытием, а отдельно число мигрантов прибывших в регион i в год t MI_i^t и выбывших из региона MO_i^t .

$$y_i^t - y_i^{t-1} = \alpha y_i^{t-1} + \delta Z_i^t + \gamma_1 MO_i^t + \gamma_2 MI_i^t + \lambda_t + \mu_i + \varepsilon_i^t \quad (3)$$

Чтобы избежать проблемы эндогенности, авторы переходят к динамической модели на панельных данных:

$$y_i^t = \alpha' y_i^{t-1} + \delta Z_i^t + \gamma_1 MO_i^t + \gamma_2 MI_i^t + \lambda_t + \mu_i + \varepsilon_i^t \quad (4)$$

где $\alpha' = 1 + \alpha$.

В качестве инструментов в модели (4) берутся лаги переменных, участвующих в модели. Это метод Ареллано-Бонда, согласно которому первоначально осуществляется переход к уравнению в разностях (модель 5), а затем все эндогенные переменные инструментируются своими лагами.

$$\Delta y_i^t = \alpha' \Delta y_i^{t-1} + \delta \Delta Z_i^t + \gamma_1 \Delta MO_i^t + \gamma_2 \Delta MI_i^t + \lambda_t + \Delta \varepsilon_i^t \quad (5)$$

Как уже говорилось в эмпирических работах также нет единства по поводу влияния миграции на межрегиональное неравенство (Таблица 4 в приложении). Есть ряд работ, где влияние миграции на конвергенцию положительное, отрицательное, а также незначимое.

3. Данные

Мы используем официальные данные Росстата³ для 77 российских регионов и пятнадцати лет за период с 1996 по 2010. Из рассмотрения исключены Республика Ингушетия, Республика Чечня и Чукотский автономный округ из-за неполноты данных по ним. Помимо этого не рассматривались 9 автономных округов, входящих в состав более крупных регионов (Ненецкий, Коми-Пермяцкий, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий, Таймырский (Долгано-Ненецкий), Эвенкийский, Усть-

³www.gks.ru, Сборники Росстата «Регионы России».

Ордынский Бурятский, Агинский Бурятский и Корякский). Описательные статистик и по всем исследуемым показателям представлены в приложении (Таблица 5). Среднедушевые доходы и заработные платы разделены на величину прожиточного минимума для учета различий в региональных уровнях цен. Тем самым мы также учитываем инфляцию в регионах России.

Основная цель работы — исследование взаимосвязи между миграцией и экономическими показателями. В этой работе мы будем использовать данные о миграции предоставляемые Росстатом⁴. Мы рассматриваем как внешних, так и внутренних мигрантов в России. На рисунке 2 представлена динамика внутренней регистрируемой миграции в России (межрегиональная и внутрирегиональная). Приблизительно межрегиональная и внутрирегиональная миграция делят в равной пропорции общий объем внутренней миграции. С 1995 года внутренняя миграция населения снижалась. Многие исследователи считают, что это связано со сменой форм пространственной мобильности: постоянная миграция заменяется временной миграцией (Мкртчян, 2009). Начиная с 2002 года, численность регистрируемых внутренних мигрантов в России установилась на уровне 1,9 млн человек.

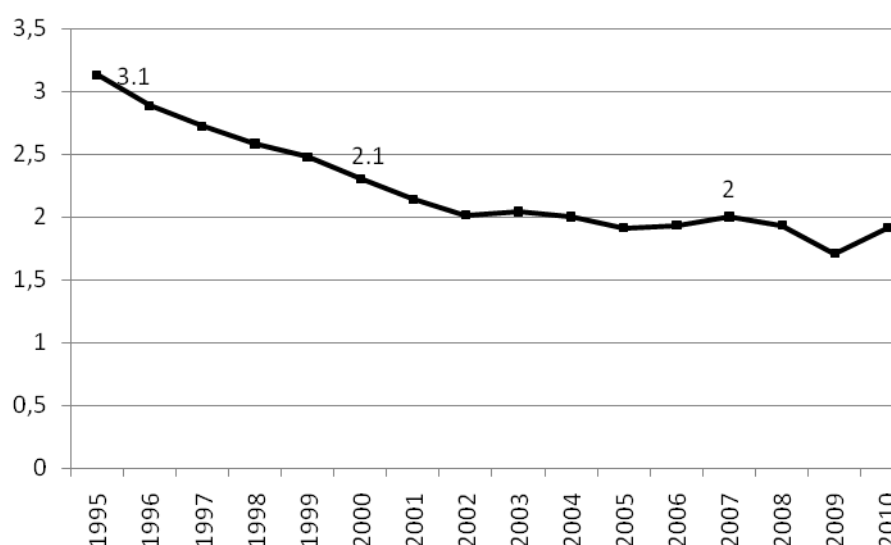


Рисунок 2. Внутренняя миграция в России, млн человек

Рассмотрим направления миграционных потоков между регионами России. Для этого обратимся к коэффициентам миграционного прироста/убыли для каждого региона. Коэффициент миграционного прироста населения — это разность числа прибывших и выбывших мигрантов, отнесенная к среднегодовой численности населения. Часто этот коэффициент называется также коэффициентом чистой миграции. На карте (Рисунок 3) изображены данные коэффициенты. Видно, что больше «темных мест», характеризующих большие коэффициенты миграционного прироста, в центральной части России. Вся же восточная часть характеризуется миграционной убылью населения. Если же посмотреть на сальдо миграции между федеральными округами России, то положительное сальдо миграции в 2000-е года у Центрального и Северо-западного федеральных округов, и это благодаря, прежде всего, «столицам». Во всех федеральных округах снижается численность населения в пользу Центрального округа. В целом миграционные потоки имеют направление с востока на запад и с севера на юг. Движение населения России с востока на запад получило в литературе название «Западный дрейф» (Мкртчян, 2004).

⁴Стоит заметить, что это только зарегистрированные мигранты, которые смени место постоянного жительства.



Рисунок 3. Коэффициент миграционного прироста на 10 тыс. населения в среднем за период 1997–2009

4. Исследование межрегиональной конвергенции в России

Как уже было сказано ранее, для исследования изменений межрегиональных различий наилучший способ — это изучение так называемой сигма-конвергенции. На рис. 4 изображена динамика взвешенных по населению стандартных отклонений логарифмов региональных реальных среднедушевых доходов⁵, реальных заработных плат и уровней безработицы. Невзвешенные по населению стандартные отклонения по тем же показателям представлены в приложении (рис. 6). Динамика невзвешенных показателей такая же.

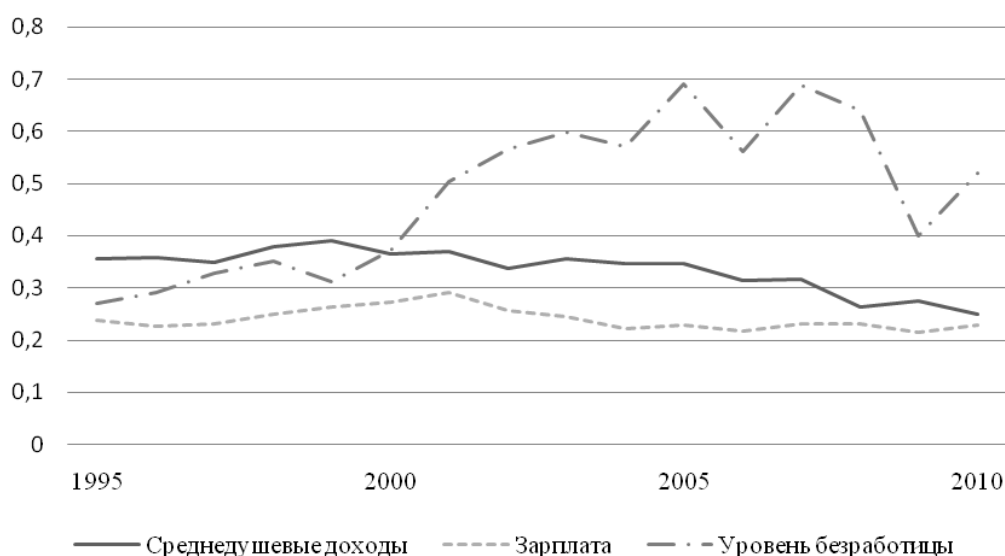


Рисунок 4. Различия между российскими регионами в терминах взвешенных по населению стандартных отклонений логарифмов реальный среднедушевых доходов, реальных заработных плати уровня безработицы⁶

⁵ Стандартные отклонения показателей, взвешенные по населению, рассчитывались следующим образом:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^{78} (x_i - \bar{x})^2 \frac{n_i}{N}}, \text{ где } n_i \text{ — численность населения в регионе } i, N \text{ — численность населения в 78 регионах.}$$

$$\bar{x} = \sum_{i=1}^{78} x_i n_i / N. x_i \text{ — это логарифм рассматриваемых показателей.}$$

⁶ Для сопоставления межрегиональных уровней цен мы разделили все номинальные показатели на величину прожиточного минимума в регионе.

В 1990-е года не наблюдалась сигма-конвергенция по рассматриваемым показателям, наоборот, по некоторым была даже дивергенция. Но ситуация существенно изменилась в 2000-х годах. Процессы сигма-конвергенции стали наблюдаться с 2000 года для среднедушевых доходов и с 2001 года для заработных плат. По уровням безработицы ситуация не столь ясная, но можно сказать, что с 2005 года дифференциация и по уровням безработицы стала снижаться.

Итак, проведенные исследования межрегиональной конвергенции по среднедушевым доходам, заработным платам и уровням безработицы показали, что в 2000-х годах стали наблюдаться процессы сигма-конвергенции. Как это согласуется с изменениями объемов межрегиональной миграции? На рисунке 5 изображена диаграмма рассеивания в осях: межрегиональные различия по доходам и динамика межрегиональной миграции в процентах от населения. Точки на этом графике показывают значения взвешенных по населению стандартных отклонений по доходам и отношение межрегиональной миграции к населению в конкретном году. Видно, что если следить за динамикой межрегиональной миграции, то это движение на графике справа налево, т.е. с годами межрегиональная миграция снижалась. Однако в тоже время динамика межрегиональных различий в рассматриваемый период времени также снижалась. Значит ли это, что миграционные потоки не вносят вклад в снижение межрегиональной миграции? Результаты предыдущих исследований (Giriev, Vakulenko, 2013) показали: межрегиональные миграционные потоки в 90-е годы снижались вследствие того, что многие регионы находились в ловушках бедности, что стало серьезным ограничением миграции. В 2000-х же годах, когда ловушки бедности стали исчезать, миграционные потоки не увеличились, поскольку существенно снизились межрегиональные различия в среднедушевых доходах и у мигрантов пропал стимул мигрировать.



Рисунок 5. Межрегиональная миграция и межрегиональные различия в реальных среднедушевых доходах

5. Эконометрическая спецификация

Как уже было сказано в первой главе основой всех исследований, посвященных изучению взаимосвязи миграции и процессов конвергенции, является модель условной бета-конвергенции, предложенной Барро и Sala-I-Martin (1991). Однако, мы расширяем эту базовую модель, включая ряд контрольных переменных:

$$\ln\left(\frac{y_{i,t}}{y_{i,t-1}}\right) = \alpha_i + \delta_t - \beta \ln(y_{i,t-1}) + \gamma \text{Migration}_{i,t-1} + \sum_{k=1}^K \theta_k X_{k,i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

где $y_{i,t}$ — зависимая переменная для региона i в году t . Мы исследуем три различные зависимые переменные: реальную заработную плату, реальные среднедушевые доходы и уровень безработицы. Величины α_i — это индивидуальный эффект региона, δ_t — это временной эффект, задаваемый рядом дамми переменных на года. $X_{k,i,t}$ — это набор объясняющих переменных, j — это индекс фактора, i индекс региона, t индекс года. β, γ and θ_j — это набор параметров, подлежащих оцениванию.

Для каждого уравнения помимо переменных, характеризующих миграцию, мы включили различные контрольные переменные ($X_{k,i,t}$). Включены демографические индикаторы: темп роста населения, доля населения моложе 18 лет, доля населения старше пенсионного возраста, численность студентов на душу населения в регионе, коэффициент младенческой смертности, как прокси переменная уровня развития региона. Для подвыборки 2005–2010 годов в модель также включена отраслевая структура экономики: доля работников занятых в сельском хозяйстве, добывающей промышленности, образовании и здравоохранении. Для других периодов времени этих данных не удалось найти в открытом доступе на сайте Росстата. Описание всех переменных и их дескриптивные статистики представлены в приложении (табл. 5).

Модель для уравнения среднедушевых доходов более сложная. Поскольку доходы состоят из трех частей: заработная плата, социальные трансферты и доходы на капитал (иные доходы). Следовательно, необходимо включить в модель факторы, которые влияют на каждую из данных частей. Поэтому в модель для доходов включены все те же факторы, что и в модель для заработной платы, а также трансферты из федерального бюджета (дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности из фонда финансовой поддержки регионов) на душу населения и инвестиции в основной капитал на душу населения. Включение показателя трансфертов и инвестиций позволяет учесть вклад государства и мобильности капитала в межрегиональную сходимость.

Уравнение (6) можно переписать в следующем виде:

$$\ln(y_{i,t}) = \alpha_i + \delta_t + (1 - \beta)\ln(y_{i,t-1}) + \gamma \text{Migration}_{i,t-1} + \sum_{k=1}^K \theta_k X_{k,i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Таким образом, уравнение (7) представляет собой динамическую модель на панельных данных, поскольку в правой части уравнения присутствует лаг зависимой переменной в качестве регрессора⁷. Однако, мы также хотим учесть пространственное взаимодействие между регионами. Для этого мы включаем в правую часть уравнения (7) так называемый пространственный лаг (Niebuhr et al., 2011). И получаем уравнение следующего вида:

$$\begin{aligned} \ln(y_{i,t}) = & \alpha_i + \delta_t + (1 - \beta)\ln(y_{i,t-1}) + \rho \sum_{j=1}^J \omega_{i,j} \ln(y_{j,t}) + \gamma \text{Migration}_{i,t-1} \\ & + \sum_{k=1}^K \theta_k X_{k,i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (6)$$

Сумма $\sum_{j=1}^J \omega_{i,j} \ln(y_{j,t})$ представляет собой средневзвешенную зависимую переменную по

всем регионам с весами $\omega_{i,j}$. В качестве весов в подобных моделях, как правило, берут или матрицу соседства, или обратные расстояния между парами регионов. Матрица соседства — это квадратная матрица, размер которой равен количеству рассматриваемых регионов. Элементы этой матрицы — это значения 0, если регионы не являются соседями, т.е. не имеют общей границы, и 1, иначе. Матрица обратных расстояний представляет собой матрицу, элементы которой обратные расстояния между

⁷ Заметим, что теперь конвергенция будет в случае, если коэффициент при лагированном значении зависимой переменной меньше 1.

парами регионов⁸. В данном исследовании мы остановились на матрице обратных расстояний. Результаты с матрицей соседства оказались схожими.

Таким образом, модель (8) — это динамическая модель на панельных данных с пространственными эффектами⁹. Для тестирования значимости пространственных корреляций мы использовали I статистику Морана. Для оценивания модели (8) использовался обобщенный метод моментов для систем уравнений (Blundell, Bond, 1998). Суть метода состоит в том, что одновременно оценивается два уравнения: уравнение в уровнях и уравнение в первых разностях переменных. Для уравнения, где все переменные взяты в уровнях, в качестве инструментов брались лагированные разности переменных. А для уравнения в разностях в качестве инструментов берутся лаги переменных в уровнях. В работе (Blundell, Bond, 1998) показано, что такая оценка позволяет избежать смещения, наблюдаемого при использовании МНК, что подтверждается Монте-Карло симуляциями. Возможность использования оценки системного GMM для анализа моделей включающих пространственные компоненты исследована и доказана в статье (Kukenova, Monteiro, 2008). Для тестирования валидности инструментов мы проводим тест Саргана. Мы также тестируем наличие автокорреляции с помощью теста Ареллано-Бонда.

Для оценивания эффекта миграции на интересующие нас показатели, мы включали различные переменные: коэффициенты миграции только внутренней и отдельно только внешней, а также совместно внутреннюю и внешнюю миграцию. Мы также рассматривали отдельно эффекты притока и оттока мигрантов в регион (Østbye, Westerlund, 2007). Все показатели миграции включены с лагом в один год для учета эндогенности.

6. Анализ результатов

6.1. Модели для заработных плат

Рассмотрим модели для заработных плат. Как было показано в предыдущем разделе, сигма-конвергенция наблюдалась по этому показателю в 2001–2010 годах. Рассмотрим более подробно именно этот период времени. В приложении (табл. 8) представлены результаты I статистики Морана для заработных плат. P-value для всех лет меньше 5% уровня значимости. Таким образом, мы отвергаем нулевую гипотезу о нулевой пространственной автокорреляции. Следовательно, пространственный лаг в модели (8) для заработных плат уместен.

В таблице 1 представлены результаты для модели заработных плат 2001–2010 годов. Во-первых, стоит отметить наличие бета-конвергенции для заработных плат. Первый лаг заработной платы оказался значимым, как и пространственный лаг, для различных спецификаций модели. Коэффициенты миграции как внешней, так и внутренней являются незначимыми во всех спецификациях модели. Однако если мы отдельно рассмотрим приток и отток мигрантов, то оказывается, что отток мигрантов имеет положительный знак и значим. Таким образом, получается, что отток мигрантов из региона ведет к росту заработной платы в нем. А поскольку люди движутся из менее перспективных регионов в более успешные, как было показано ранее, то полученные результаты свидетельствуют о выравнивании заработных плат между регионами. Ловушки бедности в 2000-х годах постепенно стали исчезать, а это значит, что люди стали перемещаться из регионов с более низкими заработками, в регионы с более высокими. Отток мигрантов вызывает рост заработных плат, а значит, в менее успешных регионах, заработные платы повышаются. Заметим, что приток мигрантов не оказывает никакого воздействия на заработную плату. Следовательно, в более успешных регионах заработная плата остается прежней. Таким образом, происходит ситуация, о которой говорилось ранее. Реализуется неоклассический сценарий, т.е. эффекты со стороны предложения труда доминируют эффекты со стороны спроса на труд.

⁸Матрицу нормируют таким образом, чтобы сумма элементов по строке была равна 1. Расстояние между парами регионов измерялось междустолицами регионов по железным дорогам (или автомобильным, если нет железнодорожного сообщения).

⁹Стоит отметить, что пространственное взаимодействие в нашем случае измерялось в виде SAR модели, также могут быть оценены SMA модели, когда пространственное взаимодействие учитывается в ошибках. Однако нет особых различий в том, каким образом учитывать пространственные взаимодействия.

Таблица 1. Результаты для заработных плат 2001–2010¹⁰

Переменные	1	2	3	4	5
	Асимметрич- ное влияние с внешней ми- грацией	Асим- метричное влияние	Коэффи- циент ми- грации	Коэффициент миграции (внешняя и внутренняя)	Без ми- грации
Зарплата (t-1)	0.862*** (0.110)	0.861*** (0.108)	0.842*** (0.116)	0.848*** (0.113)	0.850*** (0.107)
Пространственный лаг	0.966*** (0.098)	0.974*** (0.098)	0.832*** (0.099)	0.864*** (0.098)	0.827*** (0.103)
Отток миграции (t-1)	0.012* (0.006)	0.008** (0.004)			
Приток миграции (t-1)	-0.003 (0.006)	0.000 (0.004)			
Коэффициент миграции (внешняя) (t-1)	0.003 (0.004)		0.003 (0.003)		
Коэффициент миграции (внутрен- няя) (t-1)			-0.007 (0.006)		
Коэффициент миграции (t-1)				-0.001 (0.001)	
Демографические показатели, чис- ленность студентов, младенческая смертность, временные дамми	Да	Да	Да	Да	Да
Наблюдения	770	770	770	770	770
Кол-во регионов	77	77	77	77	77
AR(2) ¹¹ , p-value	0.2664	0.2854	0.2532	0.2852	0.2930
Тест Саргана, p-value	0.1227	0.1261	0.1540	0.1722	0.2141

Примечание: в скобках робастные стандартные отклонения. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Что касается результатов теста Саргана, то он показал, что инструменты в модели валидны. Проведя тест Ареллано-Бонда на автокорреляцию, мы не можем отвергнуть гипотезу, что нет автокорреляции 2 порядка. Результаты для других временных периодов представлены в приложении (Таблицы 9 и 10).

Для 1995–2010 периода значим также приток мигрантов, но для модели без учета пространственного лага. Коэффициент при этой переменной имеет отрицательный знак. Для периода 2005–2010 значим коэффициент миграции, знак отрицательный. Опять же полученные результаты согласуются с неоклассической теорией.

6.2. Модели для безработицы

В приложении (табл. 6) представлены значения I статистики Морана для уровней безработицы. P-value для всех лет оказалось меньше 5% уровня значимости, мы отвергаем гипотезу о нулевых пространственных корреляциях. Следовательно, необходимо включать пространственные лаги в модель.

Результаты оценивания модель (8) для 2001–2010 представлены в таблице 2. Временной лаг в один год и пространственный лаг значимы во всех спецификациях модели. Следовательно, уровни безработицы для близко расположенных регионов положительно коррелируют. Однако каким образом переменные миграции не были бы включены в модель, они оказываются незначимыми. Такие же результаты получаются и для других периодов времени (Таблица 9 и 12 в приложении).

¹⁰ В скобках представлены стандартные отклонения.

¹¹ Тест Ареллано-Бонда на автокорреляцию второго порядка.

Таблица 2. Результаты для уровней безработицы 2001–2010

Переменные	1	2	3	4	5
	Асимметрич- ное влияние с внешней ми- грацией	Асимме- тричное влияние	Коэффи- циент ми- грации	Коэффициент миграции (внешняя и внутренняя)	Без ми- грации
Безработица (t-1)	0.319*** (0.065)	0.319*** (0.067)	0.330*** (0.061)	0.334*** (0.062)	0.347*** (0.064)
Пространственный лаг	0.574*** (0.188)	0.564*** (0.194)	0.542*** (0.192)	0.513*** (0.196)	0.509*** (0.193)
Отток миграции (t-1)	0.020 (0.028)	0.005 (0.010)			
Приток миграции (t-1)	-0.039 (0.029)	-0.025 (0.017)			
Коэффициент миграции (внеш- няя) (t-1)	0.015 (0.024)		0.018 (0.029)		
Коэффициент миграции (внут- ренняя) (t-1)			-0.029 (0.031)		
Коэффициент миграции (t-1)				-0.003 (0.005)	
Демографические показатели, численность студентов, младен- ческая смертность, временные дамми	Да	Да	Да	Да	Да
Наблюдения	770	770	770	770	770
Кол-во регионов	77	77	77	77	77
AR(2) ¹² , p-value	0.2125	0.2254	0.2228	0.2427	0.2264
Тест Саргана, p-value	0.2880	0.2674	0.3645	0.3061	0.2396

Примечание: в скобках робастные стандартные отклонения. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

6.3. Модели для доходов

В приложении (Таблица 7) представлена статистика I Морана для среднедушевых доходов. Критические значения (p-value) с 1997 года больше 5% уровня значимости. Таким образом, мы не можем отвергнуть гипотезу о нулевой пространственной корреляции, следовательно, не нужно включать в модель для среднедушевых доходов пространственный лаг. Результаты оценивания модели для среднедушевых доходов представлены в таблице 3. В различных спецификациях оказывается, что отток миграции значимым и имеет положительный коэффициент. Такой же результат был получен ранее для уравнения заработной платы. Коэффициент чистого миграционного прироста также оказался значимым и имеет отрицательный коэффициент. Опять же полученный результат согласуется с неоклассической моделью. Отток мигрантов повышает среднедушевые доходы в посылающем регионе. Высокие значения коэффициента чистого миграционного прироста приводят к снижению среднедушевых доходов в регионе. Коэффициент чистого миграционного прироста для внешней миграции незначим для всех моделей. Однако, этот эффект может быть объяснен низким уровнем регистрации внешней миграции. В таблицах 9 и 11 в приложении представлены результаты для 1995–2010 и 2005–2010 годов соответственно. Результаты для 2005–2010 оказались очень схожими. А для модели 1995–2010 пространственный лаг и показатели миграции оказались незначимыми.

¹²Тест Ареллано-Бонда на автокорреляцию второго порядка.

Таблица 3. Результаты для среднедушевых доходов 2001–2010

Переменные	1	2	3	4	5
	Асимметричное влияние с внешней миграцией	Асимметричное влияние	Коэффициент миграции	Коэффициент миграции (внешняя и внутренняя)	Без миграции
Доход (t-1)	0.720*** (0.105)	0.720*** (0.104)	0.727*** (0.107)	0.729*** (0.108)	0.749*** (0.104)
Отток миграции (t-1)	0.012* (0.006)	0.010** (0.004)			
Приток миграции (t-1)	-0.011 (0.008)	-0.009 (0.008)			
Коэффициент миграции (внешняя) (t-1)	0.002 (0.005)		0.002 (0.005)		
Коэффициент миграции (внутренняя) (t-1)			-0.012** (0.006)		
Коэффициент миграции (t-1)				-0.004** (0.002)	
Трансферты (log)	-0.000 (0.012)	0.001 (0.012)	-0.001 (0.012)	0.000 (0.012)	0.003 (0.011)
Инвестиции (log)	0.030 (0.020)	0.030 (0.020)	0.029 (0.020)	0.030 (0.020)	0.024 (0.018)
Демографические показатели, численность студентов, младенческая смертность, временные дамми	Да	Да	Да	Да	Да
Наблюдения	634	634	634	634	634
Кол-во регионов	73	73	73	73	73
AR(2) ¹³ , p-value	0.8091	0.7843	0.8139	0.7744	0.8225
Тест Саргана, p-value	0.1203	0.1179	0.1254	0.1322	0.1102

Примечание: в скобках робастные стандартные отклонения. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

6.4. Миграция и динамика коэффициента Джини

Для того чтобы оценить влияние миграции на межрегиональную дифференциацию, мы обратились к сигма-конвергенции, а именно построили динамику коэффициентов Джини¹⁴. Как уже упоминалось ранее, Глушенко (2012) показал, что только на основании сигма-конвергенции можно сделать вывод об изменении межрегиональной дифференциации. На рисунке бпредставлена динамика коэффициента Джини для реальной заработной платы, уровня безработицы и реального среднедушевого дохода. Видно, что коэффициент Джини для среднедушевых доходов снижается, что говорит об уменьшении межрегиональной дифференциации. Для заработной платы коэффициент Джини начинает убывать с 2000-х годов, а для уровней безработицы только с 2007.

¹³Тест Ареллано-Бонда на автокорреляцию второго порядка.

¹⁴Можно было бы построить и динамику взвешенных стандартных отклонений.

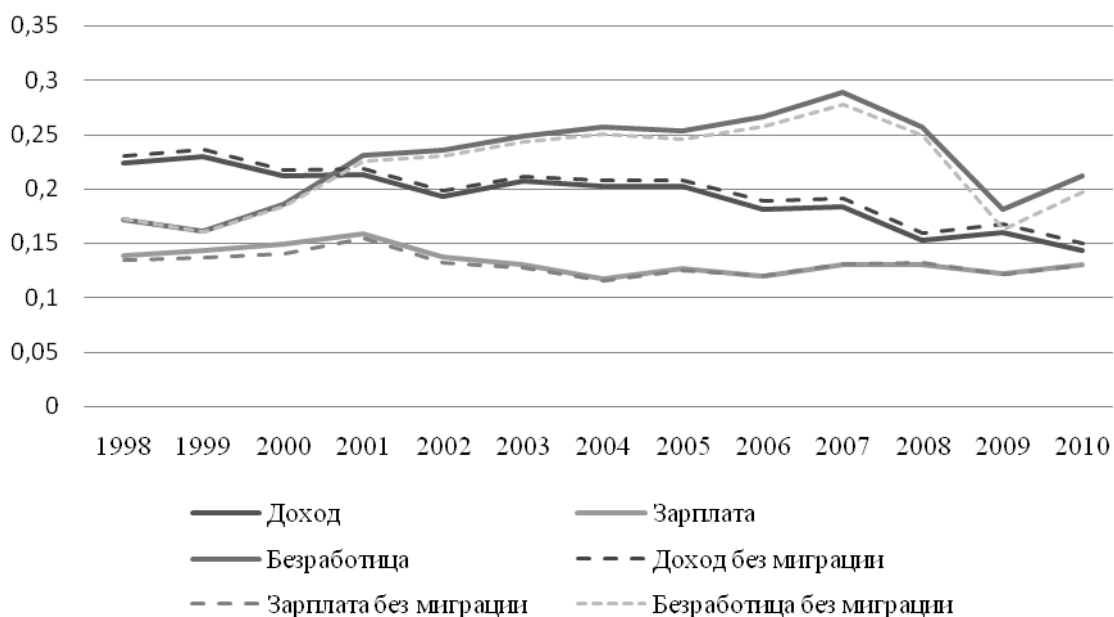


Рисунок 6. Динамика коэффициента Джини для реальных среднедушевых доходов, реальных заработных плат и уровней безработицы с учетом миграции и без

Используя результаты модели (8) мы оценили, какими были бы заработные платы, уровень безработицы и среднедушевые доходы, если бы не было миграционных потоков между регионами. На рисунке 6 коэффициенты Джини, рассчитанные по этим оцененным показателям, изображены пунктирными линиями. Видно, что различия между сплошными линиями и пунктирными линиями практически неотличимы¹⁵. Следовательно, эффект миграции на межрегиональные различия несущественный.

7. Заключение

Мы рассмотрели модели условной бета-конвергенции на панельных данных с пространственными эффектами для заработной платы, уровня безработицы и среднедушевых доходов для 1995–2010 годов. В результате получили, что отток мигрантов из регионов приводит к росту заработной платы и среднедушевых доходов в нем. Если учесть, что мигранты движутся из менее благополучных регионов в более благополучные, то миграционный отток приводит к выравниванию заработных плат и среднедушевых доходов. Что касается уровней безработицы, то здесь никаких эффектов миграции не было выявлено.

Стоит также отметить значимые пространственные эффекты как для уровней безработицы, так и заработных плат. Найдена положительная пространственная корреляция. Это значит, что заработные платы и уровни безработицы близких регионов положительно коррелируют. И это объясняется взаимосвязями рынков труда близких регионов. Чем ближе регионы друг к другу, тем больше они влияют друг на друга. Для среднедушевых доходов пространственных эффектов не было найдено.

Наши результаты согласуются с неоклассической теорией. Однако, эффект миграции в краткосрочном периоде совсем небольшой. Исследуя динамику коэффициентов Джини с учетом миграции и без, оказалось, что различия несущественные. Таким образом, миграция не способствует сигма-конвергенции. Однако в данном исследовании проделаны только первые шаги по изучению эффекта миграции на межрегиональную сходимость. Этот вопрос еще предстоит изучать. Возможно, следует рассматривать миграцию между парами регионов, как это сделано в работе (Phan, Coxhead, 2010). А также изучать не краткосрочное влияние миграции, а накопленные эффекты, т.е. смотреть, сколько человек уехало или приехало в регион за определенный период времени.

Что касается полученных результатов о малом эффекте миграции, то здесь можно предположить несколько объяснений. Во-первых, потоки регистрируемой миграции очень маленькие, это все-

¹⁵ Для проверки статистических гипотез о равенстве двух коэффициентов Джини были проведены попытки построить доверительный интервал для коэффициента Джини с помощью команды `gspnc` для Статы (Kolenikov S., Sajaia Z., 2010). Однако доверительные интервалы оказались очень широкими.

го 2% населения и только 1% населения — это межрегиональные мигранты. Возможно, что потоки реальной миграции, в том числе нерегистрируемой, значительно выше, поэтому эффекты миграции могут быть на самом деле иными. Во-вторых, изучая процессы межрегиональной сходимости очень сложно разделить эффекты различных источников. Это и потоки капитала, и государственные вмешательства. Изучению декомпозиции межрегиональной сходимости в России в 1995-2010 по различным источникам посвящена работа (Guriev, Vakulenko, 2012), где было показано, что вклад потоков капитала в межрегиональную сходимость наибольший. Также, как было сказано в первой главе, миграция населения вызывает сразу два эффекта: эффект со стороны спроса и со стороны предложения, которые разнонаправленные. Поэтому эти два эффекта могут исключать друг друга и как результат эффект миграции может быть нулевым.

Список литературы

1. Arellano M., Bond S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, Vol. 58, No. 2, 277-297.
2. Aydemir A., Borjas G.J. (2006). A Comparative Analysis of the Labor Market Impact of International Migration: Canada, Mexico, and the United States / NBER Working Papers 12327, National Bureau of Economic Research, Inc.
3. Barro R.J., Sala-i-Martin X. (1991). Convergence across States and Regions. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1991(1), pp. 107–182.
4. Basile R., Girardi A., Mantuano M. (2012). Migration and Regional Unemployment in Italy. *The Open Urban Studies Journal*, 5, 1-13.
5. Bernard A.B., Durlauf S.N. (1996). Interpreting tests of the convergence hypothesis. *Journal of Econometrics*, 71, 161-173.
6. Blundell R., Bond S. (1998). GMM Estimation with Persistent Panel Data: An Application to Production Functions. The institute for fiscal studies, working paper No.W99/4.
7. Blundell R., Bond S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics* 87 (1998) 115-143.
8. Borjas G.J. (1987). Self-Selection and the Earnings of Immigrants // *American Economic Review*, 77(4). p. 531-53.
9. Borjas G.J. (2003). The Labor Demand Curve Is Downward Sloping: Reexamining The Impact Of Immigration On The Labor Market // *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, 118(4). p. 1335-1374.
10. Borjas G.J. (2005). The Labor-Market Impact of High-Skill Immigration // *American Economic Review*, 95(2). p. 56-60.
11. Borjas G.J. (2009). The Analytics of the Wage Effect of Immigration / NBER Working Papers 14796, National Bureau of Economic Research, Inc.
12. Bunea D. (2011). Cross-country internal migration and convergence in Romania. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 13(2), 508-521.
13. ČADIL, KADERÁBKOVÁ (2006). Migration and convergence: some empirical evidence from the Czech Republic. Central and East European International Studies Association (CEEISA) 4th Convention, University of Tartu, Estonia.
14. Capasso S., Carillo M.R., De Siano R. (2011). Migration flows, structural change, and growth convergence: A panel data analysis of Italian regions. Department of Economic Studies “Salvatore Vinci” University of Naples “Parthenope”. Discussion Paper, No. 7/2011.
15. Cardenas M., Ponton A (1995) Growth and Convergence in Colombia: 1950-1990, *Journal of Development Economics*, 47: 5-37.
16. Cass D. (1965). Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation // *Review of Economic Studies*, 32. p. 233-240.
17. Cashin P., Sahay R. (1996). Internal Migration, Center-State Grants, and Economic Growth in the States of India. *Staff Papers — International Monetary Fund*, Vol. 43, No., 123-171.
18. Dustmann C., Frattini T., Preston I. (2008). The Effect of Immigration along the Distribution of Wages," CReAM Discussion Paper Series 0803, Centre for Research and Analysis of Migration (CReAM), Department of Economics, University College London.
19. Eckey H.-F., Kosfeld R., Turck M. (2007). Regional Convergence in Germany: a Geographically Weighted Regression Approach. *Spatial Economic Analysis*, 2(1), 45-64.
20. Etzo I. (2008). Internal migration and growth in Italy. MPRA Paper 8642, University Library of Munich, Munich.

21. Fratesi U., Riggi M.R. (2007). Does migration reduce regional disparities? The role of skill-selective flows. *RURDS*, Vol. 19, No. 1.
22. Fuente A. (2002). On the sources of convergence: A close look at the Spanish regions. *European Economic Review*, 46, 569–599.
23. Gezici F., Hewings Geoffrey J.D. (2004). Regional convergence and the economic performance of performance of peripheral areas in Turkey. *RURDS*, Vol. 16, No. 2.
24. Gluschenko K. (2009). Methodologies of analyzing inter-regional income inequality and their applications to Russia. MPRA Paper No. 18443. <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/18443/>
25. Guriev S., Vakulenko E. (2012). Convergence among Russian regions. Workingpapersby Центр экономических и финансовых исследований и разработок в российской экономической школе, Российская экономическая школа. Series "CEFIR / NES Working Paper". No. 180.
26. Guriev S., Vakulenko E. (2013). Internal Migration and Interregional Convergence in Russia. Social Science Research Network Working Paper Series. № 2200539.
27. Hierro M., Maza A. (2010). Per capita income convergence and internal migration in Spain: Are foreign-born migrants playing an important role? *Papers in Regional Science*, Wiley Blackwell, vol. 89(1), 89-107.
28. Huber P., Tondl G. (2012). Migration and Regional Convergence in the European Union. WIFO Working Papers 419.
29. Kırdar M.G., Saracoğlu D. S. (2006). Does internal migration lead to faster regional convergence in Turkey? An empirical investigation. *EcoMod Urban and Regional Modelling Conference 2006 in Brussels, Belgium*.
30. Kırdar M.G., Saracoğlu D. S. (2008). Migration and regional convergence: An empirical investigation for Turkey. *Papers in Regional Science*, Volume 87, Number 4.
31. Koopmans T.C. (1965). On the Concept of Optimal Economic Growth / The Econometric Approach to Development Planning. Amsterdam: North Holland.
32. Kukenova M., Monteiro J.-A. (2008). Spatial Dynamic Panel Model and System GMM: A Monte Carlo Investigation, MPRA Paper 13404, University Library of Munich, Germany.
33. Krugman P. (1991). Increasing returns and Economic geography. *Journal of Political Economy*, vol. 99, no. 3.
34. Larramona G., Sanso M. (2006). Migration dynamics, growth and convergence. *Journal of Economic Dynamics & Control*, 30, 2261–2279.
35. Lucas R. (2008). Ideas and Growth / NBER Working Paper No. W14133.
36. Maza A. (2006). Migrations and Regional Convergence: The Case of Spain. *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, 26, 191–202
37. Nakamura R. (2008). How do Agglomeration Economies and Migration explain the Change of Interregional Income Disparities? 48th Congress of the ERSA.
38. Niebuhr A., Granato N., Haas A., & Hamann S. (2011) Does Labour Mobility Reduce Disparities between Regional Labour Markets in Germany? *Regional Studies*, pp., 1-18.
39. Ozgen C., Nijkamp P., Poot J. (2010). The effect of migration on income growth and convergence: Meta-analytic evidence // *Papers in Regional Science*, 89(3). p. 537-561.
40. Østbye S. and Westerlund O. (2007). Is Migration Important for Regional Convergence? Comparative Evidence for Norwegian and Swedish Counties, 1980–2000. *Regional Studies*, Vol. 41.7, pp. 901–915.
41. Peeters L. (2008). Selective In-migration and Income Convergence and Divergence across Belgian Municipalities. *Regional Studies*, Vol. 42.7, pp. 905–921.
42. Persson J. (1994). Convergence in per capita income and migration across the Swedish counties 1906-1990. Stockholm University, Institute for International Economic Studies, Seminar Papers, 601.
43. Phan D., Coxhead I. (2010). Inter-provincial migration and inequality during Vietnam's transition. *Journal of Development Economics*, 91, 100–112.
44. Ramsey F. (1928). A Mathematical Theory of Saving // *Economic Journal*. 38. pp. 543-559.
45. Rappaport J. (2005). How does labor mobility affect income convergence? *Journal of Economic Dynamics & Control*, 29, 567 — 581.
46. Rattsø J. and Stokke H. (2010). Regional income convergence, skilled migration and productivity response: Explaining relative stagnation in the periphery. Department of Economics, Norwegian University of Science and Technology, Working Paper Series, 9809.
47. Raymond J.L., García B. (1996) Distribución regional de la renta y movimientos migratorios. *Papeles de Economía Española* 67, 185–201.

48. Roses J.R., Sanchez-Alonso B. (2004). Regional wage convergence in Spain 1850–1930. *Explorations in Economic History* 41, 404–425.
49. Shioji E. (2001). Composition Effect of Migration and Regional Growth in Japan. *Journal of the Japanese and International Economies*, 15, 29–49.
50. Soto R., Torche A. (2004). Spatial inequality, migration, and economic growth in Chile. *Cuadernos de economia*, 41, 401–424.
51. Tabuchi T., Thisse J.-F. (2002). Taste heterogeneity, labor mobility and economic geography // *Journal of Development Economics*, 69. p. 155–177.
52. Terrasi M. (1999). Convergence and divergence across Italian regions. *The Annals of Region Science*, 33, 491–510.
53. Toya H, Hosono K, Makino T. (2004). Human Capital, Migration, and Regional Income Convergence in the Philippines. Institute of Economic Research, Hitotsubashi University (Tokyo) Discussion Paper Series, No.18.
54. Vakulenko E., Mkrtchyan N., Furmanov K. (2011). Econometric Analysis of Internal Migration in Russia. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 7, №2, 21–33.
55. Wolszczak-Derlacz J. (2009). Does migration lead to economic convergence in the enlarged European market? *Bank and Credit, National Bank of Poland's Journal on Economics and Finance*, Vol. 40 No.4, p.71–89.
56. Wolszczak-Derlacz J., (2009). The impact of internal and international migration on regional convergence in Poland in: *Współczesnemigracje: dylematyEuropyiPolski* [Contemporary migrations: European and Polish dilemma], University of Warsaw.
57. Глущенко К.П. (2012). Мифыобета-конвергенции // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 4(16). С. 27–44.
58. Кривенко П.А. (2010). Обмен идеями, миграция и экономический рост / препринт WP12/2010/05. Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики. 48 с.
59. Мкртчян Н.В. Миграция в России: западный дрейф. Информационный бюллетень Центра демографии и экологии человека ИНП РАН, 2004. № 87
60. Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах / Консорциум по вопр. приклад.экон. исслед., Канадское агентство по международ. развитию [и др.] ; [О. Луговой и др.]. — М.: ИЭПП, 2007. — 164 с.

Приложение

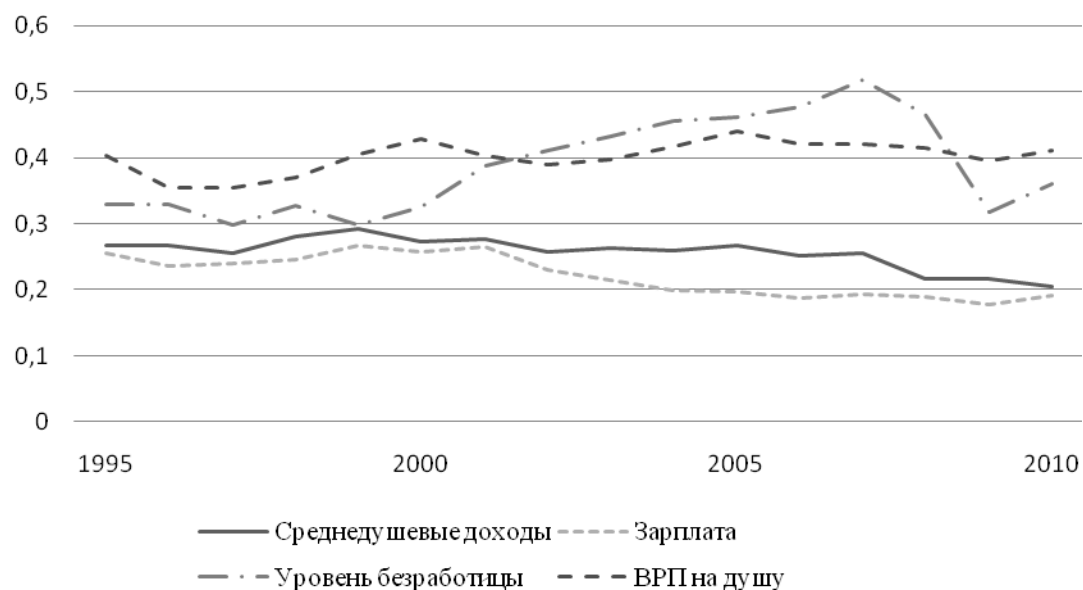


Рисунок 7. Динамика межрегиональных различий в терминах стандартных отклонений логарифмов реальных доходов, реальных заработных плат, реального ВВП на душу и уровней безработицы

Таблица 4. Эмпирические исследования взаимосвязи миграции и межрегиональной сходимости

Авторы	Страна/период	Влияние на кон- вергенцию ¹⁶	Показатель	Метод
Persson (1994)	Швеция (1906–1990)	+	Среднедушевые доходы	β — convergence
Raymond, García (1996)	Испания (60s–80s)	+	Доходы	β — convergence
Cashin, Sahay (1996)	Индия (1961–1991)	Слабая +	Среднедушевые доходы	β — convergence
Луговой и др. (2006)	Россия (1998–2004)	+	ВВП на душу	β — convergence
Maza (2006)	Испания (1995–2002)	+	ВВП на душу	β — convergence
Østbye, Westerlund (2007)	Швеция (1980–2000)	+	ВВП на душу	β — convergence
Kırdar, Saraçoğlu (2008)	Турция (1975–2000)	Сильная +	Доходы	β — convergence
Hierro, Maza (2010)	Испания (1996–2005)	Слабая +	Доходы	β — convergence
Barro, Sala-i Martin (1992, 2004)	США (1880– 1982) Япония (1930– 1987)	Нет	Среднедушевые доходы	β — convergence
Cardenas, Ponton (1995)	Колумбия (1960–1989)	Нет	Доходы	β — convergence

¹⁶Знак «+» означает, что миграция способствует ускорению конвергенции, соответственно знак «-», наоборот, означает, что миграция приводит к снижению скорости конвергенции.

Авторы	Страна/период	Влияние на конвергенцию ¹⁶	Показатель	Метод
Gezici, Hewings (2004)	Turkey (1987–1997)	Нет	ВВП на душу	β — convergence
Soto, Torche(2004)	Чили (1975–2000)	Нет	Доходы Уровень производительности	β — convergence
Toya, Hosono, Makino T. (2004)	Филиппины (1980–2000)	Нет	ВВП на душу	β — convergence
Roses, Sanchez-Alonso (2004)	Испания (1850–1930)	Нет (слабая + зарплат в городе)	Зарплата	β — convergence
Čadil, Kaderabkova (2006)	Чехия (1995–2004)	Нет	ВВП на душу Номинальные заработные платы	β — convergence
Wolszczak-Derlacz (2009a)	ЕС (27) (1990–2007)	Нет	ВВП на душу	β — convergence
RattsøandStokke (2010)	Норвегия (1972–2003)	Нет	Среднедушевые доходы	Ядерная функция плотности и первого порядка цепи Маркова
Shioji (2001)	Япония (1960–1990)	Слабая -	Среднедушевые доходы	β — convergence
Peeters(2008)	Бельгия (1991–2000)	- (селективная миграция)	Среднедушевые доходы	β — convergence GeneralizedMaximumEntropy
Østbye, Westerlund (2007)	Норвегия (1980–2000)	-	ВВП на душу	β — convergence
Etzo (2008)	Италия (1983–2002)	- Различные эффекты оттока и притока мигрантов	ВВП на душу	β — convergence
Araghi, Rahmani (2011)	Иран (2000-2006)	-	ВВП на душу	β — convergence
Basile, Girardi, Mantuano (2012)	Италия (1995–2006)	-	Безработица	β — convergence
Nakamura (2008)	Япония (1955–2005)	+ 1970-75 1989-94 –дивергенция	ВВП на душу	β — convergence (endogenous)
Wolszczak-Derlacz (2009b)	Польша (1995–2006)	Нет (внутренняя) -(международный отток)	ВВП на душу	β — convergence
Phan, Coxhead (2010)	Вьетнам (1999–2002)	+ и -	Среднедушевые доходы	Пары провинций
Niebuhr et al (2011)	Германия (1995–2005)	+ Нет	Безработица Заработная плата	Динамический анализ панельных данных
Bunea (2011)	Румыния (2004–2009)	Нет Слабая +	ВВП на душу Безработица	β — convergence

Авторы	Страна/период	Влияние на конвергенцию ¹⁶	Показатель	Метод
Capasso, Carillo, DeSiano (2011)	Италия (1964–2002)	- (высококвалифицированные) + (низкоквалифицированные)	ВВП на душу	β — convergence
Huber, Tondl (2012)	ЕС (27) (2000–2007)	Нет (Безработица) - ВВП на душу - производительность	Безработица ВВП на душу Производительность	Динамический анализ на панельных данных

Источник: анализ автора.

Таблица 5. Описательные статистики переменных 4 главы

Переменные	Описание	Временной период	Число наблюдений	Среднее	Ст. откл.	Минимум	Максимум
Отток мигрантов	Число выехавших мигрантов на 1000 населения	1995-2010	1248	8.89	7.48	2.40	101.92
Приток мигрантов	Число прибывших на 1000 населения	1995-2010	1248	7.01	3.41	1.98	26.76
Коэффициент внутренней миграции	Чистый миграционный прирост (внутренняя миграция) на 1000 населения	1995-2010	1248	-1.88	5.98	-80.61	8.24
Коэффициент внешней миграции	Чистый миграционный прирост (внешняя миграция) на 1000 населения	1997-2010	1092	-0.76	6.02	-65.32	13.68
Доля сельскохозяйственных работников	Численность сельскохозяйственных работников по отношению к численности занятых	2005-2010	468	0.12	0.06	0.00	0.28
Доля работников в добывающей промышленности	Численность работников добывающей промышленности по отношению к численности занятых	2005-2010	468	0.02	0.03	0.00	0.17
Доля работников в образовании	Численность работников, занятых в образовании, по отношению к численности занятых	2005-2010	468	0.10	0.02	0.06	0.23
Доля работников в здравоохранении	Численность работников, занятых в здравоохранении, по отношению к численности занятых	2005-2010	468	0.07	0.01	0.05	0.17
Коэффициент миграции	Чистый миграционный прирост на 1000 населения	1997-2010	1092	-2.64	11.26	-120.11	19.49
Трансферты	Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности из фонда финансовой поддержки регионов на душу населения в логарифмах	2000-2010	708	7.45	1.33	-3.51	10.78
Инвестиции	Инвестиции в основной капитал на душу населения	1995-2010	1246	9.11	1.38	5.73	12.82

Таблица 6. I статистика Морана для уровней безработицы

Год	I статистика	Мат. ожидание E(I)	Ст. откл.(I)	z	p-value
1995	0.087	-0.013	0.019	5.234	0
1996	0.093	-0.013	0.019	5.527	0
1997	0.139	-0.013	0.019	7.911	0
1998	0.124	-0.013	0.019	7.173	0
1999	0.207	-0.013	0.019	11.453	0
2000	0.191	-0.013	0.019	10.685	0
2001	0.157	-0.013	0.019	8.931	0
2002	0.136	-0.013	0.019	7.89	0
2003	0.163	-0.013	0.019	9.318	0
2004	0.168	-0.013	0.019	9.496	0
2005	0.125	-0.013	0.019	7.494	0
2006	0.161	-0.013	0.019	9.086	0
2007	0.156	-0.013	0.019	8.858	0
2008	0.121	-0.013	0.019	7.143	0
2009	0.074	-0.013	0.019	4.573	0
2010	0.066	-0.013	0.019	4.2	0

Таблица 7. I статистика Морана для среднедушевых доходов

Год	I статистика	Мат. ожидание E(I)	Ст. откл.(I)	z	p-value
1995	0.03	-0.013	0.019	2.291	0.011
1996	0.034	-0.013	0.019	2.518	0.006
1997	0.017	-0.013	0.019	1.6	0.055
1998	-0.004	-0.013	0.019	0.463	0.322
1999	-0.024	-0.013	0.019	-0.595	0.276
2000	-0.017	-0.013	0.019	-0.213	0.416
2001	0.001	-0.013	0.019	0.779	0.218
2002	-0.002	-0.013	0.019	0.595	0.276
2003	-0.009	-0.013	0.019	0.22	0.413
2004	-0.013	-0.013	0.019	0.006	0.498
2005	-0.007	-0.013	0.019	0.324	0.373
2006	0	-0.013	0.019	0.697	0.243
2007	-0.011	-0.013	0.019	0.09	0.464
2008	0.006	-0.013	0.019	1.01	0.156
2009	0.012	-0.013	0.019	1.332	0.091
2010	0.002	-0.013	0.019	0.785	0.216

Таблица 8. I статистика Морана для заработных плат

Год	I статистика	Мат. ожидание E(I)	Ст. откл.(I)	z	p-value
1995	0.053	-0.013	0.019	3.433	0
1996	0.032	-0.013	0.019	2.32	0.01
1997	0.052	-0.013	0.019	3.374	0
1998	0.036	-0.013	0.019	2.555	0.005
1999	0.04	-0.013	0.019	2.772	0.003
2000	0.047	-0.013	0.019	3.234	0.001
2001	0.049	-0.013	0.019	3.384	0
2002	0.051	-0.013	0.019	3.582	0
2003	0.046	-0.013	0.019	3.367	0
2004	0.057	-0.013	0.019	3.894	0
2005	0.051	-0.013	0.019	3.539	0
2006	0.054	-0.013	0.019	3.63	0
2007	0.046	-0.013	0.019	3.172	0.001
2008	0.036	-0.013	0.019	2.59	0.005
2009	0.014	-0.013	0.019	1.416	0.078
2010	0.048	-0.013	0.019	3.23	0.001

Таблица 9. Результаты для заработной платы, среднедушевых доходов и уровней безработицы 1995–2010 гг.

	1	2	3	4	5	6
Переменные	Зарплата	Зарплата с пространственными эффектами	Доходы	Доходы с пространственными эффектами	Уровень безработицы	Уровень безработицы с пространственными эффектами
Y^{17} (t-1)	0.758*** (0.071)	0.831 (1.349)	0.781*** (0.089)	0.807*** (0.076)	0.314*** (0.065)	0.283 (1.449)
W*Y (пространственный лаг)		0.406 (19.867)		-0.159 (0.507)		1.075 (21.079)
Отток мигрантов (t-1)	0.013** (0.005)	0.013 (0.145)	0.009* (0.006)	0.004 (0.008)	0.007 (0.023)	0.009 (0.455)
Приток мигрантов (t-1)	-0.009* (0.005)	-0.008 (0.235)	-0.004 (0.008)	-0.003 (0.010)	-0.020 (0.026)	-0.036 (0.380)
Коэффициент миграции (внешняя) (t-1)	0.003 (0.003)	0.005 (0.129)	-0.001 (0.005)	-0.006 (0.008)	0.009 (0.019)	0.006 (0.069)
1999	0.204*** (0.033)	0.256 (0.952)			-0.017 (0.045)	-0.001 (1.035)
2000	0.246*** (0.050)	0.314 (0.734)			-0.148* (0.087)	0.085 (4.637)
2001	0.331*** (0.056)	0.368 (1.719)	0.055*** (0.014)	0.061** (0.027)	-0.210* (0.112)	0.200 (8.870)

¹⁷Y — это заработная плата, среднедушевые доходы и уровень безработицы соответственно для столбцов 1–6.

	1	2	3	4	5	6
Переменные	Зарплата	Зарплата с пространственными эффектами	Доходы	Доходы с пространственными эффектами	Уровень безработицы	Уровень безработицы с пространственными эффектами
2002	0.401***	0.379	0.156***	0.155*	-0.221	0.334
	(0.057)	(5.053)	(0.028)	(0.083)	(0.138)	(12.427)
2003	0.370***	0.303	0.176***	0.191	-0.094	0.405
	(0.062)	(7.031)	(0.038)	(0.140)	(0.165)	(11.658)
2004	0.358***	0.259	0.152***	0.164	-0.125	0.433
	(0.067)	(8.113)	(0.048)	(0.172)	(0.194)	(12.593)
2005	0.366***	0.243	0.172***	0.191	-0.143	0.486
	(0.071)	(9.617)	(0.055)	(0.220)	(0.209)	(14.382)
2006	0.375***	0.221	0.205***	0.235	-0.166	0.519
	(0.075)	(10.659)	(0.064)	(0.270)	(0.229)	(15.606)
2007	0.376***	0.197	0.174**	0.213	-0.262	0.594
	(0.075)	(11.835)	(0.071)	(0.298)	(0.219)	(19.483)
2008	0.406***	0.180	0.225***	0.278	-0.127	0.614
	(0.072)	(13.033)	(0.078)	(0.341)	(0.206)	(17.961)
2009	0.345***	0.113	0.174**	0.228	0.121	0.509
	(0.065)	(12.606)	(0.082)	(0.357)	(0.202)	(11.395)
2010	0.338***	0.116	0.158**	0.211	-0.104	0.444
	(0.069)	(12.329)	(0.079)	(0.354)	(0.201)	(13.249)
Темп роста населения	-0.454*	-0.505	-1.216***	-1.425***	-1.011	-1.450
	(0.274)	(15.820)	(0.182)	(0.270)	(1.215)	(32.706)
Доля молодых (log)	-0.104	0.092	-0.065	-0.213	0.929	0.946
	(0.253)	(2.954)	(0.279)	(0.303)	(0.678)	(10.883)
Доля пожилых (log)	-0.206	0.034	0.125	0.020	-0.427	0.069
	(0.213)	(3.064)	(0.140)	(0.168)	(0.488)	(6.369)
Численность студентов (log)	0.038	0.012	-0.084*	-0.046	-0.069	-0.110
	(0.034)	(0.102)	(0.050)	(0.056)	(0.120)	(3.060)
Младенческая смертность (log)	-0.039	-0.050	0.010	0.020	0.064	0.003
	(0.033)	(0.392)	(0.027)	(0.036)	(0.087)	(0.941)
Трансферты (log)			-0.006	-0.006		
			(0.010)	(0.010)		
Инвестиции (log)			0.020	0.017		
			(0.019)	(0.022)		
Константа	1.367	-0.168	0.757	1.845	1.058	-2.535
	(1.480)	(7.316)	(1.146)	(1.651)	(3.469)	(36.085)
Наблюдения	1,001	1,001	695	695	1,001	1,001
Число регионов	77	77	73	73	77	77

Примечание. Здесь и в последующих таблицах данного раздела: ***, **, * — значимость на уровне 1%, 5%, 10% соответственно. В скобках приведены робастные стандартные отклонения коэффициентов.

Таблица 10. Результаты для заработной платы 2005–2010

Переменные	1	2	3	4
	Асимметричное влияние	Коэффициент миграции	Миграция (внутренняя и внешняя)	Без миграции
Зарплата (t-1)	0.562*** (0.143)	0.717*** (0.137)	0.715*** (0.136)	0.709*** (0.139)
Пространственный лаг	0.838* (0.503)	0.622* (0.368)	0.637* (0.376)	0.567 (0.383)
Отток мигрантов (t-1)	0.008** (0.004)			
Приток мигрантов (t-1)	0.002 (0.004)			
Коэффициент миграции (внутренняя) (t-1)		-0.004** (0.002)		
Коэффициент миграции (t-1)			-0.002** (0.001)	
2006	-0.024 (0.027)	-0.021 (0.020)	-0.021 (0.021)	-0.018 (0.021)
2007	-0.058 (0.056)	-0.051 (0.039)	-0.051 (0.040)	-0.042 (0.040)
2008	-0.089 (0.089)	-0.074 (0.063)	-0.074 (0.065)	-0.062 (0.066)
2009	-0.131 (0.083)	-0.130** (0.058)	-0.130** (0.060)	-0.115* (0.060)
2010	-0.118 (0.072)	-0.127** (0.050)	-0.126** (0.051)	-0.112** (0.051)
Темп роста населения	-0.336* (0.194)	-0.337* (0.192)	-0.332* (0.189)	-0.408* (0.216)
Младенческая смертность (log)	-0.040 (0.029)	-0.039 (0.031)	-0.040 (0.031)	-0.045 (0.029)
Доля сельскохозяйственных работников	0.067 (0.162)	0.107 (0.121)	0.102 (0.121)	0.115 (0.145)
Доля работников в добывающей промышленности	0.789 (1.105)	1.397 (0.914)	1.410 (0.925)	1.593* (0.872)
Доля работников в образовании	-1.219** (0.610)	-0.839* (0.501)	-0.905* (0.498)	-0.633 (0.512)
Доля работников в здравоохранении	-0.506 (0.924)	-0.017 (0.943)	-0.111 (0.957)	-0.042 (1.056)
Константа	0.155 (0.514)	0.199 (0.411)	0.197 (0.420)	0.324 (0.456)
Наблюдения	468	468	468	468
Число регионов	78	78	78	78
AR(2)	0.6467	0.6620	0.6777	0.6518
Тест Саргана, p-value	0.0837	0.0591	0.0592	0.0849

Таблица 11. Результаты для среднедушевых доходов 2005–2010

Переменные	1	2	3	4
	Асимметричное влияние	Коэффициент миграции	Миграция (внутренняя и внешняя)	Без миграции
Доход (t-1)	0.658*** (0.190)	0.645*** (0.176)	0.643*** (0.177)	0.694*** (0.171)
Отток мигрантов (t-1)	0.008* (0.005)			
Приток мигрантов (t-1)	-0.007 (0.009)			
Коэффициент миграции (внутренняя) (t-1)		-0.008** (0.004)		
Коэффициент миграции (t-1)			-0.004** (0.002)	
Трансферты (log)	0.008 (0.015)	0.011 (0.015)	0.011 (0.016)	0.010 (0.015)
Инвестиции (log)	0.003 (0.037)	0.013 (0.032)	0.011 (0.032)	0.018 (0.028)
2006	0.034 (0.022)	0.030 (0.020)	0.032 (0.020)	0.025 (0.020)
2007	0.005 (0.040)	-0.004 (0.037)	0.000 (0.036)	-0.013 (0.035)
2008	0.054 (0.053)	0.043 (0.048)	0.051 (0.047)	0.030 (0.044)
2009	0.020 (0.062)	0.011 (0.058)	0.018 (0.057)	-0.007 (0.058)
2010	0.007 (0.069)	-0.006 (0.060)	0.002 (0.058)	-0.024 (0.057)
Темп роста населения	-0.915** (0.378)	-0.971** (0.379)	-0.971** (0.380)	-0.950** (0.394)
Младенческая смертность (log)	-0.007 (0.053)	-0.010 (0.055)	-0.010 (0.054)	-0.011 (0.054)
Доля сельскохозяйственных работников	-0.014 (0.261)	-0.114 (0.277)	-0.112 (0.281)	-0.146 (0.230)
Доля работников в добывающей промышленности	-1.362 (2.501)	-1.920 (2.264)	-1.856 (2.246)	-1.039 (2.436)
Доля работников в образовании	-2.354** (1.110)	-2.386** (1.103)	-2.388** (1.106)	-2.197** (1.059)
Доля работников в здравоохранении	-0.577 (1.462)	-0.659 (1.378)	-0.695 (1.375)	-0.161 (1.277)
Константа	1.427*** (0.455)	1.416*** (0.455)	1.434*** (0.452)	1.276*** (0.466)
Наблюдения	389	389	389	389
Число регионов	71	71	71	71
AR(2)	0.2052	0.2386	0.2370	0.4289
Тест Саргана, p-value	0.0456	0.0484	0.0527	0.0450

Таблица 12. Результаты для уровней безработицы 2005–2010

Переменные	1	2	3	4
	Ассиметричное влияние	Коэффициент миграции	Миграция (внутренняя и внешняя)	Без миграции
Безработица (t-1)	0.228** (0.092)	0.239*** (0.091)	0.240*** (0.092)	0.239*** (0.092)
Пространственный лаг	1.022*** (0.292)	0.995*** (0.291)	0.998*** (0.293)	0.977*** (0.297)
Отток мигрантов (t-1)	-0.001 (0.011)			
Приток мигрантов (t-1)	-0.014 (0.027)			
Коэффициент миграции (внутренняя) (t-1)		-0.002 (0.010)		
Коэффициент миграции (t-1)			-0.000 (0.005)	
2005	-0.137** (0.061)	-0.132** (0.059)	-0.132** (0.060)	-0.127** (0.061)
2006	-0.098* (0.050)	-0.091* (0.047)	-0.090* (0.047)	-0.090* (0.047)
2007	-0.052 (0.049)	-0.056 (0.048)	-0.056 (0.049)	-0.059 (0.049)
2009	-0.084 (0.091)	-0.075 (0.088)	-0.075 (0.088)	-0.068 (0.089)
2010	-0.123** (0.063)	-0.112* (0.057)	-0.112** (0.057)	-0.109* (0.058)
Темп роста населения	-1.553 (0.967)	-1.685* (0.897)	-1.681* (0.890)	-1.732* (0.904)
Младенческая смертность (log)	0.032 (0.091)	0.019 (0.093)	0.014 (0.093)	0.005 (0.096)
Доля сельскохозяйственных работников	-1.243* (0.721)	-1.346* (0.761)	-1.360* (0.773)	-1.363* (0.757)
Доля работников в добывающей промышленности	-0.496 (2.525)	-0.651 (2.918)	-0.581 (3.108)	-0.379 (3.003)
Доля работников в образовании	6.824** (3.122)	6.687** (3.212)	6.653** (3.271)	6.804** (3.192)
Доля работников в здравоохранении	7.163 (5.017)	7.187 (4.958)	6.941 (4.936)	7.010 (4.806)
Константа	0.196 (1.194)	0.312 (1.142)	0.333 (1.146)	0.421 (1.180)
Наблюдения	468	468	468	468
Число регионов	78	78	78	78
AR(2)	0.2406	0.2483	0.2503	0.2473
Тест Саргана, p-value	0.2817	0.3088	0.3336	0.3375

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT FOR SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS

V. V. Glinskiy, L. K. Serga, M. S. Khvan, S. A. Filatov

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The paper provides authors' approach to measuring sustainable development of a social-economic system. Study of existing algorithms for stability level assessment made it possible to reveal their main drawbacks: problems of acquiring information needed for calculating parameters; aggregation of estimation which has different dimensions; and choice of indicator scales.

To estimate sustainable development, the work conducts complex analysis of five balanced indicator units (economic, social, ecological, institutional, scientific-innovative) by way of integration into average index of stability level. Parameter selection for evaluation of steady development is carried out proceeding from the following assumptions: availability of information for defining stability level of social-economic system both at macro and local level; availability and openness of information required for calculation of integral estimation of stability level; possibility to estimate the level of sustainable development of the system under investigation in dynamics; selected parameters used for calculation of stability level must have significant influence on Gross Regional Product which is proved by correlation-regression analysis. The method is tested in the regions of Russia and it can be used as a tool of stability monitoring of any social-economic system.

Keywords: economic growth, sustainable development, stability level, typological grouping, stability type, social-economic system, region

ОЦЕНКА УРОВНЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В. В. Глинский, Л. К. Серга, М. С. Хван, С. А. Филатов

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе предлагается авторский подход к измерению устойчивого развития социально-экономической системы. Изучение существующих алгоритмов оценки уровня устойчивости позволило выявить их основные недостатки: проблемы получения информации, необходимой для расчета показателей; агрегирование оценок, имеющих различную размерность; выбор весов индикаторов.

Для оценки устойчивого развития в работе предлагается комплексный анализ пяти равновесных блоков индикаторов (экономический, социальный, экологический, институциональный, научно-инновационный) путем интеграции в средний индекс уровня устойчивости. Отбор показателей для оценки устойчивого развития осуществлялся на основе следующих допущений: наличие информации для определения уровня устойчивости социально-экономической системы не только на макро, но и на региональном уровне; доступность и открытость информации необходимой для расчета интегральной оценки уровня устойчивости; возможность оценить уровень устойчивого развития изучаемой системы в динамике; отобранные показатели, используемые для расчета уровня устойчивости, должны оказывать существенное влияние на ВРП, подтвержденное корреляционно-регрессионным анализом. Методика апробирована на регионах России, может использоваться как инструмент мониторинга устойчивости любой социально-экономической системы.

Ключевые слова: экономический рост, устойчивое развитие, уровень устойчивости, типологическая группировка, тип устойчивости, социально-экономическая система, регион.

Актуальность исследования. Одним из ключевых аспектов в формировании экономического роста является устойчивое развитие государства, которое предполагает формирование сбалансированной системы всех сфер деятельности человека. При всей разработанности проблем устойчивого развития остается много спорных, нерешенных вопросов, в том числе проблема его измерения и

оценки. Поэтому разработка эффективных методов измерения устойчивого развития, позволяющих качественно и количественно его оценить, имеет высокую научную и практическую ценность.

Измерение устойчивого развития предполагает анализ таких составляющих как экономическая, экологическая, социальная, институциональная и прочие. Оценка данных компонент требует учета показателей имеющих различную размерность. Эта ситуация обусловила появление множества различных методологических подходов к измерению устойчивого развития. Однако из-за отсутствия единого методологического подхода эти методики не могут быть применены для оценки социально-экономической системы комплексно. Таким образом, актуальность разработки комплексного подхода к изучению данного явления очевидна. [9, 11]

Основные методологические подходы к анализу и оценке устойчивого развития. На сегодняшний день проблема измерения и оценки устойчивого развития обозначена как одна из ведущих проблем, поскольку она предполагает решение широкого спектра задач, охватывающих все сферы человеческого существования. Методология измерения устойчивого развития находится на стадии становления [10].

Более 20 лет (после Конференции ООН в Рио-де-Жанейро, 1992 г.) ведущие международные организации, исследовательские коллективы разрабатывают и предлагают различные подходы к количественной оценке устойчивости. Собственные методики оценки разработаны крупными организациями — ООН, ОЭСР, Всемирным банком, Европейским сообществом и прочими.

Существует два основных подхода к формированию методики оценки устойчивого развития (рис. 1).

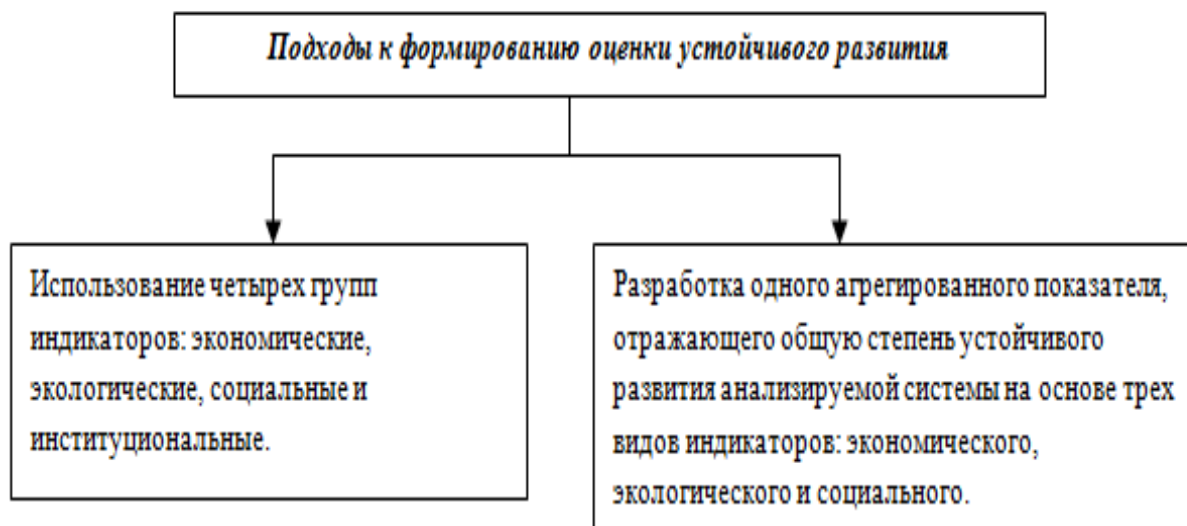


Рис. 1. Подходы к формированию системы оценки устойчивого развития.

Примерами первого подхода являются методики: «Цели развития тысячелетия» ООН, методология Комиссии ООН по устойчивому развитию, система показателей ОЭСР, экологические счета Европейского сообщества, показатели нагрузки на природную среду Статистического бюро Европейского Союза, «Индикаторы мирового развития» Всемирного банка, «Руководство по отчетности в области устойчивого развития» ООН на микроуровне.

Детально рассмотрим методику Всемирного банка, которая предполагает расчет показателя «истинные сбережения» (GS):

$$GS = (GDS - CFC) + EDE - DPNR - DMGE, \quad (1)$$

где GDS — валовые внутренние сбережения,

CFC — величина обесценивания произведенных активов,

EDE — величина расходов на образование,

DPNR — величина истощения природных ресурсов,

DMGE — ущерб от загрязнения окружающей среды.

Все показатели берутся в процентах от ВНД [22].

Второй подход представлен расчетом таких интегральных показателей устойчивого развития, как агрегированные индикаторы ООН и Всемирного банка, индекс развития человеческого потенциала и индекс адаптированных чистых сбережений, интегральные экологические индикаторы, разработанные Всемирным фондом дикой природы (WWF) («Экологический след», индекс живой планеты) [20].

Индекс развития человеческого (ИРЧ) потенциала учитывает уровень социально-экономического развития общества и включает в себя 3 показателя: индекс ожидаемой продолжительности жизни: здоровье и долголетие, измеряемые показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении; индекс образования: доступ к образованию (среднее количество лет, потраченных на обучение) и ожидаемую продолжительность обучения; индекс валового национального дохода, отражающий уровень экономического развития населения. Эти три измерения стандартизируются в виде числовых значений от 0 до 1, среднее геометрическое которых представляет собой совокупный показатель ИРЧ в диапазоне от 0 до 1. Затем государства ранжируются на основе этого показателя [21].

Изучение существующих подходов к оценке уровня устойчивости позволило выявить их основные недостатки: проблема получения информации, необходимой для расчета показателей; агрегирование оценок, имеющих различную размерность; выбор весов индикаторов, трудность сопоставления полученных результатов для различных социально-экономических систем [19, 23, 25, 26].

В тоже время каждый подход имеет свои преимущества. Преимуществом первого подхода является использование блоков индикаторов, способных оценить уровень устойчивости различных сфер жизнедеятельности общества. Преимуществом применения агрегированного показателя является удобность с позиции разработки управленческих решений, поскольку позволяет сделать выводы об устойчивости (неустойчивости) развития и ее динамике.

Разработка методики оценки уровня устойчивого развития социально-экономической системы. Определение уровня устойчивого развития социально-экономических систем предлагаем осуществлять на основе интеграции показателей пяти равновесных блоков: экономическая сфера, социальная сфера, наука и инновации, экологическая сфера и институциональная сфера. Каждый из этих блоков имеет равновесное влияние, поскольку оказывает равнозначное воздействие на формирование комплексной интегральной оценки уровня устойчивости. Интегральная оценка устойчивого развития социально-экономической системы определяется на основе Индекса уровня устойчивости (рис.2).

Каждый блок индикаторов формируется на основе показателей, разрабатываемых государственной статистикой, и может включать такие общеизвестные показатели, как Валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения (по региону можно брать Валовой региональный продукт (ВРП)); индекс промышленного производства; уровень безработицы; число зарегистрированных преступлений на 100 тысяч человек населения; численность врачей на 10 тысяч человек населения; выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух; сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты; инновационная активность организаций; число созданных передовых технологий; число предприятий и организаций.

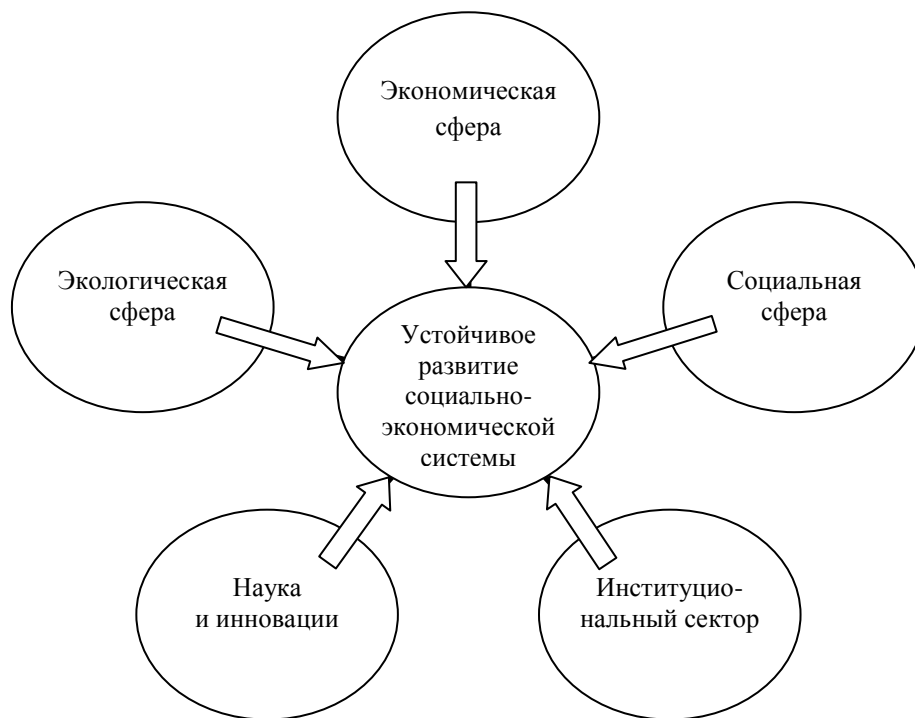


Рис. 2. Факторы устойчивого развития социально-экономической системы

Отбор показателей для оценки устойчивого развития осуществлялся на основе следующих допущений: наличие информации для определения уровня устойчивости социально-экономической системы не только на макро, но и на региональном уровне; доступность и открытость информации необходимой для расчета интегральной оценки уровня устойчивости; возможность оценить уровень устойчивого развития изучаемой системы в динамике; отобранные показатели, используемые для расчета уровня устойчивости, должны оказывать существенное влияние на ВРП, подтвержденное корреляционно-регрессионным анализом.

Индекс уровня устойчивости (\overline{ILS}_i) определяется как среднее значение индексов отдельных блоков индикаторов:

$$\overline{ILS}_i = \frac{\sum I_{ij}}{5} \quad (2)$$

где I_{ij} — индекс j -го блока показателей по i -ой социально-экономической системе, который рассчитывается как среднее значение нормированных показателей данного блока:

$$I_{ij} = \frac{\sum P_{ij}^k}{n} \quad (3)$$

P_{ij}^k — нормированное значение k -го показателя по j -му блоку,

n — количество показателей,

Нормированное значение показателей, характеризующих устойчивость социально-экономических систем, рассчитывается по формуле:

$$P_{ij}^k = \frac{(X_{ij}^k - X_{\min j}^k)}{(X_{\max j}^k - X_{\min j}^k)} \quad (4)$$

либо

$$P_{ij}^k = \frac{(X_{\max j}^k - X_{ij}^k)}{(X_{\max j}^k - X_{\min j}^k)} \quad (5)$$

где X_{ij}^k — значение k -го показателя j -ого блока по i -ой социально-экономической системе,

$X_{\max j}^k$ — максимальное значение k -го показателя j -ого блока по i -ой социально-экономической системе,

$X_{\min j}^k$ — минимальное значение k -го показателя j -ого блока по i -ой социально-экономической системе.

При расчете Индекса уровня устойчивости необходимо учитывать направление влияния каждого показателя. При прямом влиянии показателя (например, ВВП на душу населения) расчет проводится по формуле (4). Если показатель имеет обратное влияние (например, уровень безработицы), то применяется формула (5).

Предлагаемый Индекс уровня устойчивости принимает значение от 0 до 1. Это позволяет выделить три группы с равными интервалами, каждая из которых будет соответствовать определенному типу устойчивости социально-экономической системы: низкий, средний, высокий [1–8, 12–15]

К достоинствам индекса устойчивого развития можно отнести: а) возможность сравнения социально-экономических систем между собой не только в определенный момент времени, но и в динамике, что позволит получить целостное представление о развитии той или иной системы; б) возможность установить конкретные сферы деятельности (блоки показателей) и отдельные факторы, в большей степени препятствующие возникновению устойчивости.

Данная методика позволяет установить лидеров и аутсайдеров среди социально-экономических систем, что дает возможность системе с низким уровнем устойчивости переориентировать свою деятельность и разработать конструктивные мероприятия для развития, опираясь на опыт лидеров.

Апробация методики оценки уровня устойчивого развития на примере субъектов Российской Федерации

На основе данных Росстата [24] и разработанной методики был рассчитан Индекс уровня устойчивости федеральных округов Российской Федерации, проведена их типологизация. В результате получили следующее распределение федеральных округов по типу устойчивости (табл. 1):

Таблица 1

Типология федеральных округов по уровню устойчивости в 2010 г.

Индекс уровня устойчивого развития	Тип устойчивости	Федеральные округа
0,000–0,333	низкий	Северо-Кавказский, Южный
0,333–0,667	средний	Северо-Западный, Приволжский, Уральский, Сибирский, Дальневосточный
0,667–1,000	высокий	Центральный

В России большинство федеральных округов (5 из 8) занимают позицию «средний уровень устойчивости» к ним относятся Северо-Западный, Приволжский, Уральский, Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Значения Индекса уровня устойчивости для данных регионов находят-

ся в пределах от 0,333 до 0,667. Есть один лидер — Центральный федеральный округ (0,715) и аутсайдер — Северо-Кавказский федеральный округ (0,134). Южный федеральный округ занимает промежуточную позицию между низким и средним уровнем устойчивости. По состоянию на 2010 г. значение Индекса уровня устойчивости для него составило 0,301.

Данная картина наблюдается на протяжении всего анализируемого десятилетия и свидетельствует о стабильности тенденции развития округов (рис. 3).

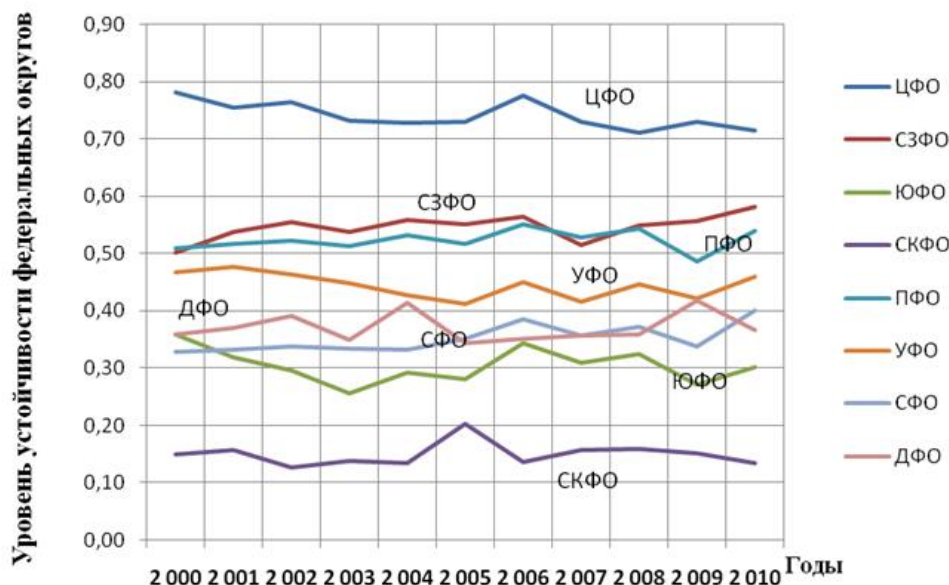


Рис. 3. Динамика устойчивого развития федеральных округов России за 2000–2010 годы

Динамика изменения Индекса уровня устойчивости, рассчитанного для федеральных округов за период с 2000 по 2010 годы, соответствует типологии, полученной в 2010 г. для данных регионов. Особое внимание следует обратить на Южный федеральный округ, поскольку значения Индекса уровня устойчивости для данного региона находятся в нестабильном состоянии, так в 2002 г. его значения составили 0,296 (низкий тип устойчивости), в 2006 г. — 0,344 (средний тип устойчивости), а в 2010 г. — 0,301 (низкий тип устойчивости). То есть у данного региона есть перспективы для перехода в средний тип устойчивости при реализации и разработке мероприятий, соответствующих данному типу устойчивости.

Подобные расчеты были проведены для субъектов Российской Федерации внутри федеральных округов, подтвердившие применимость данного показателя для анализа социально-экономических систем другого уровня агрегирования [16–18].

С помощью корреляционного анализа была установлена взаимосвязь между ВРП и уровнем устойчивого развития. Коэффициент линейной корреляции равный 0,931 свидетельствует о наличии тесной, прямой, линейной зависимости между этими показателями. Это доказывает важность оценки и мониторинга устойчивого развития региона как фактора роста ВРП, основного источника развития территории на краткосрочную и среднесрочную перспективу.

Предложенная методика измерения уровня устойчивого развития социально-экономических систем довольно проста, может использоваться на любых уровнях агрегирования, позволяет получить достаточно информативные интегральные оценки и определять, какая из пяти сфер жизнедеятельности общества (экономической, социальной, экологической, наука и инновации, институциональные преобразования) или какой из конкретных показателей оказывает негативное воздействие на общий уровень устойчивости социально-экономической системы.

Комплексный подход к измерению уровня устойчивости дает возможность получить целостное представление о состоянии социально-экономической системы, определив ее место в группировке по типу устойчивости, и разработать программу мероприятий, направленную на повышение и стабилизацию уровня устойчивости.

Литература:

1. Глинский В.В. Статистические методы поддержки управленческих решений. Новосибирск: НГУЭУ, 2008. 256 с.
2. Глинский В.В., Гусев Ю.В., Золотаренко С.Г., Серга Л.К. Портфельный анализ в типологии данных: методология и применения в поддержке управленческих решений // Вестник НГУЭУ. 2012. № 1. С. 25-53.
3. Глинский В.В., Серга Л.К. О государственном регулировании малого предпринимательства в России// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 19. С. 2-8.
4. Глинский В.В. Портфельный анализ в статистическом исследовании клиентов предприятия // Финансы и бизнес. 2009. № 1. С. 86-93.
5. Глинский В.В., Макаридина Е.В. О модели жизненного цикла высшего профессионального образования России// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 3. С. 12-18.
6. Глинский В.В., Третьякова О.В., Скрипкина Т.Б. О типологии регионов России по уровню эффективности здравоохранения // Вопросы статистики. 2013. № 1. С. 57-68.
7. Глинский В.В., Третьякова О.В., Скрипкина Т.Б. Информационно-аналитическая поддержка формирования политики управления эффективностью здравоохранения // Вестник НГУЭУ. 2012. № 4. С. 112-132.
8. Глинский В.В., Серга Л.К. Нестабильные совокупности: концептуальные основы методологии статистического исследования//Вестник НГУЭУ. 2009. № 2. С. 137-142.

THE PARADIGMATIC KNOWLEDGE AND THE PARADIGMATIC OF NEW ECONOMY

V. Draskovic, R. Jovovic, M. Draskovic

University of Montenegro, Montenegro

This article discusses the phenomenological relationship between paradigmatic knowledge and the new economy, which is often called the knowledge economy. Basic premise and two auxiliary hypotheses are determined by the subject and the problem of scientific research. The basic hypothesis is: the dominance of knowledge, and its importance in modern society and economy, essentially determine the competitiveness on the corporate and national levels, representing the factors of definition and success of development vision, strategies and appropriate policies on the micro and macro levels. Auxiliary hypotheses are: first, the development of knowledge, in addition to investment and other influencing factors, needs to develop and stabilize institutional conditions, and second, the paradigm of knowledge led to its revolutionary creation and implementation at all levels of the economic, political and social reality, and the new phenomena in economics called new economy, knowledge society and knowledge economy are just a result of its essential nature — paradigmatic. In conclusion, it is recommended urgent need of civilization step toward appreciation of knowledge in post-communist countries in transition, which will generate a much greater investment in knowledge, and scientific research.

Keywords: new economy, knowledge, paradigmatic knowledge

ПАРАДИГМАТИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ И ПАРАДИГМАТИКА НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В. Драскович, Р. Джовович, М. Драскович

Университет Черногории, Котор, Черногория

В докладе рассматривается феноменологическая взаимосвязь между парадигматическим знанием и новой экономикой, которую часто называют экономикой знаний. Предметом и проблемой научного исследования являются исходная базовая и две вспомогательных гипотезы. Базовая гипотеза состоит в следующем: доминирование знания и его важность в современном обществе и экономике существенно определяют конкурентоспособность на корпоративном и национальном уровне, представляя факторы определения и успеха видения развития, стратегий и приемлемой политики на микро- и макроуровнях. Вспомогательные гипотезы: во-первых, развитие знания, в дополнение к инвестированию и другим определяющим факторам, нуждается в развитии и стабилизации институциональных условий, и, во-вторых, парадигма знания привела к его революционному созданию и реализации на всех уровнях экономической, политической и социальной реальности, а новые феномены в экономике, называемые новой экономикой, обществом знания и экономикой знания, являются результатом его внутренней природы — парадигматическими. В качестве резюме в работе предлагается срочная необходимость адекватных действий в направлении переоценки места знания в посткоммунистических странах в переходном периоде, что приведет к росту инвестиций в образование и научные исследования.

Ключевые слова: новая экономика, знание, парадигматическое знание.

1. INTRODUCTION

From the point of modern science and methodology, all or almost all has been already written about knowledge. The knowledge is a scientific field which is extensively analysed in the international literature from the perspective of many scientific disciplines: economics, organization, management, computer science, psychology and others. This is an attempt to briefly systematize its extensive holdings and its conceptualization in one manuscript, directed to adjust the focus the emphasis of the importance of *paradigmatic knowledge*.

A *paradigmatic knowledge* is indisputable today for several reasons, but primarily because of its dominant importance for the future of humanity and sustainable development. In addition, another reason is the number of theoretical concepts containing knowledge:

- a) the concept of knowledge as the only unlimited *resource* and the key factor for sustainable development,
- b) the concept of knowledge as a *product*, because production of knowledge is the most important determinant of modern economics,
- c) the concept of *codified knowledge*, which becomes the most important component of the economic relations,
- d) the concept of *economy knowledge* and *society knowledge* as the most important consequences of an information society development, and e) the concept of the *new economy* (hereafter n.e.) as questionable theoretical and methodological construction, found in the jargon and articles of many authors.

The main goal of the research is to:

- provide a new approach to the problem of knowledge, through the prism of gradual connection of the new economy, the knowledge economy and knowledge management,
- explain the importance of paradigmatic knowledge and the need for its implementation,
- send the main message of this book about developing knowledge, creating new knowledge, and appreciation of its maximum application, as imperative.

2. THE PARADIGMATIC KNOWLEDGE

The economic and social reality is changing and becoming more complex very quickly. Those changes are adding up. They establish and develop new connections between individuals, companies, organizations and states. A complexity, uncertainty and variability of the environment are the only constant components in the life of organization. Under those circumstances, the sustainability of any business system requires knowledge, its use and continuous growth. This is also the reason to accept the idea of *paradigmatic knowledge*.

Thoughts about the actual economic functioning of post-industrial type (new economy) and the knowledge society, as well as post-communist „transition type“ drew our attention, while writing this text, on the three important questions:

First: How to achieve efficient business, economic growth and sustainable development in practice (or how to overcome the crisis);

Second: Does n.e. in theory mean new paradigm or not; and

Third: What are the key conditions (institutional or other) that determine the significance and role of knowledge in society?

The answer to the first question involves adjustment and use of other exemplary models. The answer to the second question is a belief that n.e. creates a new paradigm, but only in the strategic management (V. Draskovic 2003, p. 30) and in the department of economic practice, in terms of need for *paradigmatic change* the way of thinking of economic agents and their behavior. The answer to the third question is the result of our long research of respective neo-institutional economies and use of its positive ideas and results in the developed countries and economies. Regardless of all other necessary conditions, there is no doubt that the character of the institutional conditions is fundamental in determining the importance and the role of knowledge in a society and economy.

In view of the new paradigm, it seems that n.e. deserves that title only in terms of creating a completely new economic reality, business skills, new nature of the company, its structure and organization. A contract approach has revived the company role as a „black box“, where resources go in, combine, and then come out as a final products. N.e. raises new questions to the economic science, and the most of them are contradictory: Why within the company, as a market subject, operate more and more non-market ventures (intra-company transfer)?

No matter how more or less *paradigmatic significance* has been affixed to new economy, period of its creation caused significant and revolutionary changes, which have been scientifically monitored, analyzed and researched. Economic science and economic reality have entered a new epoch long time ago, which can be defined as pluralistic institutional and economic synergetics. It rests on the evolution of complex, dynamic, open and virtual business systems based on the principles of flexible self-organization, equal and „floating“ (mobile, temporary) cooperation between partners and limited autonomy. It is expected that the rapid changes of the economic reality (influenced by n.e.), the structure of contradictions, priorities, value system and criteria, affect the development of many new directions of economic thought.

Knowledge, fundamental and applied science have always changed the world for the better. They have solved most of the development problems. The importance of market knowledge, as the element of economy knowledge, is exceeding the importance of Material Flow market. In this way, the role of the effective knowledge management is gaining importance.

This manuscript points out:

- the growing role and value of the knowledge in creating a competitive advantage in modern turbulent conditions, where the only certainty is uncertainty,
- the imperative necessity of forcing its maximum and the broadest use at all levels and in all segments of society,
- the need for continuous learning and acquiring new knowledge, without whom sustainable development of economy and society would be hard to imagine,
- the fact that developed institutional environment is the most important condition for creating a successful model of knowledge use and management,
- the need for civilized relation towards the knowledge,
- the need for adequate investment in knowledge, expansion of knowledge and specialization of existing and available knowledge,
- the need for productive use of other people's knowledge and innovation to the highest extent,
- the need for an impartial selection, evaluation, and appreciation of knowledge at all levels and in all sectors of society, and
- the need for a critical attitude towards the quasi-knowledge.

3. THE MODERN CHANGES

Each new historical period required (mostly paradigmatic) change of thoughts and behavior. Basically, it was adjustment to civilization norms, achievements, and challenges (V. Draskovic, 2002, p. 11). Pace, extent and dynamics of modern changes, that have brought globalization and information society, are

more revolutionary than ever. Generally, dynamic of change and technological change are especially dominant feature of today. It was followed by the creation of a super-active development strategies and appropriate activities for their realization. They are based on the idea of progress as a permanent process of development of knowledge and science, followed by the formation of new social structures and organizations. Innovative organization is based on continuous learning, ie. specialization of existing and new knowledge, which are a function of the application and/or the creation of new technologies. Without innovation, changes have cosmetic character and they are short term. Constant innovation, evolutionary and revolutionary, is necessary for the development.

The pace of change is increasing exponentially. Technological renovation is indispensable in every industry and/or organization that strives for success, survival and sustainable development. Therefore, the choice of modern business is very simple: "To be quick or quickly forgotten"! Technological progress is supported by constant expansion of capital, its investment into profitable business and awakened competition. That is how new developments and technological progress is stimulated, as a result of knowledge. It has virtually limitless potential to create and improve everything that exists. Technological innovations affect the significant improvement of company performance, creation of competitive advantages and competencies. New technologies create new opportunities, remove barriers to international trade and investment, increase transparency and diversification opportunities, intra-corporate exchange and virtualization.

Innovations in information technology, computer networks, telecommunications and transportation systems have contributed to connecting the market at all distances and areas. New quality development is based on an extraordinary technological growth in the last quarter of the XX century in the field of automatization, informational technology, telecommunications, transportation, biotechnology, genetic engineering, and aero-cosmic technology. The leaders are the global "boom" of information, communication, and transport monitoring. Technological superiority is usually accompanied by modern organizational skills, marketing and managerial know-how and expansion of the service sector. As a result of the technological revolution, the share of services in creating GDP is increased. The best example is the U.S. with 73% in 1990 (Statistical Abstract of the United States 1995, p. 452).

Information infrastructure enables expansion of the knowledge across the world almost instantly. Education has turned into an extremely efficient "technology", which monitors all modern updates. Knowledgeable people make the organizations different, more or less successful (or unsuccessful). In the companies, knowledge has become a priority and strategic resource. But, it requires new ways of organizing. Operations must be performed untraditionally, which requires flexible and innovative (often virtual) forms of organization, producing the groundwork for a constant flow of creative achievements.

New economy, (hereinafter n.e.) based on the knowledge, has created the new rules of business. As defined by the neoclassical production, function, output in old economy is the result of inputs used: land, labor and capital. While these traditional inputs still play a role in the new economy, knowledge is the most important factor of production. According to classical economics, traditional resources as a source of competitive advantage are prevailing. In n.e. the comparative advantage is based on innovative activities, the most important source of knowledge transfer. While the old economy depends on continuity (Chandler, 1990), n.e. provokes changes and thrives on them. Innovation is present in both cases. The difference is in the nature of innovation (incremental and radical). N.e. is characterized by an extreme volatility. It's all in the motion, with a large number of new companies emerging every year.

It is based on heterogeneity. The world of homogeneous economy promotes expansion, rather than innovation. In a heterogeneous population, each individual has a unique set of information. New ideas are likely to occur through communication in heterogeneous than in homogeneous world. The main feature of working in a heterogeneous environment is dealing with uncertainty, as it replaces a predictability. The work and working environment are changing, so everyone who is able to deal with uncertain situations is more valuable. Therefore n.e. motivates people to participate in the creation and commercialization of new ideas. Almost unprecedented phenomenon has formed in terms of the knowledge economy — an open economy virtualization, its dematerialization and great independence of national borders. At the expense of human capital and knowledge there is enormous growth of high-tech companies and Internet companies capitalization. The market value of the shares exceeds their annual profits by hundreds of times. Fundamental changes in human knowledge are hypothesis of the new world perspective: a holistic, global, ecological, human and collective. On this basis a new culture is born, a new understanding of the world, a new philosophy and a new value orientation.

The current development trends and the global economy shows that the comparative advantages of geography is based not only on inputs found on technological innovation, but also on intangible assets such

as style, brand, design, aesthetic and symbolic value. New era of development as well as new economy is dominated by knowledge, creativity, skills and originality. This causes a change of integrated development paradigm, economic and social, accepted by all who sincerely wish to develop. Economic, political, civil and social power in the world will not be determined by the amount of resources owned by some social and/or national community, nor its size and economic power, but knowledge and skills to efficiently increase its wealth and power to. It is no coincidence that the most powerful countries (economically, military, politically, etc.) mainly invest in knowledge. They have the highest level of development and the largest stock of knowledge and innovation, representing the appropriate award or recovery of the investment.

4. THE NEW ECONOMY

Challenges, consequences, possibilities and limits of n.e. are large and numerous. They deserve scientific attention and a phenomenological approach, especially in explaining its paradigmatic character. This section explains some of the theoretical and practical aspects of n.e. as a metaphor that reflects the spirit of the post-industrial-information era, through the prism of valuation and phenomenology of its paradigmatic. It gives answers to some current issues in relations of n.e. and economic theory, progress, civilization approaches, skills, business and economic choice. In terms of theory, our analysis shows that the n.e. paradigm is highly questionable, because there are no objective elements that prove its existence. Traditional laws, principles and categorical apparatus of economic science are still valid and active. Basically, n.e. has not changed. Therefore, it can not hold the title of paradigmatic theory, knowing that it significantly reduces the choice as the essence of the economy, creating top competence of individual economic subjects (monopolists), forcing intra-corporate exchange and network partnerships, representing the modern sophisticated "naturalization" of goods and money relations and restricting competition.

In practice, IT, telecommunications, innovation, organization, globalization and other developments and events undoubtedly make the economy "new", even in the paradigmatic sense. The latest technological revolution (especially in the field of communications and transport, which use micro-processors, fiber optics, databases, computers, digital networks, lasers, etc.) has great economic implications. The most important is creating the basic infrastructural requirements for the so-called post-industrial (post-Fordist) era, that relativizes the number of differences (spatial, temporal, cultural, ethical, political, ideological and others) and verifies the theory of convergence, but not the economic convergence.

Through the knowledge and information, waves of globalization are persistently surging. By the end of last century, the service sector has become globally dominant with 61% in the value-added GDP (*World Bank*, 1999), with a tendency of accelerated expansion. Innovations in the field of IT, computer networks, telecommunications, and transportation systems, have contributed to connecting markets at all distances and boom international capital movement, goods, services, people, ideas and cultural values. In such conditions, the economy is nowadays called weightless, informative, networking, digital, technotronic, E-economy, etc.. It is believed that F. Machlup was the creator of the information society concept. In his study *"The production and distribution of knowledge in the United States"* (1962), he noted that *"knowledge industry represents 29% of the total national output,"* (according to Clark, 2004). The term n.e. is the synergic unity consisting of knowledge (intellectual property), digitalized communication and information, the Internet, online business networking with the very permeable boundaries, innovation, virtual and dynamic connecting, intra-corporate exchange with reduction by eliminating intermediaries and markets, global competition, Web electronic business, flexible manufacturing systems and organizational structure, ownership and partnership, etc. (Kotlica, 2000, pp. 197–199). In addition to these, the new trends are forming new economic sectors, modifying classical forms of work, eliminating and/or relativizing the traditional vertical hierarchy and horizontal structure of organization, changing the structure of employment and moving towards the service sector, multiplying human knowledge by accessing, processing and distributing the information, automatising business transactions, experiencing a real boom of e-commerce, online banking services and electronic media. The effect on the economy is variable, but here are some positives: less time to conduct business transactions, reduced operating costs and prices, increased revenue and profit, reduced engaging of the business assets, increased productivity, more efficient inventory, better and faster handling customers and so on. (Bjelic, 2001, p. 29).

Paradigm of n.e. is reflected in the practical sense and the fact that the high-tech has directly influenced the economic environment and has changed some common laws, primarily the market. Since the network goods can not be practically manufactured at zero marginal costs and since they manufacture external network effects for users, it leads to a non-traditional behavior of supply and demand. It is well known that the standard (neoclassical) economic theory exhibited behavior of manufacturers and customers across the

supply and demand curves. The supply curve has a positive slope (because of rising marginal costs that are in its basis), and the demand curve has a negative slope (because of diminishing marginal utility of goods).

The network economy is closely linked to globalization, alternative employment and development of autonomous working forms. It is especially characteristic for global enterprises in the service area. It enabled the boom of information and communication technologies, which have contributed to the market transparency, reducing the information searching costs, deregulating and dominating the customers market. In practice, when multiplied and multivariate communication flows at a distance are enabled, the goal of communication technologies and network systems is realized quickly. Remains only its application and practice training, provided by innovative business. The network economy was conducted simultaneously on two fronts, and in two ways:

- a) internal (intra-corporate, conducting market mechanisms within the company, developing the entrepreneurial spirit and combining the control methods) and
- b) external (expanding the cooperative networks with sub-suppliers, customers, similar enterprises and even competitors).

The practice has proved that networking of organizational structure, business processes, scientific research and so on, produce a key knowledge, skills, and other benefits, valorized on the market as competitive. The networked partners in business processes increasingly use their *key competencies* for faster, cheaper, more flexible, better quality and greater results, creating a competitive advantage in the global market. The network economy is defined in various ways. Its main goal is to achieve beneficial economic and organizational effects (direct and indirect).

5. CONCLUSION

Whichever empirical research we carried out, it would show that the knowledge level in most of the transition countries (where we belong) is not sufficient. Therefore, it is essential to learn more and more, and to acquire new skills and apply them in practice. That is the basic message and the target function of this book. It surely points out that "a knowledge is power", but only in a developed institutionalized environment. An ignorance is a weakness.

But the ignorance (conscious or unconscious) can sometimes be used as a successful and interesting method of a primitive tool of so-called „elite“ and alibi-reformers for initiating a mass delusions, confusions, replacement thesis, etc.. And it may sounds (and it is) absurd, paradoxical and illogical. Examples are numerous. The first one is pushing a quasi-institutional monism (economic vulgarized neoliberalism) and ignoring institutional pluralism. The second example is imposition of the „expert“ opinions. That is the most recent global, financial and economic crisis, caused by so-called excessive public spending and uncontrolled growth of wages (not that the main causes are banks and financial markets with uncontrolled flows of capital and virtual, unreasonable securitization in the real estate market). The third is a rhetorical denial of government regulations in elementary functions, with taking the project funds from the government project funds "out of hand."

Urgent need for civilization step towards acceptance of knowledge, determining the *paradigmatic* knowledge, as well as transition from the „destructive construction“ (the term of D.Stojanov) towards Shumpeter's „constructive destruction“. It is necessary unconditional acceptance of this new paradigm of knowledge as a development imperative in all social and economic sectors. Therefore, Any ignorance, avoidance and substitution of knowledge leads astray, called the crisis and delays in development. Uncritical attitude toward knowledge in all its forms is the same as his neglect and denial.

LITERATURE

Chandler, A. (1990), *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge.

Clark, D. (2004), *Fritz Machlup — Knowledge Industry, A Brief History of Information and Knowledge*, www.nwlink.com

Draskovic, M. (2009), „Knowledge As An Infinite Resource And An Object Of Management“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 6, No 11, 111-117.

Drašković, V. (2002), *Contrasts of globalization*, Ekonomika i Fakultet za pomorstvo, Beograd-Kotor.

Draskovic, V. (2003), "Strategy of virtualization as product of new economy", *Strategijski menadžment* br. 1-2, 29-33.

- Dražković, V., Jovović, R. and Drašković, M. (2013), *Paradigmatičnost znanja*, ELIT i Fakultet za pomorstvo, Podgorica-Kotor.
- Jovović, R. (2010), The Role Of Learning Organization For Knowledge Creation, *Montenegrin Journal of Economics*, No 10, p. 111-117
- Jovović, R., and Drašković, V. (2008), „Building Successful Knowledge Organization Through Knowledge Application at Individual And Organizational Level“, *Montenegrin Journal of Economics*, No. 8, p. 61-70
- Jovović, R. (2005), “Distinct differences between old and new economy“, *Montenegrin Journal of Economics*, No. 1, p. 39-45
- Kotlica, S. (2000), ”E-konomija“, *Ekonomika preduzetništva*, No 7-8, 197-201.
- Statistical Abstract of the United States (1995).
- World Bank (1999), *World Development Indicators*, The World Bank, NY.

THE ASYMMETRIC SPATIAL EFFECTS FOR EASTERN AND WESTERN REGIONS OF RUSSIA

O. Demidova

National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

The purpose of this study is to identify the spatial effects of the main macroeconomic indicators of the eastern and western regions of Russia. These regions differ significantly in population density and the distances between cities. The main research question we are interested in is the following: how are events occurring in one of the western regions, such as economic growth or a decrease in the unemployment rate, effect similar indicators in other western and eastern regions. The spatial effects of the western and eastern regions, when considered separately, may differ both qualitatively and on the force of the ‘flow on effect’. The determinants of the same macro-economic indicators in the eastern and western regions may also differ. In order to test the hypothesis of a possible difference in the spatial effects and determinants for these regions, we have developed a special class of model with four spatial matrices (west-west, east-east, west-east, and east-west) and a double set of control variables (one for each type of region). As the macroeconomic indicators monitor the rate of unemployment in the region, the real regional wage and GDP growth for the year were chosen for our models. We controlled the variables describing the socio-demographic situation in the region, migration processes, economic development, and export-import activity in the region. The models were estimated by the Arellano-Bond method on panel data for Russian regions over 2000–2010. Our analysis revealed, 1) a positive spatial correlation of the main macroeconomic indicators for the western regions, 2) both positive and negative externalities for the eastern regions and 3) the asymmetric influence of eastern and western regions on each other. Usually "impulses" from the western regions have a positive effect on the eastern regions, but the “impulses” from the eastern regions usually do not affect the western regions.

Keywords: Eastern and Western Russian regions, Spatial effects.

АСИММЕТРИЧНЫЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ЭФФЕКТЫ ДЛЯ ВОСТОЧНЫХ И ЗАПАДНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ

О. Демидова

Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики, Москва, Россия

Целью настоящего исследования является выявление пространственных эффектов для основных макроэкономических восточных и западных регионов России. Эти регионы достаточно сильно различаются по плотности населения и расстоянию между городами. Основным вопросом данного исследования является следующий: насколько события, происходящие в одном из западных (или восточных) регионов, такие, как экономический рост или уменьшение безработицы, влияют на аналогичные индикаторы в других западных или восточных регионах. Пространственные эффекты в восточных и западных регионах, рассматриваемых по-отдельности, могут отличаться как качественно, так и по силе воздействия. Детерминанты одних и тех же макроэкономических показателей в восточных и западных регионах также могут отличаться. Для того чтобы проверить гипотезу о возможной разности в пространственных эффектах и детерминантах для этих регионов, был разработан специальный класс моделей с четырьмя пространственными матрицами (запад-запад, запад-восток, восток-запад, восток-восток) и двойной набор контрольных переменных (по одной для восточных и западных регионов). В качестве макроэкономических показателей были выбраны уровень безработицы, реальная заработная плата и рост ВРП за год. В качестве контрольных переменных были выбраны переменные, характеризующие социально-экономическую ситуацию в регионе, миграционные процессы, уровень экономического развития и экспортно-импортную активность региона. Предложенные модели были оценены методом Аррелано-Бонда по панельным данным для российских регионов за 2000–2010 гг. Проведенный анализ выявил 1) положительную пространственную корреляцию для основных макроэкономических показателей для западных регионов, 2) как положительные, так и отрицательные экстерналии для восточных регионов, 3) асимметричное влияние восточных и западных регионов друг на друга. Обычно позитивные изменения, происходящие в западных регионах, положительно влияют на восточные регионы, а изменения, происходящие в восточных регионах, не влияют на западные регионы.

Ключевые слова: восточные и западные регионы России, пространственные эффекты.

1 INTRODUCTION

Spatial econometrics began with the pioneering articles of L. Anselin (Anselin, 1980, 2006). The idea underlying the spatial econometric models is quite simple; in modelling the macroeconomic indicators of a country (or a region), it is necessary to take macroeconomic indicators of this country (or region) into account and also to account for the values of these indicators in other countries (or regions), especially outlying countries (or regions). However, we cannot simply add the additional parameter for each country (or region); in this case, the number of degrees of freedom would decrease dramatically. Therefore, we attempt to reduce the number of estimated parameters. In spatial econometric models, this is achieved by introducing a weighting matrix (such as a boundary or a distance matrix, but possibly a matrix of trade flows). Thus, the number of parameters that reflect the influence of other countries (or regions) is reduced to one — the spatial autocorrelation coefficient (which is similar to the autocorrelation coefficients in the time series). If this coefficient is significant and positive (negative), then positive (negative) externalities may exist, i.e., any change that has occurred in one country or region will lead to a similar (opposite) change in neighbouring countries or regions (if you use the boundary matrix). For thirty years, spatial econometrics was a dynamically developing field. With the appearance of special modules in modern statistical software packages such as MATLAB, STATA, R, the number of empirical studies in this area has sharply increased recently.

It should be noted that there are only scarce numbers of empirical studies that have used Russian data in this context (see, e.g., Lugovoy, 2007; Kholodilin, 2009; Balash, 2010; Kolomak, 2010; Demidova, 2012). However, in certain studies (Demidova, 2012), the spatial effects of youth unemployment in the Russian regions were revealed. In one study, (Kolomak, 2010) empirically demonstrated the heterogeneity of the Russian regions, and positive externalities were observed in the western regions, whereas negative externalities were observed in the eastern regions.

The present study continues spatial econometrics work using Russian regional data. The structure of the paper is as follows. The second section describes the Russian regional data used in the study and the

macroeconomic variables that were analysed to determine whether they were exerting spatial effects. The third section contains the models for revealing the short-term spatial effects, and the fourth section includes the models for the estimation of the long-term spatial effects. The final section concludes.

2 CHAPTER DATA AND DEPENDENT VARIABLES

In this study, three macroeconomic indicators were selected to identify possible spatial effects: the unemployment rate in the region (as a percentage), real wages (the ratio of wages in the region and in Russia, on average, divided by the ratio of the minimum basket of goods and services price in the region and in Russia, on average, * 100%), and growth regional product (GRP) growth in the region for the year (as a percentage). Thus, the identification of a positive spatial effect for GRP growth means that economically growing regions "drag" other regions. Simultaneously, the impact of negative spatial effects for GRP growth corresponds to the growing region "pulling over" resources, which does not give rise to other regions doing the same. Obviously, the spatial effects can experience dynamic changes over time. It makes sense to separate short-term (in this study, annual) and long-term (over a certain time interval) spatial effects. All calculations were performed on the data for the 2000–2010 period for 75 Russian regions. The data for the other 8 regions were not included in the study for the following reasons: 1) there were changes in the administrative-territorial structure of Russia, 2) for some regions, such as Chechnya, official data for some years are absent. In addition, there has been separation of the 52 western regions from the 23 eastern regions. These two groups of regions can be substantially different. Traditionally, the identification of spatial effects begins with the calculation of the Moran indices. In the current study, two weighting matrices are used, boundary and inverse distance. Tables 1–3 contain the Moran index for each indicator and for each year for each region and separately for the group of 52 western regions and the group of 23 eastern regions.

Table 1: Moran's spatial correlation indexes for the variable "Unemployment"

Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Boundary weighted matrix											
All Russia	0.387***	0.339***	0.334***	0.42***	0.345***	0.257***	0.346***	0.367***	0.343***	0.27***	0.248***
West of Russia	0.393***	0.382***	0.352***	0.405***	0.355***	0.252***	0.355***	0.411***	0.357***	0.233***	0.235***
East of Russia	0.132	0.068	0.14	0.367***	0.183*	0.163*	0.162	0.136	0.14	0.195*	0.12
Inverted distance weighted matrix											
All Russia	0.182***	0.159***	0.156***	0.19***	0.178***	0.132***	0.152***	0.17***	0.146***	0.103***	0.115***
West of Russia	0.209***	0.223***	0.198***	0.217***	0.212***	0.162***	0.194***	0.221***	0.182***	0.132***	0.168***
East of Russia	-0.021	-0.057	-0.035	0.147***	0.01	0.005	-0.025	-0.02	-0.022	-0.033	-0.062

Table 2: Moran's spatial correlation indexes for the variable "Real Wage"

Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Boundary weighted matrix											
All Russia	0.347***	0.369***	0.412***	0.419***	0.448***	0.441***	0.445***	0.402***	0.396***	0.384***	0.396***
West of Russia	0.397***	0.467***	0.484***	0.485***	0.489***	0.514***	0.479***	0.461***	0.461***	0.414***	0.386***

Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
East of Russia	0.016	0.031	0.022	0.046	0.076	0.055	0.131	0.049	0.026	0.024	0.035
Inverted distance weighted matrix											
All Russia	0.05***	0.053***	0.075***	0.086***	0.095***	0.103***	0.094***	0.109***	0.133***	0.123***	0.134***
West of Russia	0.086***	0.113***	0.146***	0.165***	0.157***	0.183***	0.184***	0.203***	0.228***	0.203***	0.206***
East of Russia	-0.102	-0.104	-0.103	-0.092	-0.078	-0.072	-0.055	-0.064	-0.058	-0.073	-0.074

Table 3: Moran's spatial correlation indexes for the variable "GDP Growth"

Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Boundary weighted matrix											
All Russia	0.064	0.057	0.229***	0.141**	0.052	0.109	0.179**	0.076	0.293***	0.186**	0.179**
West of Russia	0.047	-0.007	0.297***	0.127*	0.051	0.168**	0.034	0.116***	0.363***	0.154*	0.04
East of Russia	-0.075	0.036	0.107	0.18	0.061	0.047	0.261**	-0.022	-0.09	0.281**	0.26**
Inverted distance weighted matrix											
All Russia	0.029**	0.009***	0.102***	0.042**	-0.019	0.058***	0.026	-0.011	0.068***	0.084***	0.059***
West of Russia	0.004	0.001	0.15***	0.048***	0.002	0.101***	-0.022	-0.002	0.056**	0.065***	-0.036
East of Russia	0.073**	-0.079	-0.08	0.021	-0.087	0.072*	0.036	-0.045	-0.063	0.19***	0.15***

A persistently positive and significant Moran index for the level of unemployment and real wages in the western regions indicates that similar processes are exerting effects in this part of Russia. For the eastern regions, the values and significance of the Moran index for the same indicators are unstable over time. Thus, we can assume that there are short-term spatial effects only for the western Russian regions and only for the first two macroeconomic indicators.

3 CHAPTER MODELS FOR THE DETECTION OF SHORT-TERM SPATIAL EFFECTS

The correlation matrix is just the first step in the regression analysis, and the Moran indices only permit the initial assumption about the existence of spatial effects. For example, a positive Moran's index for the unemployment rate suggests that the level of unemployment in one Russian region might affect the unemployment rates in other Russian regions. However, this is not sufficient; we must take into account the effects of other explanatory variables, such as GRP per capita.

Spatial short-term effects are usually estimated with spatial autoregressive (SAR) models

$$Y = X\beta + \rho WY + \varepsilon, \quad (1)$$

where X is a matrix of explanatory variables, β is a vector of the estimated coefficients, W is a weighted matrix, ε is a vector of disturbances, and ρ is a spatial correlation coefficient (the sign and significance of ρ precisely characterise the presence or absence of spatial effects).

The parameters of equation (1) cannot be assessed by a test such as the least squares method, as a necessary condition of uncorrelated factors and disturbances disrupted. For this purpose, the method of maximum likelihood is used. The following calculations were performed using the module in the STATA¹⁸ statistical software package.

The following factors were selected for their explanatory power:

1) The share of the urban population in the region. (It is assumed that it is easier to find a job in the cities and, therefore, that the unemployment rate there must be lower in the cities and real wages higher. It is natural to assume that cities are locomotives of economic growth. However, in "monocities", the situation may be reversed when the core enterprise closes. To account for this ambiguity, the quadratic dependence was chosen.)

2) The population density. (The explanation of this variable's inclusion is similar to the share of urban population variable; it is assumed that it is easier to find a job and higher salary in a densely populated area.)

3) Net migration rate. (On the one hand, migrants tend to move to economically favourable areas with low unemployment, high wages, etc., and we can face the problem of endogeneity. On the other hand, if the flow of migrants is significant, it might change the economic situation in the region).

4) Real GRP per capita, which is calculated as the ratio of GRP per capita and in Russia, on average, and the cost of the minimum basket of goods and services in the region and in Russia, on average, * 100%¹⁹. (It is assumed that the higher the GRP per capita, the better the economic situation, i.e., the lower the unemployment rate, the higher that real wages are and the higher the level of economic growth.)

5) The variables of the export-import activity in the region, which is calculated as the ratio of exports and imports in the region in rubles to GRP * 100%. (It is assumed that sufficient export and import activity in the region can stimulate economic growth. Simultaneously, the export activity in the region might encourage the creation of new jobs, reduce the unemployment rate and increase real wages. Intense flows of imports may have the opposite effect on these last indicators)²⁰.

The results of the spatial lags coefficients of the models (1) with the dependent variables, Y_1 (the unemployment rate in the region), Y_2 (the real wage), and Y_3 (the GRP growth in the region) are presented in Tables 4–6.

Table 4: Short — term spatial effects for the variable “Unemployment”

Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Boundary weighted matrix											
All Russia	0.383***	0.378***	0.352***	0.376***	0.296***	0.169	0.311***	0.417***	0.284**	0.257**	0.168
West of Russia	0.331**	0.290*	0.351**	0.254**	0.207	0.075	0.211	0.386***	0.256*	0.022	-0.094
East of Russia	-0.001	0.122	0.464**	0.503**	0.384*	0.242	0.137	0.221	0.05	0.1	0.148
Inverted distance weighted matrix											
All Russia	0.814***	0.715***	0.716***	0.770***	0.731***	0.524**	0.619***	0.691***	0.529**	0.38	0.426
West of Russia	0.723***	0.659***	0.713***	0.510**	0.545**	0.404	0.406	0.560**	0.363	0.016	0.291

¹⁸ The command spatreg.

¹⁹ To avoid the problem of endogeneity, this variable is included in the model with an annual lag.

²⁰ The effect of export and import to CIS and non-CIS countries may differ.

Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
East of Russia	-0.938*	-0.452	0.201	0.699***	0.435	0.374	0.266	-0.264	-0.348	-0.446	-0.405

Table 5: Short — term spatial effects for the variable “Real Wage”

Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Boundary weighted matrix											
All Russia	0.189***	0.327***	0.290***	0.335***	0.308***	0.282***	0.263***	0.224***	0.269***	0.269***	0.284***
West of Russia	0.244**	0.429***	0.349***	0.297***	0.368***	0.157*	0.067	0.058	0.038	0.143	0.034
East of Russia	-0.287	0.083	-0.02	0.059	0.087	0.043	0.183	0.069	0.019	-0.041	-0.072
Inverted distance weighted matrix											
All Russia	0.568***	0.612***	0.653***	0.727***	0.712***	0.690***	0.442**	0.476***	0.705***	0.595***	0.596***
West of Russia	0.688***	0.769***	0.596***	0.492**	0.505**	0.476**	0.127	0.204	0.390**	0.247	0.255
East of Russia	-0.176	-0.143	-0.004	-0.08	0.145	0.106	0.101	0.181	0.167	-0.155	-0.217

Table 6: Short — term spatial effects for the variable “GDP Growth”

Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Boundary weighted matrix											
All Russia	-0.011	0.15	0.391***	0.025	0.109	0.078	0.166	-0.025	0.303**	0.18	0.456***
West of Russia	-0.036	0.066	0.27	0.059	0.06	0.047	-0.161	0.04	0.203	0.21	0.299*
East of Russia	-0.806***	0.246	0.022	-0.118	0.041	-0.206	0.257	-0.352	-0.048	-0.178	0.372
Inverted distance weighted matrix											
All Russia	0.362	0.019	0.676***	0.262	-0.44	0.428	-0.007	-0.625	0.203	0.553**	0.692***
West of Russia	0.045	0.000	0.700***	0.081	0.198	0.511	-0.916	-0.095	0.123	0.345	-0.213
East of Russia	-0.726	-1.211**	-1.081*	-0.481	-1.487**	0.053	0.021	-1.198***	-0.473	0.214	0.071

Because the study of Moran’s indices revealed fundamental differences between the western and eastern regions, the estimation of the models (1) was conducted for all observations and separately for the western and eastern regions. Unfortunately, the separation of the sample reduces the efficiency of the estimates of the coefficients.

According to the obtained results, we observe the following:

1) Spatial correlation coefficients estimates for the unemployment rate are significant and positive for Russia as a whole (with the exception of 2009 and 2010, which may indicate the influence of the global financial crisis) and for more than a half year in the western regions.

2) The estimates of the spatial lags for real wages are also significant and positive for Russia as a whole and for the western regions in most years.

3) The estimates of the spatial lags for GRP growth are mostly insignificant (even for the total sample) and positive only in some cases.

4) For almost all the eastern regions, the spatial lags are insignificant (this may be a consequence of the small sample size).²¹

In interpreting the obtained results, it should be noted that it was possible to identify the short-term spatial effects for the real wages and the unemployment rate, i.e., if the level of real wages increased in certain regions (or decreased the unemployment rate), this "impulse" will be transferred to other Russian regions.

Interpretations of the other results are deliberately omitted because I do not want to obscure the main research question about spatial effects.

The obtained results (i.e., the insignificance of many estimated coefficients) suggest that the identification of short-term spatial effects on cross-sectional data for Russian regions is not a prospective approach. It is difficult to "catch" any spatial effects on small samples. Much more promising is to search for historic long-term spatial effects in the panel data. Selection of a suitable model for this case is discussed in the next section.

4 CHAPTER MODELS FOR THE DETECTION OF LONG-TERM SPATIAL EFFECTS

To identify the possible differences in the spatial effects for the eastern and western regions and to identify the mutual influence of the two groups of regions on one another, all the variables were divided into two parts that correspond to the observations for the western and eastern regions, and the weight matrices were divided into four parts (with an explanation provided below) and the following dynamic model is proposed:

$$\begin{pmatrix} YW_{i_w t} \\ YE_{i_e t} \end{pmatrix} = \sigma \begin{pmatrix} YW_{i_w t-1} \\ YE_{i_e t-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \rho_{bww} W_{bww} & \rho_{bwe} W_{bwe} \\ \rho_{bew} W_{bew} & \rho_{bee} W_{bee} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} YW_{i_w t} \\ YE_{i_e t} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} X_w \beta_w \\ X_e \beta_e \end{pmatrix} + \sum_{k=1}^{10} \gamma_k d_{200k} + \alpha_i + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

$$\begin{pmatrix} YW_{i_w t} \\ YE_{i_e t} \end{pmatrix} = \sigma \begin{pmatrix} YW_{i_w t-1} \\ YE_{i_e t-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \rho_{idww} W_{idww} & \rho_{idwe} W_{idwe} \\ \rho_{idew} W_{idew} & \rho_{idee} W_{idee} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} YW_{i_w t} \\ YE_{i_e t} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} X_w \beta_w \\ X_e \beta_e \end{pmatrix} + \sum_{k=1}^{10} \gamma_k d_{200k} + \alpha_i + \varepsilon_{it}, \quad (3)$$

where YW and YE are the «western» and «eastern» parts of the corresponding dependent variable (level of unemployment or real wage or GRP growth), respectively, $i_w = 1, \dots, 52, i_e = 53, \dots, 75, i = 1, \dots, 75, t = 2000, \dots, 2010$, and $d_{2001} - d_{2010}$ are dummy variables for the corresponding year, $\alpha_i, i = 1, \dots, 75$ are individual regional effects, and $\varepsilon_{it} \sim iid(0, \sigma_\varepsilon^2)$ are disturbances. Matrices X_w and X_e consist of the same variables, but with «western» and «eastern» sets of observations.

The weighted matrices (normalised by rows) are divided into four parts; for example, the boundary matrix is decomposed in the following manner

$$\underbrace{W_b}_{(75 \times 75)} = \begin{pmatrix} \underbrace{W_{bww}}_{(52 \times 52)} & 0 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 0 & W_{bwe} \\ 0 & 0 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 0 & 0 \\ W_{bew} & 0 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 0 & 0 \\ 0 & \underbrace{W_{bee}}_{(23 \times 23)} \end{pmatrix}$$

The inverse distance matrix W_{id} may be decomposed in a similar manner.

The matrices W_{bww} and W_{idww} reflect the influence of the western regions on one another, the matrices W_{bee} and W_{idee} reflect the impact of the eastern regions on one another, W_{bwe} and W_{idwe} reflect the im-

²¹ In this section, I discuss only short-term (annual) spatial effects.

part of the eastern regions on the western regions, and W_{bew} and W_{idew} reflect the influence of neighbouring western regions on the eastern regions.

In models (2) and (3), we estimated the following four coefficients characterising the spatial effects: $\rho_{bww}, \rho_{bwe}, \rho_{bew}, \rho_{bee}$ and $\rho_{idww}, \rho_{idwe}, \rho_{idew}, \rho_{idee}$.

The dynamic form of models (2) and (3) is not accidental because the usual method of estimating such models — Arellano — Bond — provides estimates for the required parameters "with good properties" because of the use of instrumental variables.

The set of independent variables in models (2) and (3) is the same as in model (1), but each variable is doubled; thus, for example

$$\begin{aligned} shurbanw &= \begin{cases} shurban, \text{ if } i = 1, \dots, 52 \text{ (west regions)} \\ 0, \text{ if } i = 53, \dots, 75 \text{ (east regions)} \end{cases} \\ shurbane &= \begin{cases} 0, \text{ if } i = 1, \dots, 52 \text{ (west regions)} \\ shurban, \text{ if } i = 53, \dots, 75 \text{ (east regions)} \end{cases} \end{aligned}$$

Each pair of variables is included in the model, and the hypothesis of equality of the corresponding coefficients is tested for each pair. If this hypothesis is rejected, then we conclude that there is a difference in the effect of the same factor for the eastern and western Russian regions.

Table 7 shows the results of the estimation of models (2) and (3) for each selected dependent variable with a boundary or an inverse distance spatial lag.

Table 7. The results of estimation of dynamic models using the Arellano-Bond method

Variable		Unemployment rate		Real wage		GRP growth	
Spatial lag		0.413***	0.377***	0.631***	0.689***	0.07***	0.072***
pbww	pidww	0.360***	0.677***	0.425***	1.022***	0.419***	1.147***
pbee	pidew	0.252***	0.652***	-0.067***	-1.366***	0.082	0.51**
pbwe	pidwe	-0.053	-1.472	0.303***	-2.536***	0.000	0.231
pbew	pidew	0.542**	-0.254	1.425**	2.558***	1.551***	1.195***
shurbanw		2.916***	3.43***	1.571	2.769***	2.916***	2.916***
shurbansqw		-0.02***	-0.025***	-0.01	-0.021**	-0.005	-0.005
shurbane		0.083	-0.036	-0.75	-1.386	-3.96***	-2.16***
shurbansqe		-0.001	0.000	-0.000	0.007	0.018***	0.029***
densityw		0.001	0.001	0.031***	0.033***	0.011**	0.010**
Densitew		-0.467	-0.897*	-0.172	2.715*	0.984	0.845
migrateposw		0.009***	0.008***	-0.045***	-0.037***	-0.017	-0.026*
migratepose		-0.008	-0.004	-0.006	-0.011	-0.089**	-0.027
migratenegw		-0.007**	-0.01***	0.053***	0.053***	0.046***	0.044***
migratenege		0.009**	0.004	-0.006	-0.009	0.004	-0.021
Gdpw		-2.428***	-2.87***	12.974***	14.964***	16.35***	18.46***
Gdpe		-0.535	-0.646	14.599***	14.611***	9.089***	11.49***
openexpcisw		-4.721	-4.668	69.094*	39.174	1.66	-1.686
openexpcise		51.697***	42.002*	-47.023	-8.1	-9.538	-28.941
openimpcisw		12.193	13.93***	-4.66	8.013	-2.365	-2.41
openimpcise		-15.662	-7.927	-59.471	-52.658	20.223	71.062
openexpotherw		-0.188	-0.06	2.047	5.328**	-1.091	-0.125
openexpothere		0.011	0.141	14.703***	12.145***	-7.98***	-6.93***
openimpotherw		-0.156***	-0.193***	-0.98***	-1.02***	-0.63***	-0.77***
openimpothere		1.03**	0.742	-20.84***	-21.758***	3.47***	3.567***
Time effects		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes

As in the fourth section, we offer our interpretation only for spatial effects. Each respective hypothesis of the equality of the coefficients for the same "western" and "eastern" factors were tested and, if accepted, was incorporated into the model (thus, if the hypothesis $\beta_{gdpw} = \beta_{gdpe}$ is not rejected, only one factor, GDP, is included in the model instead of both gdpw and gdpe factors).

In qualitative results, signs and the significance of spatial effects do not change after incorporating the restriction; therefore, we omit the corresponding tables.

The results (presented in table 4) indicate the following:

1) Estimates of west-west spatial lags were positive and significant in all models, i.e., positive changes in one western region (GRP growth, lower unemployment, higher wages) led to similar changes in other western regions.

2) Estimates of east-east spatial lags were positive for the level of unemployment and negative for the level of real wages. Thus, if one eastern region reduces the unemployment rate, similar changes occur in other eastern regions. However, if real wages increase in one eastern region, similar increases do not occur in the other regions, and the resources will move only to the first region.

3) Estimates of spatial lags that characterise the influence of the eastern regions on the western regions were not significant or were unstable.

4) The estimates of the spatial lags that characterise the influence of the western regions on the eastern regions were unstable for the unemployment rate and positive for real wages and GRP growth. Thus, the western regions "pull up" the eastern regions with respect to the selected indicators.

Please note that I discussed long-term spatial effects in this section.

5 CONCLUSION

The results obtained are briefly summarised below.

When using the two types of spatial econometric models, estimated, correspondingly, on the cross-sectional and panel data, we obtained the following main results:

- Short-term positive spatial effects for unemployment and real wages were revealed.
- Estimating the cross-sectional models separately for the eastern and western regions in Russia was problematic.
- In the western regions, the long-term positive spatial effects were identified for the unemployment rate, the real wage, and the GRP growth rate.
- In the eastern regions, the long-term positive spatial effects for the unemployment rate and the long-term negative spatial effects for real wage were revealed.
- There is an asymmetric long-term influence of eastern and western regions on one another (the effects from the western regions extend to the eastern regions over the long term, but not vice versa).
- A statistically significant difference in the determinants of the unemployment rate, real wages and GRP growth for both the western and eastern regions was found.

6 BIBLIOGRAPHY

1. Anselin, L. (1980). *Estimation models for Spatial Autoregressive Structures*. Regional Science Dissertation and Monograph Series, Cornell University, Itaca, New York.
2. Anselin, L. (2006). *Spatial Econometrics*. T.C.Mills and K.Patterson (Eds.), Palgrave Handbook of Econometrics: Volume 1, Econometric Theory, pp.901-969. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
3. Balash, O., Balash, V., Harlamov, A. (2011). *A spatial econometric analysis of the housing market*. Applied econometrics, vol. 22, issue 2, pp. 62-77. Moscow: Sinergia Press.
4. Demidova O., Signorelli, M. (2012). *Determinants of Youth Unemployment in Russian Regions*. Post-Communist Economies, v.24, n.2, pp. 191-218. London: Taylor & Francis Group.
5. Kholodilin K., Siliverstovs B., Oshchepkov A. (2009). The Russian regional convergence process: Where does it go? DIW Discussion Paper, No.861.
6. Kolomak, E. (2011). *Spatial Externalities as a Source of Economic Growth*. Regional Research of Russia, 1, 2, pp. 114–119. Moscow: Springer.
7. Lugovoy O., Dashkeyev, I. Mazayev, D. Fomchenko, E. Polyakov. (2007). *Analysis of Economic Growth in Regions: Geographical and Institutional Aspect*. Consortium for Economic Policy Research and Advice. Moscow: IET.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИМИДЖА ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА. ТУРИСТСКАЯ ИМИДЖЕВАЯ СТРАТЕГИЯ

Н. Н. Егорова

Кузбасский государственный технический университет, Кемерово, Россия

В докладе рассматриваются проблемы, связанные с трансформацией имиджа территориальных образований. Имидж в современных условиях приобретает статус основополагающего элемента, который предопределяет перспективу развития региона в экономическом, политическом, социальном аспектах. Формирование имиджевой стратегии является актуальной проблемой для многих регионов Российской Федерации, причём речь идёт не только о стратегии в определённой сфере деятельности, но и о трансформации имиджа региона в целом с учетом принципов маркетинга. В докладе предлагаются к обсуждению этапы и механизмы разработки имиджевой стратегии важнейшего промышленного региона Российской Федерации — Кузбасса.

Ключевые слова: туристский имидж, брендинг, имиджевая стратегия, инструменты информационного маркетинга, имиджмейкинг.

1. Теоретические аспекты исследования маркетинга имиджа территории

Сегодня проблема дефиниции «имидж» разработана в научных трудах, как зарубежных авторов, так и отечественных: Ю. В. Алексеева, М. Ф. Сейфуллаева, В. А. Северного, А. П. Панкрухина, С. С. Николаева, А. Е. Кирюнина, Е. А. Джанджугазовой.

Наиболее подробно туристский имидж рассмотрен в работе Тарановой Ю. В., которая полагает, что последний формируется на основе особенностей туристской деятельности в регионе в целом, но с учетом туристской привлекательности в частности.

Исследованию туристского имиджа страны посвящены труды А. Ю. Панасюка, Т. Э. Гринберга, Э. Д. Галумова, Ф. Котлера, А. Ф. Горохова, Р. Ю. Поповой, Н. К. Моисеева.

Однако, не смотря на высокую степень разработанности проблемы, на сегодняшний день общепринятого определения данной дефиниции не существует. Вместе с тем, так или иначе, все они говорят об имидже как о некоем образе-представлении, возникающем в процессе восприятия объекта имиджа, в том числе и туристского, человеком (группой лиц), или, проще говоря, как «взгляд другого, восприятие меня другими», как «знаковый заменитель, отражающий основные черты человека» [4].

В настоящее время проблема брендинга, имиджмейкинга и, в частности, формирования и трансформации имиджа разработана достаточно широко. Однако, по мнению отечественных специалистов, буквальные переводы зарубежных изданий в этой области нуждаются в адаптации к специфике восприятия и стереотипу, как всего российского общества, так и в переработке имиджевой составляющей отдельных территорий.

Необходимо отметить также, что законченной теории имиджмейкинга территорий сегодня нет, однако формирование или трансформация имиджа регионов в последние годы становится остро необходимой проблемой для развития как территорий в целом, так и отдельных «новых» сфер деятельности региона в частности.

Маркетинг территорий — это деятельность, осуществляемая на территории, предназначенная, в том числе и для трансформации образа уже действующего на данной территории. Основными направлениями этой деятельности выступают: репутация территории в целом; привлекательность территориальных ресурсов, а также наличие возможностей для осуществления воспроизводства этих ресурсов. Маркетинг территорий может быть ориентирован, при этом, как на элементы внешней среды окружения, так и, на внутреннюю среду. Важно учитывать, что для элементов внутренней среды, реализовывающих на территории собственную деятельность в сферах, важных для ее развития особенно актуальным является проведение такого рода мероприятий по обновлению имиджа территории.

Изменение имиджа региона происходит в результате проведения региональной имиджевой политики, которая должна не только пропагандировать все стороны жизнедеятельности территории, особенности производства и сферы услуг, истории и обычаев, но и уже сложившихся форм международного и национального сотрудничества в современных условиях глобализации экономики. Имидж

региона формируется из тех различных сторон деятельности территории, которые могут трансформироваться в самый позитивный образ. При этом необходимо отметить, что модификация формирования имиджа территории в первую очередь зависит от того, насколько успешно намеренно формируемый регионом образ будет соответствовать, как уже узнаваемым качествам самой территории, так и ожидаемым требованиям потребителя территориальных услуг.

1.1. Трансформации имиджа территории с учетом принципов маркетинга

В настоящее время формирование имиджевой стратегии является актуальной проблемой для многих регионов Российской Федерации, причём речь идёт не только о стратегии в определённой сфере деятельности, а о трансформации имиджа региона в целом с учетом принципов маркетинга. Опираясь на сильные стороны территории, и сглаживая негативные факторы, можно создать положительный образ региона, причём как на местном, национальном, так и на международном уровне.

Для Кузбасса, как для промышленного региона, более чем, актуально проведение модификации имиджа в пользу развития туристской отрасли. Это обусловлено, прежде всего, тем, что в Кемеровской области имеются все предпосылки для появления нового туристского образа территории.

Уже сегодня в Кемеровской области разработаны стратегии общего развития территории и развития туристской отрасли. Однако ожидаемые результаты пока не получены. Существуют разнообразные проекты, например, в области развития малого предпринимательства, экологии, экономики, которые отражают интересы только данной отрасли, но редко рассматривается их взаимосвязь.

Для Кузбасса основным направлением стратегического развития признана диверсификация экономического развития региона, переключение с чисто сырьевой направленности на развитие других видов бизнеса. В том числе одним из приоритетных направлений развития экономики области является туризм. В последнее время формированию туристской индустрии в области уделяется большое внимание, так как во многом благодаря этому, имидж региона модифицируется и позиционируется не только как, мощный индустриальный центр, но и как уникальная территория с высокой степенью туристской привлекательности.

С 2000 года в Кузбассе начала складываться законодательная база для развития туризма, но из данных проектов не складывается целиком картина поэтапного развития туризма в регионе, за счёт каких средств должны решаться намеченные задачи тоже остаётся неясным. В связи с этим, положение Кемеровской области на туристском рынке нельзя оценивать однозначно.

Безусловно, и это необходимо отметить, наблюдаются положительные изменения в финансировании перспективных проектов, но комплексного подхода, позволяющего позиционировать область, как на внутреннем, так и на зарубежных рынках отдыха и путешествий не просматривается. Видна отдельная работа специально созданных комитетов и ассоциаций туризма, но она зачастую носит нерегулярный и, как следствие, мало эффективный характер. В связи с этим, информации о туристских возможностях региона недостаточно и зачастую о них не знают не только за рубежом, но и в России.

Необходимость создания имиджевой стратегии Кемеровской области для развития, в первую очередь, въездного туризма — очевидна.

Создание положительного имиджа Кузбасса для развития именно въездного туризма — это итоговая цель комплексного подхода по решению стратегических задач развития региона. Имидж — это объект не материальный, он возникает лишь в сознании людей, и оценить его можно лишь по отношению, которое будет проявляться впоследствии. Имидж в отличие от стереотипа характеризуется управляемостью, а потому формирование его должно носить маркетинговый характер.

2. Разработка имиджевой стратегии Кемеровской области

Следует отметить, что разработка имиджевой стратегии Кузбасса для развития въездного туризма должна осуществляться поэтапно:

1 этап. Определение перспективных направлений в области въездного туризма и целевых сегментов для его развития.

На данном этапе трансформации имиджа региона осуществляется исследование рынка въездного туризма. Прежде всего, определяются страны, которые формируют действующий рынок, а также которые могут его сформировать в будущем. В области сотрудничества с зарубежными странами, наиболее привлекательными для развития делового туризма в Кузбассе можно считать Китай, Великобританию, Турцию, Украину, Кипр, Казахстан, Японию, Португалию. Кроме того, особое место можно отвести странам, которые вкладывают свои инвестиции в экономику региона, такие как Германия, Австрия, Чехия, Британские Виргинские Острова, Италия, Греция.

Эти страны являются основной целевой аудиторией Кемеровской области, которую необходимо ориентировать на «местный» туристский продукт. Поскольку основными целями посещения области является международное сотрудничество, очевидным для наибольшего развития становится сегмент туристского рынка — деловой туризм.

При сегментировании туристского рынка по направлениям туризма особо необходимо уделить внимание такому сектору как горнолыжный туризм, который занимает наибольший удельный вес среди других видов. Это связано с тем, что природные ресурсы Кузбасса, прежде всего, сосредоточены в Горной Шории и большинство приезжающих в Кузбасс знают регион как центр горнолыжного туризма с развитой инфраструктурой горнолыжных комплексов, высоким уровнем и разнообразием трасс, трамплинов и подъемников.

Кроме того, существенную роль играет и то, что именно на базе туристских комплексов Кемеровской области проводятся всероссийские соревнования по горным лыжам и сноубордингу и ведется подготовка спортсменов и чемпионов по этим видам спорта и туризма, например, такие известные как Тудыгешева и Ильиных.

Еще одним сегментом туристского рынка региона является активный спортивный туризм, который развивается на территории области благодаря наличию горных хребтов и перевалов и широкому разнообразию маршрутов, что привлекает сюда не только туристов региона, но и путешественников — экстремалов из других территорий.

Наиболее приоритетными районами в регионе для развития туризма в будущем являются: Таштагольский, Мариинский, Междуреченский, Тисульский, Промышленновский, Крапивинский, Гурьевский.

2 этап. Создание индивидуального образа региона, базируясь на сильные стороны Кузбасса в области культуры, исторического прошлого, рекреационных возможностей и экономики.

3 этап. Формирование информационного пространства вокруг региона, обеспечивая его прозрачность, мобильность и доступность, установление благоприятных взаимоотношений со СМИ, в том числе на международном уровне.

На этом этапе разработки имиджевой стратегии Кемеровской области необходимо повысить осведомленность целевой аудитории о предлагаемом кузбасском турпродукте. При этом использование инструментов информационного маркетинга позволит сформировать новый туристский образ Кемеровской области.

Так, например, организация и проведение инфотуров для иностранных партнеров и инвесторов по районам, признанным приоритетными для развития туризма, смогут продемонстрировать преимущества Кузбасса как туристской территории, а также сделать акцент на перспективах развития туристской индустрии в регионе, заинтересовать деловых партнеров области инвестировать средства не только в промышленное производство, но и в новый сектор экономики — туризм.

Кроме того, создание единого информационного туристского центра должно стать отправной точкой формирования положительного туристского имиджа Кемеровской области. Информационный центр должен выполнять важную функцию аккумуляции и распространения разнообразной информации, формирования и обновления базы данных по Кузбассу, России и зарубежным странам. Основными функциями центра:

- маркетинговые исследования ситуации на рынке туристских услуг Кузбасса;
- предоставление разного рода туристской информации;
- сбор и обработка информации о регионе;
- сотрудничество со статистическими и образовательными учреждениями в целях проведения маркетинговых исследований с ведущими организациями туристской индустрии и профессиональными объединениями;
- сотрудничество с государственными структурами, занимающимися развитием туризма в регионе;
- выработка соответствующих рекомендаций;
- разработка информационно-рекламных материалов;
- проведение конференций, семинаров, круглых столов по проблемам развития туризма в Кузбассе;
- мониторинг использования туристских ресурсов.

Следующий этап в разработке имиджевой стратегии Кузбасса предусматривает определённый перечень мероприятий, призванных способствовать закреплению позиций региона на рынке российского въездного туризма и более глубокому проникновению Кемеровской области на международный туристский рынок.

4 этап. Проведение мероприятий, создающих положительный имидж региона и демонстрирующих его постоянное совершенствование в туристской сфере и готовность к инновациям.

Одним из таких мероприятий стал Чемпионат мира по хоккею с мячом, который проходил в 2007 году в городе Кемерово. К мировому чемпионату в Кемерово около стадиона «Химик», на базе которого сооружался Губернский центр спорта, была построена крытая спортивная площадка с искусственным ледовым полем и трибунами на 2,5 тысячи зрителей. На строительство потрачено около 240 млн рублей. В данном чемпионате приняли участие 12 национальных сборных: 300 участников и 25 судей.

География стран участниц Чемпионата очень обширна, начиная от Скандинавских стран и заканчивая странами бывшего СНГ. Естественно такое событие не осталось без внимания СМИ, освещающих данный чемпионат. Кроме того, необходимо подчеркнуть, что проведение такого рода мероприятий будет способствовать развитию инфраструктуры туризма и спортивной отрасли в регионе, а также позволило Кузбассу в полной мере заявить о своих туристских возможностях на международном уровне.

Еще одним направлением формирования туристского имиджа территории может стать организация крупной туристской выставки в одном из городов Кемеровской области, либо организация конференций по туризму с привлечением участников — зарубежных партнеров, а также проведением в Кузбассе конгрессов туристских организаций. Такие мероприятия будут содействовать привлечению в регион деловых иностранных туристов, а также созданию новых элементов имиджа региона как лидера на рынке туристских услуг.

На всех этапах проведения имиджевой стратегии необходим четкий контроль и корректировка складывающейся ситуации, чтобы имидж региона не превратился в стихийно формируемый социальный стереотип.

Имиджевая стратегия Кузбасса с ориентацией на въездной туризм позволит региону динамично развиваться в туристском плане, и будет способствовать укреплению престижа Кемеровской области на международном рынке туризма. Кроме того, трансформация имиджа региона будет способствовать воспроизводству территориальных ресурсов: природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных и социальных.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Джанджугазова, Е. А. Маркетинг туристских территорий: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е. А. Джанджугазова. М.: Издательский центр «Академия», 2006.
2. Дурович, А. П. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие / А.П. Дурович. М.: Новое знание, 2004.
3. Ковальчук, А. С. Основы имиджологии и делового общения: Уч. пособие для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 2005.
4. Почепцов Г.С. Мотивационный анализ в рекламе. Теория и практика коммуникаций. М, 1998.

THE IMPACT ON THE SOCIOECONOMIC SITUATION IN KYRGYZSTAN BY ATTRACTING RENEWABLES TO THE POWER BALANCE

A. I. Ismanzhanov, N. M. Murzakulov, B. S. Rasakhodzhaev

Osh State Social University, Osh, Kyrgyzstan

K. uulu Abdyrakhman, M. S. Samiev, N. M. Tashiev

Institute of Natural Resources NAS KR, Kyrgyzstan

The report examines social and economic aspects of attraction of renewables to the power balance of Kyrgyzstan. Currently the population energy demands are met by electric power produced by 17 large and small HPPs and two CHPPs, natural gas imported from Kazakhstan, Russia and Uzbekistan, oil products, as well as by local coal. However, these resources cannot meet all the Republic demands. The load on the main (traditional) resources could be considerably reduced by attracting renewables and alternative energy sources. Kyrgyzstan has almost all types of renewables. As for solar energy resources it occupies one of the first places in the Central Asia. The number of solar days is 250-260 and the maximum solar radiation can reach 900 W/m² or higher. Wind energy, biomass and geothermal energy resources are also considerable. The main obstacles for wide spreading of renewable energy plants are their relative expensiveness and low purchasing power of the population.

Keywords: renewables, energy balance, economic effect, energy security, social and economic development.

ВЛИЯНИЕ ВОВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В ЭНЕРГОБАЛАНС НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В КЫРГЫЗСТАНЕ

А. И. Исманжанов, Н. М. Мурзакулов, Б. С. Расаходжаев

Ошский государственный социальный университет, Ош, Кыргызстан

К. уулу Абдырахман, М. С. Самиев, Н. М. Ташиев

Институт природных ресурсов НАН КР, Кыргызстан

В докладе рассмотрены социальные и экономические аспекты вовлечения ресурсов возобновляемых источников энергии в энергобаланс Кыргызстана. В настоящее время потребность населения в энергии удовлетворяется за счет электрической энергии, производимой в 17 крупных и малых ГЭС и двух ТЭЦ, импортируемого из Казахстана, России и Узбекистана природного газа, нефтепродуктов, а также местным углем. Однако эти ресурсы не полностью удовлетворяют потребности республики. Нагрузку на основные (традиционные) ресурсы можно было бы существенно снизить за счет вовлечения возобновляемых и нетрадиционных источников энергии (ВИЭ). В Кыргызстане есть ресурсы почти всех видов ВИЭ, например по ресурсам солнечной энергии Кыргызстан занимает одно из первых мест в Средней Азии, число дней с солнечным сиянием достигает 250-260, а максимальная плотность солнечной радиации доходит до 900 Вт/м² и выше. Значительны также ресурсы ветровой энергии, биомассы, геотермальной энергии. Главным препятствием в широком распространении установок на ВИЭ является их относительная дороговизна и невысокие покупательские способности населения.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, энергетический баланс, экономический эффект, энергобезопасность, социальное и экономическое развитие.

Энергетика является одной, если не самой главной отраслью промышленности Кыргызской Республики, о чем говорит и название ведомства, курирующего данную отрасль — Министерство энергетики и промышленности.

Энергетическая отрасль играет весьма важную роль не только в экономике, но и в социальной и политической жизни страны.

Пока потребность населения в энергии удовлетворяется за счет электрической энергии, производимой в 17 крупных и малых ГЭС и двух ТЭЦ, импортируемого из Казахстана, России и Узбекистана природного газа, нефтепродуктов а также местным углем.

Однако все эти ресурсы полностью не удовлетворяют потребности населения. Нагрузку на основные — традиционные ресурсы можно было бы существенно снизить за счет вовлечения возобновляемых и нетрадиционных источников энергии (ВИЭ).

В Кыргызстане существуют ресурсы всех видов ВИЭ, за исключением, естественно, энергии морских волн и приливов.

Так, ресурсы солнечной энергии в республике составляют 4,64 млрд кВт час или 23,4 кВт час на 1 кв. км поверхности. Ресурсы ветровой энергии оцениваются в 2 млрд. кВт час, геотермальной энергии — 6,3 ГДж год, из них реально для освоения — 27 %. Ресурсы переработки биомассы (отходов животноводства — 1,6 млрд куб м. метана. Потенциал малых водотоков — 1.6 млн кВт по мощности, или 5–6 млн кВт час по выработке /1/.

По ресурсам солнечной энергии Кыргызстан занимает одно из передовых мест в Средней Азии. Число дней с солнечным сиянием достигает 250–260, а максимальная плотность солнечной радиации доходит до 900 Вт/м² и выше.

В нынешних экономической ситуации в Кыргызстана, солнечная энергия может и должна использоваться для выработки тепловой энергии, потребляемой в жилищно-коммунальной сфере и в сельском хозяйстве.

Вполне реально производство солнечных водонагревательных, сушильных установок для сушки сельхозпродуктов, солнечных систем отопления, кондиционирования воздуха, охлаждения, осуществления ряда технологических процессов в сельском хозяйстве (подготовка кормов, горячее водоснабжение ферм и т.д.).

Ресурсы ветровой энергии также немалые. В Чон-алайском районе, в районе озера Иссыккуль а также в высокогорных районах страны почти круглогодично дуют местные ветры, средняя скорость которых достигает 18–20 м/с и более. В этих районах вполне реально использование ветроэнергетических установок мощностями от нескольких сот киловатт до нескольких мегаватт и объединение их в сеть и интегрирование с национальной системой энергоснабжения.

Ресурсы биомассы, потенциально перерабатываемые в биогаз также огромны. Основу биоэнергетических ресурсов составляют отходы животноводства и пищевой промышленности.

Немалые экономические выгоды дают использование бытовых отходов для производства горючих брикетов и выработки биогаза.

В настоящее время несколько сот биогазовых установок бытового назначения работают в Чуйской области Республики. В остальных же регионах такие случаи единичны. Нет пока в республике и биогазовых установок промышленного масштаба, вырабатывающих наряду с метаном электрическую энергию с помощью двигателей внутреннего сгорания.

Основу ресурсов геотермальной энергии составляют 17 источников геотермальных вод, температура некоторых из них достигают 68–70°C. По дебиту они вполне могут быть использованы для выработки электроэнергии с помощью фреоновых турбин, для теплоснабжения теплиц небольшой площадью и т.п.

Особое место в энергетическом потенциале Кыргызстана занимает гидроэлектроэнергетика. На существующих больших и малых ГЭС в маловодные годы вырабатывается около 11 млрд кВт.ч электроэнергии, а в годы с большой водой — свыше 14 млрд кВт.ч.

Особое внимание заслуживает освоение гидроэнергетических ресурсов малых рек и водотоков, которыми изобилует Республика. В Республике насчитывается 252 крупных и средних рек, потенциал оценивается в 18,5 млн кВт. мощности и более 140–160 млрд кВт час электрической энергии, из которых используется менее 10%.

Потенциал малых рек и водотоков оценивается в 1,6 млн кВт мощности и выработка может составить 5–8 млрд. кВт ч в год. Развитие малой и микрогэс, их широкое использование для энергообеспечения индивидуальных хозяйств, особенно в периоды пастбищного и полевого сезона дало бы большую экономию электроэнергии и существенно улучшило бы бытовые условия данной категории населения.

Главным препятствием в широком распространении установок на ВИЭ является их относительная дороговизна и невысокие покупательские способности населения. В стране отсутствуют база производства необходимых материалов и изделий.

Главная нагрузка на потребление приходится на электроэнергетический сектор. 17 ГЭС и два ТЭЦ обеспечивают электроэнергией Кыргызстан. Существовавшие более 200 малых ГЭС ликвидированы. Часть электрической энергии экспортируется в Китай и Казахстан.

Природный газ полностью импортируется из соседних стран. Потребность Республики в природном газе составляет почти **млрд м³ в год**.

Горюче — смазочные материалы также практически полностью импортируются из России и Казахстана. Собственные ресурсы страны покрывают около 10% потребности страны.

Одним из тревожных факторов является использование населением трудно восстанавливаемых древесных и кустарниковых пород для получения тепловой энергии, в основном для приготовления пищи и отопления. Вырубка этих растений резко увеличивает вероятность возникновения селей и оползневых явлений на склонах, где они вырублены.

Большой урон экологии страны наносит использование населением несовершенных отопительных и варочных печей, где топливо полностью не сгорает и содержание углекислого газа в продуктах сгорания очень велика.

Возмещение части потребляемой традиционных для Кыргызстана источников энергии — гидроэнергетической, угля, природного газа возобновляемыми источниками энергии позволит экономить значительную часть традиционных энергоресурсов.

В Кыргызстане в конце 2011 года принят Закон о возобновляемых источниках энергии, который открывает широкие возможности для производства и реализации энергетических установок на основе ВИЭ.

Однако, широкому развитию этой отрасли препятствуют отсутствие реальной финансовой поддержки со стороны правительства. При нынешних не очень благоприятных условиях привлечения внешней инвестиции это крайне необходимо.

Иностранные компании также не спешат вкладывать инвестиции в эту отрасль из-за нестабильного политической обстановки в стране.

С другой стороны, этому препятствует также инерционность мышления населения, которое относится к технологиям на ВИЭ с недоверием. Нужен постоянно действующий выставочный центр для рекламы установок на ВИЭ.

Еще одним и немаловажным фактором, сдерживающим развитие ВИЭ является дешевизна электроэнергии, отпускаемая населению. Все свои потребности в тепловой энергии население покрывает в основном за счет электроэнергии, не заботясь о приобретении относительно дорогих установок на ВИЭ.

И наконец, еще одним фактором, сдерживающим развитие ВИЭ является относительно низкая покупательская способность населения. Многие из них не позволяют выделить часть своих доходов для покупки установок на ВИЭ.

Отсутствие полномасштабной рекламной компании также играет отрицательную роль.

В научно-производственном центре «Альтерэнерго» и Кыргызском государственном техническом университете им. И. Раззакова, Институте природных ресурсов Национальной академии наук Республики разработаны новые типы солнечных водонагревательных, сушильных установок, микрогэс, технологии, позволяющие повышать производительность биогазовых установок за счет использования специальных катализаторов.

В четырех вузах республики идет подготовка инженеров в области НВИЭ. Написаны и изданы ряд монографий и учебников по различным направлениям НВИЭ.

Созданы ряд НПО, частных фирм. Проводятся улучшение качества подготовки специалистов путем улучшения учебных планов бакалавров, магистратур. В этом направлении ведутся работы с Европейскими университетами и университетами США.

Существенным вкладом в улучшении экономической ситуации в стране и улучшении ее энергобезопасности было бы создание предприятий для производства различных видов энергоустановок на ВИЭ на основе долевого участия государства, частных лиц и иностранных компаний. Для этого можно было бы реанимировать неработающие в данное время предприятия. Это позволило бы создать многотысячные рабочие места, снизить уровень внешней миграции населения, улучшить его бытовые условия, снизить нагрузку на энергопредприятия и наконец, улучшить экологическую ситуацию в стране.

MACROECONOMIC INDICATORS OF THE DEVELOPMENT OF THE SIBIRIAN FEDERAL DISTRICT

A. A. Kiselnikov, I. V. Shcherbak

Territorial body of the Federal State Statistics Service of the Novosibirsk region, Novosibirsk, Russia

The report examines the results of the development of the Siberian Federal District in terms of macroeconomic indicators calculated at the regional level, such as gross regional product, the parameters characterizing a standard of living of the population, etc. In detail a condition and dynamics of key branches of economy of the territory are reflected. This paper estimates the contribution of the of the district to economy of the Russian Federation, the level of its economic and social development in comparison with other federal districts, the situation in the subjects of the Russian Federation which are a part of Siberian federal district. The conclusions and recommendations are drawn. As an information base of research used data from the state statistics.

Keywords: Siberian Federal District, gross regional product, key branches of economy, standard of living.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

А. А. Кисельников, И. В. Щербак

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики
по Новосибирской области, Новосибирск, Россия

В докладе рассматриваются итоги развития Сибирского федерального округа с позиций макроэкономических показателей, рассчитываемых на региональном уровне, таких как валовой региональный продукт; параметры, характеризующие уровень жизни населения и т.д. Подробно отражены состояние и динамика базовых отраслей экономики территории. В работе оценивается вклад округа в экономику Российской Федерации, уровень его экономического и социального развития на фоне других федеральных округов, ситуация в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа. Сделаны выводы и рекомендации. В качестве информационной базы исследования использованы данные государственной статистики.

Ключевые слова: Сибирский федеральный округ, валовой региональный продукт, базовые отрасли экономики, уровень жизни.

Сибирский федеральный округ (СФО) один из восьми (до 19.01.2010 г. — семи) федеральных округов Российской Федерации (РФ). В состав округа входит 12 субъектов РФ: 4 республики (Алтай, Бурятия, Тыва, Хакасия), 3 края (Алтайский, Забайкальский, Красноярский) и 5 областей (Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская).

СФО занимает 30,1% территории РФ, здесь проживает 13,4% населения России, на долю округа приходится 10,6% суммарного объема ВРП РФ. По площади территории СФО занимает второе место среди федеральных округов (после Дальневосточного), по численности населения — третье (после Центрального и Приволжского), по объему ВРП — четвертое (после Центрального, Приволжского и Уральского).

Итоги развития СФО за период с 2000 по 2012 гг. свидетельствуют об ухудшении его позиций в экономическом пространстве РФ по большинству макроэкономических индикаторов. Удельный вес округа в суммарном объеме ВРП РФ снизился с 11,9% до 10,6%²², в объеме промышленного произ-

²² Данные за 2011 г.

водства²³ — с 13,3% до 11,5%, сельскохозяйственного производства — с 16,1% до 13,5%, оборота розничной торговли — с 11% до 10,8%. Увеличение доли округа за этот период наблюдалось по объему инвестиций в основной капитал с 8,5% до 11,3%.

В 2012 г. округ занимал пятое место среди федеральных округов по объему промышленного производства и инвестиций в основной капитал (после Центрального, Приволжского, Уральского и Северо-Западного), четвертое — по объему производства сельскохозяйственной продукции (после Центрального, Приволжского и Южного), третье — по объему оборота розничной торговли (после Центрального и Приволжского).

Валовой региональный продукт. Наиболее общее представление о тенденциях в экономическом развитии региона показывают данные о динамике объема ВРП в постоянных ценах²⁴. Данные, приведенные на рисунке 1, свидетельствуют о том, что темпы экономического развития СФО отстают от среднероссийского уровня практически на всем протяжении рассматриваемого периода (2000–2011 гг.). Исключение составляют лишь 2001, 2004 гг., когда темпы роста ВРП СФО были выше, чем в целом по РФ, и 2009 г., когда на фоне мирового экономического кризиса объем ВРП округа снизился в меньшей степени по сравнению со средним показателем по РФ. Итогом таких ежегодных темпов экономического развития явился и гораздо более низкий темп прироста ВРП СФО за 2000–2011 гг., который составил 82,4% против 94,3% в среднем по РФ.

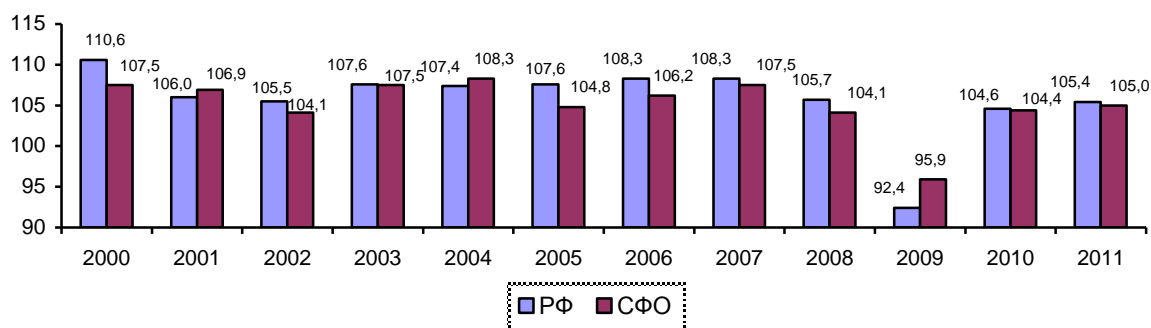


Рис. 1. Динамика объема ВРП Сибирского федерального округа и Российской Федерации в 2000–2011 гг., в процентах к предыдущему году

По темпам прироста ВРП СФО традиционно занимает одно из последних мест среди федеральных округов (таблица 1). Исключение опять-таки составляет 2009 г., когда снижение ВРП в округе было наименьшим среди федеральных округов.

Таблица 1

Индексы физического объема ВРП по федеральным округам в 2000–2011 гг., в % к предыдущему году

	2000–2007 в среднем за год	2008	2009	2010	2011
РФ (из суммы регионов)	107,4	105,7	92,4	104,6	105,4
Федеральные округа:					
Центральный	108,7	107,5	89,2	103,0	104,8
Северо-Западный	107,4	104,7	94,9	104,4	106,1
Южный	107,9	108,5	92,8	105,4	106,5
Северо-Кавказский	109,7	108,4	101,2	103,5	106,5
Приволжский	106,4	105,2	92,5	105,5	106,8
Уральский	107,2	103,4	92,0	106,8	104,6
Сибирский	106,3	104,1	95,9	104,4	105,0
Дальневосточный	105,3	103,4	101,5	106,8	105,3

²³ Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

²⁴ Темп роста ВРП в постоянных ценах характеризует изменение реального (физического) объема ВРП и является аналогом темпа роста ВВП на федеральном уровне.

Невысокие темпы экономического развития отрицательно влияют на соотношение между среднедушевыми объемами ВРП СФО и РФ в целом. В 2000 г. разрыв между ними составлял 14,7% в пользу среднего показателя по РФ, к 2011 г. он увеличился до 21,4%. Среди федеральных округов по среднедушевому объему ВРП СФО занимает пятое место, опережая Приволжский, Южный и Северо-Кавказский округа.

Еще более сложная картина наблюдается в субъектах РФ, входящих в состав СФО. В 2011 г. средний уровень производства ВРП на душу населения в округе (249 тыс. рублей) превышен только в четырех регионах (Красноярском крае, Томской, Кемеровской и Иркутской областях). Выше среднероссийского уровня объем производства ВРП на душу населения в Красноярском крае и Томской области, при этом если Красноярский край занимает 9 место в общероссийском рейтинге субъектов РФ по величине ВРП на душу населения, Томская область — 16 позицию, то следующие за ними по среднедушевому уровню ВРП в округе Кемеровская, Иркутская и Омская области занимают лишь 24, 27 и 35 места. Минимальный уровень среднедушевого производства ВРП, традиционно наблюдаемый в Республике Тыва, занимавшей в 2000–2011 гг. 74–77 место в общероссийском рейтинге, составляет лишь около 44% от среднего уровня по округу и менее четверти от среднедушевого объема ВРП в Красноярском крае, занимающем ведущее место по уровню этого показателя в округе.

Промышленное производство составляет около 40% объема ВРП СФО, в этой связи, очевидно, что темпы экономического развития округа во многом зависят от темпов развития промышленного производства. В целом за период с 2000 по 2012 гг. прирост объема промышленного производства в СФО был ниже, чем по РФ (71,7% и 74,9% соответственно). При этом, как видно из данных, представленных на рисунке 2, на фоне мирового финансово-экономического кризиса ситуация в промышленном производстве округа изменилась в сторону опережения среднероссийских показателей.

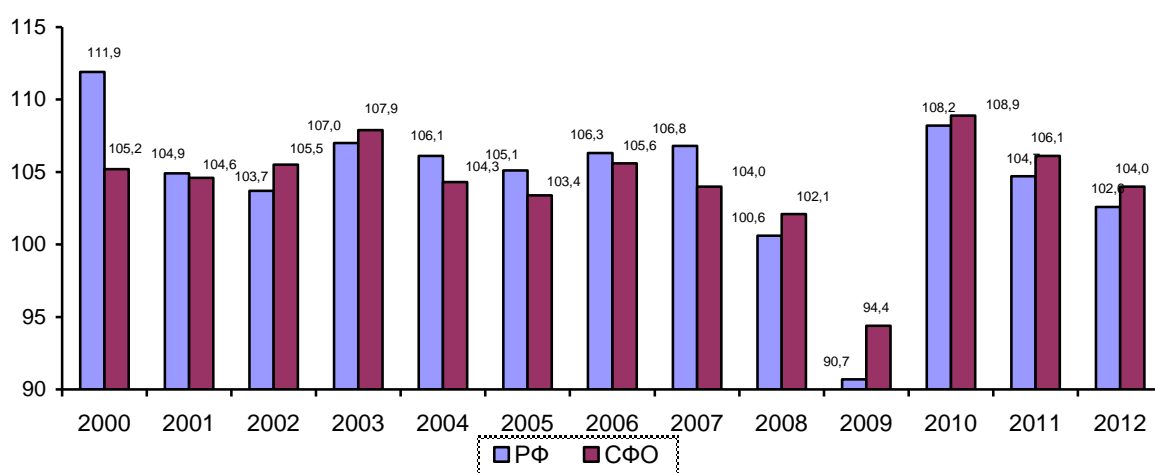


Рис. 2. Динамика объема промышленного производства Сибирского федерального округа и Российской Федерации в 2000–2012 гг., в процентах к предыдущему году

Снижение объемов производства в 2009 г. было менее значительным, а прирост в 2010–2012 гг. более существенным. За 2010–2012 гг. прирост промышленного производства в округе составил 20,2% к уровню 2009 г., по РФ в целом — 16,2%. Более всего за этот период в округе выросли объемы производства по виду экономической деятельности «добыча полезных ископаемых» (на 34,5% при среднем росте по РФ на 6,7%), далее следуют «обрабатывающие производства» (на 16,5% и 23,9% соответственно) и наименьший прирост достигнут в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (на 3,7% и 5,4%).

Среди субъектов РФ, входящих в состав СФО, наибольший прирост промышленного производства в 2010–2012 гг. достигнут в Иркутской области (на 47,2%), Республике Бурятия (на 45,4%), Алтайском крае (на 34,1%) и Новосибирской области (на 25,4%).

Сельское хозяйство одна из базовых отраслей экономики РФ и СФО. Динамика его развития в значительной степени определяется агрометеорологическими условиями и, очевидно, в меньшей

степени зависит от внешних факторов, таких, например, как мировой финансово-экономический кризис. В этой связи очевидным является тот факт, что динамика сельскохозяйственного производства не имеет явно выраженной тенденции, о чем свидетельствуют данные, представленные на рисунке 3.

В рассматриваемом периоде худшие показатели для сельского хозяйства СФО зафиксированы в 2012 г., для РФ — в 2010 г., когда объем производства сельхозпродукции снизился на 10,4% и 11,3% соответственно. В условиях же финансово-экономического кризиса результаты были совершенно другими. В 2008 г. по РФ в целом достигнут прирост сельскохозяйственного производства на 10,8% по сравнению с предыдущим годом, в 2009 г. — на 1,4%, по СФО в 2008 г. прирост составил 1,3%, в 2009 г. — 10%.

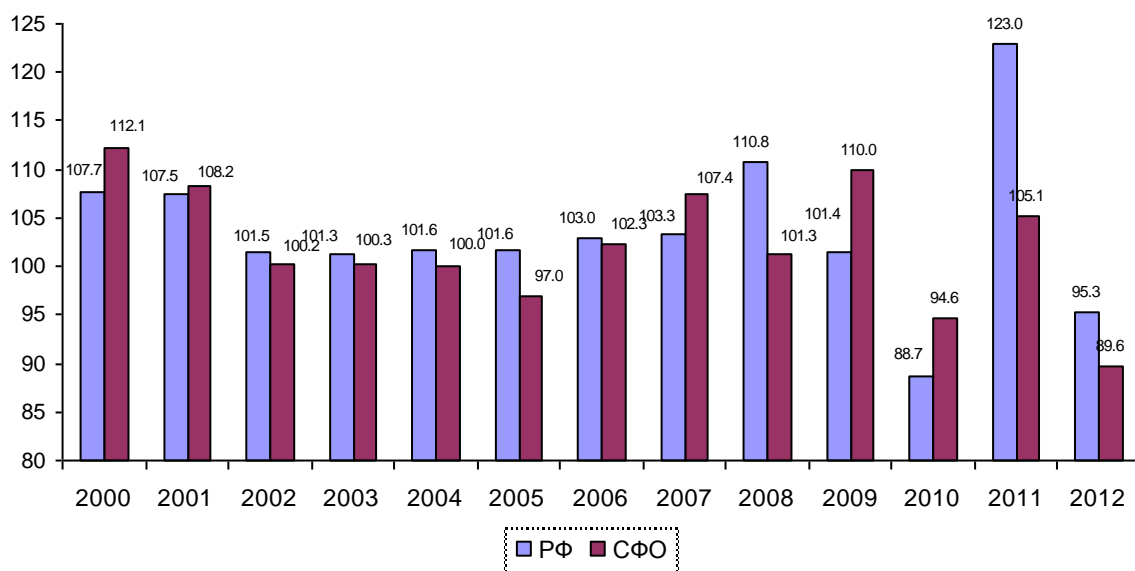


Рис. 3. Динамика объема продукции сельского хозяйства Сибирского федерального округа и Российской Федерации в 2000–2012 гг., в процентах к предыдущему году

Инвестиции в основной капитал. В рассматриваемом периоде инвестиционная сфера округа развивалась опережающими темпами по сравнению со средними показателями по РФ (рисунок 4). За период с 2000 по 2012 гг. объем инвестиций в основной капитал в округе вырос в 4,4 раза при среднем росте по РФ в 3 раза.

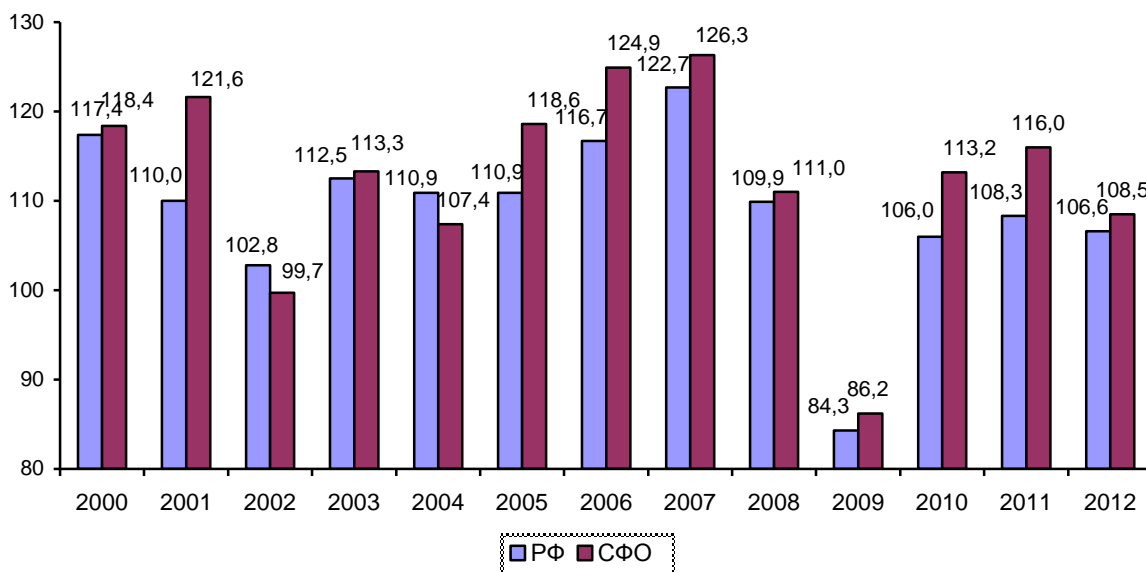


Рис. 4. Динамика объема инвестиций в основной капитал Сибирского федерального округа и Российской Федерации в 2000–2012 гг., в процентах к предыдущему году

Мировой финансово-экономический кризис негативно сказался на инвестиционных процессах России в целом и СФО. В 2008 г. снизились темпы роста инвестиций по сравнению с предыдущим годом (на 15,3 процентных пункта (п.п.) по СФО и на 12,8 п.п. по России в целом), а в 2009 г. сократился и сам объем инвестиций на 14,4% и 16,2% соответственно. Вместе с тем следует отметить, что даже на фоне кризиса опережающая тенденция развития инвестиционной сферы округа сохранилась.

В 2010–2012 гг. объем инвестиций в округе увеличился на 42,5% при среднем росте по РФ на 22,4%. Среди субъектов РФ, входящих в состав СФО, более чем в 2 раза за этот период увеличились инвестиции в Республике Хакасия и Кемеровской области, на 60% — в Республике Тыва, на 35–50% — в Республике Бурятия, Алтайском и Красноярском краях, Омской области. Снижение объема инвестиций по сравнению с 2009 г. произошло только в Республике Алтай, где в 2012 г. он сократился по сравнению с предыдущим годом почти наполовину.

Потребительский рынок СФО в 2000–2012 гг. характеризовался достаточно высокими темпами роста оборота розничной торговли, за этот период он вырос в 3,3 раза, при среднем росте по РФ в 3,1 раза. Негативное влияние на потребительский рынок оказал мировой финансово-экономический кризис, снижение оборота розничной торговли в 2009 г. в округе было гораздо более существенным, чем по РФ в целом (рисунок 5).

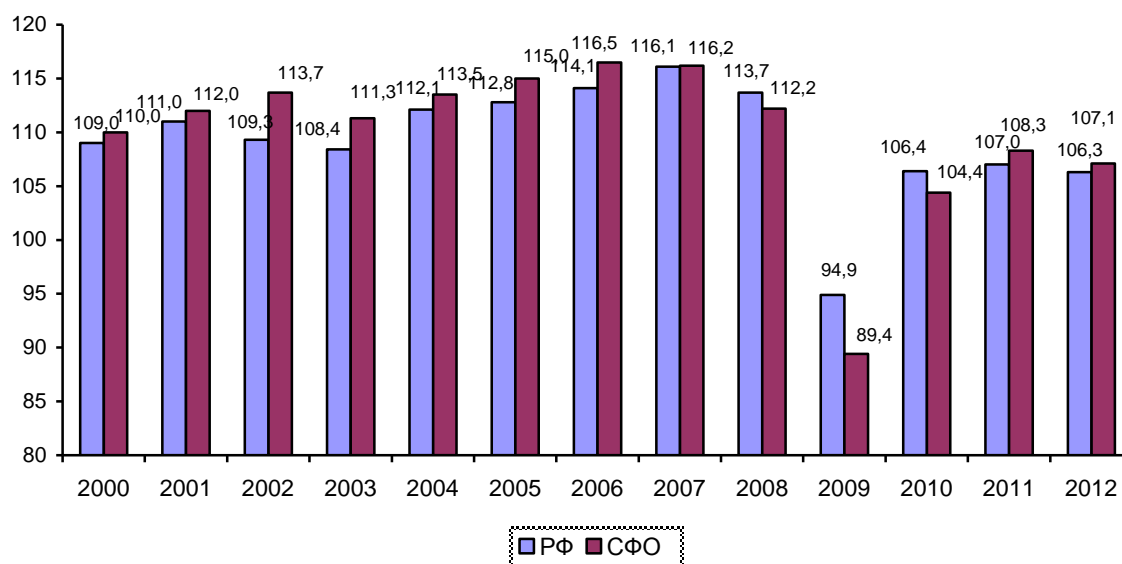


Рис. 5. Динамика оборота розничной торговли Сибирского федерального округа и Российской Федерации в 2000–2012 гг., в процентах к предыдущему году

В 2010–2012 гг. темпы роста оборота розничной торговли в СФО, как и по РФ значительно замедлились по сравнению с докризисным уровнем. Выше среднего уровня по округу (21,1%) за этот период прирост оборота достигнут в Республике Хакасия (43,6%), Омской области и Алтайском крае (примерно по 34%), наименьший прирост сложился в Иркутской (5,8%), Кемеровской (11,7%) областях и Красноярском крае (12,2%). При этом следует отметить, что на долю Красноярского края приходится 18% объема оборота розничной торговли округа, на Кемеровскую область — 14%, на Иркутскую — 11%.

Одной из характеристик состояния потребительского рынка является динамика потребительских цен. Изменение цен на потребительском рынке СФО в 2000–2012 гг. в целом соответствовало среднероссийской тенденции (рисунок 6). До 2006 г. включительно здесь наблюдалось снижение темпов роста цен (как и по России в целом), в 2007–2008 гг. было отмечено нарастание инфляционных процессов, которое в 2009–2012 гг. сменилось их некоторым снижением и стабилизацией примерно на уровне 6,3–6,7%.

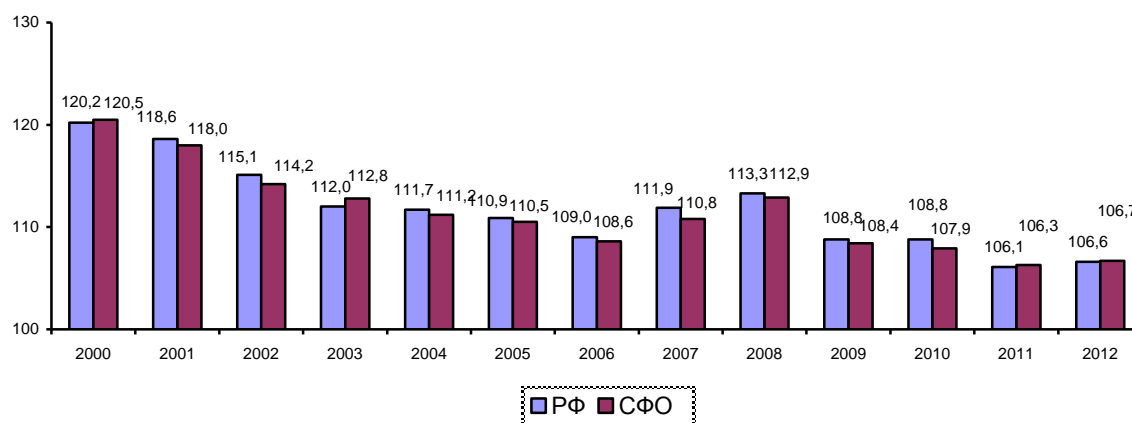


Рис. 6. Индексы потребительских цен по Российской Федерации и Сибирскому федеральному округу в 2000–2012 гг., декабрь к декабрю предыдущего года, в процентах

Уровень жизни населения. Для характеристики жизненного уровня населения можно использовать такие макроэкономические индикаторы как реальные денежные доходы, характеризующие динамику уровня благосостояния населения, и уровень безработицы, характеризующий социальную стабильность (или нестабильность) в обществе.

Изменение уровня реальных денежных доходов населения СФО и РФ в целом представлено на рисунке 7, где видно, что динамика уровня благосостояния населения округа несколько ниже средних показателей по РФ, но в целом соответствует общероссийской тенденции его постепенного роста. Как и по РФ в целом, на динамику уровня благосостояния населения округа существенное влияние оказал мировой финансово-экономический кризис, причем даже в большей степени. Уровень реальных денежных доходов населения в 2009 г. здесь снизился на 5,8% по сравнению с предыдущим годом (по РФ прирост составил 1,8%), за 2010–2012 гг. прирост в округе составил 8,3%, по РФ — 11,7%.

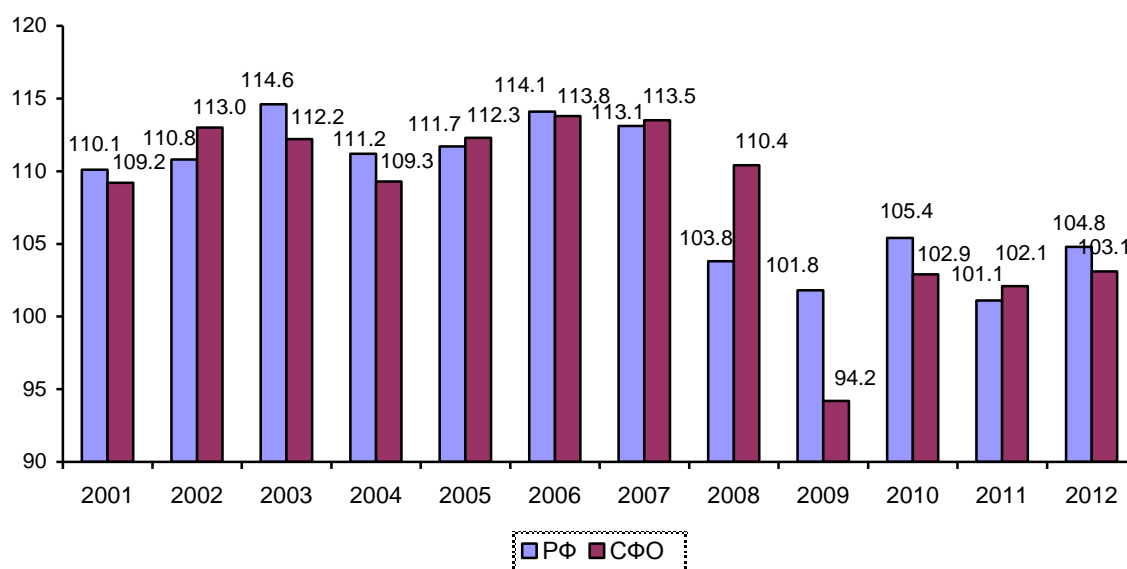


Рис. 7. Динамика реальных денежных доходов населения Сибирского федерального округа и Российской Федерации в 2001–2012 гг., в процентах к предыдущему году

Говоря об уровне благосостояния населения, следует обратить внимание на такой показатель как «среднедушевые денежные доходы населения», на протяжении всего рассматриваемого периода (2000–2012 гг.) их уровень в СФО отставал от среднероссийского показателя. В 2000 г. отставание составило 17%, в 2012 г. разрыв увеличился до 21%. По уровню среднедушевых доходов СФО занимал в 2012 г. седьмое место, опережая лишь Северо-Кавказский округ.

Отставание от среднероссийского уровня среднедушевых денежных доходов в 2012 г. наблюдалось во всех субъектах Федерации, входящих в СФО, наилучшим было положение Красноярского края, где процентное соотношение со среднероссийским показателем составило 94,3%, худшим — Республики Тыва (64,3%).

Неблагополучной можно назвать и ситуацию на рынке труда СФО, уровень безработицы здесь традиционно превышает среднероссийский, о чем свидетельствуют данные, представленные на рисунке 8. В 2012 г. уровень безработицы в СФО (7,1%) был одним из самых высоких среди федеральных округов, выше только в Северо-Кавказском федеральном округе (13,1%).

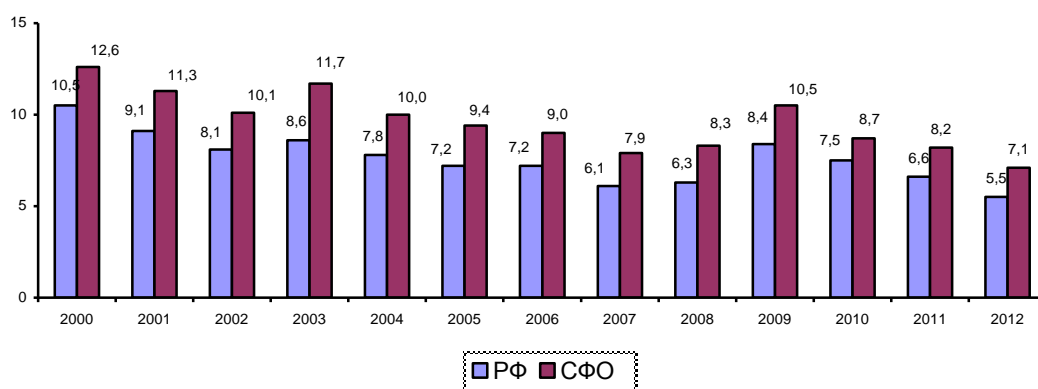


Рис. 8. Уровень безработицы в Сибирском федеральном округе и Российской Федерации в 2000–2012 гг., в процентах к численности экономически активного населения

В большинстве субъектов Федерации, входящих в состав СФО, уровень безработицы превышает среднероссийский. Самая напряженная ситуация на рынке труда наблюдается в Республике Тыва, где в 2012 г. уровень безработицы составил 18,4%. Значительно выше среднего уровня по РФ и СФО уровень безработицы в Республике Алтай (11,6%) и Забайкальском крае (10,6%). Наиболее благоприятной ситуация на рынке труда является в Красноярском крае (5,5%) и Новосибирской области (5,6%).

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы о наиболее общих тенденциях развития СФО в 2000–2012 гг.:

- динамика основных макроэкономических индикаторов СФО в целом соответствует среднероссийским тенденциям;
- на динамику макроэкономических показателей существенное влияние оказал мировой финансово-экономический кризис, следствием которого явилось значительное замедление темпов экономического роста или даже абсолютное снижение отдельных показателей в 2009 г. по сравнению с предыдущим годом;
- итоги развития в 2010–2012 гг. свидетельствуют о некоторых положительных изменениях в экономическом развитии СФО и его регионов: превышение среднероссийских темпов прироста наблюдается по промышленному производству, объему инвестиций в основной капитал;
- вместе с тем обращают на себя внимание достаточно низкие темпы роста объема ВРП по сравнению со среднероссийскими показателями, а также негативные явления в социальной сфере, выраженные в невысоком уровне благосостояния населения округа и более высоком уровне безработицы.

OLIGOPOLY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN GLOBALIZATION CONDITIONS

S. N. Lyubyashchenko

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In this paper, we describe the trend of market concentration in the context of globalization, the formation of strategic groups in the industries of Russia. Enhancing the integration process is the basis for the formation of the modern model of an oligopolistic market, which contains the elements of competition in combination with the coordination of the activities of firms in the markets. This structure of the market can be described as optimal at this stage of economic development, as it provides the basic parameters of the effective functioning of the industrial markets.

Key words: globalization, grouping, integration, competition, concentration, oligopoly, efficiency.

ОЛИГОПОЛИИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

С. Н. Любященко

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

В докладе рассмотрены тенденции роста концентрации на отраслевых рынках в условиях глобализации, процессы формирования стратегических групп в отраслях промышленности России. Усиление интеграционных процессов является основой для образования современной модели олигополистического рынка, которая содержит в себе элементы соперничества в сочетании с координацией деятельности фирм на рынках. Данная структура рынка может быть названа оптимальной на данном этапе развития экономики, поскольку обеспечивает основные параметры эффективного функционирования отраслевых рынков.

Ключевые слова: глобализация, группирование, интеграция, конкуренция, концентрация, олигополия, эффективность.

Введение

Проблема эффективного функционирования отраслевых рынков до сих пор сохраняет неопределенность при исследовании экономики индустриально развитых стран, что определяет еще большую актуальность для Российской экономики. В настоящее время особую значимость принимают вопросы антимонопольного регулирования и поддержки конкурентных структур. Ученые разных стран пытаются найти ответ на вопрос о том, какие рыночные структуры являются наиболее эффективными, устойчивыми и жизнеспособными, опираясь на теоретические подходы к пониманию конкуренции и целей антимонопольной политики.

Происходящая реструктуризация в промышленности отражает процессы группирования предприятий и свидетельствует об их желании действовать скоординировано в направлении достижения большей прибыли, уклоняясь от напряженной конкуренции. Поэтому представляется актуальным исследование эффективности функционирования отраслевых структур в условиях образования групп предприятий (коалиций, стратегических групп), что является отражением объективных тенденций роста уровня концентрации.

В связи с этим, целью данной работы является обобщение факторов, влияющих на процесс горизонтального группирования предприятий на отраслевых рынках, а также преимуществ трансформации структуры рынков в олигополии особого типа, сочетающие в себе элементы соперничества и кооперации.

1. Глобализация как причина трансформации структуры промышленности России

Анализ деятельности предприятий на реальных рынках позволяет утверждать о том, что структура большинства отраслевых рынков не является стабильной, а постоянно изменяется в на-

правлении роста концентрации в результате выбора и проведения кооперативной политики со стороны продавцов. Каковы же причины роста концентрации и интеграции предприятий в промышленности России и других стран?

В последние десятилетия экономики индустриально развитых стран сильно изменились, поскольку современный мир переживает процесс глубокой трансформации. Среди ученых различных направлений выдвигаются концепции о создании нового «информационного общества», «общества массового потребления», «нового индустриального общества», и т.д., и каждый из них затрагивает процесс глобализации. Это понятие используется для характеристики различных процессов, таких как всемирной экономической, политической и культурной интеграции, объединения мирового хозяйства в единый рынок. На этой основе происходит формирование единой мировой сетевой рыночной экономики.

Взгляды на причины глобализации являются дискуссионными. Историки связывают этот процесс с развитием капитализма. Экономисты видят причину глобализации в транснационализации финансовых рынков и бурном росте международной торговли. Политологи делают упор на распространение демократических организаций. Имеются информационно-технологические подходы к объяснению процессов глобализации. Развитие информационных технологий способствует ускорению этого явления.

2. Динамика концентрации производства в промышленности России

Анализ тенденций концентрации производства в отраслях Российской промышленности и развитых стран позволяет говорить о трансформации отраслей в сторону роста концентрации и укрепления олигополий. Элементами современных олигополистических структур являются крупные ТНК, стратегические группы (коалиции), ФПГ, корпоративные сети, ассоциации, которые все больше расширяются и укрепляют свои позиции не только на национальном рынке, но и на мировом и являются ядром российской промышленности [2].

Оценить изменения уровня совокупной концентрации в России позволяют данные о долях крупнейших компаний в прибыли, полученной в экономике страны за год. В таблице 1 представлены расчеты автора, проведенные по данным журнала Эксперт, характеризующие место 100 и 200 крупнейших компаний в экономике России.

Общая тенденция такова, что доля крупнейших корпораций в экономике страны растет, начиная с 1998 года, что свидетельствует о повышении уровня совокупной концентрации.

Таблица 1

Доли 100 и 200 крупнейших компаний в экономике России

Год	Вся экономика	100 крупных компаний	200 крупных компаний	Доля 100 компаний, %	Доля 200 компаний, %
Прибыль по экономике в целом, млн руб.					
1995	250599	97494,5	105222,3	38,9	42
1996	124989	93540,8	95384,5	74,8	76,3
1997	173998	118720,9	121187,2	68,2	69,9
1998	-115111	-1824,3	-12984,4	1,6	11,3
1999	723158	-10395	-5623,3	-	-
2000	1190597	601492,3	627850,3	50,5	52,7
2001	1141253	591278,8	616691,5	51,8	54
2007	8746652	2382441	2547560	27,24	29,13
2008	10488515	2869326	3054578	27,36	29,13
2009	9334151	2254836	2356290	24,16	25,25
2010	9866197	2151640	2311611	21,81	23,43
2011	10428570	3329403	3609654	31,93	34,62

Статистические данные о концентрации производства, рассчитанные с помощью показателей CR 3, 4, 6, 8 в таблице 2 (по доле крупнейших фирм в объеме отгруженных товаров собственного производства) позволяют сделать вывод о тенденции роста как в добывающей, так и в обрабатывающей промышленности [3].

Концентрация производства по видам экономической деятельности (в процентах)

Год	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
CR-3			
2008	21,5	12,4	10,7
2009	21,9	15,2	17,4
2010	23,4	15,1	16,8
2011	34,3	16,3	16,0
CR-4			
2008	24,5	14,1	13,6
2009	25,1	17,4	20,1
2010	28,1	17,5	20,0
2011	40,9	18,1	18,7
CR-6			
2008	30,1	17,4	17,9
2009	31,2	20,4	24,8
2010	35,7	20,6	24,6
2011	51,3	21,4	23,8
CR-8			
2008	34,6	19,9	21,6
2009	36,3	23,0	28,4
2010	41,4	23,1	28,2
2011	59,6	23,7	28,2

Рост концентрации в отраслях промышленности России и других стран продиктован необходимостью поиска направлений повышения конкурентоспособности предприятий. Успешное функционирование на мировых рынках обычно связывают с крупными корпорациями, имеющими возможность использовать эффект масштаба, гибкость производственной базы, внедрять инновации и осуществлять инвестиционные процессы в том числе НИОКР. Стремление к максимизации прибыли ведет к образованию разного рода коалиций и свидетельствует о непрерывной реструктуризации промышленности России; в этом заключается процесс формирования все более эффективных механизмов функционирования. В настоящее время даже крупные компании нельзя охарактеризовать, как совершенно независимые, поскольку сохраняется и усиливается тенденция к заключению стратегических альянсов, движению к «организованным» рынкам, которые являются более высокой формой эволюционного развития рынков. В связи с этим, на современном этапе развития отраслевых рынков такая модель как сгруппированная олигополия с элементами соперничества заслуживает внимания со стороны ученых, общества и государства.

3. Современная модель олигополии: основные черты, преимущества

В экономической литературе принято деление стратегических альтернатив предприятий в отраслях олигополистического типа на две группы, которые противопоставляются друг другу и приводят к полярно противоположным результатам деятельности фирм и отраслевых рынков — это стратегия противодействия и кооперации. Указанные альтернативы поведения признаются, как основные конкурентные стратегии фирмы в олигополии, однако практика показывает, что взаимодействие предприятий на реальных рынках строится на сочетании двух тенденций — соперничества и кооперации. Рост концентрации, как правило, вызван образованием стратегических групп, которые соперничают друг с другом в сфере реализации товаров, улучшении их качества, повышении уровня сервиса, оптимизации издержек производства и т.д. В связи с этим, необходимо обосновать, какая из стратегических альтернатив поведения предприятий приводит к оптимальным результатам функционирования рынков с позиции государства, потребителей и производителей.

По своей внутренней природе олигополистические отраслевые рынки обрабатывающей промышленности России могут быть охарактеризованы как достаточно устойчивые структуры, которые сохраняют состав и соотношение сил участников на протяжении многих лет, что подтверждается статистическими данными. Предприятия с большей рыночной долей в условиях высокой отраслевой концентрации являются более стабильными; мелкие фирмы, которые составляют конкурентное ок-

ружение, являются менее устойчивыми, более динамичными и обуславливают процесс трансформации структуры отраслей с течением времени. Соотношение сил на отраслевых рынках между крупными интегрированными фирмами и более слабыми остается стабильным на протяжении последнего десятилетия.

В качестве альтернативной модели конкурентного рынка в нынешних условиях предлагается интегрированная олигополия (сгруппированная) с элементами соперничества между коалициями. Такая модель может рассматриваться в качестве «второго наилучшего» решения по ряду причин. Во-первых, рост международной конкуренции способствует укрупнению предприятий. Группирование предприятий на отраслевых рынках является объективным процессом, который обусловлен интеграцией и консолидацией фирм на международном уровне. Влияние глобальных олигополий на структуру российской промышленности неизбежно, поскольку она постепенно интегрируется в мировую экономику, в результате появления на территории России иностранных компаний и расширения деятельности отечественных фирм за рубежом. Национальные интересы российских компаний в условиях глобализации требуют консолидации в более крупные и менее многочисленные структуры, в результате чего образуются олигополии.

При более мягких нормах антимонопольного законодательства и ограничениях на слияния иностранные фирмы могут в большей степени использовать эффект экономии крупномасштабного производства. Российские предприятия по сравнению с мировыми гигантами настолько слабы, что в одиночку не в состоянии эффективно конкурировать на мировых рынках. Укрупнение предприятий является так же одним из факторов, оказывающих влияние на инновационную деятельность. Как правило, крупные фирмы более склонны к внедрению инноваций, чем мелкие и средние, с целью сохранения своих позиций на рынке в будущем.

Во-вторых, лучшие результаты деятельности предприятий и отраслей наблюдаются при высокой концентрации производства и оптимальном группировании участников, т.е. объединении, основанном на научных принципах. Такое группирование олигополистов можно назвать созидательным, поскольку оно является основой для рациональной организации производства, ведущей к сокращению среднотраслевых издержек.

В-третьих, такой модели олигополии присуще сохранение элемента динамизма. Этому способствуют следующие факторы: неэффективные барьеры, зависимость экономики России от деловых циклов и мировых кризисов, потенциальная конкуренция со стороны смежных отраслей. Полностью избежать конкуренции в рамках такой структуры олигополии не возможно, хотя и желательно для предприятий. Элемент соперничества сохраняется в результате воздействия факторов внешней и внутренней среды.

В-четвертых, в условиях олигополии с дифференцированной продукцией элемент соперничества между коалициями (фирмами) способствует проведению научно-технических разработок в направлении поиска более качественных товаров, удовлетворяющих требованиям потребителей на внутреннем рынке и позволяющих эффективно конкурировать на мировом рынке; инноваций в системе управления и организации производства, что, в конечном счете, приводит к снижению издержек.

В-пятых, элемент соперничества создает стимулы для постепенного снижения издержек производства предприятиями в коалициях, в результате оптимизации производственного процесса, совместного использования ресурсов, что в итоге может привести к естественному и желаемому результату — снижению цен на продукцию. Этот процесс кардинально отличается от ценовых войн, поскольку является протяженным во времени и плавным, нацеленным на долгосрочное эффективное функционирование. Такое соперничество содержит в себе признаки созидательности в отличие от разрушительной ценовой конкуренции, которая не может рассматриваться как оптимальная стратегия в долгосрочном периоде. На практике предприятия избегают такого типа поведения, используя различные формы координации деятельности, такие как сговор, ценовое лидерство и т.д.

Различные стратегические группы могут преследовать различные цели, например, снижение уровня издержек, дифференциация продукции, совершенствование технологии или обслуживания. Выбор одной из них часто влечет за собой жертву в других областях стратегии. Однако, несомненно, что стратегические группы, конкурирующие между собой, должны постоянно следить за разницей между их уровнем издержек и уровнем, достигнутым другими группами, у которых главная стратегия — это снижение издержек. Если эта разница становится слишком большой, то возникает угроза переключения потребителей на продукцию других стратегических групп с низкими издержками и ценами, даже не смотря на качество, сервис, технологическое совершенство или другие характеристики продукта. В этом смысле относительная позиция различных групп по уровню издержек является ключевым стратегическим фактором.

В качестве угрозы согласованных действий олигополистов называют необоснованное завышение рыночных цен. Такие случаи возможны и наблюдаются в реальной действительности, поэтому задача антимонопольных органов состоит в том, чтобы их выявить.

Другим доводом против кооперативной политики на рынке является утверждение о возможности создания искусственного дефицита продукции. На наш взгляд, данное высказывание экономистов кажется необоснованным и несовместимым со структурированной моделью олигополии. По данным статистики предприятия в отраслях обрабатывающей промышленности обладают избыточными производственными мощностями. Любая попытка сокращения производства одной из фирм или коалицией приведет к увеличению загрузки мощностей другой фирмой (коалицией) и может быть полностью компенсировано. Осознание своей взаимозависимости сводит возможность реализации такой стратегии к нулю, поскольку ни один из олигополистов не пожелает сознательно сократить свою рыночную долю, уступив ее сопернику.

Таким образом, сгруппированная олигополия содержит в себе единство элементов, которые присущи конкурентным рынкам, и которые связывают с эффективным функционированием:

1. Создание стимулов для сокращения издержек производства и цен.
2. Удовлетворение потребности потребителей в качественных и надежных товарах, высоком уровне сервиса.
3. Стимулирование развития научно-технического прогресса в результате создания улучшенных товаров и услуг, технологий и процессов.

Сохранение элемента соперничества в сочетании с согласованностью действий и рациональной организацией производства позволяет идентифицировать сферы совместных интересов рыночных агентов — государства, потребителей и производителей, несмотря на их кажущуюся полярность. Приоритетные интересы каждой стороны обозначены стрелками на рисунке 1.

Однако полностью разделить интересы трех рыночных агентов не представляется возможным, поскольку по своей природе они тесно переплетаются, имеют причинно-следственные связи и должны рассматриваться как взаимоподчиненные стратегии. Главной стратегической задачей любого государства является устойчивое развитие экономики и повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Все остальные стратегии носят подчиненный характер, без реализации которых невозможно достичь главной цели.

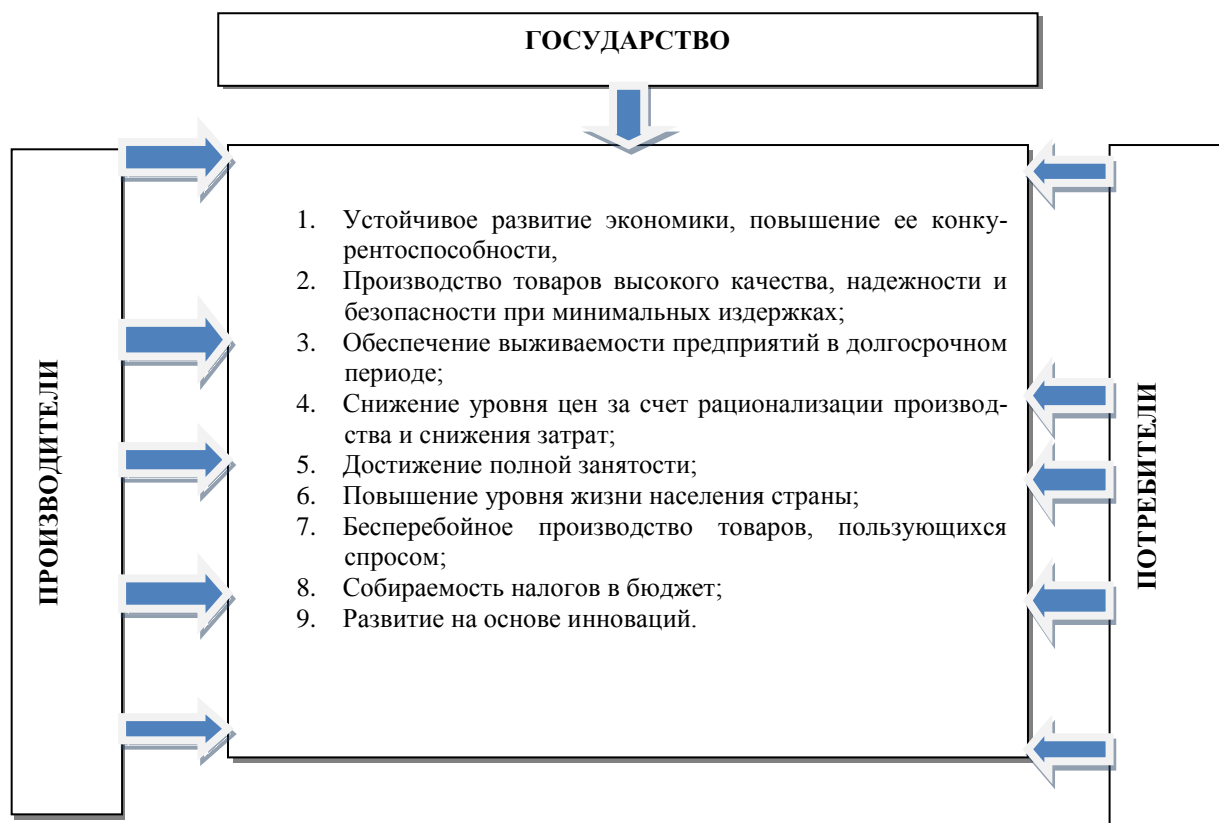


Рис. 1. Сферы совместных интересов рыночных агентов

Таким образом, такая организованная структура отраслевого рынка как сгруппированная олигополия в сочетании с внутренним динамизмом несет в себе зерно устойчивого развития экономики и может рассматриваться как оптимальная модель с позиции производителя, потребителя и государства.

Заключение

Возможность использовать эффект масштаба, расширять ассортимент, внедрять инновации и осуществлять инвестиционные процессы в том числе НИОКР намного выше в условиях совместных действия предприятий при объединении их в стратегические группы. Стремление к максимизации прибыли ведет к образованию разного рода коалиций на отраслевых рынках и свидетельствует о непрерывной реструктуризации промышленности России. Усиление тенденции к заключению стратегических альянсов, движению к «организованным» рынкам [2], можно расценивать как образование олигополии нового типа, при которой стратегии соперничества и кооперации являются неразделимыми и являются следующей ступенью эволюционного развития рынков. В связи с этим, определены сферы совместных интересов рыночных участников, которые возможно реализовать в рамках рассматриваемой модели олигополии.

Библиография

1. Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Структурные преобразования промышленного предприятия. Новосибирск: НГУ, 2001. 215 с.
2. Евсеенко А., Зверев В., Огрызко К., Унтура Г., Организованная конкуренция на региональных рынках РФ, препринт ИЭиОПП СОРАН, Новосибирск, 1999. 28 с.
3. Промышленность России 2012. Статистический сборник.

THE EFFECT OF DEMOCRACY, ECONOMIC STABILITY AND POLITICAL STABILITY ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT

B. Molaie, A. Ahmadi

Baneh Payamnoor University, Iran

According to economic theories, investment is one of the most critical agents for economic growth. There are many ways for capital absorption that foreign direct investment is one of most effective ways. Therefore, it is necessary to identify influential agents on FDI for stable and sustainable economic growth, scientifically. In recent decades, democracy has been emphasized more than every time. Foreign direct investment and democracy process are significant from many viewpoints. Thereupon, the purpose of this study is the comparative investigation of relation between democracy and foreign direct investment in three groups of countries including 36 developed, 68 developing and 34 least developed countries between the second half of 1995–2010 decade by panel data method. Hypothesis of this study is that from statistical viewpoint there is a meaningful difference between the effect of democracy on foreign direct investment in developed, developing and least developed countries. Obtained results show that democracy influence on foreign direct investment is positive and meaningful, negative and meaningful and meaningless in developed, developing and least developed countries, respectively. In addition, the effect of economic growth, economic stability, political stability and inflation agents in three mentioned groups of countries on foreign direct investment have been investigated as other independent variables.

Key words: Foreign direct investment (FDI), Democracy, Panel data, 138 world's countries.

ВЛИЯНИЕ ДЕМОКРАТИИ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ НА ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Б. Молайе, А. Ахмади

Университет Паяме Нур, Бане, Иран

В соответствии с положениями экономической теории, инвестиции — один из наиболее критических факторов экономического роста. Есть множество способов привлечения капитала, прямые иностранные инвестиции являются одним из наиболее эффективных путей достижения этой цели. В докладе ставится задача исследовать факторы, влияющие на прямые иностранные инвестиции. В последние десятилетия демократизации придается особое значение. Прямые иностранные инвестиции и процессы демократизации важны с различных точек зрения. В работе выполнено сравнительное исследование взаимосвязи между уровнем демократии и объемом прямых иностранных инвестиций в трех группах стран (36 развитых, 68 развивающихся, 34 слаборазвитых), использованы данные в виде многомерного временного ряда (1995–2010 г.г.). Данное исследование строится на предположении, что, со статистической точки зрения, существует значительная разница между влиянием демократии на прямые иностранные инвестиции в развитых, развивающихся и наименее развитых странах. Полученные результаты показывают: воздействие демократии на прямые иностранные инвестиции положительно и значительно, негативно и существенно, и незначительно в развитых, развивающихся и слабо развитых странах соответственно. Кроме того, было изучено влияние экономического роста, экономической стабильности, политической стабильности и инфляционных факторов в качестве независимых переменных на прямые иностранные инвестиции в трех указанных группах.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции (FDI), демократия, данные многомерного временного ряда, страны мира

1. Introduction

One of most important immense goals of economy is continuous and sustainable economic development. Achieving economic growth and development is an aim that all governments and economic analyzers emphasize it. Many agents are engaged in economic growth that in all economic growth patterns and theories, capital has been identified as propulsion force and determining agent of economic growth. In addition, due to deep technology gap and problems such as lack of financial sources, knowledge and management developing countries have intense difference of percapita income and competitive power with respect to developed nations. Therefore, developing countries should investigate FDI influx for reducing technology gap and increasing competitive power in order to achieve sustain economic growth and development, because FDI influx into host nation leads to financial support, technology, knowledge and management transmission that could eliminate economic obstacles from developing countries including Iran's economy.

In recent decades, democracy has been discussed more than anytime and is an epidemic belief. It appears all of non-fascist political leaders embellish their remarks by democratic statements. They found that democracy is a positive word that people identify it as “pretty”, “acceptance” and “legitimation”. The reason is obvious; all over the world, people comprehend obviously that it is in democratic condition that right of political destiny determination and opportunity for recess of suffer and disappointment due to oppression and injustice is realized that is pursued by elites or parts of society that demand progress and extension of their power. (Tool, 1980)

Democracy is a composite concept that composed of several fundamentals that all democratic theories endorse it. Of course, democracy is a relative subject that gets mature by more institutions that struggle for its realization. Principles such as people sovereignty, political equality, public supervision and rule originality are essential characteristics of all democracies. (Amir Kuasemi, 2008)

Regarding this fact that one effective agent on FDI absorption is economic and political stability and also economic, political and social stability are related with each other and have mutual relationships, one could argue that democratic governments acquire their authority through political stability, potentially. Whereas, stability of autocratic states often relies on dictator's behavior. As a result, those states that are ruled by democratic principles are appropriate place for FDI. In addition, in these societies due to people responsibilities and perpetual supervision of government performance, less bribery is observed and people have equal positions based on constitution. Therefore, foreign investors decide with more trust and security and this fact reduces risk of investment.

Studies show that democracy impresses economic variables such as economic development, income distribution, FDI, inflation and other influential economic parameters. In fact, briefly speaking, one could say that these variables have relation with democracy and are impressed by it. In addition, among these variables FDI is impressed by democracy.

In this study, comparative investigation of relation between democracy and foreign direct investment in three different groups of countries i.e. developed, developing and least developed nations has been conducted. Therefore, this study effort to lighten the role of democracy on FDI influx in 138 nations of world including 36 developed, 68 developing and 34 least developed countries during period of 1995–2010.

2. Theoretical background

Up to 1960s, there was no independent FDI theory and FDI concept discussed as a part of international capital and so many aspects and important properties of this concept were disregarded. After 1960s due to increase of FDI bulk, many attempts made to describe possible causes, stimulants, time and place of FDI incidence (Jones, 2005, 27).

By emphasizing FDI, this concept theorized in various fields such as: economy, politics, international trade, political geography and organizations theory.

Before Stephen Hymer there was no special FDI theory about FDI, because this concept has treated as other capital transmission methods. Hymer was the first one who discrete FDI investment from other forms of investments and defined it based on capital control by investor and its special properties. Hymer theory had been established on market deficiencies that refer to subject such as obstacles of market entry, removing competition and exploiting special advantages of company. Hymer theory criticized by many researchers, from this perspective that he emphasized structural role of market considerably and disregarded important agent of transaction expenditure. Other criticisms on Hymer theory was ignoring positional dimension of FDI from one hand and determining agents related to FDI time from other hand.

In 1960s, life cycle of product theory overrule on FDI concept. Main cause of FDI significance and its widespread in this decade stem from this fact that this theory explains behavior of U.S.A multinational corporations, in which, was main source of universal FDI on that time. At the beginning of 1970s, by emerge of Europe and afterward Japan as the main sources of FDI issuance, this theory loses its explanation power. Therefore, Vernon (1979) accepts faints of product life cycle's theory including its irrational main assumption that companies have different conditions in local markets with respect to global markets. According to the critics' regards the question of massive production undermined by emergence of flexible methods of production.

In 1970s with increase of multinational corporations in global economy, theories went toward description the role of these companies. Herein, most important theories were internalizing theories that unlike past theories that emphasize mainly on market deficiency, they stresses on transaction costs. Based on these theories, accumulation and internalizing knowledge are main motives of companies for FDI. According to Buckley and Casson (1976) this theory was the only one that had explanation power of FDI after World War II period.

With increase of trans-border competition between multinational corporations and subsequently globalization and global mutual dependence of these corporations together, some authors pursue the role of strategy in FDI theory. Base of this theory was theoretical literature of games and organizations on 1970s. Despite the aggregation of FDI in few countries and several robust multinational corporations, role of competition and strategy in global economy and specially progressive trend of merging huge corporations together on 1970s, this theory sustain its significance.

In the end of 1970s, compilation of both classes of FDI theories, internalize theories and those theories that are based on market's structural deficiencies form FDI descriptive framework in the cast of Dunning eclectic paradigm. Anyway, eclectic approach has not been away from criticism. For example, it is argue that this paradigm incorporate a wide spectrum of theories and variables for FDI explanation that instead of makes this paradigm into a theory, make it a dictionary of theories. Another criticism is that none limbs of current eclectic paradigm regard strategic motives of FDI. In addition, Dunning (1981) argue that two main issues emerge that, hereafter; FDI could not be a part of neoclassic capital theory: Firstly, FDI is more than capital transmission and include cases such as technology transmission, organizational and management skills. Secondly, unlike capital influx that material and transmission funds took place between two independent sects of market, in FDI transmission take place inside borders of a company. Anyway, paradigm that nowadays intends to describe FDI should be modified with new ideas and reflects contemporary FDI tendencies. These new tendencies include progressive significance of knowledge in global economy, free cross-borders markets and increase foreign investment in the form of "merger and acquisition"

3. Methodology

In this study panel data have been used for evaluating pattern of 1995–2010 period and regression relation between democracy and foreign direct investment in 138 countries with three different development levels has been obtained, finally evaluated results are compared with each other.

United Nations organization has published a list for 186 member countries based on human development index on 2013 March, 14th that divided them into four groups with different development levels, i.e., extremely developed, highly developed, moderate developed and low developed countries. Development of a country is evaluated by statistical indexes such as per capita income (Gross Domestic product), life expectancy and illiteracy rate and so on. UN organization offered a combinational index of abovementioned statistical agents as human development index in order to evaluate human development index of those countries whose economic data is available.

The UN HDI is a statistical measure that gauges a country's level of human development. While there is a strong correlation between having a high HDI score and a prosperous economy, the UN points out that the HDI accounts for more than income or productivity. Unlike GDP per capita or per capita income, the HDI takes into account how income is turned "into education and health opportunities and therefore into higher levels of human development." Since 1990, Norway (2001–2006, 2009–2011), Japan (1990–91 and 1993), Canada (1992 and 1994–2000) and Iceland (2007–08) have had the highest HDI score. The top 47 countries have scores ranging from 0.805 in Croatia to 0.943 in Norway.

Among these 47 countries 36 of which have required data for present investigation are selected as follows:

Norway- Australia- United States- Netherlands- Germany- New Zealand- Ireland- Sweden- Switzerland- Japan- Canada- South Korea- Denmark- Israel- Belgium- Austria- Singapore- France- Finland- Slovenia- Spain- Italy- United Kingdom- Czech Republic- Greece- Cyprus- Estonia- Slovakia- Hungary- Poland- Chile- Lithuania- Portugal- Latvia- Argentina- Croatia.

A developing country, also called a less-developed country (LDC) is a nation with a low living standard, undeveloped industrial base, and low Human Development Index (HDI) relative to other countries³. Based on Human Development Index (HDI) Countries with high, medium and low human development are classified in developing countries.

In this study, nations with high and moderate HDI are considered as developing nations and those with low HDI categorized discretely in a group as least developed nations because have not reached a considerable development.

In this study, 68 developing countries which possess all required data for present study have been selected. These countries are as follows:

Bahrain- Belarus- Uruguay- Kuwait- Russian Federation- Romania- Bulgaria- Saudi Arabia- Panama- Mexico- Costa Rica- Libya- Malaysia- Serbia- Trinidad and Tobago- Kazakhstan- Albania- Venezuela- Georgia- Lebanon- Iran- Peru- Macedonia- Ukraine- Mauritius- Bosnia and Herzegovina- Azerbaijan- Oman- Brazil- Jamaica- Armenia- Ecuador- Turkey- Colombia- Sri Lanka- Algeria- Tunisia- Dominican Republic- Fiji- Jordan- China- Thailand- Gabon- El Salvador- Bolivia- Mongolia- Paraguay- Egypt- Moldova- Philippines- Syrian Arab Republic- Guyana- Botswana- Honduras- Indonesia- South Africa- Kyrgyzstan- Viet Nam- Namibia- Nicaragua- Morocco- Cape Verde- Guatemala- Ghana- India- Cambodia- Lao People's Democratic Republic- Swaziland

Among least developed nations which according to UN organization categorization are identified as countries with low HDI, 34 of them have all required data, therefore, selected for this group. These nations are as follows:

Congo- Solomon Islands- Kenya- Bangladesh- Pakistan- Angola- Myanmar- Cameroon- Madagascar- Tanzania- Nigeria- Senegal- Papua New Guinea- Nepal- Lesotho- Togo- Yemen- Haiti- Uganda- Zambia- Djibouti- Gambia- Benin- Rwanda- Malawi- Sudan- Guinea Bissau- Sierra Leone- Burundi- Guinea- Mali- Burkina Faso- Mozambique- Niger

In this study, for evaluating FDI, GDP and inflation (I) variables and also economic stability (ES) World Development indicator (WDI) data were used. For evaluating political stability (PS) worldwide Governance indicator (WGI) and for democracy variable polity IV data set were used.

4. Specify and model assessment

4-1- Unit root test

First of all, statistical characteristic of variables which are used in model should be investigated from conservativeness and probable existing of unit root point of views.

Unit root test of Philips-Perron (PP), extended Dickey-Fuller (ADF) and Pesaran and Shin (Im) tests for all three models has been conducted.

Results show that in model of developed nations GDP and economic stability variables have been conserved in 1st difference level, other variables are conservative in 5 % level; strictly speaking, null hypothesis based on non-conservativeness of them at 5 % level is denied. Therefore, these 4 accumulated variables are zero order or I(0), in addition GDP and economic stability in 1st difference level are accumulated zero order or I(0). Results are shown in table (1).

Table 1: Results of unit root test in developed nations

Variables	(PP) test statistic	P-value	(ADF) test statistic	P-value	(Im) test statistic	P-value	Accumulation order
Democracy	90.4233	0.0000	61.9064	0.0000	-5.43024	0.0000	I(0)
FDI	235.771	0.0000	222.720	0.0000	-8.72237	0.0000	I(0)
Economic stability	114.819	0.0010	124.589	0.0001	-3.54976	0.0002	I(0)
Political stability	182.645	0.0000	140.440	0.0000	-4.29083	0.0000	I(0)
d ₁ (Inflation)	324.567	0.0000	271.012	0.0000	-12.2965	0.0000	I(0)
d ₁ (GDP)	158.358	0.0000	143.098	0.0000	-4.91540	0.0000	I(0)

Source: Research calculations

In model of developing nations GDP and democracy variables have been conserved in 1st difference level, other variables are conservative in 5 % level; in other word, null hypothesis based on non-conservativeness of them at 5 % level is denied. Therefore, these 4 accumulated variables are zero order or I(0) and GDP and democracy in 1st difference level are accumulated zero order or I(0). Table (2) shows obtained results.

Table 2: Results of unit root test in developing nations

Variables	(PP) test statistic	P-value	(ADF) test statistic	P-value	(Im) test statistic	P-value	Accumulation order
FDI	201.014	0.0002	207.276	0.0001	-1.95952	0.0250	I(0)
Inflation	567.897	0.0000	536.730	0.0000	-36.0545	0.0000	I(0)
Economic stability	186.318	0.0013	188.783	0.0009	-3.19473	0.0007	I(0)
Political stability	217.957	0.0000	205.410	0.0001	-3.21026	0.0007	I(0)
d ₁ (Democracy)	146.392	0.0000	127.563	0.0000	-10.7729	0.0000	I(0)
d ₁ (GDP)	369.906	0.0000	334.740	0.0000	-8.52138	0.0000	I(0)

Source: Research calculations

In model of least developed nations GDP and democracy variables, economic stability and inflation have been conserved in 1st difference level; two other variables i.e. political stability and FDI are conservative in 5 % level. Therefore, these 2 accumulated variables are zero order or I(0) and GDP, democracy, economic stability and inflation in 1st difference level are accumulated zero order or I(0). Results are shown in table (3).

Table 3: Results of unit root test in least developed nations

Variables	(PP) test statistic	P-value	(ADF) test statistic	P-value	(Im) test statistic	P-value	Accumulation order
FDI	352.897	0.0000	279.076	0.0000	-10.9622	0.0000	I(0)
Political stability	174.989	0.0000	125.692	0.0000	-2.05504	0.0199	I(0)
d ₁ (Economic stability)	353.182	0.0000	298.088	0.0000	-13.4163	0.0000	I(0)
d ₁ (Democracy)	106.811	0.0000	99.1522	0.0000	-9.15584	0.0000	I(0)
d ₁ (Inflation)	364.169	0.0000	266.023	0.0000	-12.9754	0.0000	I(0)
d ₁ (GDP)	157.739	0.0000	132.263	0.0000	-4.13807	0.0000	I(0)

Source: Research calculations

Now, model and variables are introduced. Then, model calculation by Chaw test (Likelihood ratio) for determining whether the model is panel or pool has been done. If model be a panel one, Hausman test is used for determining whether panel model has constant effects or random ones. Afterwards, model has been estimated and then being falsely of model and also auto-correlation will be investigated. Finally, the model will be presented.

4-2 - Model introducing and used variables

According to present study and available data, following variables are used in model specification:

$FDI_{it} = f(D_{it}, I_{it}, ES_{it}, PS_{it}, GDP_{it})$ (1)

Variables:

FDI_{it} : foreign direct investment (BoP, current US \$) of 138 countries all over the world on (1995 — 2010) period

D_{it} : democracy of 138 mentioned countries on mentioned period

I_{it} : inflation of 138 mentioned countries on mentioned period

ES_{it} : economic stability of 138 mentioned countries on mentioned period

PS_{it} : political stability of 138 mentioned countries on mentioned period

GDP_{it} : gross domestic product (economic growth) of 138 mentioned countries (BoP, current US \$) on mentioned period

$i = 1, 2, 3, \dots, 138$

$t = 1995-2010$

In this study, for evaluating economic stability variable following relation has been used:

$$\text{Economic Stability} = \frac{\text{Total Reserves}}{\text{Imports}} \quad (2)$$

Where total reserve includes gold and imports includes import of goods and services with respect to current US \$ that economic stability variable acquired by dividing total reserves on total import.

4-3 - Models assessment and results discussion

4-3-1 - Developed countries model:

In developed countries model, evaluation method has been based on fixed effects. Selection of evaluation method was based on results of obtained tests in Eviews software, because after performing F-Lymr test (Chaw) it was determined that its model is panel data. In next stage, it was determined by using Hausman test that this model is fixed effects model.

And its model is as follows:

$$FDI_{it} = \beta_1 + \beta_2 D_{it} + \beta_3 d_1(I_{it}) + \beta_4 ES_{it} + \beta_5 PS_{it} + \beta_6 d_1 \log(GDP_{it}) + AR(2) + u_{it} \quad (3)$$

Initial results show that this model has two important forms. Firstly, regression has a strong auto — correlation because Durbin-Watson statistic is very low. Secondly, some coefficients are meaningless in 10% level; in addition, determining coefficient is very low and sign of some variables are in contradiction with

suggested theories. Therefore, based on spurious regression theory, probably in this portion there is a spurious regression. For solving mentioned problems, two time halts (second order auto-regression) are given to all 36 developed nations. Obtained results of model assessment for developed countries are shown in table (4)

Table 4: Results of model assessment for developed countries

Independent Variables	Dependent Variable: FDI		
	Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)		
	Coefficient	t-Statistic	Prob.
Democracy	9.97E+08	2.066404	0.0401
GDP (Economic Growth)	3.15E+09	2.754671	0.0064
Economic stability	2.80E+09	2.099635	0.0370
Political stability	1.65E+09	2.065153	0.0402
Inflation	-26812358	-0.510747	0.6101
c	-1.85E+10	-3.842055	0.0002
F-statistic	7.715114		
Prob(F-statistic)	0.000000		
R-squared	0.604391		
Adjusted R-squared	0.526052		
Durbin-Watson stat	2.243149		

Source: Research calculations

Coefficient of democracy variable (D) has a positive and meaningful effect, statistically, and is equal to 9.97E+08. It means that if democracy increases by 1%, foreign direct investment will increase by 9.97E+08 percent. Considering critical values, democracy variable in 5% level is meaningful and H_0 hypothesis that this variable in meaningless is denied certainly. This finding is consistent with result of present study that there is a positive and meaningful relation between democracy and foreign direct investment in developed countries.

Coefficient of GDP (economic growth) variable has a positive and meaningful effect equal to 3.15E+09 that refers to significance of FDI in developed countries. In other words, 1% increase of GDP leads to 3.15E+09 percent increase on foreign direct investment.

Coefficient of economic stability variable (ES) has a positive and meaningful effect equal to 2.80E+09. In other words, 1% increase of ES leads to 2.80E+09 percent increase on foreign direct investment.

Coefficient of political stability variable (PS) is positive and meaningful and equal to 1.65E+09 that refers to significance of PS on foreign direct investment in developed countries. In other words, 1% increase of PS leads to 1.65E+09 percent increase on foreign direct investment.

Coefficient of inflation variable (I) has not a meaningful influence on FDI in developed nations from statistical point of view, therefore has been denied.

Based on table, F test indicates that all of regression is meaningful.

Statistic value of Durbin-Watson is equal to 2.2 that is a very appropriate value and suggested that auto-correlation problem has been solved.

4-3-2- Developing countries model:

In developing countries model, evaluation method has been based on fixed effects. Selection of evaluation method was based on results of obtained tests in Eviews software, because after performing F-Lymer test (Chaw) it was determined that its model is panel data. In next stage, it was determined by using Hausman test that this model is fixed effects model.

$$FDI_{it} = \beta_1 + \beta_2 d_1(Dit) + \beta_3 I_{it} + \beta_4 \log(ES_{it}) + \beta_5 PS_{it} + \beta_6 d_1(GDP_{it}) + AR(2) + u_{it} \quad (4)$$

It is more likely that in this model there exist a spurious regression. For solving these problems, two time halts (second order auto-regression) is given to all 68 developing countries. Obtained results of calculation model for developing countries are shown in table (5).

Table 5: Results of model assessment for developing countries

Dependent Variable: FDI			
Independent Variables	Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)		
	Coefficient	t-Statistic	Prob.
Democracy	-58996	-2.33160	0.0203
GDP (Economic Growth)	0.027569	4.485447	0.0000
Economic stability	5.29E+08	4.504000	0.0000
Political stability	8.65E+08	4.934581	0.0000
Inflation	55902	5.77552	0.0000
c	4.15E+09	21.39485	0.0000
F-statistic	16.69856		
Prob(F-statistic)	0.000000		
R-squared	0.762044		
Adjusted R-squared	0.716409		
Durbin-Watson stat	1.547943		

Source: Research calculations

Coefficient of democracy variable (D) has a negative but meaningful effect, statistically, and is equal to -58996. It means that if democracy increases by 1%, foreign direct investment will decrease by -58996 percent. Considering critical values, democracy variable in 5% level is meaningful and this fact is consistent with result of present study that there is a meaningful relation between democracy and foreign direct investment in developing countries.

Coefficient of GDP (economic growth) variable has a positive and meaningful effect equal to 0.027569 that refers to significance of this variable on FDI in developing countries. In other words, 1% increases of GDP leads to 0.027569 percent increase on foreign direct investment.

Coefficient of economic stability variable (ES) has a positive and meaningful effect equal to 5.29E+08. In other words, 1% increase of ES leads to 5.29E+08 percent increase on foreign direct investment.

Coefficient of political stability variable (PS) is positive and meaningful and equal to 8.65E+08 that refers to significance of PS on foreign direct investment in developing countries. In other words, 1% increase of PS leads to 8.65E+08 percent increase on foreign direct investment.

Coefficient of inflation variable (I) has a positive and meaningful effect and is equal to 55902 that refers to significance of I on foreign direct investment in developing countries. In other words, 1% inflation increase leads to 55902 percent increase on foreign direct investment.

Based on table, F test indicates that all of regression is meaningful.

Statistic value of Durbin-Watson is equal to 1.54 and suggested that auto-correlation problem has been solved.

4-3-3- Least Developed countries model:

In the model of least developed nations pooled method has been used for model evaluation. Method selection for these countries is based on obtained results of conducted test in Eviews software. Because based on F-limber test, it was verified that method of this model is pooled. Least developed nations' model is as follows:

$$FDI_{it} = \beta_1 + \beta_2 d_1(D_{it}) + \beta_3 d_1(I_{it}) + \beta_4 d_1(ES_{it}) + \beta_5 PS_{it} + \beta_6 d_1 \log(GDP_{it}) + u_{it} \quad (5)$$

In model of least developed nations, a halt time (first order auto-regression) as cross sectional halt is assigned to all 34 least developed nations that this halt on 10 % level is meaningful for 14 nations and meaningless for 20 nations. Obtained results of estimated model are as follows:

Table (6): Results of estimated model for least developed nations

Dependent Variable: FDI			
Independent Variables	Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)		
	Coefficient	t-Statistic	Prob.
Democracy	54022318	1.286268	0.2002
GDP (Economic Growth)	7.80E+08	1.717572	0.0878
Economic stability	-1.27E+09	-3.060690	0.0026
Political stability	-4.17E+08	-2.042102	0.0428
Inflation	-167425	-2.290433	0.0233
c	4.00E+08	2.713403	0.0074
F-statistic	8.775812		
Prob(F-statistic)	0.000000		
R-squared	0.788571		
Adjusted R-squared	0.698714		
Durbin-Watson stat	1.809384		

Source: Research calculation

Coefficient of democracy variable (D) has no meaningful effect on FDI statistically in least developed nations and is denied.

Coefficient of GDP (economic growth) variable has a positive and meaningful effect equal to 7.80E+08. In other words, 1% increase of GDP leads to 7.80E+08 percent increase on foreign direct investment.

Coefficient of economic stability variable (ES) has a negative and meaningful effect equal to -1.27E+09. In other words, 1% increase of ES leads to -1.27E+09 percent decrease on foreign direct investment.

Coefficient of political stability variable (PS) is negative and meaningful and equal to -4.17E+08 that refers to significance of PS on foreign direct investment in least developed countries. In other words, 1% increase of PS leads to -4.17E+08 percent decrease on foreign direct investment.

Coefficient of inflation variable (I) has a negative and meaningful effect and is equal to -167425. In other words, 1% inflation increase leads to -167425 percent decreases on foreign direct investment.

Based on table, F test indicates that all of regression is meaningful.

Statistic value of Durbin-Watson is equal to 1.8 and suggested that auto-correlation problem has been solved.

5. Conclusion

Nowadays, increase of GDP (economic growth) and improving economic condition through ameliorating democracy is one of most important goals of politicians. What could be deduce from comparative study of economic condition is that developing countries should pay more attention to democracy, because it is one of most critical sources of economic development and improving national income that in most developing nations has not an appropriate condition. In addition, because one duty of democratic governments is observing and respecting possession rights, hereby democracy affects FDI influx. From other hand, democratic governments due to supporting benefits of all individuals of society intend foreign investments that do not cause loss of domestic producing and local industries. Therefore, generally FDI could leads to decrease or increase of FDI influx. Although, much efforts has been devoted to improve democracy all over the world, but these endeavors should be intensified and encompasses contemporary issues of modern world.

Foreign direct investment has a critical role in economic growth because leads to technology, knowledge and management transmission; because of this fact all countries seeking more foreign capital absorption. In addition, FDI have a strong influence on reducing technology gap and increase of competitive power.

This study with a comprehensive outlook to theoretical background of democracy and foreign direct investment relation investigated relation between these two variables for 138 nations in three different groups including 34 developed, 68 developing and 34 least developed nations during period of 1995-2010 that could be useful for all of authors in the world. Research findings are as follows:

1 –Linear relation between democracy and foreign direct investment in developed and developing countries; as could be observed from unit root, Chaw and Hausman tests, and model of developed and developing countries is panel model with constant effects and all of these cases are a reasons for selecting linear model.

2 — Democracy effect on FDI in developed nations is positive and meaningful, in developing in negative and meaningful and finally in least developed is meaningless, statistically.

3 — In some studies different econometric methods including spurious regression and solving it by first and second order of auto-regression has been observed that during model calculation being falsely of model disregarded that is very critical, because if regression be spurious, results and studies will lose their validity. Therefore, in this study a special attention paid to this fact and necessary investigations have been done.

4 — Positive and meaningful relation between gross domestic product (economic growth) and foreign direct investment in developed, developing and least developed countries; this shows that economic growth increase FDI influx in most countries of world, considerably.

5 — Positive and meaningful relation between economic stability and foreign direct investment in developed and developing countries; whereas relation between economic stability and FDI is meaningful and negative in least developed nations.

6 — Negative and meaningful relation between political stability and foreign direct investment in developed and least developed countries; whereas relation between economic stability and FDI is meaningful and positive in developing nations.

7 — Effect of inflation on FDI in developed nations is meaningful statistically, whereas in developing countries is positive and meaningful and finally in least developed nations is negative and meaningful.

Finally, following suggestions is presented for increase of FDI influx in developing and least developed countries:

- Democracy index in developing and least developed nations is low and because a minimum limit (approximately 6.5–8 from 10) is necessary for FDI absorption, therefore, developing nations' efforts should be improving democracy index in the limit of 6.5–8.
- Gross domestic product has a positive effect on FDI influx in all of countries; it is appears that commercial policies is complementary for FDI influx. Therefore, macroeconomic policies of developing and least developed countries should be alongside increase of GDP (economic growth).
- Adopting macroeconomic policies along more economic and political stability leads to FDI absorption in least developed nations.

References

- Antoni. A and F. Philapos (2005); "Political Freedom and Civil Freedom Role of Foreign Direct Investment", *World Development*, vol. 30, no. 1, pp. 19-107
- Barro, R. (1999), *Determinants of Democracy*, *Journal of political Economy*, vol. 107, No. 6.
- Barro, R. (2000), *Rule of law, Democracy and economic performance*, index of Economic Freedom, Ch 2.
- Brendan. P. (2007); "Democracy, Property Rights and FDI in Developing Countries A Regional Analysis," Honor Paper Presented to Macalester College, Economic Department. Minneapolisfed.org/mea/contest/ 2007 papers/ierpont.pdf

THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND INDIA'S RELATIVE RESILIENCE — A CASE STUDY

S. D. Patil

University of Pune, Maharashtra, India

Beginning in late 2006, the US subprime mortgage industry entered what many observers have referred to as a meltdown. A steep rise in the rate of subprime mortgage defaults and foreclosures caused more than 100 subprime mortgage lenders to fail or file for bankruptcy. With financial giants like Lehmann Brothers, Bear Sterns, AIG, Merrill Lynch and others going down in 2008, the crisis cast a dark shadow on the US economy. With the biggest economy in the world down on its knees, there was no way the crisis could not have spread to other economies. Looking at the extent of the global financial turmoil, many analysts have

termed the subprime crisis as the worst financial crisis since the Great Depression. So what really caused this crisis? This paper analyses the principle causes of the subprime crisis. This paper also attempts to analyze the impact of the global crisis on India and the factors that helped the country to emerge relatively unharmed from the crisis.

Keywords: Financial crisis, monetary policy,

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ОТНОСИТЕЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ИНДИИ

С. Д. Патил

Университет в Пуне, Махараштра, Индия

В конце 2006 года американская экономика вступила в ипотечный кризис, который многие исследователи расценили как банкротство. Резкий подъем процентных ставок по субстандартным ипотечным кредитам, невыполнение обязательств по платежам (кредитам) и лишение права выкупа залогов привели к тому, что более ста кредиторов субстандартных ипотечных займов лишились средств и заявили о своей несостоятельности (банкротстве). После того, как в 2008 году обанкротились такие финансовые гиганты, как «Леман Бразерз» (Lehmann Brothers), «Беар Стернз» (Bear Sterns), «Эй-Ай-Джи» (AIG), «Меррил Линч» (Merrill Lynch) и другие, кризис накрыл экономику США мрачной тенью. Когда крупнейшая экономика мира оказалась на коленях, кризис не мог не распространиться на другие экономики мира. Глядя на уровень мирового финансового беспорядка, многие аналитики определили ипотечный кризис как наихудший финансовый кризис со времен Великой депрессии. Что же на самом деле вызвало этот кризис? В данной работе анализируются причины, вызвавшие ипотечный кризис. В работе делаются попытки проанализировать воздействие мирового кризиса на Индию и факторы, которые помогли стране выйти из кризиса относительно невредимой.

Ключевые слова: финансовый кризис, кредитно-денежная политика

Origins

Though the subprime problems began to surface in the US economy in 2006, the origins of the trouble can be traced to 2001–02. This was the time when the ‘dotcom bubble’ had burst and the US economy was in the grip of a recession. To help the economy pull itself out of this recession, the Federal Reserve, which is the central bank of the US, began reducing interest rates in a bid to fuel consumption and demand. Between January 2001 and June 2003, interest rates were reduced from 6% to 1% (Please refer Table 1 for Federal Interest Rates between January 2001 and June 2003).

This rapid fall in interest rates brought down interest rates on mortgage loans and consequently made it easier for prospective home buyers to get a mortgage loan. This, in turn, led to a surge in housing demand and also consequently pushed up property prices. As property prices started rising, speculative property purchases (i.e. property being purchased with the sole intention of selling it in the future at a higher price) also shot up. These speculative purchases further fuelled the price rise.

Surge in Subprime Loans

With rising property prices, borrowers were forced to take larger loans for buying property. This pushed up their Loan to Value (LTV) ratio (the amount of mortgage loan as a percentage of the appraised market value of the property). As LTV ratio was an important component in calculating the credit score of an individual, a high LTV ratio meant that fewer people were assessed as eligible for prime mortgage loans. Therefore, lenders started concentrating on the subprime mortgage market and began offering new options for prospective buyers. This resulted in more borrowers opting for subprime loans.

In the second half of 2004, the Federal Reserve, sensing the formation of a bubble in the real estate markets, started increasing interest rates in order to check the demand in the housing sector, particularly from speculators. The booming economy around this time had started exerting inflationary pressure, which was also one of the reasons for the rise in interest rates. In a bid to control excessive demand and stabilize prices, the Federal Reserve increased interest rates 17 times between June 2004 and July 2006, from 1% to 5.25% (Please refer Table II for Federal Interest Rates between June 2004 and July 2006).

This sudden rise in interest rates in a very short period of time hit borrowers from both sides. On one hand, the floating interest rates on the loans that they had taken began shooting up. As they had already over-stretched themselves by taking larger loans to be able to afford costly property, an increase in interest rates added the burden which now became difficult to bear. On the other hand, increase in interest rates meant lower demand in the economy, which in turn led to a fall in incomes and also in some cases, loss of jobs. As a consequence, the rate of defaults on the subprime loans shot up dramatically.

As more and more borrowers defaulted on their loans, the mortgage bankers repossessed their properties in order to sell them off and recover their dues. This increased the supply of property in the markets. On the other hand, mortgage bankers had now begun applying stricter standards to assess the creditworthiness of customers, which made it difficult for fresh borrowers to get loans. This, coupled with the rise in interest rates on mortgage loans and slowing incomes adversely impacted the demand for property. With demand for property falling and supply rising, property prices started tumbling. As LTV ratios were high in the first place, a fall in property prices in some cases led to property values falling below the outstanding loan amounts. The crisis had begun to spread.

Securitization

One equally important factor responsible for the crisis was the concept of securitization. The process worked as follows:

Mortgage banks give loans to borrowers and in turn sell these loans to bigger investment banks. The investment banks pay the mortgage banks a commission for this. The investment banks in turn, assemble these loans into pools or bundles as they were termed. This set of pooled loans now takes life in the form of a bond, which is backed up by the security of the original mortgage. The interest that the borrowers pay on their loans is now received by the holder of the bond. The investment bank collects money from investors (like a mutual fund does) and in turn invests it in such bonds.

The idea behind securitization was that it benefits all the parties — the mortgage bank, the investment bank and the investor. The mortgage bank lends money to borrowers and in turn sells these loans to the investment bank, for a commission. So, the mortgage bank gets its money freed and is free to lend again to other borrowers.

The investment bank securitizes these loans into mortgage backed bonds and invests the money of its investors in such bonds. It can charge a fat commission for this activity from its investors.

The investor on the other hand gets a route for investing in mortgage backed bonds.

But then, what if the borrower defaulted on his loan? The markets had found a solution for this too. The securitized bonds were insured with the insurance companies. And the insurance companies were ready to insure such loan funds (technically called as Credit Default Swaps) as they thought house loans are low risk high return investments. All these transactions were based on two assumptions. The first assumption being that the defaulter rate in home loans had always been as low as 2–3% in the past; and the second being housing prices would always rise. So even if large numbers of people defaulted, the bank/insurance company could just seize the house and sell it to repay the loan; in fact may even make a smart profit out of it.

However, this concept of securitization had a few side-effects. Firstly, the mortgage bankers who were giving out the loans to borrowers had no incentive to look into the creditworthiness of the borrowers as they would be anyway selling off these loans to investment bankers and would not suffer in case of a default. This deteriorated the credit quality leading to loans being given to less creditworthy or subprime borrowers. Consequently when interest rates started rising and incomes started falling, the rate of defaults on such subprime loans were much more than expected. Also, as financial institutions started to sell off properties to recover their dues, housing prices began to fall. Thus, both the assumptions discussed in the preceding paragraph were violated and consequently investment banks and insurance companies incurred huge losses which drove some of them even to bankruptcy.

With rising number of bankruptcies, liquidity in the money markets dried up as no one was willing to lend to the other, fearing counter-party risk. With money markets freezing up, the crisis soon spread to the entire economy. The Federal Reserve along with the US Government took a number of measures to ease the crisis, but with limited success. As the situation in the US economy deteriorated, the dollar started depreciat-

ing. This in turn pushed up crude prices. Also, investors started flocking to crude as a hedge against the US dollar. All these factors, coupled with some speculative buying, led to a sharp rise in crude prices, which touched a high of \$147.27 a barrel in mid 2008. This increased the problems for the Federal Reserve. On one hand, an ailing economy demanded severe interest rate cuts. On the other hand, rising crude prices were pushing up inflation, making it difficult to cut rates. However, taking a view that inflation would moderate as the economy slows down, the Federal Reserve decided to give priority to economic repair-work and cut interest rates rapidly. In fact, interest rates were cut 10 times between September 2007 and December 2008, from 4.75% to 0.25%. However, even these efforts were not enough to steer away the economic recession. The GDP of US contracted by as much as 6.3% in the fourth quarter of 2008 — highest contraction in the last 26 years.

The contagion

The economic problems in US soon spread to the already struggling Europe and pushed the leading European economies like Germany, UK and France into recession. Asian economies were also not spared. The Japanese yen appreciated from 111 to 87 against the dollar from December 2007 to December 2008. This, coupled with the falling US demand, adversely impacted Japanese companies, especially automakers. For example, every time the Japanese currency appreciated by one yen against the dollar, it cost Toyota 35 billion yen in annual operating profits. Sony, on the other hand, reported its first annual loss in 14 years, in January 2009. It also announced 8,000 layoffs and the closure of 10% of its manufacturing plants around the world. Japanese exports also plunged by a whopping 35% in December 2008 as compared to December 2007. The Chinese economy also slowed down considerably and expanded by a meager 6.8% in the last quarter of 2008, the weakest quarterly year-on-year growth rate in 7 years. The South Korean economy also contracted by a painful 5.6% in the last quarter of 2008. Other South-East Asian economies like Taiwan, Singapore and Thailand which are heavily dependant on exports were also severely impacted.

Impact on India

The crisis in global economies was bound to have an impact on the Indian economy as well. Though the Indian banking system neither had any direct exposure to the sub-prime mortgage assets or to the failed institutions nor did it have any significant off-balance sheet activities or securitized assets, it would be incorrect to argue that therefore the Indian economy should have remained completely unaffected by the crisis. The fact remains that in the era of globalization, it would be irrational to assume that any economy can completely decouple itself from the problems of the larger world. In fact, India's integration into the world economy over the last decade has been remarkably rapid. Going by the common measure of globalization, India's two-way trade (merchandise exports plus imports), as a proportion of GDP, grew from 21.2 per cent in 1997–98, the year of the Asian crisis, to 40.6 per cent in 2008–09. Secondly, India's financial integration with the world has been as deep as India's trade globalization, if not deeper. If we take an expanded measure of globalization, that is the ratio of total external transactions (gross current account flows plus gross capital flows) to GDP, this ratio has more than doubled from 46.8 per cent in 1997–98 to 112.4 per cent in 2008–09.

So how exactly did the crisis spread to India? Firstly, India's financial markets — equity markets, money markets, forex markets and credit markets — had all come under pressure from a number of directions. First, as a consequence of the global liquidity squeeze, Indian banks and corporates found their overseas financing drying up, forcing corporates to shift their credit demand to the domestic banking sector. Also, in their frantic search for substitute financing, corporates withdrew their investments from domestic money market mutual funds putting redemption pressure on the mutual funds and down the line on non-banking financial companies (NBFCs) where the mutual funds had invested a significant portion of their funds. This substitution of overseas financing by domestic financing brought both money markets and credit markets under pressure. Second, the forex market came under pressure because of reversal of capital flows as part of the global deleveraging process. Simultaneously, corporates were converting the funds raised locally into foreign currency to meet their external obligations. Both these factors put downward pressure on the rupee. Third, the Reserve Bank's intervention in the forex market to manage the volatility in the rupee further added to liquidity tightening. Rupee-US\$ rate moved up from 40.25 during 2007–08 to 45.92 during 2008–09 and 49.00 during April 01–September 30, 2009.

So far as the real sector is concerned, the transmission of the global cues to the domestic economy had been quite straight forward — through the slump in demand for exports. The United States, European Union and the Middle East, which account for three quarters of India's goods and services trade were in a synchronized downturn. Exports from India had started experiencing negative growth from October 2008. During 2008-09, exports from India rose by 3.6 per cent in US\$ terms compared to 28.9 per cent growth in

the previous year. Service export growth also slowed down considerably as the recession deepened and financial services firms — traditionally large users of outsourcing services — were restructured. Net capital inflows, which increased sharply to 9.2 per cent of GDP (US\$ 108 bn) in 2007–08 from 1.9 per cent of GDP in 2000–01, witnessed a sharp decline to 0.8 per cent of GDP (US\$ 9.2 bn) during 2008–09. Portfolio investment declined to outflow of US\$ 15.0 billion in 2008–09 from net inflow of US\$ 29.6 billion inflow during 2007–08. The current account deficit stood at US\$ 29.8 billion (2.6 per cent of GDP) in 2008–09 as against US\$ 17.0 billion (1.5 per cent of GDP) during 2007–08. The current account deficit was driven mainly by a sharp slowdown in exports and imports growth outpacing the growth in exports led to a widening of trade deficit to US\$ 119.4 billion (or 10.3 per cent of GDP) in 2008–09 from US\$ 91.6 billion (or 7.8 per cent of GDP) in 2007–08.

Beyond the financial and real channels of transmission as discussed above, the crisis also spread through the confidence channel. In sharp contrast to global financial markets, which went into a seizure on account of a crisis of confidence, Indian financial markets continued to function in an orderly manner. Nevertheless, the tightened global liquidity situation in the period immediately following the Lehmann failure in mid-September 2008, coming as it did on top of a turn in the credit cycle, increased the risk aversion of the financial system and made banks cautious about lending. The credit growth during 2008–09 decelerated to 17.3 per cent from 22.3 per cent in the previous year.

As a result, economic growth decelerated to 6.7 per cent in 2008–09 from high growth of 9.5 per cent, 9.7 per cent and 9.0 per cent in 2005–06, 2006–07 and 2007–08, respectively. The growth rate of the manufacturing sector decelerated to 2.4 per cent during 2008–09 from 8.2 per cent respectively in 2007–08. The slowdown in manufacturing could be attributed to the combined impact of a fall in exports and a decline in domestic demand, especially in the second half of the year.

The above data clearly suggests that the Indian economy too was impacted by the global financial crisis. However, it also reinforces the fact that the impact on India was clearly far lesser than what it was on the other major economies. One important reason for this is that India's recent growth has been driven predominantly by domestic consumption and domestic investment. External demand, as measured by merchandise exports, accounts for less than 15 per cent of India's GDP. This domestic consumption driven growth has definitely helped India to control the damage meted out by the shrinking export demand.

Central Bank 'Conservatism'

However, all said and done, one cannot ignore the contribution of the Reserve Bank of India (RBI), India's central bank, in ensuring that India's economy stayed on track in spite of the global meltdown. Very often, the RBI has in the past been accused of being non-reformist and too slow on financial sector reforms. However, on this occasion, those very regulations which we have been denouncing as being anti-liberal, helped India to avert a major economic disaster. Financial sector in India has been advocating reforms for a long time, which means easing up of these regulations and policies. However, this time, these very policies helped in thwarting the crisis. For instance, we could take the case of unsecured loans. In India, they aren't easy to get. These loans could be a possible trigger for a subprime crisis.

The RBI's anti-inflation stance also helped matters. The RBI had been favouring inflation control over economic growth for a long time before the global crisis hit. This resulted in tightening of liquidity in the market and a steep rise in the interest rates. This caused a slowdown in demand in the real estate sector as well as some others. RBI's 'non-reformist' approach also included measures such as controlling inflow and outflow of equity into the Indian markets. A prime example lies in the fact that India received an inflow of about \$100 billion in the year 2007–08, which in many opinions, is probably about \$30–\$50 billion less than what could have been there had RBI been more reformist. This approach on RBI's part deterred extra hedge funds from entering India and in process, saved the country from the blues which Wall Street suffered from. Most of these hedge funds would have been managed by biggies such as Lehmann or Merrill Lynch. And with their going down, the Indian markets could have crashed further had these funds not being restrained. Had these funds been invested in real estate or some other sector, India could have been sitting on a financial disaster. Also, unlike the US and other advanced economies where demand is fuelled by loans and deferred payments, domestic consumer demand in India is more a function of savings than that of debt. This fact has given the RBI more space to manoeuvre its monetary policy. Unlike in the US, where the central bankers have demonstrated desperation on more occasions than one in cutting interest rates in order to fuel borrowing-based demand, the RBI has been able to manoeuvre the interest rates in a much more controlled manner, thus insulating the economy to a large extent from monetary shocks.

Concluding remarks

A combination of robust financial sector regulation, sound monetary policy and demographic advantages helped India emerge relatively unscathed from the global financial crisis in 2009. However, as another economic crisis, this time from Europe, threatens the world economies, India too may be put to the test once again. Moreover, with limited maneuverability on reforms and other economic policies due to a difficult coalition government, the onus would most likely be on the central bank once again to contain the possible contagion. How India reacts in wake of the emerging crisis in Europe, will to a great extent determine the viability of the India growth story in the long run.

Table I. Federal interest rates between January 2001 and June 2003

Date	Interest Rate (%)
January 3, 2001	6.00
January 31, 2001	5.50
March 20, 2001	5.00
April 18, 2001	4.50
May 15, 2001	4.00
June 27, 2001	3.75
August 21, 2001	3.50
September 17, 2001	3.00
October 2, 2001	2.50
November 6, 2001	2.00
December 11, 2001	1.75
November 6, 2002	1.25
June 25, 2003	1.00

Table II. Federal Interest Rates between June 2004 and June 2006

Date	Interest Rate (%)
June 30, 2004	1.25
August 10, 2004	1.50
September 21, 2004	1.75
November 10, 2004	2.00
December 14, 2004	2.25
February 2, 2005	2.50
March 22, 2005	2.75
May 3, 2005	3.00
June 30, 2005	3.25
August 9, 2005	3.50
September 20, 2005	3.75
November 1, 2005	4.00
December 13, 2005	4.25
January 31, 2006	4.50
March 28, 2006	4.75
May 10, 2006	5.00
June 29, 2006	5.25

BIBLIOGRAPHY

The Federal Reserve website. Available: <http://www.federalreserve.gov>

The Reserve Bank of India website. Available: <http://www.rbi.org.in>

<http://www.economist.com>, March 22, 2008

<http://www.economywatch.com>

2009. "Global Financial Crisis and Monetary Policy Response: Experience of India" — B.M. Misra, July

INFLATION UNCERTAINTY AND ECONOMIC GROWTH IN IRAN

D. Salmany, G. Abbasi, A. Rahimzadeh, Ch. Salmany

Islamic Azad University, Tehran, Iran

Without doubt can be said one of the most important economic issues that has occupied the minds of people in each country, is inflation discussion. Review literature related to economic growth suggests that verity factors are effect on the economic growth, which the most important of them are capital and labor force. On the other hand, inflation uncertainty is considered as the most cost of inflation, one of the basic problems of economic, especially in developing countries has left behind mainly negative effects on growth process and economic development. For this reason, in the study country's economic growth, study effects of inflationary uncertainty on economic growth, is important as one of the factors that can affect economic growth.

In this study our aim to identifying the nature of the inflation uncertainty and recognition relationship between inflation uncertainty and economic growth in Iran. In this paper ARCH and GARCH models are used for examine the relationship between inflation uncertainty and other economic variables.

The results of examine the effect of inflation uncertainty on economic growth using OLS method indicate a positive impact on investment and exports and employment which they are cause increase economic growth , but inflation uncertainty has had negative effect on economic growth, therefore any increase in inflation uncertainty will reduce economic growth.

The paper contains policy suggestions and research recommendations.

Key words: Economic Growth, Uncertainty Inflation , money Growth rate, Fuzzy Theory.

ИНФЛЯЦИОННАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В ИРАНЕ

Д. Салмани, Г. Аббаси, А. Рахимзаде, Ч. Салмани

Исламский университет Азад, Тегеран, Иран

Одним из наиболее важных экономических вопросов, занимающих умы людей во всем мире, является инфляция. В литературных обзорах, касающихся экономического роста, отмечается, что наиболее важными из реальных факторов, влияющих на экономический рост, являются капитал и рабочая сила. С другой стороны, инфляционная неопределенность рассматривается в качестве одной из базовых проблем экономики, оказывающей негативное воздействие на процесс роста и экономического развитие, особенно в развивающихся странах. По этой причине при исследовании экономического роста страны одним из важных факторов является изучение влияния инфляционной неопределенности на экономический рост.

Целью данной работы является исследование природы инфляционной неопределенности, а также выявление взаимосвязей между инфляционной неопределенностью и экономическим ростом в Иране. В работе использовались модели волатильности ARCH и GARCH для изучения взаимосвязей между инфляционной неопределенностью и экономическими показателями. В частности, исследованы направление связи и интенсивность воздействия инфляционной неопределенности на инвестиции, экспорт, занятость, на интегральные характеристики экономического роста, предложена экономическая интерпретация полученных результатов. В докладе даются политические предположения, рекомендации для исследователей.

Ключевые слова: экономический рост, инфляционная неопределенность, рост денежной массы, теория нечеткой логики

Basics Theoretical

1-2- Introduction:

Review literature related to economic growth suggests that variety factors are effect on the economic growth, which the most important of them are capital and labor force . On the other hand, inflation uncertainty is considered as the most cost of inflation, one of the basic problems of economic, especially in developing countries has left behind mainly negative effects on growth process and economic development. For this reason, in the study country's economic growth, study effects of inflationary uncertainty on economic growth, is important as one of the factors that can affect economic growth.

Almost all studies have shown that inflation in high levels and in long-term is harmful to reason create the uncertainty inflation for the economy. Despite the positive effects of inflation in the short term based on the findings of Phillips and Lucas, some policymakers are recommended using some of the demand side policies leverages (especially monetary policy) to achieve the inflation growth target. While harmful effects inflation in the medium and long-term are neglected and this is the main reason struggle between Economic schools and even political, because those who know inflation is harmful for economic growth, they noted to level of inflation that to disrupt economic stability and this cause to create economic instability, so, they know prevention of this phenomenon is critically to reason prices stabilization, reduced inflation to controlled and managed levels for to achieve to sustained economic growth. On the other hand, also some to emphasis on costs of the unemployment know inflation for minimizing these costs and even inflationary growth prescribe in the levels of significance is necessary.

2-2- Inflation Uncertainty:

Inflation uncertainty is the space in which economic actors decide in different fields is associated with the future inflation uncertainty. Uncertainty is a condition which in it possible events occur in the future is not clear, or these events be determined, probabilities related to the occurrence of these events is not available and when each of them or both of these cases occure , decision making about the future can be complicated and difficult, and hence the uncertainty space to be governed on the decisions. Inflation uncertainty is also a space where decision makers and economic agents are uncertain than to future inflation rate that they will come.

2-3.Causes of inflation uncertainty:

Economic uncertainty can have different causes and roots: poor macroeconomic management and sectional actions policies to solve everyday problems and thus creation economic structure patients can make uncertain and unfavorable conditions for the decision. Exogenous shocks, lack of reliable and secure currency system and the tumble of foreign trade, high and medium fluctuation inflation, currency fluctuations, sales and export earnings, oil prices (especially in the Petroleum Exporting Countries) and fiscal policy monetary and inefficient, weakening prices and overall system performance of each phenomenon, and decision that may create unfavorable conditions for the decision making of economic agents, can be reason to economic uncertainty.

In addition economic factors, political factors also can be put the economic agents in unreliable conditions. For example, political instability, war and people distrust towards economic decisions are other factors creating economic uncertainty. From Oaris & Kanaggo`s view (1991) may be the political stability behind relation of inflation — growth. They argue that the lack of political stability may be affect production directly, or through property rights will be threatened. In fact after the presentation Barro`s paper (1991), the number of revolutions and coups in per years, a standard variable has been for the equations of economic growth.

Gallop (1994), one of the most important costs of inflation knows inflation uncertainty, that such a cloud will hang over the decisions of consumers and investors ratio to future and their welfare is reduced because without exist such uncertainty they can first decide. Uncertainties created from various sources caused changes in the method and manner of economic agents` decision making that ultimately this decisions affect on their real activities. Because inflation uncertainty is about inflation rate, uncertainty and instability state created in the prices, so these causes changes in the decisions of economic actors.

Gallop believes that inflation uncertainty has two types the economic effects: First, inflation uncertainty cause to economic agents including firms, consumers and ... adopting economic decisions which is different from what they expected. Analysts, these effects called ex-ante effects. Because in these types decisions are taken predicted effects, the effects second are in process after take decision that they called ex-post shocks and this occurs when the actual inflation is different from what been predicted.

2-4-Theories, experiences and studies on inflation uncertainty:

Theories:

The initial studies on inflation uncertainty related to the early 1970. Okan (1971), was the first scholar who tried to find the relationship between inflation and inflation uncertainty. He in his studies, inflationary fluctuations is considered as a substitute for inflation uncertainty, and the relationship between inflation rate and inflationary fluctuations that is indicative inflation uncertainty to be tested (Khiabani, p 15).

Friedman (1977) in his Nobel Prize lecture in 1977, a positive relationship can be made between inflation and inflation uncertainty and added that high inflation causes more uncertainty and production growth will be less. Wachtel and Carlson (1977), and Kukerman and Wachtel (1979 and 1982), provide another definition of uncertainty. They are considered variance inflation as criteria for inflation uncertainty. Their variance inflation predicted and inflation expectations model is achieved based on data indicator Livingston that it also has been estimated. Finally, they find a positive relationship between inflation rate and inflation uncertainty.

Engel (1982) to provide ARCH model gives possible a more accurate measure of inflation uncertainty. He with ARCH process, conditional variance of the regression equation in time supposed variable, and it estimated to numerical analysis methods .

4-2-2-Experiences

Engel in 1983 showed that the conditional variance of inflation and the inflation rate can not be a positive relationship in America. (Khiaban , 1375, p.16).

In another study by Engel simultaneously to provide ARCH models in 1982 about data of the United Kingdom has done, he using the CPI indicator this country and for the 1958 Q2–1977 Q2 period and using ARCH models, firstly has achieved to meaningful effects ARCH model, and secondly is shown that inflation uncertainty between the 1977-1974 years has been much higher than to the late 1960s.

Gallop (1994) using the implicit GNP indicator and for the United States country during the 1957Q1–1993 Q4 and using GARCH models reached the conclusion inflation uncertainty has a positive relationship with inflation. To continue research in this case, Joyce in 1995, using GARCH, AGARCH, EGARCH, TGARCH models and by using retail price indicator in Britain during 1950 Q1–1950 Q1, exist asymmetry in positive and negative inflation shocks perfectly and visible, ie positive and negative shocks with the same great effect have not same effect on the inflation uncertainty, but these effects are different, also inflation uncertainty has a direct relationship with inflation, in the cases short-term and long-term relationships between inflation and inflation uncertainty has been done also varied works and studies. In most of these studies for the separation and analysis of short-term and long- term uncertainties and showing these two indicator process have been used variable parameters over time. It is assumed the coefficient related to existing models in long-term are variable, for calculating these coefficients also have been used two Markov-switching modes or the state-space models.

Finally Kontonikas (2004), using the United Kingdom`s monthly and quarterly CPI data and for 2002–1972 period and using GARCH models` various techniques is examined long-term and short-term effects of inflation uncertainty. In this research, using COMPONENT GARCH models, effects have separated to temporary and permanent two parts. To do this affair, effects of long-term inflation uncertainty is studied further. He also have been used TGARCH models for discussion the symmetric and asymmetric. Finally he is achieved result from his own research work is as follows: "The results of the symmetric, asymmetric, and the GARCH models , indicate a positive relationship between past inflation and future uncertainty and it is Friedman- ball`s direction of causality ".

5-2-Effect of inflation uncertainty on economic growth (Theories and the existing experience):

5-2-1-Theories:

Gallop (Gallop, 1993) examined relationship between inflation uncertainty macro-economic activities, and he achieved the non-conclusive results.

(Bruno & Easterly (1991), As that Before World War II ,decrease and increase the general level of prices was not somewhat that from Keynzyn`s the ruling ideas at that period be regarded as an important issue and reason to the lack of a sustained inflation relationship between inflation and growth was studied through the observation period. Keynes believed that "the swelling gradually increases and becomes the value and true value in money in process, fluctuate month to month. All permanent relations between debtors

that form the ultimate foundation of capitalism such is irregular which it is almost meaningless, and the money it puts into decline comes in the form of gambling " Keynes, (1920) & p.220).

In the 1960s, it was low inflation and high growth, this traditional view no meaning that inflation is harmful. These years were the golden years of the Phillips curve, which told inflation and growth not only in the short term, but also in the long run have a positive relationship. Mandel (1963) and Tobin (1915) believed that inflation with increasing density of capital from the money side to physical capital has a positive impact on economic growth. (Bruno & Easterly 1996) have concluded that in the total of the 1960s, the relationship between inflation and growth was not entirely clear, so the theoretical view short term relationship between these two were positive, but long-term relationship was negative. But empirical studies in this area did not obtain conclusive results. For the first time Holland (Holland, 1993) assumes that the inflation process can be subject to change the regime policymaking (for example, Inflation parameters can be changed over time) which in this case almost are supported of the negative impact inflation uncertainty on economic activities.

(Grier & Grier, 2006), they concluded that the relationship between inflation and economic growth as follows: "The economic theory based on specific assumptions be considered in the model, can predict that the inflation process has a positive, negative or neutral effect on economic growth.

(Tobin, 1965) provides a model in which inflation causes to reduce the accumulation of wealth.

Reduced the accumulation of wealth in turn causes increased the current savings, investment and economic growth.

(Sidraujki, 1967) 's Model shows that inflation is completely neutral, neither positive nor negative effect on growth. In contrast (Stockman, 1981)'s Model shows in the economic which the money has a roll , considering the budget constraints for consumption and investment reduces growth inflation.

In this way, The studies results on the relationship between inflation and growth has a species range mode. In some of them relationship mentioned the above has been estimated positive, in some neutral and in some negative. Some studies also non-linear effects of inflation on economic growth have emphasized. This means that the inflation to a certain rate has positive effect, then it has neutralize impact on the economic growth and afterwards this effect is negative.

The study of inflation uncertainty Effect on the growth is rather very important than to inflation effect on the growth, because the inflation uncertainty imposes more costs on the economy.

(Davis & Kanago, 1996) as that (Friedman, 1977) a positive relationship between inflation and unemployment explains with stating that high inflation creat more uncertainty about future inflation. This uncertainty reduces economic efficiency, thereby reducing the production and unemployment rises. Costs come from two sources, the first , inflation uncertainty for consumers more difficult to determine the relative prices, second increased inflation uncertainty raises the problem of getting into long term contracts. These costs to prevent allocation resources and to reduce production.

(Grieretal, 2004) states that the increase in inflation uncertainty increases the risk of future profits, so investment is delayed and reduce growth.

(Grier and Grier, 2006) states that "a more extensive literature exists about the effect of uncertainty on investment: As (Caballeo, 1991) points out, the model structure will determine whether the effect of uncertainty on investment is positive or negative (Craine, 1989). But assuming the competitiveness of firms and assume symmetric adjustment costs, effect will be positive (& Hartman 1972 Abel, 1983).

(Dotsey & Sart, 2000) use a model in which money is involved to show positive effect of variability of inflation on economic growth. In this model, risk averse economic agents tend to in periods of uncertainty, save more, in its result investment increased and economic growth will raise.

Recently, much attention is concentrated on two new assumptions irreversible and postponable investment, is called the case of asymmetric adjustment costs. Of this case used to demonstrate the negative effect of uncertainty on investment.

In this model the firm can attempt to invest, or the uncertainty as to delay investment. Thus, in calculating the current value of the investment, the uncertainty effect also is effective. Whatever the uncertainty is high, the choice value of the option investment postponable is more. As a result, investor's requested rate of retutn increases, and it causes be delayed some investments.

Experiences

study	country	Method	Results
Coulon & Robins, 1985	America	GARCH_M	Between Inflation uncertainty and America's economic performance achieved the positive relationship.
Ni & Lee, 1995	America	GARCH	Sharply increased inflation uncertainty decrease production growth.
Davis & Kanago 1996	America	Unit root test or convergence relations	That increase inflation uncertainty temporarily real growth will reduce in time over 1 to 2 years.
Hayford, 2000	America	GARCH	inflation uncertainty Even after controlling unemployment uncertainty effect on real growth has negative impact real growth on production real growth.
Grier & Grier, 2006	Mexico	GARCH_M	Inflation uncertainty on economic growth has a significance negative effect.
Fountas & kraraanasos, 2007	Countries G7	Univariate-GARCH	Generally, inflation uncertainty is not a determinant production growth.
Fountas & kraraanasos & kim	Japan	GARCH –B	Friedman's hypothesis is confirmed: higher inflation is associated with greater inflation uncertainty and both causes reduced production growth rate.
Wilson 2004	Japan	EGARCH –B	Increase inflation uncertainty causes reduced production

6-2-Inflation uncertainty and economic growth in Iran:

Islamic revolution in Iran in years 57 happened and political changes in Iran after the revolution and the outbreak of war, high pressures were entered into the national budget and this led government to raise cash to finance the deficit by printing money , this government's performance led to intensify inflation in Iran. Despite the growing rates of inflation and volatility in prices, costs imposed on economy to form inflation uncertainty. Iran's inflation rate in the study period from the 1358 to 1386, always was two digits. Also, The supply side's constraints, increasing fertility and in result population growth led to the demand pressures and formation of inflation expectations that these were the most important factors exacerbate inflation and following the inflation uncertainty in the decades of 60 & 70 in Iran.

Economic growth also in this period had critical condition. The average rate for the during the 1358 to 1367 years was -1/34 percent, economic evolution and transformations resulting from the fruition of the revolution and imposed war began and as well as reduction in oil exports during mentioned years were from the most important reasons the economic growth decrease. The average rate From the 1371 to 1378 was 2/9 percent, we are seeing positive economic growth rate

to achieve growth increasingly despite implement the economic stabilization policies undoubtedly due to the massive investments during the war and implement numerous projects and infrastructure and also economic policies is the first program which changed the face of the country's economy generally and provide economic growth potential, and The average rate during the 1379 to 1386 has been 5/4 percent. The production increase in oil, industry, commerce, real estate and construction parts were the main factors for economic growth this year.

2-7 – Measure of inflation uncertainty:

For the measurement of inflation Uncertainty have been used different substitution criteria and variables. But these criteria and variables can be divided into two general ways. One of them indicators are obtained through field research, such as Livingstone indicator. In this method, various predictions do individuals, companies and many consumers about inflation which they used for measuring inflation rate and ultimately inflation uncertainty rate calculating. For example Wachtel and Carlson (1977) and also Cukerman & Wachtel (1979 and 1982) the variance of inflation prediction are considered as a measurement for uncertainty. This variance is obtained from inflation expectations models which have been estimated based on the Livingstone indicator. (Khiabany, 1375, p 15).

Also, Johnson (2002) measures uncertainty through the standard deviation individual's predictions in a year, and finds the the positive relationship between past inflation and current uncertainty.

The second method is a method in which through the statistical and econometric methods try to calculate the substitution variable for inflation uncertainty. Initial studies on inflation uncertainty have used unconditional changes for measure inflation uncertainty. For example, Fischer (1981) the moving standard deviation of inflation is used as a substitute for inflation uncertainty.¹²

Markov-Switching models are the new methods is used to measure the uncertainty, in these models, parameters of models are not constant over time.

Okan (1971) was the first scholar who tried to find the relationship between inflation rate and inflation uncertainty. In the next years also, and Klain and Logeni (1976), Logeni, Sivoni and jefy (1977), Taylor (1981) also have chosen the inflationary fluctuations substitution for inflation uncertainty in their models. But then came the criticism that each of these techniques, the abilities of these substitutions were studied to explain better inflation uncertainty.

Finally, in 1982 and to provide ARCH models by Engel , a good substitute obtained for inflation uncertainty. In these models have used its conditional variance Regression to substitute to inflation uncertainty. After 1982, most research in the field of inflation uncertainty used autoregressive conditional variance as inflation uncertainty.

2-8. Measure of inflation uncertainty using ARCH and GARCH models:

2-8-1 ARCH model:

The traditional view the econometrician have used to deal in cross-sectional studies with disturbance dissonance variance sentences and in studies of time-series with disturbance correlated the disruption of their sentences. First of all pairwise correlations are assumed to be Zero and in the second disturbance variance sentence are assumed to be equal. In a basic paper, Engel (1982) claimed the variance of dissonance can also occur in cross-sectional studies. Prediction studies especially in agiotage markets such as currency market and stock market indicates that the small and large errors usually appeared to form cluster. Engel formulated the idea that the past may provide information about the disorder sentences conditional variance. He proposed the following relation as a theory:

$$(1) \sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \dots \alpha_p u_{t-p}^2$$

the disorder sentences conditional variance, the variance u_t conditional on information available at the t-1 period which can be expressed as follows:

$$(2) \sigma_t^2 = \text{VAR}(u_t | u_{t-1}, \dots, u_{t-p})$$

$$(3) = E(u_t^2 | u_{t-1}, \dots, u_{t-p})$$

$$(4) = E_{t-1}(u_t^2)$$

That E_{t-1} is conditional hope of mathematics to the given information until the end of the period. So, recent past disturbance sentences affects the their current disturbance sentences variance. As yesterday's earthquakes can make today's aftershocks. The variance equation (1) achieved sentence disturbance can be defined as follows:

$$(5) = E_{t-1}(u_t^2)$$

Parasite is to the unit variance * this is a $\{\varepsilon\}$ process that is ARCH (P). Simplest process mode

$$(6) = E_{t-1}(u_t^2)$$

Its features are as follows:

1- The average u_t is zero

2- variance Conditional is obtained from equation ($\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2$). There is variance conditional is only when ($\sigma^2 = \frac{\alpha_0}{1-\alpha_1}$)

3- unconditional variance is ($|\alpha_1| < 1, \alpha_0 > 0$) that

4- Their co-variances are zero.

2-8-2- GARCH model:

Bollerselv (1986), generalized ARCH model. This way, in addition **ARCH**, Bollerselv (1986) model entered squared residual sentences previous periods, residual sentences previous periods variance in equation of variance. Thus new family dissonance suggested called **GARCH** model.

Bollerselv `s suggest is substitute the **GARCH_s** equivalent :

$$(7) \sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \cdots \alpha_p u_{t-p}^2$$

With equation,

$$(8) \sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \cdots \alpha_p u_{t-p}^2 + \gamma_1 \sigma_{t-1}^2 + \cdots + \gamma_q \sigma_{t-q}^2$$

This model is called GARCH (q, p). This model can be expressed the conditional variance as a linear function of P disorder interrupted sentences squared and q conditional variance with the interruption.

Estimates except for small p and q, is the problem. In practice the model (1,1) GARCH has the highest usage is defined as follows:

$$(9) \sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \gamma_1 \sigma_{t-1}^2$$

Frequent Replacement for disorder interrupted sentences will result on the right:

$$(10) \sigma^2 = \frac{\alpha_0}{1-\gamma_1} + \alpha_1 (u_{t-1}^2 + \gamma_1 u_{t-2}^2 + \gamma_1^2 u_{t-3}^2 + \gamma_1^3 u_{t-4}^2 + \cdots)$$

Now, the current variance depends on the square of all previous disturbance sentences, and if γ_1 is fraction positive the weights are exponentially decreasing.

3. Research Methodology:

Investigative procedure followed that is in this article, this procedure is at first calculates inflation uncertainty rate using fuzzy logic theory , in this part is used the two inflation variables and money growth rate. Next, in order to evaluate the effect of inflation uncertainty on economic growth have been used from growth patterns by Robert and Alexander.

4-Estimates of inflation uncertainty using fuzzy logic method:

Fuzzy set theory and fuzzy logic:

This theory in 1965 offered by doctor Lotfi Asgarizadeh Iranian mathematician Berkeley university. The theory is for decision in term uncertainty . This theory can be mathematical formulated many imprecise and vague concepts and systems and conditions provides for reasoning, inference, control and decision making under uncertainty conditions.

4-1 – Fuzzy sets:

fuzzy sets can be classified to concepts and linguistic variables as such price is a concept and very high price is a linguistic variable, the point that must be considered about the linguistic variables is the odd of words. This point it is important that the linguistic variables are often symmetrical, and a middle word describes both post and pre bound. Classical logic, or binary or binary is logic in which propositions have just right or lie value that is called [0,1] logic. Logic is a few logical value in addition [0, 1] provide some other value. Infinite value logic in this logic value of propositions sentences can be any real number value between 0 and 1 . In fact fuzzy logic is a kind of extremely value logic which it is innovative way to express the desired behavior of the systems using everyday language. But, Fuzzy logic, anything right is shown based on a number which its value is among 0 or 1, for example, if black color is 0 and white is 1 , gray is close to 0, in fact fuzzy logic is gray. Price of watch is \$ 100, this is one of the precious watches that I have seen, so, its price put to rate 0/98. Number 0/98 is called member degrees and therefore may value to be confused with a probability. For example, need not be taken total member degree 1. Now, we offered example about fuzzy logic, If the price increases ,demand will be decrease, or if tax is high tax evasion will be high. In fuzzy logic, we need to define a group of operators for example, an operator MAX takes place the community and the subscription will be replaced by min. (Communities A and B area a fuzzy set in U that shown to the AUB and function belonging to is defined to this form:

$$\mu_{A \cup B}(X) = \text{MAX}\{\mu_A(X), \mu_B(X)\}$$

$$\mu_{A \cap B}(X) = \text{min}\{\mu_A(X), \mu_B(X)\}$$

The concept of membership function in fuzzy theories has specific important because all data related to a fuzzy set are used by membership function and it is used in all applications and theoretical issues fuzzy sets . Elements membership criteria in set is set's attribute specifies, and each element has the attribute, member of the collection, if element has not the attribute is known out of collection. membership function indicates fizzaing value a fuzzy set. The difference concept membership degree can be expressed in the classical and fuzzy sets as follows.

$$XA(x):x \rightarrow \{0,1\}$$

$$\mu A(x): \rightarrow [0,1]$$

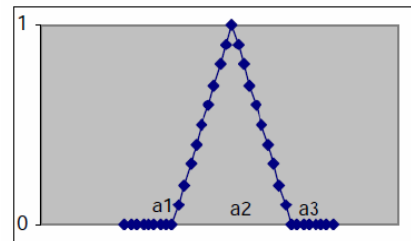
Above relations show that the classical membership functions board of two-member set was 0,1, while the fuzzy membership functions is the closed range 0 , 1. Membership functions are divided into several categories: 1 — triangular 2 — Trapezoidal 3 — as S 4- as Z 5 — Gaussian (a bell) 6 — U-shaped.

1-2-4-Triangular membership function

Simplest form membership functions we used in this part is triangular functions including linear functions rising and falling in the form of Triangle , its defined as follows:

Fuzzy number $A=\{a_1, a_2, a_3\}$ assuming $a_1 \leq a_2 \leq a_3$ is a triangular membership function is written as follows:

$$\mu_a(x) = \begin{cases} 0 & ; x \leq a_1 \\ (x - a_1) / (a_2 - a_1) & ; a_1 < x \leq a_2 \\ (a_3 - x) / (a_3 - a_2) & ; a_2 < x \leq a_3 \\ 0 & ; x > a_3 \end{cases}$$



Estimation methods:

There are several ways for create a base value through it identify our target from up- down. In this part, we have used a average value for both inflation and money growth rates. In this approach initial to determine the fuzzy set that is associated with the causes two variables values. Then, at first calculate the normal value for each of the money growth rate and inflation rate during 1358 to 1386 years. Then, the breakpoint levels values can be attributed to quantitative of measurements to the mental levels, and then the decisions rules used to determining

level for inflation uncertainty using fuzzy operators.

Inflation rate: 1358-1386

VL	L	N	H	EX
-2SD	-1SD	The average	+1SD	+2SD
0/020758	0/107224	0/19369	0/280156	0/366622

Money growth rate: 1358-1386

VL	L	N	H	EX
-2SD	-1SD	The average	+1SD	+2SD
0/067037	0/151338	0/235639	0/31994	0/404241

Thus, each set with five numbers is discussed for inflation and money growth rate for each year, but the two sets in the following discussion call breakpoints, for example breakpoints for money growth are:

0/404 241 -0/31994 — 0/235 639 -0/151338 -0/067037 which the 0/235 639 average value is inflation rate in the period 1387-1368 similarly to 31 0/994 average value in addition to one standard deviation

unit, 0/404241 average value in addition to two standard deviation units, and 0/ 151338 average value minus one standard deviation unit , 0/067037 average value minus two standard deviation units are in this sample. Then, we related data`s values to measurements rankles. For example, the inflation rate value in 1386 is equal to 0/184 which is a value between normal and low. The fuzzy logic or multi-values is formed flexible sets that its members is defined by levels or accompanied degrees not by "all or nothing" status. Thus, the inflation rate value or a money growth rate can be associated with more than one set. In this example, the inflation rate in 1386 is both normal and low, but the question is how normal and how low ? In fuzzy logic establishing accompanied levels is done by membership functions. The inflation rate value in the 1386 is more close to down .In other words, the weights are related to distance inversely. This work is studied by the membership function is defined as $W_i = \frac{X_j - X}{X_j - X_i}$ which W_i is fuzzy membership function for the initial accompanied levels x_i and X_j is the second accompanied levels and the real value of X .

In this year inflation rate is equal to 0/184, which is among the N-L, now if the membership function are obtained as follows:

1-5- Inflation membership function:

$$\mu = \frac{|0.19369 - 0.184|}{0.086466} = /11206$$

$$\mu = \frac{|0.107223 - 0.184|}{0.086466} = /88794$$

VL	L	N	H	EX
0/000	/88794	/11206	0/000	0/000

Money growth rate in 1386 is equal to 0/292 27, which is among the N-H. Now, the membership function is as follows:

2-5- Money membership function:

$$\mu = \frac{|0.350114 - 0.29227|}{0.084301} = /68616$$

$$\mu = \frac{|0.235639 - 0.29227|}{0.084301} = /67177$$

VL	L	N	H	EX
0/000	0/000	/68616	/67177	0/000

We have used the fuzzy membership function in the above, the sample is attributed to the two values levels that the weights set is equal to 1. If 1 value is attributed to each level, it indicates the full membership sign, while 0 value is full membership.

3-5- Accompanied level and rules of decision:

Then, we create rules decision making to determined how be combined the specific accompanied levels to inflation and money growth rate together to established accompanied levels for inflation uncertainty, These rules are required to be arbitrary , but the way attributed to it, can see in the below table.

Row	Rate inflation	Growth rate of money	Inflation uncertainty	Degree
1	E	E	VB	1
2	E	H	VB	0/8
3	E	N	S	1
4	E	L	S	0/8
5	E	VL	A	0/8
6	H	E	VB	1
7	H	H	B	1
8	H	N	B	0/8
9	H	L	A	1
10	H	VL	S	1
11	N	E	B	1
12	N	H	B	0/8
13	N	N	A	1
14	N	L	S	0/8
15	N	VL	S	1
16	L	E	B	1
17	L	H	A	1
18	L	N	S	0/8
19	L	L	S	1
20	L	VL	VS	1
21	VL	E	A	0/8
22	VL	H	S	0/8
23	VL	N	S	1
24	VL	L	VS	0/8
25	VL	VL	VS	1

E = Very High, **H** = high, **N** = normal, **L** = low, **VL** = very low, **VB** = very large, **B** = large, **A** = average, **S** = small, **VS** = very small.

The table is interpreted with a simple criterion decision making if — then, for example, in 1386 the inflation rate is attributed with a "low" and "normal", so using the rule of 18 above, we say that the uncertainty of inflation is small, making the rules table are somewhat arbitrary. Basic rules are (25, 19, 13, 7, 1) can be attributed directly. Then, it used the Lindstrom method 1987 to attributed the rest symmetrically. The degree column in the table above obtained accompanied quantitative degree for the series inflation uncertainty.

4-5- Model results:

The last stage of analysis involves the extraction number series for the inflation uncertainty, this work is done to attributed Zero values 0/25, 0/5, 0/75, 1 to small, very small, medium and large and very large levels for inflation uncertainty which in here, they have been weighted by levels of relevant to accompanied. There are for each sample inflation and money growth rates maximum two values, so, a most of $2*2=4$ rules decision create for each value of inflation uncertainty will be activated. In this part, the fuzzy min and MAX operators acts instead the usual operators and or, so in 1386 the attributed values to four different levels of size is as follows.

Rate inflation	L	N
	/11206	/88794
Growth rate of money	N	H
	/68616	/67177

There are four accompanied level value in 1386 that form 4 possible combination in below cases.

Growth /inflation rate of money	Decision rule	Level of inflation uncertainty	Uncertainty associated with inflation
1	L/N	18	S: $/8*/11206 = /089648$
2	L/H	17	A: $1*/11206 = /11206$
3	N/N	13	A: $1*/68616 = /68616$
4	N/H	12	B: $8*/67177 = /537416$

The decision rules contained in the previous table every combination can be attributed to the inflation and money growth rates to a measurement level to inflation uncertainty associated with a VS very small degree, little S, medium A, big B, very big VB. The first combination to low inflation rate and money growth rate attributed normal until the combination of very large for, low rates of, refers to the A level to 1 degree have obtained for series of inflation uncertainty. low level for the inflation rate, 0/11206 and the normal level for the rate of money growth, 0/68616 using the AND (min) operator lead to select low value 0/11206 until in the third column under the title of the degree or level of inflation uncertainty calculations shows to this point that S level is attributed to the degree of 0/8 for inflation uncertainty. This degree in min is multiplied here, the low inflation rate value or the normal money growth rate is equal to 0/11206.

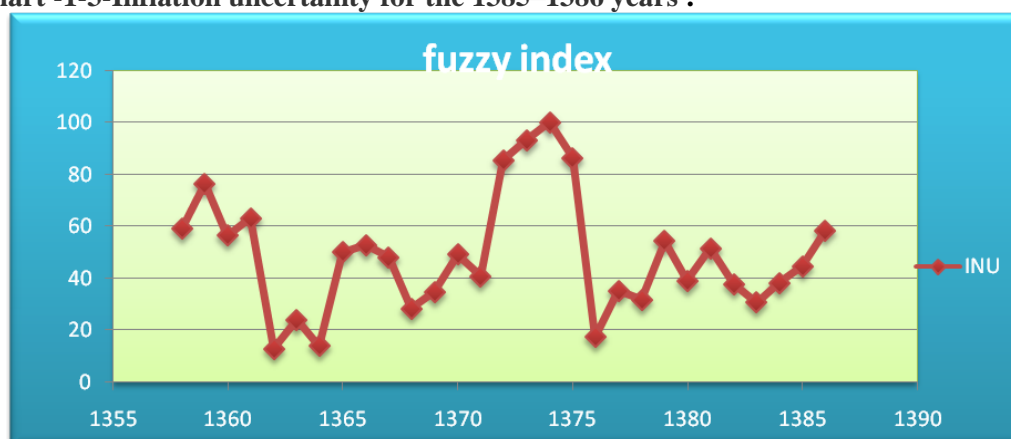
The last column have used the OR (max) phase operator. In 1386 decision-making rules 12, 13 and 17 is activated, both 12 and 13 rules leads to A (normal) level and 17 Rule leads to the B level (up), and this question created the normal should be selected? Because both of them can not correct in unit, the OR operator is used here choose 0/68 616 large value and so 0/11 206 value will be ignored. Finally we should be obtained values for inflation uncertainty. These values are $[0 - 0/25- 0/5- 0/75 -1]$, that they are to very small-medium-large-very large values. Again we back to example of 1386, and operate as follows. We is taken 0/25 weight to the small value, 5/0 weight to middle and the high amount of weight 0/75 weight to large value. Then each of the weights multiplied in related value. Because inflation uncertainty indicator stay in the interval $[0,1]$, the total of weights, ie, attributed values must be equal 1 value and this is done by their dividing to the values total.

level	value	Weight
S	$/089648$	$/25$
A	$/68616$	$/5$
B	$/537416$	$/75$

$$\frac{/25 * /089648 + /5 * /68616 + /75 * /537416}{/089648 + /68616 + /537416} = 0/58524$$

As can be seen the inflation uncertainty indicator value in Iran is equal to 0/58 524, and this means that the inflation uncertainty rate in 1386 have high ratio digit which is created due to factors such as: economic factors such as inflation and ... And non-economic factors such as bad government policies and

Chart -1-3-Inflation uncertainty for the 1385–1386 years :



Regard to the chart, you observed the lowest inflation uncertainty value is related to the 1362 is equal 12/95 percent and the maximum value related to the 1374 is equal almost 100 percent.

6. Study economic growth model:

In this section, according to Robert and Alexander's empirical models have paid to that examine the effect of inflation on economic growth in OECD countries and Latin America, to adjustments this pattern and incorporated inflation uncertainty, econometric pattern is represented as follows .

$$\begin{aligned}
 Y &= Y(K, L) \\
 dY &= \partial Y / \partial K dK + \partial Y / \partial L dL \\
 dY &= MPK dK + MPL dL \\
 \frac{dY}{Y} &= \alpha_0 + \alpha_1 \frac{dK}{Y} + \alpha_2 \frac{dL}{Y} + \alpha_3 INU \\
 \frac{\dot{Y}}{Y} &= \alpha_0 + \alpha_1 \frac{\dot{K}}{Y} + \alpha_2 \frac{\dot{L}}{Y} + \alpha_3 INU \\
 \frac{\dot{Y}}{Y} &= \alpha_0 + \alpha_1 \frac{\dot{K}}{Y} + \alpha_2 \frac{\dot{L}}{Y} + \alpha_3 INU + \alpha_4 \frac{\dot{G}}{Y} \\
 \frac{\dot{Y}}{Y} &= \alpha_0 + \alpha_1 \frac{\dot{K}}{Y} + \alpha_2 \frac{\dot{L}}{Y} + \alpha_3 INU + \alpha_4 \frac{\dot{G}}{Y} + \alpha_5 \frac{\dot{X}}{Y} \\
 dYPY &= \alpha_0 + \alpha_1 dKPY + \alpha_2 dLPY + \alpha_3 INU + \alpha_4 dGPY + \alpha_5 dXPY
 \end{aligned}$$

DYPY = The Economic growth rate

DKPy = Changes of the Net capital stock relative to GDP

Dlpy = Changes of the Employed labor force relative to GDP

INU = The Inflation uncertainty

DGPY = Changes of the government consumption expenditure relative to GDP

Dxpy = Changes of the Net capital stock relative to GDP

7. Unit root test:

In order to ensure being stable a variable time series, used unit root test is one of the most commonly tests for the detection stability. The most important the unit root test methods for stability methods are Fuller (DF) test, Extended Dicke –Fuller's Generalized (ADF) test and Phillips — Perron (PP) test. In the study, to diagnostic stability or non-stability series used Dicke –Fuller's Generalized test. Zero hypothesis is in these tests due to the unit root.

When in a time series, can not reject the zero hypothesis is in this case it will be the non-statically time series.

Table 3. Variables stability test results:

DGPY	-4.799243	0.0006
DKPY	-2.804876	.02090
DLPY	-3.827685	0.0072
DXPY	-3.899760	0.0060
DYPY	-4.477516	0.0016
INU	-2.927674	0.0548

8. Econometric tests and interpret the results:

Regard to the stability tests of the model variables (see the stability of test results to the appendix tables), the ADF and ensure the variables stability of the variables, at first the models are estimated to OLS method , its results are as follows.

Table 1-4 Initial test results

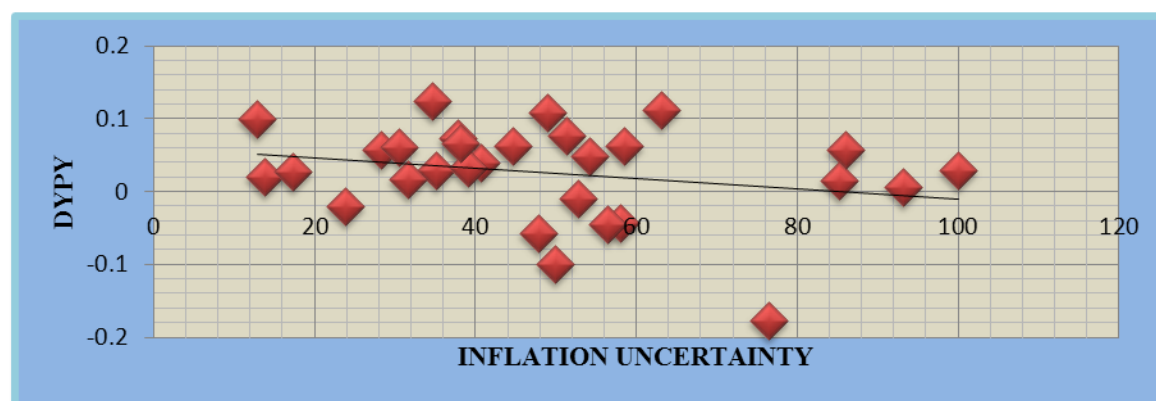
variable	Coefficient	t-statics	Prob
c	/046522	1/936016	0/0653
DKPY	0/163107	2/041915	0/0528
DLPY	0/368489	3/087259	0/0052
INU	-0/000658	-2/000214	0/0574
DGPY	0/688192	1/083515	0/2898
DXPY	0/924801	4/388366	0/0002
R-squared	F-statistic	Prob(F-statistic)	Durbin-Watson stat
/806144	19/12894	0/000000	1/551012

DGPY value regard to statistical is not significant, and also statistics value the Durbin — Watson shows that there is a correlation between the variables ,so, the first removed DGPY variable (the ratio of government spending GDP) from the model and then AR (1) (autoregressive first order) add to the model to solve the problem of correlation, and then again estimate the model to OLS method, which its results is as follows:

Table 2-4- Test results

	Coefficient	t-statics	Prob
c	0/056482	2/153604	0/0452
DKPY	0/154446	1/870838	0/0747
DLPY	0/427492	3/291991	0/0033
INU	-0/000793	-2/210388	0/0378
DXPY	0/879187	4/437613	0/0002
R-squared	F-statistic	Prob(F-statistic)	Durbin-Watson stat
0/810983	18/86731	0/000000	1/95278

CHART (1-4) Relation of inflation uncertainty to economic growth in the study period (1358–1386)



References: Central Bank statistics — extracted figures and set diagram: researcher

9- Interpretation of coefficients:

Given the above tables, attention to in the coefficients of the variables shows that the signs of all the coefficients are expected and also all the model variables, in %95 level are the significance, so their impact on economic growth was evident, and their existence is necessary in the model.

The 0/81 value for R² is the sign of high explanatory independent variables by a set of described variables, to this concept that explanatory independent variables explain 81 percent economic growth variations.

The F test statistic value and also its related probability of zero indicates the overall regression significance.

DLPY Positive coefficient, its significance indicates the fact that changes of the employed labor force (people) relative to GDP has had a positive impact on economic growth. Of course, significance of this coefficient is reflecting the fact that the relationship between these two variables is not definitive, as can be found cases in which is not significant the relationship between labor force and economic growth. But in general, because its coefficient in our estimated model is positive, we can be concluded that changes of the labor force employed relative to GDP ratio has a positive influence on economic growth.

DKPY Positive coefficient, as expected it indicates increase the share of investment in GDP to the base price caused Economic growth increase.

There are Economic factors such as: abundant natural resources, existence of large market consume in the country (high demand), and government's support and encouragement factors such as create free areas and economic specific and most of all create investments security through:

- Create stability of the rules and rule of law and order in about investment and
- Adoption comprehensive strategy to guide and support of investment
- To reduce Policies the government's pledge and commitment to economic promises

They are the main reasons for increased investment and the resulting positive impact on economic growth in Iran .

DXPY Positive coefficient, Increasing share of exports in GDP in the base price is represents economic growth, the continuing trend of increasing currency earnings from oil exports, the action of economic boom, such as:

- Integrated currency rate;
- Being allowed to export all goods and services other than exceptions.
- To assist facilities in order to help and encourage the export of technical and engineering services.
- And actions taken in order to reduce export costs, reduced their price Competitive products and export such as:

- Exemption from taxation.
- Exemption from payment of toll.
- Exempted Exchange earned from exports of the rules government suspended.
- Give currency loans to the productive units.

And broad participation of NGOs (non-government organization) and private sectors, cooperative and private sector organizations in the export decision-making process can to count the major reasons for exports increase and positive influence on economic growth. Finally, **INU** variable (inflation uncertainty), forms the foundation of the above research shows the negative effect of inflation uncertainty on economic growth in Iran.

10- Summary and Conclusions:

Without doubt can be said one of the most important economic issues that has occupied the minds of people in each country, is inflation discussion. Generally, inflation is continuous rising prices general level and prices general level increase will be realized when the prices increasing averagely at all economic levels. In this study our aim to identifying the nature of the inflation uncertainty and recognition relationship between inflation uncertainty and economic growth in Iran. As we have discussed the theoretical foundations inflation uncertainty is considered as one of the important Costs inflation, inflation uncertainty Has impact on economic various sectors such as investment , savings, labor markets, financial markets and credit. Because uncertainty about future inflation, leading to the diversion of savings and investment decisions and may also can be effective to influence on the costs of banking on their accreditation rate .

-Inflation uncertainty can be result from political and economic reasons, such as: exogenous shocks, lack of safe and secure currency system and the breakdown of foreign trade, high inflation and medium and high fluctuation, currency rate fluctuations, political instability, war and mistrust of people than to economic decisions.

Regard to the theory foundations proposed, theories, experiences and studies show that inflation uncertainty in the different methods is used to measure inflation uncertainty. In some the inflation predict variance is considered as inflation uncertainty and in most studies, ARCH and GARCH models are used for examine the relationship between inflation uncertainty and other economic variables.

The results obtained about the relationship between inflation uncertainty and economic growth suggest that in some studies, there is positive relationship between inflation uncertainty and in others there is a negative relationship. In the present study, to examine the trend of inflation uncertainty and its impact on economic growth, initially we have attempt to quantifying the inflation uncertainty and estimated it to the fuzzy logic approach.

Classical logic, or binary or binary is logic in which propositions have just right or lie value is called $[0, 1]$ logic. Logic is a few logical value in addition $[0, 1]$ provide some other value. Infinite value logic in this logic value of propositions statements can be any real number value between 0 and 1. In fact fuzzy logic is a kind of extremely value logic which it is innovative way to express the desired behavior of the systems using everyday language. But, Fuzzy logic, anything right is shown based on a number which its value is among 0 or 1, for example, if black color is 0 and white is 1, gray is close to 0, in fact fuzzy logic is gray. The theory can be mathematical formulated many imprecise and vague concepts and systems and conditions provides for reasoning, inference, control and decision making under uncertainty conditions. For this purpose, have been used two variables of inflation and money growth rate.

The next stage calculated mean value and standard deviation for each variables and obtained membership functions for each of the variables by the available techniques, then, we has been calculated inflation uncertainty for each of the years.

The results of examine the effect of inflation uncertainty on economic growth using OLS method indicate a positive impact on investment and exports and employment which they are cause increase economic growth, but inflation uncertainty has had negative effect on economic growth, therefore any increase in inflation uncertainty will reduce economic growth.

11-Policy suggestions:

- Policy recommendations are in order to solving the recession and create growth and boom in Iran and reduce inflation uncertainty and adoption anti-inflationary policies in order to reduce inflation and inflation uncertainty.

- According to the results based on export has a positive effect on economic growth, is proposed in order to strengthening export is applied create more institutions and organizations to make further changes the export and transfer from traditional export to high-tech export and appropriate with update technologies and give facilities, removal barriers of exporting and export encourage policies.

- According to the significance and positive impact of investment on economic growth, should be tried to create economic security and secure environment for investment, expand and diversify markets and financial institutions (stock market, investment companies, activity private retirement funds) and create change in capital market regulation to aim transparency and stability for increase savings and investment.

- Since employment people have positive and significance effects on the growth, optimised employment increase strategy in national is necessary.

12- Research recommendations:

1- People who are intend to research on the economic uncertainty can be estimated other variables of economic uncertainty using fuzzy logic approach. Investment, such as uncertainty, uncertainty of production.

2- Suggests that people for doing new research in Iran, can to examine the demand uncertainty impact on the investment.

13-reference

1. Ball, L. Cecchetti, S. ;(1990). Inflation uncertainty at short and long horizon . Brooking pap. Econ activity 1, 215-245.

2. Ball, L., 1992. Why does high inflation raise inflation uncertainty? Journal of Monetary Economics 29 (3), 371-388.

3. Blackburn, K., 1999. Can stabilization policy reduce long-run growth? *Economic Journal* 109 (1), 67-77.
4. Caporale, T., McKiernan, B., 1996. The relationship between output variability and growth: evidence from post war UK data. *Scottish Journal of Political Economy* 43 (2), 229-236
5. Conrad, C., Karanasos, M., 2005 a. On the inflation-uncertainty hypothesis in the USA, Japan and the UK: a dual long- memory approach. *Japan and the World Economy* 17, 327-343.
6. Davis, G., Kanago, B., 2000. The level and uncertainty of inflation: results from OECD forecasts. *Economic Inquiry* 38(1), 58-72.
7. Devereux, M., 1989. A positive theory of inflation and inflation variance. *Economic Inquiry* 27 (1) , 105-116.
8. Dotsey, M., Sarte, P., 2000. Inflation uncertainty and growth in a cash-in-advance economy. *Journal of Monetary Economics* 45 (3), 631-655.
9. Friedman, M., 1977. Nobel lecture: inflation and unemployment. *Journal of Political Economy* 85 (3), 451-472
10. Fountas, S., Ioannidis, A., Karanasos, M., 2004 a. Inflation, inflation uncertainty, and a common European monetary policy. *The Manchester School* 72 (2), 221-242.
11. Fountas, S., Karanasos, M., Kim, J., 2002. Inflation and output growth uncertainty and their relationship with inflation and output growth. *Economics Letters* 75 (3), 293-301.
12. Fountas, S., Karanasos, M., Kim, J., 2006. Inflation uncertainty, output growth uncertainty, and macroeconomic performance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 68 (3), 319-343.
13. Fountas, S., Karanasos, M., Mendoza, A., 2004 b. Output variability and economic growth: the Japanese case. *Bulletin of Economic Research* 56 (4), 353-363.
14. Friedman, M., 1968. The role of monetary policy. *American Economic Review* 58 (1), 1-17.
15. Friedman, M., 1977. Nobel lecture: inflation and unemployment. *Journal of Political Economy* 85 (3), 451-472.
16. Grier, K., Henry, O., Olekalns, N., Shields, K., 2004. The asymmetric effects of uncertainty on inflation and output growth. *Journal of Applied Econometrics* 19 (5), 551-565.
17. Grier, K., Perry, M., 1998. On inflation and inflation uncertainty in the G7 countries. *Journal of International Money and Finance* 17 (4), 671-689.
18. Grier, K., Perry, M., 2000. The effects of real and nominal uncertainty on inflation and output growth: some GARCH-Mevidence. *Journal of Applied Econometrics* 15 (1), 45-58.
19. Guglielmo, AND Maria, Caporale, Alexandros, Kontonikas (2009), "The Euro and inflation uncertainty in the European", *Monetary Journal of International Money and Finance* 28
20. Jansen, D., 1989. Does inflation uncertainty affect output growth? Further evidence. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 71 (4), 43-54.
21. Karanasos, M., Schurer, S., 2005. Is the reduction in output growth related to the increase in its uncertainty? The case of Italy. *WSEAS Transactions on Business and Economics* 2 (3), 116-122.
22. Komain, Jiranyakul and, Timothy P. Opiela(2010), "Inflation and inflation uncertainty in the ASEAN-5 economies", *Journal of Asian Economics* 21.
23. Kunihiro, Hanabusa (2009), "Causality relationship between the price of oil and economic growth in Japan", www.Elsevier.com/locate/enpo.
24. Michael, Dorsey and Pierre Daniel Sarte (2000), "Inflation uncertainty and growth in cash-in-advance economy. *Journal of Monetary Economics* 45." economy.
25. Solow, R., 1956. A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics* 70 (1), 65-94.
26. Vale, s. (2005). Inflation, growth and real and and nominal uncertainty: some bivariate GARCH-in-Mean Evidence for Brazil. *RBE*, 59 (1), pp. 127-145.
27. Stilianos, Fountas, and Menelaos, Karanasos (2007), "Inflation, output growth, and nominal and real uncertainty: Empirical evidence for the G7", www.ScienceDirect.Com.
28. W. Robert; J. Alexander(1997); "Inflation and economic growth: evidence from a growth equation", *Applied Economics*

THE EURO-AREA'S CORE-PERIPHERY DIVIDE AND THE ROLE OF MIGRATION

S. Sardadvar

Vienna University of Economics and Business, Austria

As shown by Myrdal (1957) and Krugman (1991a, 1991b), labour migration has the potential to either deepen or reduce existing core-periphery divides. They develop models in which backwash effects increase inequalities between regions. Meanwhile, the European Union emphasises the benefits of migration within its territory, underlining the need for mobilising its existing human resources (e.g. European Foundation 2007). Indeed, recent migration flows from Southern European countries to Central Europe are seen by many as having the potential to alleviate regional unemployment. However, at the same time, member states and regions possibly lose human resources which may hinder the convergence of their economies' GDP.

The aim of this paper is to discuss recent migration flows within the euro-area in the context of the current crisis. To this end, theoretical models are discussed and contrasted with each other as well as empirical data. Finally, some problems are dealt with: Will the EU's core-periphery divide increase in the near future, and if this is the case, what could policy makers do about it? To what extent have regions and member states the ability to influence their own development when they have been stripped of a substantial number of economic policy instruments? The paper closes with an outlook on expected future development.

Keywords: core-periphery divide, EU crisis, labour migration, regional growth

МОДЕЛЬ «ЦЕНТР-ПЕРИФЕРИЯ» В ЕВРОЗОНЕ И РОЛЬ МИГРАЦИИ

С. Сардадвар

Венский университет экономики и бизнеса, Вена, Австрия

Как показали Мюрдаль (1957), Кругман (1991), трудовая миграция имеет две основные тенденции: увеличение (снижение) существующей дифференциации занятости (центр — периферия). Ими были предложены модели, в которых показано, что эффект обратной волны увеличивает неравенство между регионами. Тем временем Евросоюз акцентирует преимущества миграции на своей территории, подчеркивая необходимость мобилизации существующих человеческих ресурсов (например, European Foundation 2007). Действительно, последние миграционные потоки из южно-европейских стран в Центральную Европу рассматриваются многими как имеющие потенциал к смягчению региональной безработицы. В то же время, однако, страны-члены ЕС и регионы, возможно, теряют человеческие ресурсы, что может затруднить сближение валового внутреннего продукта (ВВП) их экономик. Цель данной работы — рассмотреть последние миграционные потоки в еврозоне в контексте недавнего кризиса. С этой целью были рассмотрены и составлены теоретические модели миграции, проведены расчеты на эмпирических данных. В заключение были рассмотрены некоторые проблемы: будет ли увеличиваться разрыв между центрами и периферией в ЕС в ближайшем будущем, и если да, то, что должны предпринять высшие должностные лица? В какой степени регионы и страны-члены ЕС способны влиять на свое собственное развитие, когда они лишены существенного количества инструментов экономической политики? Доклад завершается прогнозом ожидаемого будущего развития.

Ключевые слова: модель «центр-периферия», кризис ЕС, трудовая миграция, региональный рост.

1 INTRODUCTION

In autumn 2011, German chancellor Angela Merkel famously announced that skilled workers from Spain would be welcome to Germany (Roth, 21.11.2011), referring to the high unemployment rate — especially among the young — in Spain and the shortage of skilled workers in Germany's industrial sector. During the current crisis, migration from the southern to the centrally located member states has indeed increased, possibly alleviating the burden of high unemployment in the former and supplying demanded skills to the latter. However, the supply of skilled labour is an important determinant of economic growth, and in

particular of regional economies (Faggian and McCann, 2009). Therefore, the emigration of human capital carriers from the periphery to the economic core may also weaken the former's growth prospects (see Horvat, 2004, or Glytsos, 2006).

Within the European Union, the internal market's four freedoms²⁵ have also the potential to deepen existing disparities. Since (i) the decision to migrate is made by individuals, and (ii) an economy's production potential is determined by its factor endowment, it is microeconomic decisions that shape macroscopic outcomes. Therefore, although it seems desirable that imbalances of labour demand and supply are corrected for through interregional migration, it may as well be that the core experiences a permanent inflow of human capital and for this reason regional disparities prevail. Perhaps the most alarming result of Krugman's (1991a, 1991b) highly influential core-periphery model is to show how migration decisions depend on already established structures in economic space. One of his main results corresponds to an increase in spatial concentration of economic activity if economic integration within an economic system deepens. New economic geography may also be understood as a means to overcome unrealistic results, in which in particular its explanatory power regarding sustaining disparities seems attractive. This view is especially relevant with respect to regional issues as conventional neoclassical growth theory is frequently criticised for its prediction of equalising interregional disparities via factor migration.

This paper argues that factor movement decisions depend on their own prospects, and that neither economic geography nor neoclassical growth theory suggest that factor movement helps to balance out income disparities. Quite the contrary is true as expected wages and profits depend on the interplay of all factors. The current crisis shows signs of increasing spatial inequalities, with the core being relatively well off. From this it follows that despite the European Union's official goals of cohesion and convergence, spatial inequality may increase in the future. The structure of the paper is as follows: The second section briefly discusses factor movement according to model design in new economic geography (NEG) and neoclassical growth theory (NGT). After that, the third section provides empirical data on spatial inequality as well as growth and migration tendencies within the EU. Conclusions and an outlook are given in the final section.

2 THEORY

2.1. Economic Geography

As already discussed by Myrdal (1957), a region becomes more attractive if it already is relatively attractive as a matter of cumulative causation, while the advantages of backward regions (such as cheap labour) are insufficient to offset the agglomeration advantages of the core. The core, which dominates the periphery, is already found in a preferable position. Myrdal (1957) distinguishes centripetal backwash effects from centrifugal spread effects, in which the former describe processes that allow the economic core of a system to absorb factors from the periphery. The three most important effects emerge as consequences of trade, labour migration and investment flows:

- Although prosperity in the core increases demand for goods from the periphery, industrial goods (i.e. goods that incorporate a high share of R&D and human capital costs) are produced in the core.
- Labour migration typically moves from the periphery to the core. Although this process in principle may alleviate unemployment in the periphery, typically it is the well-educated and young — who are not necessarily unemployed — who tend to emigrate from the periphery, leaving the old and less educated behind.
- Investments in physical capital do not necessarily flow to where only little physical capital is currently available. Due to agglomeration effects and the presence of qualified workers (who possibly originate in the periphery), investing in the core may remain more attractive.

All these mechanisms are likely to work in favour of the core and hence deepen already existing spatial inequalities.

By not modelling growth as such but rather the relative development of two regions, NEG models take the interdependence of regions formally into account. They typically consider open economies between which interaction appears, but such interactions take place at some cost, in which the latter increases with distance. In Krugman's (1991a, 1991b) model, short run equilibrium with respect to wages w corresponds to

$$w_i = \left(Y_i P_i^{\sigma-1} + Y_j \tau^{1-\sigma} P_j^{\sigma-1} \right)^{1/\sigma} \quad (1)$$

²⁵ These are the the free movement of goods, capital, services and people.

where Y symbolises gross regional product, σ is a parameter, and τ symbolises the all-important transport costs (i.e. barriers on trade). It can be seen that wage is also influenced by the price level $P_i = [n_i p_i^{1-\sigma} + n_j (\tau p_j)^{1-\sigma}]^{1/(1-\sigma)}$, where n is the number of firms, and p represents their products' prices. The model assumes that unskilled labour is immobile, while skilled labour moves to where real wages are higher. Therefore in the long run, the core will benefit from firms' tendency to move to a larger product market to save transport costs, and skilled workers' tendency to move to where the products are being produced to save costs. Put differently, skilled labour (= human capital) will move to where human capital is located:

$$\frac{\partial \left(H_i / (H_i + H_j) \right)}{\partial t} = \varphi \left(\frac{w_i}{P_i} - \frac{w_j}{P_j} \right) \quad (2)$$

where H is the stock of human capital. Probably the most important finding of the model is that deepening economic integration leads to the spatial concentration of production, which happens in the wake of physical capital relocations and the migration decisions of skilled workers, i.e. suppliers of human capital. Another key feature of the model is that agglomeration, although a macroscopic phenomenon, is caused by microeconomic decisions and “happens as the unintended consequence of the aggregation of a wide range of individual choices” (Combes et al., 2008).

2.2. Neoclassical Theory

Krugman's model is considered to be the beginning of the discipline referred to as new economic geography (Roos, 2002) and has spawned myriads of models which are designed to explain persisting or increasing interregional inequalities. This has also provoked the contrasting juxtapositions of NEG and NCT, although Krugman (2010) himself considers his model as neoclassical. A major progress of NEG in terms of formal modelling was to introduce micro preferences to explain the development of interregional inequalities. However, as explained below, the issue regarding NGT's lack of explanatory power regarding regional development is not that the theory would be inappropriate. But rather, the attempt to deduce conclusions from models such as Solow's (1956) or Mankiw et al.'s (1992) is inappropriate as they were designed to study large economies' growth. In this context, the assumption of a closed economy is sufficiently realistic to study the determinants *within* large, national economies, but certainly not realistic when it comes to the regions of the European Union. An early attempt of a multiregional neoclassical model is the often cited model by Borts and Stein (1964), in which factor movement has a tendency to equalise factor endowments. Liefner and Schätzl (2012), among others, criticise this neoclassical model for explaining migration solely through wage differences.

Neoclassical growth theory is sometimes misunderstood as predicting convergence to identical output levels, an interpretation that is probably partly due to the influential studies of Barro and Sala-i-Martin (1992) and the countless studies on convergence that followed (for an overview see Islam, 2003). They as well as other authors argue that regional economies are similar to each other and therefore should converge to each other in terms of production (see Barro and Sala-i-Martin, 1995 and Lopez-Bazo, 2003). This view, however, ignores the fact that regional economies are also more open by nature than national economies and therefore more vulnerable to influences from abroad, or decisions made by a superior administrative unit (i.e. the nation state or the European Union). In contrast, once the interplay of the various production factors is taken into account, it becomes clear that also in a traditional neoclassical setting there is not necessarily a trend of convergence. As shown by Sardadvar (2011, 2012), the inclusion of factor movement — in this case: physical capital — may cause at least a temporary divergence.

If a model allows for the fact that endowments with one factor will attract other factors, which will in turn attract the first factor, then the result may be self-amplifying as well. Let's assume, for instance, a neoclassical production function that features variable returns to scale:

$$Y_i = K_i^\alpha H_i^\beta L_i^\gamma \quad (3)$$

where K is the stock of physical capital and L is crude labour. If this function is differentiated with respect to any of the three production factors, the result is unambiguously positive. Take, for instance, the first derivative with respect to K :

$$\frac{\partial Y_i}{\partial K_i} = \alpha K_i^{\alpha-1} H_i^\beta L_i^\gamma > 0 \quad (4)$$

Assume that the attractiveness of a region regarding the propensity to migrate depends on its marginal productivity. Then, in the case given above, the more factors a region has already accumulated, the more attractive it will become for migrating factors:

$$\frac{\partial Y_i / \partial K_i}{\partial H_i} = \alpha \beta K_i^{\alpha-1} H_i^{\beta-1} L_i^\gamma > 0 \quad (5)$$

Therefore the higher the amount of human capital, the higher physical capital's marginal product, and the more attractive the economy is for new investments in physical capital. The same is true for each other production factor in eq. (3). From this it follows that if for some reason one region starts out with higher endowments in each factor, it is also more attractive for potential migrants. In other words, the mechanism is similar to Myrdal's and Krugman's models: The availability of qualified and/or crude labour makes a region more attractive for investments in physical capital. This, in turn, makes the region more attractive for potential immigrants, and so on.

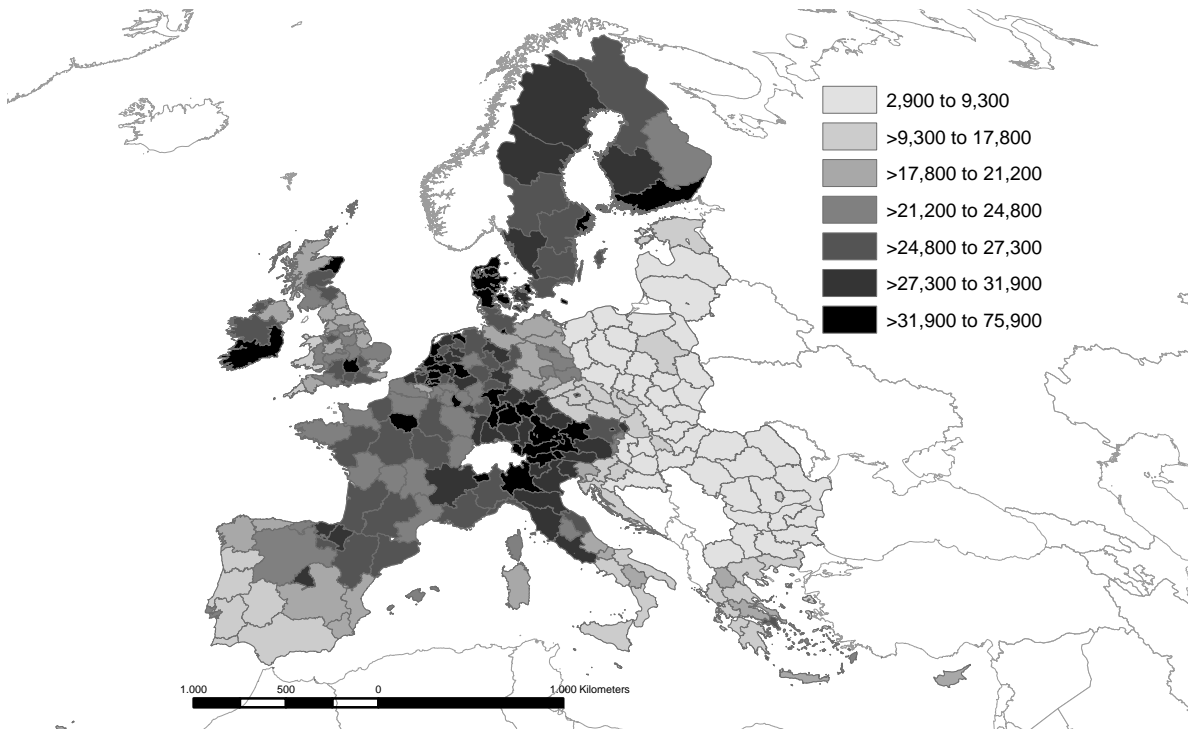


Figure 1: Gross regional product per capita 2009 in euros; data source: Eurostat

3 EMPIRICS

3.1. Spatial Inequality within the EU

As can be seen in Fig. 1, disparities vary greatly across the European Union and the euro-area. The map shows gross regional product per capita on the second NUTS²⁶ level (275 regions). Within the lowest of the seven quantiles, the range is more than threefold, i.e. even among the least developed, enormous differences exist. At least as important are the differences within countries. In Germany and Italy, some peripheral regions are found in the third septile (from below), while some regions of South Germany and North Italy are found in the seventh septile. Across the euro-area, differences between regions are even more extreme, but not substantially more, as some Greek and Portuguese regions are found in the second septile.

Although the European Central Bank (ECB) has reached its inflation target of 2% across its members over the years, the rates differ. More importantly, the individual inflation rates do not fluctuate around the 2%-target. Rather, since the introduction of the euro in 1999, southern countries have persistently remained above, central countries close or far below the 2%-target. The diagram to the left in Figure 2 displays the cumulative GDP deflators and hence the respective price increases that took place within the countries, mostly due to labour cost increases. It can be seen how the differences in domestic price increases have led to vast differences of price levels over the years: The core countries Austria and Germany are found clearly

²⁶ NUTS is short for *Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques*.

below the line of the whole euro-area, while the peripheral countries of Greece and Spain are far above. In addition, it can also be seen how France's line is almost identical to the one of euro-area as a whole, and Italy's line is clearly above the euro-area line, but not as far as Greece's and Spain's. Nevertheless, regardless of whether they met the ECB's target or not, both France and Italy are found clearly above Austria and Germany.

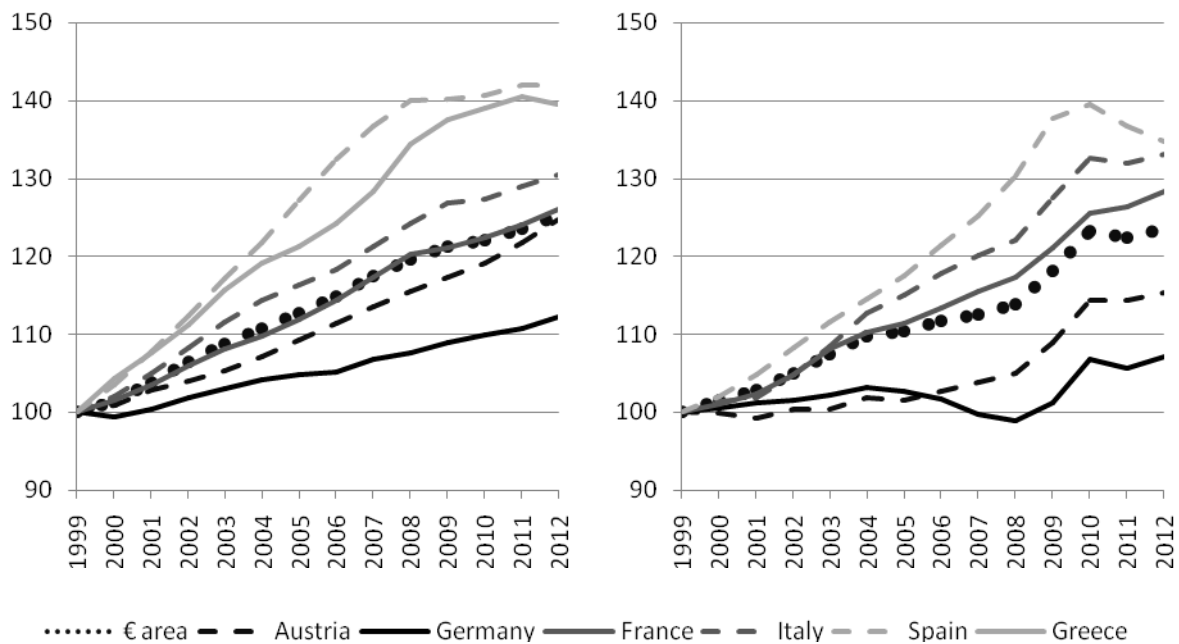


Figure 2: Developments of GDP deflators (left) and unit labour costs (right); data source: Eurostat

The graph to the right in Figure 2 shows the accompanying unit labour costs. Apparently, differing inflation rates are mainly due to differences in wage increases. It is beyond the scope of this article to speculate as to why wage increases were so different during the first ten years of the euro. However, the most important effect is that the peripheral economies as well as France and Italy have lost competitiveness relative to Austria and Germany as goods produced in the former countries have increased in terms of prices relatively.²⁷

Up to the introduction of the euro, national economies had been able to devalue their currencies and hence overcome problems associated with relatively high inflation rates. As a result of introducing the euro, its member states have given up a further policy instrument usually associated with national economies. In connection with the EU's four freedoms, which include free labour as well as free capital movement, the euro-area's member states arguably take on more and more characteristics which are usually associated with regions. It follows that forces that shape a core-periphery divide within a country are also present within the euro-area. As a consequence, the respective economies have fewer instruments at hand to overcome difficulties or shocks.

3.2. Growth and Migration Tendencies

In February 2013, 26.3 million people were unemployed within the EU, 19.1 million of which reside in the euro-area. In Greece and Spain, the rates were found above an astonishing rate of 26%, while in Austria and Germany the rates were around 5%. Youth unemployment (i.e. under 25 years of age) is extremely high in peripheral countries, reaching 58.4% in Greece, 55.7% in Spain, and over one third in Italy and Portugal.²⁸ The euro-area's 2012 GDP was 1.26% below the value of 2007. Between states, however, the development was by no means uniform: Greece's GDP fell by over 20%, Italy's by 6.88%, Portugal's by 5.66%, Spain's by 4.12, while France's stayed roughly constant and Austria's and Germany's economies grew by over 3%.²⁹

²⁷ For a brief and pointed analysis on the issue of inflation within the euro-area see Flassbeck (2012).

²⁸ source of all unemployment data: Eurostat 2013b; employment data: Eurostat 2013a

²⁹ Numbers refer to absolute GDP measured in chain-linked volumes, source: official data as available from Eurostat, as of 16-March-2013.

Without being able to devalue the currency if necessary, regional economies are at the mercy of developments abroad. Fig. 3 displays the cumulative GDP-deflator from 1999 to 2007 together with total real GDP growth from 2008 to 2012 for each original member state of the euro. The correlation is clearly negative as those economies who kept their homemade inflation low were relatively successful regarding GDP growth, while the others experienced negative growth. Not surprisingly, the coefficient of correlation between member states' GDP deflators before the crisis and GDP growth after the crisis equals -0.71 . At the same time, those countries that kept wages and hence GDP-deflator low experienced decreases in their wage shares. For instance, Austria's wage share fell from 71.70% in 1999 to 66.36% in 2007.³⁰ This suggests why Austria may have kept its unemployment level low and its industrial output high, namely by means of low wage increases.

Not surprisingly, people have begun to emigrate from the peripheral regions, and often their targets are the EU's central regions. This phenomenon as such is, of course, not new. For instance, Romania has had negative net migration for most of the past 20 years, cumulating to a net migration number of -1.24 million people from 1989 to 2011. Similarly, the net-migration number for Bulgaria is below -700,000. However, the former cohesion countries of Greece, Ireland, Portugal and Spain, all of which had experienced GDP growth rates far above the rest of the EU until the crisis, simultaneously experienced a change from negative to positive net migration rates. For instance, Ireland had had negative net migration rates for most years until 1994, followed by positive numbers, and then negative numbers again as of 2009. Similarly, Greece, Portugal and Spain had negative net migration rates until 1974, 1992 and 1990, respectively, then positive rates, and now negative numbers again since 2010 (Greece) or 2011 (Portugal and Spain).³¹ Although official numbers for the succeeding years are not available yet, it is highly likely they have continued to decrease.

In this context it is remarkable how the German minister of Labour and Social Affairs, Ursula von der Leyen, celebrates "the new quality of immigration" which would help make her country "younger, more creative and international". According to her, this process benefits young immigrants, who would be starting off in their jobs, and the economy as qualified employees surged into job vacancies (Becker et al., 2013). This view as expressed by a minister from the core consciously or unconsciously leaves out the source countries, which may be not as happy.

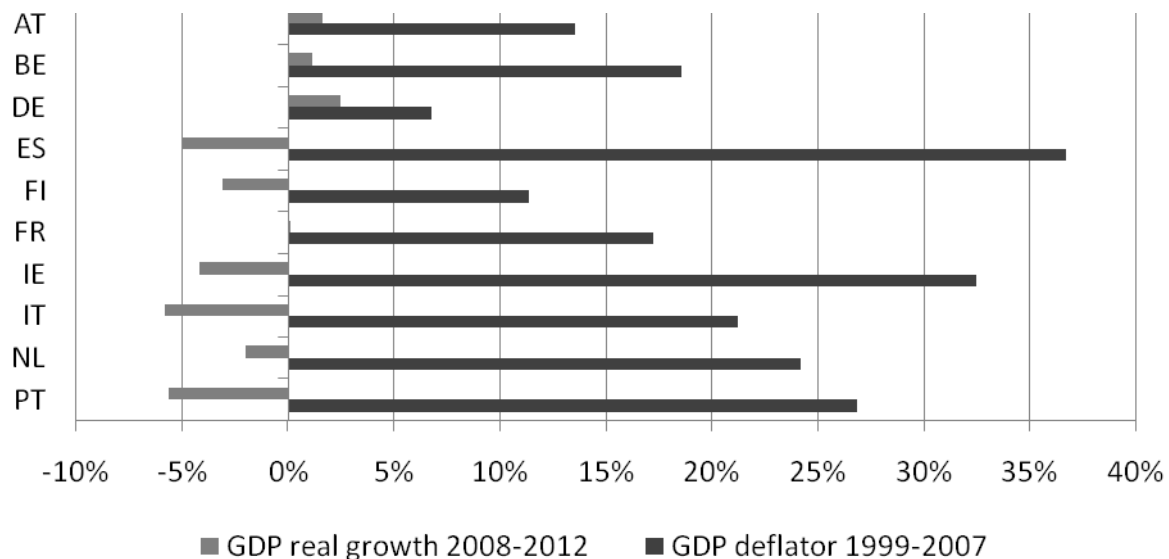


Figure 3: GDP growth and GDP deflators within the euro-area; data source: Eurostat

4 CONCLUSION

In spring 2013 it seems as if the trend of convergence within the European Union, which lasted for most of the past three decades, has reversed or at least come to a halt. Arguably, the crisis is still too short to allow for long term conclusions to be drawn from empirical data alone. However, framework conditions have changed, too, and in this context two things should be stressed.

³⁰ Calculated from Statistik Austria (2009).

³¹ official data as available from Eurostat, as of 27-February-2013

First, the persisting disparities within national economic systems such as Germany or Italy, where some regions are far more competitive than others, show that it is very difficult if not impossible for the backwards regions to converge. Being exposed to centripetal effects caused by trade, migration and investment propensities, they lack policy instruments that national economies would usually apply to overcome such problems. By seeking their own interests, mobile factors may help the core within a country to thrive, and spatial inequalities prevail.

Second, by giving up the typical instruments of national economic policies, the question emerges whether EU member states and in particular the euro-area members are becoming more and more like regions in terms of economic framework. If emigration, trade, investment outflows and monetary policies are possible causes for regions such as Calabria or Thuringia to lag behind the cores within their superordinate national economies, then the question emerges which forces will prevent Greece or Portugal from continuing lagging behind the cores within the EU and the euro-area. Up to now it seemed that language and cultural barriers keep economically active persons from moving across the EU, but such barriers can be overcome. In addition, a first wave of migrants may create a network and motivate others to follow (Pedersen et al., 2008, Nowotny and Pennerstorfer, 2011). Once a critical mass of migration flows takes place from, say, Portugal to Germany, network effects therefore may increase the respective migration flow.

As pointed out by Myrdal (1957), peripheral regions may become trapped in a downward spiral, in which cumulative causation results in the periphery to fall further behind. Nevertheless, he also noted that the state may intervene if this process is not desirable. Concerning the euro-area, the question may be raised as to whether the core has any intention of reversing the current trend within the given framework as long as it benefits from it. Perhaps even more disturbing is the conclusion that keeping wage increases lower than the rest was a successful strategy for the core to increase production and absorb human capital in the wake of increasing unemployment in the periphery. If this is true, then the euro-area's members are caught in a prisoner's dilemma: Regardless of what the others do, the best strategy is to keep wages as low as possible within one's economy. As has been demanded by many, raising wages considerably in the core is probably part of the solution for the euro-crisis. If in this case unemployment continues to be relatively low in the core, wouldn't the core attract even more human capital from the euro-area's periphery?

While it may be argued that the balance between core and periphery within one nation state is a matter of negotiation and may perhaps even benefit the system as a whole, the situation is different within a supranational organisation that consists of 27 member states and 23 official languages. This paper has shown theoretically that spatial inequality within a system of economies may increase as a consequence of factor movement, and empirically that policies in the various member states are strongly interconnected, and how the euro-area's core benefits from recent developments within the euro-area. A re-study of Myrdal's and Krugman's thinking and giving more priority to factor movement within neoclassical growth theory could help in understanding the current crisis and anticipating upcoming developments.

Acknowledgment: The author wishes to thank Lauren Landsmann for her helpful comments.

5 BIBLIOGRAPHY

1. Barro, R.J., Sala-i-Martin, X.X. (1992). Convergence, *Journal of Political Economy* 100, 223-251.
2. Barro, R.J., Sala-i-Martin, X.X. (1995). *Economic Growth*. New York: McGraw-Hill.
3. Becker, S: et al. (2013) Der deutsche Traum. *Der Spiegel* 9/2013, 30-40.
4. Borts, G.H., Stein, J.L. (1964). *Economic Growth in a Free Market* (Reprint 1966): New York: Columbia University Press.
5. Combes, P.-P., Mayer, T., Thisse, J.-F. (2008). *Economic Geography: The Integration of Regions and Nations*. Princeton and Oxfordshire: Princeton University Press.
6. European Foundation. (2007). *Factors determining international and regional migration in Europe*. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Retrieved 15.04.2013 from <http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef0709.htm>
7. Eurostat. (2013a). *Eurostat News Release*, 40/2013. Retrieved 15.04.2013 from http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-14032013-AP/EN/2-14032013-AP-EN.PDF.
8. Eurostat. (2013b). *Eurostat News Release*, 50/2013. Retrieved 15.04.2013 from http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-02042013-AP/EN/3-02042013-AP-EN.PDF.
9. Faggian, A., McCann, P. (2009). Human capital and regional development. In: Capello, R., Nijkamp, P., *Handbook of Regional Growth and Development Theories*. Cheltenham: Elgar.
10. Flassbeck, H. (2012). *Zehn Mythen der Krise*. Berlin: Suhrkamp.
11. Glytsos, N.P. (2006). *Is Brain Drain from Albania, Bulgaria and Greece Large Enough to Threaten their Development?* (Centrum Stosunków Międzynarodowych Reports&Analyses 14/06). Warsaw: Venter for International Relations.

12. Horvat, V. (2004). Brain drain: threat to successful transition in South East Europe? *Southeast European Politics* 5, 76-93.
13. Islam, N. (2003). What have we learnt from the convergence debate?, *Journal of Economic Surveys* 17, 309-362.
14. Krugman, P. (1991a). Increasing returns and economic geography, *Journal of Political Economy* 99, 483-499
15. Krugman, P. (1991b). *Geography and Trade* (Reprint 1992). Leuven and Cambridge [MA]: Leuven University Press and MIT Press
16. Krugman, P. (2010). *The New Economic Geography, Now Middle-Aged*. Retrieved 28-05-2010 from <http://www.princeton.edu/~pkrugman/aag.pdf>, accessed on.
17. Liefner, I., Schätzl, L. (2012) *Theorien der Wirtschaftsgeographie* (10). Paderborn: Schöningh.
18. López-Bazo, E. (2003). Growth and convergence across economies: the experience of the European regions. In Fingleton, B., Eraydin, A., Paci, R., *Regional Economic Growth, SMEs and the Wider Europe*. Bodmin: MPG.
19. Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, D.N. (1992). A contribution to the empirics of economic growth, *Quarterly Journal of Economics* 107, 407-437.
20. Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Under-Developed Regions* (Reprint 1964). London: Duckworth.
21. Nowotny K., Pennerstorfer, D. (2011). Ethnic networks and the location choice of migrants in Europe, *WIFO Working Papers* 415.
22. Pedersen, P.J., Pytlikova, M., Smith, N. (2008). Selection and network effects: migration flows into OECD countries 1990-2000, *European Economic Review* 52, 1160-1186
23. Roos, M. (2002). *Ökonomische Agglomerationstheorien: Die neue ökonomische Geographie im Kontext*. Lohmar and Cologne: Eul.
24. Roth, J. (21.11.2011). "Angela Merkel hat gesagt: Wir brauchen euch". *Süddeutsche Zeitung*. Retrieved 18.04.2013 from <http://sz.de/1.1193210>
25. Sardadvar, S. (2011). *Economic Growth in the Regions of Europe: Theory and Empirical Evidence from a Spatial Growth Model*. Berlin and Heidelberg: Physica.
26. Sardadvar, S. (2012). Growth and disparities in Europe: insights from a spatial growth model, *Papers in Regional Science* 91, 257-274.
27. Solow, R.M. (1956). A contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics* 70, 65-94.
28. Statistik Austria. (2009). *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: Hauptergebnisse 1977 — 2008*. Vienna: Statistik Austria.

TERRITORIALFACTORS AND BARRIERS OF MODERNIZATION OF RUSSIAN SPACE

M. V. Udaltsova

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In the report issues of territorial modernization of Russia are considered. As a major factor of modernization of territories formation of the agglomerations, capable to create favorable conditions for business activity, the development of human potential, a more developed territorial mobility of the population is offered. . For the development of competition in the regions decentralization of inter-budgetary relations, the development of horizontal communications in agglomerations, investment into modern transport system are offered. For strengthening of agglomeration effect in the regions are required: urban planning; horizontal coordination of development of municipalities, reduction of corruption in the allocation of land, issuance of construction licenses, the growth of financial autonomy of the cities; local government accountable to the population. The listed measures in a certain measure represent institutional mechanisms of modernization of the Russian territorial space.

Keywords: agglomeration, territorial mobility, territorial modernization, human potential.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И БАРЬЕРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Удальцова М. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

В докладе рассматриваются вопросы территориальной модернизации России. В качестве основного фактора модернизации территорий предлагается формирование агломераций, способных создавать благоприятные условия для предпринимательской деятельности, развития человеческого потенциала, более развитой территориальной мобильности населения. Для развития конкуренции регионов в работе предлагается децентрализация межбюджетных отношений, развитие горизонтальных связей внутри агломераций, инвестиции в современную транспортную систему. Для усиления агломерационного эффекта в регионах необходимы: городское планирование; горизонтальная координация развития муниципалитетов; снижение коррупции при выделении земли, выдаче разрешений на строительство; рост финансовой самостоятельности городов; подотчетное населению местное самоуправление. Перечисленные меры в определенной мере представляют собой институциональные механизмы модернизации российского территориального пространства.

Ключевые слова: агломерация, территориальная мобильность, территориальная модернизация, человеческий потенциал.

Российское пространство и экономическое, социальное, и культурное имеет одну общую черту: оно должно быть «наложено на территорию», причем не только очень большую, но и разнообразную по климату; плотности и «качеству» населения; по разным типам расселения; по разным уровням социально-экономического развития и т.п. Эти территориальные особенности существенно влияют на все процессы развития России, в том числе и на те, которые сегодня особенно актуальны, — на модернизацию основных институтов. Территориальный аспект модернизации в самом общем виде проявляется через урбанизацию территорий и создание агломераций.

Под урбанизацией мы понимаем специфический процесс преобразования всей совокупности или отдельных элементов негородской среды под влиянием развития городов или градообразующих процессов. Данный процесс имеет многоплановый характер, в нем можно выделить три основных компонента, а именно:

- городские формы размещения производства и расселения;
- городские условия жизни;
- городской образ жизни.

В зависимости от состояния и возможностей развития данных элементов урбанизации: а) меняется скорость распространения по территории страны разнообразных инноваций (от новых технологий до современного образа жизни); б) растет (падает) мобильность населения трансформация поселений; в) улучшаются (ухудшаются) условия для предпринимательства и использования региональных (территориальных) конкурентных преимуществ. Именно в этих процессах проявляется пространственный аспект российской модернизации, и проявляется он весьма противоречиво: с одной стороны по мере роста «людности» городов создаются новые рабочие места, растет занятость населения, расширяется жилищное строительство, развивается инфраструктура и сфера услуг, развиваются инженерные сооружения и т.п. С другой стороны, — ухудшается экологическая обстановка, создаются транспортные проблемы, отдельные города разрастаются сверх всякой меры, что затрудняет сбалансированное развитие.

Урбанизация и создание агломераций — глобальный процесс. В агломерациях отдельные города, сложившиеся в систему, становятся ядром и сильнее воздействуют на инновационные процессы по сравнению с «единичными», «точечными» городами. «Агломерация — это «скопление» населенных пунктов, сближенных, местами срастающихся, объединенных в одно целое интенсивными хозяйственными, трудовыми и культурно-бытовыми связями [1, с. 54]. Следовательно, городская агломерация — это сложная не только социально-экономическая, но и территориальная система, направленная на освоение того или иного территориального пространства. Она характеризуется функциональными и социально-территориальными признаками. К числу функциональных признаков относятся: экономический, социальный, экологический, инфраструктурный. К числу социально-территориальных признаков относятся: население, его социально-демографическая структура и по-

требности; территориальная структура поселений; организация транспортных сетей. Агломерационный эффект влияет на модернизацию территориального пространства, создавая дополнительные возможности, либо барьеры для нее.

Городская агломерация одновременно выступает и как форма территориальной организации производства, и как форма расселения, обеспечивая непосредственные условия жизнедеятельности ее населения, в том числе и природные. Агломерированные территории в большей степени способствуют пространственному развитию, т.к. в них сильнее проявляется агломерационный эффект, который конкретно состоит в следующем:

- территориальной концентрации населения;
- территориальной концентрации экономики;
- развитии транспортной инфраструктуры;
- высоком человеческом потенциале (и капитале);
- более эффективных институтах, способствующих предпринимательской деятельности;
- более развитой территориальной мобильности населения.

Перечисленные формы проявления агломерационного эффекта в развитии территориального пространства одновременно есть ни что иное как факторы, ускоряющие или тормозящие модернизацию данного пространства, от степени их развития (т.е. от степени развития агломераций) зависит сама возможность осуществления модернизационного преобразования территорий. Поскольку развитие агломераций на территории России осуществляется неравномерно, также неравномерно формируются факторы и барьеры модернизации различных территорий России. Специалисты выделили три группы территорий России, различающихся по влиянию агломерационных эффектов на их модернизацию [2, с. 131–133]. Первая группа территорий России — это агломерация федеральных городов — Москвы и Санкт-Петербурга. Здесь значительный не только агломерационный эффект, но и особые институциональные преимущества столичных городов. В них в 2007 году было сконцентрировано 75–80% всей чистой миграции в России, в том числе в Московской агломерации — 55–60% [2, с.131]. Вторая группа территорий — это 10–12 регионов с экспортной структурой экономики (в основном ресурсодобывающие отрасли, металлургия). Они развиваются за счет институционального фактора и ресурсного потенциала, больших налоговых доходов от крупных компаний. Собственная же экономика слабо развита. К их числу относятся: Тюменская область, Татарстан, Башкортостан, Красноярский край, Пермский край, Свердловская область, Сахалинская область, Ненецкий АО. Третья группа территорий — это «срединные» по уровню развития регионы и к ним относятся 2/3 субъектов Российской Федерации. На этих территориях факторы модернизационного развития размыты, четко не выделяются, темпы экономического роста тоже средние.

В каждой группе территорий развитие происходит посредством распространения изменений в пространстве от крупнейших городов к менее крупным и затем в пригородные зоны. Однако данный «иерархический» принцип развития более полно реализуется только в двух крупнейших агломерациях страны: Московской и Санкт-Петербургской. По основным показателям развития (население, инвестиций, ввод жилья, оборот торговли) они занимают лидирующее положение. Так, в 2009 году по вводу жилья и численности населения эти две агломерации практически составляли такую же долю, как и другие 11 городов России (в основном центры регионов), а по обороту торговли в 1,5 раза больше, по инвестициям — более, чем в 2 раза [2, с. 136]. Как отмечалось, в эти двух агломерациях реализуется не только агломерационный эффект, но и столичный. Тем не менее, модернизация необъятного российского пространства предполагает развитие и других городов и их агломераций. Отставание данных процессов сдерживает возможности модернизации пространства. Необходима государственная политика, направленная на поддержку региональных центров, т. к., являясь муниципалитетами, они не могут вкладывать много средств в развитие городской среды, а следовательно, не могут и транслировать модернизационные процессы в менее крупные города и пригородные зоны (прежде всего в сфере рыночных услуг, в создании конкурентных преимуществ, в создании качественных рабочих мест, рынка жилья и т. д.). Неразвитость данных процессов тормозит трудовую миграцию, мобильность населения регионов и городов. Различия в степени развитости факторов модернизации пространства различных регионов в обобщенном виде можно представить в показателях индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) (таблица 1).

Таблица 1

Динамика ИРЧП в регионах России, имеющих различный агломерационный эффект
за 2005–20209 гг.

Рейтинг региона по ИРЧП в 2009 г.	Регион	2005	2006	2008	2009
1	г. Москва	0,896	0,907	0,929	0,932
2	г. Санкт-Петербург	0,833	0,848	0,877	0,904
4	Республика Татарстан	0,822	0,834	0,848	0,864
5	Сахалинская область	0,765	0,788	0,829	0,855
6	Белгородская область	0,802	0,812	0,838	0,852
7	Томская область	0,794	0,815	0,834	0,850
15	Свердловская область	0,781	0,802	0,817	0,828
16	Краснодарский край	0,768	0,781	0,807	0,828
17	Новосибирская область	0,780	0,790	0,814	0,828
19	Челябинская область	0,781	0,791	0,816	0,826
34	Кемеровская область	0,760	0,771	0,799	0,812
В целом по РФ		0,792	0,805	0,825	0,840

Источник: Доклад о развитии человеческого потенциала РФ 2008, с.198-200;

Доклад о развитии человеческого потенциала РФ 2010, с. 150;

Доклад о развитии человеческого потенциала РФ 2011, с. 142.

Еще более показательной является динамика отдельных элементов ИРЧП в этих же регионах за тот же период (таблица 2).

Таблица 2

Динамика элементов ИРЧП в регионах России, имеющих различный агломерационный эффект
за 2005–2009 гг.

Рейтинг региона по ИРЧП в 2009 г.	Регион	ВВП на душу населения (долл.)			Ожидаемая продолжи- тельность жизни (лет)			Доля учащихся в воз- растах 7–24 лет		
		2005	2008	2009	2005	2008	2009	2005	2008	2009
1	г. Москва	24 179	37 987	40 805	71,4	72,84	73,61	1,0	1,0	1,254
2	г. Санкт-Петербург	12 824	18 964	25 277	67,8	70,48	71,19	0,929	1,0	1,064
4	Республика Татарстан	14 398	19 426	23 290	68,0	70,05	70,82	0,782	0,761	0,772
5	Сахалинская область	13 791	22 244	43 462	60,6	64,39	64,83	0,754	0,868	0,673
6	Белгородская область	10 616	16 415	19 569	68,4	70,79	71,07	0,741	0,743	0,754
7	Томская область	13 101	15 690	19 064	65,0	67,66	68,06	0,730	0,868	0,888
15	Свердловская область	10 764	14 446	15 811	64,6	67,75	68,39	0,727	0,742	0,765
16	Краснодарский край	7 115	11 041	13 899	67,5	69,72	70,66	0,671	0,696	0,720
17	Новосибирская область	8 859	11 609	13 383	65,1	68,0	68,94	0,795	0,818	0,828
19	Челябинская область	10 366	14 011	15 098	64,8	67,23	68,26	0,734	0,775	0,778
34	Кемеровская область	10 841	16 167	18 721	61,6	64,64	65,37	0,684	0,680	0,691
В целом по РФ		11 861	16 022	18 869	65,3	67,88	68,67	0,734	0,750	0,766

Источник: Доклад о развитии человеческого потенциала РФ 2008, с. 200–201;

Доклад о развитии человеческого потенциала РФ 2010, с. 150;

Доклад о развитии человеческого потенциала РФ 2011, с. 142.

Как показывают данные таблиц 1 и 2 все же в России сегодня есть возможности более интенсивного развития территорий. За период с 2005 по 2009 г.г. доля населения, проживающего в регионах с ИРЧП менее 0,700 сократилась с 19% до 0%. И, напротив, доля населения, проживающего в регионах с ИРЧП более 0,800 увеличилась с 17% до 85% всего населения страны [2, с. 139; 3, с. 127]. В то же время остаются большие проблемы, связанные со здоровьем, образованием. Да и в целом рост человеческого потенциала в большинстве указанных выше регионах недостаточен для того, чтобы распространять инновации (как условия модернизации) и создавать условия для конкуренции регионов за инвестиции в человеческий капитал, повышение мобильности населения. «Модернизация и российское пространство все еще далеки друг от друга» [2, с. 139].

Как отмечалось, модернизация должна сопровождаться ростом конкурентных преимуществ регионов, а следовательно, может генерировать региональное неравенство. Для его сокращения необходимо, во-первых, *перераспределение финансовых ресурсов федерального бюджета*, а во-вторых, *эффективная социальная политика государства* (именно государства, а не регионов), направленная на рост человеческого потенциала и поддержку социально-уязвимых групп населения (индекс долголетия, например, в 2009 году в Москве составил — 0,810; в Томской области — 0,718; в Красноярском крае — 0,711; в Новосибирской области — 0,732; в Челябинской области — 0,721; в Кемеровской области — 0,673; в Свердловской области — 0,723; в Сахалинской области — 0,664) [2, с. 142].

Государство должно стимулировать конкуренцию регионов и городов за инвестиции и человеческий капитал. Именно конкуренция улучшает предпринимательский климат и модернизацию институтов. Пока же, как известно, осуществляются инвестиции в добычу сырья, они мало способствуют росту качества региональных институтов. Более того, миллионы жителей регионов считают, что их малые родины являются колониями Центра, ему принадлежит весь крупный бизнес, а принимаемые в столице законы убивают экономику регионов, не способствуют трудовой миграции. Несмотря на объявленные планы правительства переселить, например, в Приморье 20 млн соотечественников, приехали только 3 тысячи, а уезжают 15 тысяч ежегодно [6]. К регионам необходим гибкий подход: особые бюджетные и налоговые зоны, отмена ряда ограничений, децентрализация. Если в начале 21 века властная вертикаль спасла Россию от распада, то сегодня она является тормозом развития регионов. Для развития конкуренции регионов нужны прежде всего *децентрализация межбюджетных отношений, развитие горизонтальных связей* внутри агломераций, *инвестиции в современную транспортную систему*. Для усиления агломерационного эффекта в регионах необходимы следующие меры:

- городское планирование;
- горизонтальная координация развития муниципалитетов в составе агломераций;
- снижение коррупции при выделении земли, выдаче разрешений на строительство;
- рост финансовой самостоятельности городов;
- подотчетное населению местное самоуправление.

Перечисленные меры в определенной мере представляют собой институциональные механизмы модернизации российского территориального пространства.

Библиография

1. Удальцова М. В. Городская агломерация как социально-экономическая система. — Томск: Изд-во ТТУ. — 1985.- 200 с.
2. Доклад о развитии человеческого потенциала РФ. 2011.- М.: Весь Мир, 2012. — 144 с.
3. Доклад о развитии человеческого потенциала РФ. 2006/2007.- 142.
4. Доклад о развитии человеческого потенциала РФ. 2008.- М.: Весь Мир, 2008. — 210 с.
5. Доклад о развитии человеческого потенциала РФ. 2010.- М.: Весь Мир, 2010. — 151 с.
6. Аргументы недели № 36, 20 сентября 2012 г.

INTEREST? A CENTRAL EUROPEAN DILEMMA

E. Hetesi

University of Szeged, Hungary

Z. Veres

Budapest Business School, Hungary

Kotler's one-time vision of social marketing becoming societal marketing is still a vision. The development chain of volunteering-donating-sponsoring-CRM-CSR is non-linear. The social sensitivity of actors of economy not only questions the framework of scientific models but it has region-specific features as well. Just as Central European operation of mainstream American marketing is dependent on the given cultural environment and on the state of corporate culture, similar observation can be made concerning the operation of social responsibility. Consultants' experiences on the Central European CSR are remarkable. While there are certain advantages of CSR, such as growth of profitability, employees' stronger bonds with corporations, improvement of stakeholder relationships, increase of perceived brand equity, improvement of adaptation competency etc. (as listed in the coursebooks), there are such motivating factors in our direct geographical environment as headoffice expectations, bottom-line (employee) initiations, demonstration effect, managers' desires for promotion, utilization of PR opportunities and political considerations. According to an earlier research, in 2006, only a few CEOs regarded corporate responsibility as organic part of corporate strategy. Results of a research in 2011 show that the strategic approach to corporate responsibility has already spread among corporations; however, they believe the most important area in the field of corporate responsibility is the realization of the CR-related programmes. According to the respondents the main aim of CR operation is increased trust towards the corporation. Naturally, economic depression of recent years has an effect on this progress, as it is well outlined in one of our recent research: Sustainable development in this economic model that prevails Europe at the moment is obviously not possible. — stated a CEO. However, many good examples are to be noticed on local ground. The question is if the dominant goal is the setting-up of an advantageous make-believe or the realized common interest.

Keywords: corporate culture, CSR, nonbusiness marketing, social sensitivity

ПРИТВОРСТВО ИЛИ ОБЩИЙ ИНТЕРЕС? ЦЕНТРАЛЬНОЕВРОПЕЙСКАЯ ДИЛЕММА

Э. Хетеси

Университет Сегеда, Сегед, Венгрия

З. Верес

Бизнес школа Будапешта, Будапешт, Венгрия

Высказанное в свое время предположение Котлера о том, что социальный маркетинг трансформируется в социально-этический остается пока пожеланием. Цепочка «волонтерство — пожертвование — спонсорство — управление взаимодействием с клиентами — корпоративная социальная ответственность» не является однозначной. Социальная чувствительность субъектов экономики имеет специфические региональные особенности. Подобно тому, как конкретная реализация американского маркетинга в Центральной Европе определяется местной культурной средой и состоянием корпоративной культуры, тоже самое относится к функционированию социальной ответственности. Помимо общих преимуществ КСО, таких как повышение доходности, укрепление связей работников с корпорациями, совершенствование взаимодействия между всеми вовлеченными сторонами, рост воспринимаемости ценности бренда, улучшение адаптационной компетентности и др. (как указывается в учебниках), действуют региональные мотивационные факторы, такие как ожидания головного офиса,

инициативы работников, направленные на повышение прибыли, эффект демонстрации, желания менеджеров к продвижению, использованию возможностей связей с общественностью, политические соображения.

По данным исследования 2006 г., только несколько директоров рассматривали корпоративную ответственность как неотъемлемую часть корпоративной стратегии. Результаты исследования, проведенного в 2011 году, показали, что стратегический подход к корпоративной ответственности уже распространился среди корпораций; однако они считают, что наиболее важным в области корпоративной ответственности является реализация программ, связанных с взаимодействием с клиентами. По мнению респондентов, основной целью работы по взаимодействию с клиентами является рост доверия к корпорации. Естественно, что экономический кризис последних лет оказывает негативное воздействие на продвижение в этом направлении, как это было показано в одном из наших недавних исследований: «Устойчивое развитие той экономической модели, которая в настоящий момент преобладает в Европе, явно невозможно», — как сказал один из директоров. Однако можно найти много положительных примеров на местном уровне. Вопрос в том, что является доминирующей целью: создание благоприятного притворства или реализованного общего интереса.

Ключевые слова: корпоративная культура, КСО, некоммерческий маркетинг, социальная чувствительность

1 INTRODUCTION

In nonbusiness marketing activities organizations operating on both profit oriented or nonbusiness base take part in promoting and solving such issues and problems that will not necessarily contribute to their short term success, yet these issues are overtaken by the organisations for some reason. Organisations donating can be of not-for profit or for-profit profile; even the state itself can donate and sponsoring as well, can be present elsewhere than the profit oriented sector. Corporate social responsibility has become recently a challenge for every existing organization, regardless of sectors; what is more: it has become an obligation. Non-governmental organisations (NGOs) are compelled to protect the environment, considering sustainable development just the same as the GOs or the for-profit companies. Because of the overlap in interpretations the choice of approaches is rather wide. Kotler and Lee (2005, p. 23) are distinguishing the below listed methods of corporate social responsibility (hence CSR):

- cause promotions,
- cause-related marketing,
- corporate social marketing,
- corporate philanthropy,
- community volunteering,
- socially responsible business practices.

Nonbusiness activities can be called „support”, yet these serve social goals as well, thus overlap the notion of CSR. Intersectorial nonbusiness activities manifest how the organisations are socially embedded: as in quote: „...economic institutions are not coming to existence, in a form automatically dictated by external conditions, they are rather formed under societal influences. (Granovetter-Schwedberg 1992, pp. 25–26). The failure of welfare state raises the questions of organisational responsibility in solving societal issues.

If we accept that the focus of CSR are the environmental protection and answering the needs of all stakeholders, then „green marketing” can be regarded as the pre-history of CSR. The aim of this early movement was the responsibility undertaken for the environment. Providing for the environment, taking the responsibility. That is the starting point for CSR as well. In our view, however, CSR is an extended organisational strategy, where responsibility has broader interpretation than natural environmental protection only; organisations handle each environmental factor as the possible scene for increasing social welfare. Thus, employees in the organisation or stakeholders are environmental factors alike. CSR is an area of social marketing where undertaking responsibility for everything that serves social welfare takes the dominant role.

Nonbusiness activities, as a result of an evolution, have become independent. Earlier nonbusiness activities aimed at helping individuals and groups altruistically (volunteering, donation). These activities slowly have been entwined with business purposes (sponsoring, cause related marketing). Nowadays we return to the nonbusiness activities — that serve business interests only indirectly and derive from a rather different goal, — namely from the answers given to challenge the global responsibility of the future of society poses, and to socially aimed marketing (see Figure 1).

This is not true for each and every case that these activities have no business purpose. To the contrary, even CSR is an activity that aims at answering societal expectations, thus, on long-term wishes to gain

a better judgement of organisations. Companies do more and more in order to stress their role in society and their influence on it, while they strive to maximize the value of corporate contribution in favour of society.

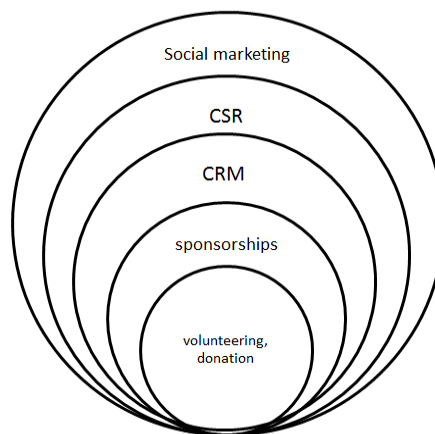


Figure 1: A model of intersectorial nonbusiness activities (own construction)

2 CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Corporate Social Responsibility (CSR) as a term has gained currency in the last few decades. Today, with the advent of a concept called “globalization” interconnectedness has crept in every institution existent in the society. The result is a change in perspective of corporate institutions. Every organization today becomes responsible for the action that it accomplishes which affects society directly or indirectly. However, questions have been raised about genetically what responsibility does a corporate have? Is it doing something beyond what it is required to do for society? Is it doing for society or for itself? Will Corporate Social Responsibility be a sustainable model for corporates’ long term existence (see at Dasgupta 2013)?

The second part of the term is to understand the “social responsibility” aspect of Corporate Social Responsibility. Bowen (1953, p. 6) viewed social responsibility as “it (SR) refers to the obligations of businessmen to pursue those policies, to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in terms of the objectives and values of our society”. Supporting Bowen partially, another veteran scholar, McGuire (1963, p. 144) stated “the idea of social responsibility supposes that the corporation has not only economic and legal obligations, but also certain responsibilities to society which extend beyond these obligations.” Again, Walton (1967, p. 18) defines social responsibility as “in short, the new concept of social responsibility recognizes the intimacy of the relationships between the corporation and the society and realizes that such relationships must be kept in mind by top managers as the corporation and the related groups pursue their respective goals”. This definition of Walton indicates the interconnected nature of social responsibility that the corporate must undertake for their benefit and for the benefit of society at large.

Finally “Corporate Social Responsibility” has been perceived and defined by many scholars in a variety of ways. Theodor Levitt (1958) argued, “Corporate welfare makes good sense if it makes good economic sense and not infrequently it does. But if something does not make economic sense, sentiment or idealism ought not to let it in the door”. However, there were other scholars who felt that economic responsibility should not be the point of emphasis in Corporate Social Responsibility. One such scholar, Davis (1960) referred to Corporate Social Responsibility as “Businessman’s decisions and actions taken for reasons at least partially beyond the firm’s direct economic or technical interests”. This line seems to be interesting, especially with the words, “at least partially”. This line suggests that if only there are some partial diversions of activities beyond the economic interest of the firm, then it should be considered as the firm’s Corporate Social Responsibility. Underlying the huge debates and discussions about Corporate Social Responsibility, Carroll (1979) divided Corporate Social Responsibility into four components, naming them as social responsibility components. These components are:

Economic responsibility: Corporate should function as an economic institution by producing and selling goods to society at fair prices which the society feels to be its true value.

Legal responsibility: These are codified ethics. Fair practice of business as developed by the law-makers of society needs to be adhered to.

Ethical responsibility: Beyond the legal boundary, there are activities and practices which are either expected by society or prohibited by societal norms, values, standards, expectations that stakeholders consider as just, fair and consistent with their moral rights.

Philanthropic responsibility: These are purely voluntary initiatives which the business desires to go into. Since it is not mandated, it can neither be called legal or ethical responsibility. So philanthropy is voluntary in nature.

However, there were difficulties and critiques in understanding Carroll's model. One of the critiques was that different domains seem to look hierarchical in nature. Secondly, the model shows that there is no relationship between the four domains. However, in practice, there are overlaps between different responsibilities. Hence, there was a need to create a model which showed the overlapping criteria. Thirdly, there were critiques regarding whether there is a need to create separate ethical and philanthropic dimensions as they are almost interrelated. Keeping all these critiques into consideration, Carroll and his colleague Schwartz (2003) developed a Venn diagram which consisted of three dimensions (see Figure 2). This model completely removes philanthropy from the domain of responsibility suggesting that the ethical component encompasses the philanthropic component.

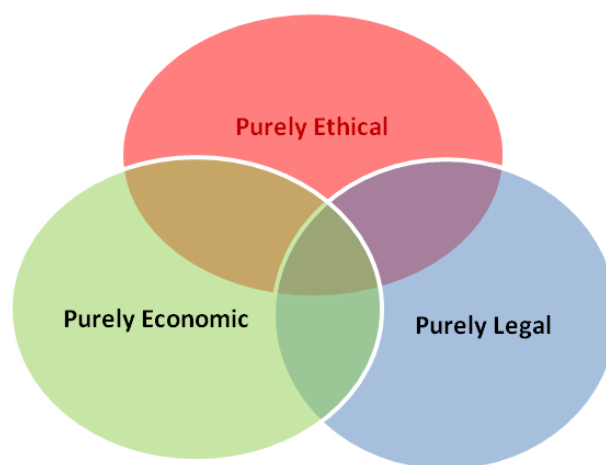


Figure 2: Carroll's Venn Diagram Model (Schwartz — Carroll, 2003)

Global challenges and the economic crisis created such circumstances which impose new challenges on corporations as well. Companies apart from donating and sponsoring for social purposes, even undertaking certain issues, should show responsible behaviour with regards to individuals and the protection of the environment. And all this have to be put into practice while the company remains profitable. Motivations of social responsibility are different than those of donating or cause related marketing.

How CSR differs from areas earlier discussed? There is no professional agreement in this matter. For quite a long time, CSR has appeared on corporate level as an activity of environmental protection, and it was only loosely connected to marketing. Even today, many believe that CSR is the management's commitment to SR, but numerous foreign and domestic papers analyze the marketing specialities of social responsibility (Andreasen–Kotler 2008, Dinya et al. 2004, Pataki–Szántó 2011).

Corporate social responsibility sends the message to society that the organisation takes the responsibility in favour of societal goals. Therefore CSR means responsibility, sensibility, discern taken in social problems, a desire to act in solving those problems, correspondence to the environment, employees and consumers. Just recently, the notion has started to connect with the idea of sustainable marketing, with its deliberate, planned operation (Emery 2010, Kadirov 2010, Martin–Schonten 2011). For this the organization undertakes certain tasks that are not profit-oriented, thus can be listed among nonbusiness activities. The connection between responsible corporate behaviour and the sustainability of marketing is shown in Figure 3.

CSR undertaken for solving social issues is not merely a self-sacrificing act, but adaptation to rules as well. Defining CSR — similarly to defining CRM, donation and sponsorship — is a subject of debates; as on one hand, it is foregoing profit in order to ease social problems. On the other hand it is corresponding to certain requirements that serve long-term advantages, thus holding out promises of profit as well.

...the concept according to which enterprises voluntarily try to integrate social and environmental issues into their business operation and into their interactions with stakeholders (European Commission, 2001)

According to the above normative from EU, CSR is an overall organisational behaviour and, though it is partly adherence to rules as well, still, it is a self-undertaken social responsibility.

3 CSR IN HUNGARY — RESEARCH RESULTS

The literature review has indicated that economic responsibility should be the primary goal of a corporate. Based on findings from in-depth interviews conducted in different countries (see e.g. Dasgupta 2013) managers had been of the opinion that Corporate Social Responsibility helped in the economic sustainability of a company in the long run. Although the benefits from Corporate Social Responsibility may not be evident in the short term profitability of the company, the long term profitable sustainability is something they would have to look out for. It is controversial though what different organisations mean by CSR. A research looking into the online CSR communication of top-200 Hungarian companies revealed that corporate CSR missions have no set structures, different organisations communicate different contents. Charity is very frequent, just as protection of women, health and safety are also preferred topics of this kind of communication. The focus of CSR is also diverse: „Telenor Hungary and Vodafone Hungary uses the term CSR, while Hungarian Telecom prefers the phrase of sustainability.” (Pataki–Szántó 2011: 8).

With collaboration between GfK Hungary Market Research Institute and Braun&Partners a sectorial survey was completed in 2006 on the situation and prospects of CSR in companies operating in the financial sector. 32 financial organisations participated in the interview survey (banks, insurance companies etc.). According to the research only a few CEOs regarded corporate responsibility as organic part of corporate strategy, conscious CSR was hardly traceable.

Different initiatives, corporate programmes existed earlier as well, but these usually reflected the personal commitment of the managers or the expectations of the foreign owners. According to the research company, GfK Hungary, CSR has started to emerge to a strategic level only in the recent years and supposedly in a few years it may become a significant distinctive factor, offering competitive edge. So far, CSR activities are limited to donation and sponsorship, but in the future this palette may extend...

Surprisingly, the region is not lagging behind significantly with regards to corporate integration of CSR. A survey similar to the Hungarian one has been conducted in Germany. 20 multinational companies have been interviewed there. Though those companies pay special attention to CSR and considers it as an important factor of success, social responsibility is an integrated part of strategy and management procedures merely at 3 of the interviewed companies.

(<http://marketinginfo.hu/tanulmanyok/essay.php?id=370>)

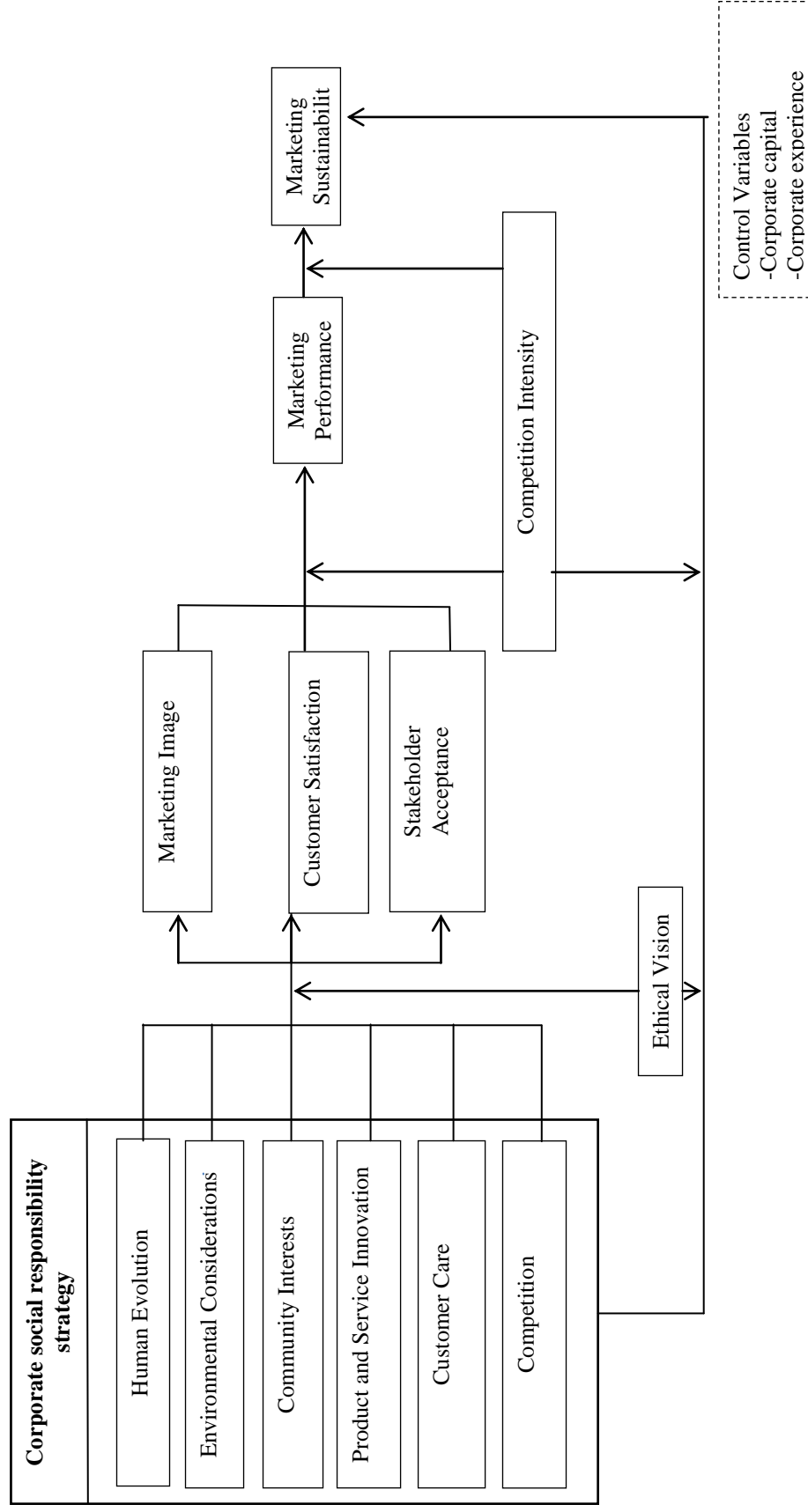


Figure 3: Model of corporate social responsibility strategy and marketing sustainability relationship

TerraIdea conducted a survey about CSR online communication in the spring of 2006. During monitoring the 100 biggest revenue producing companies the aim was to get a picture of social responsibility pledge at domestic companies, also to reveal where national companies are at present regarding certain online communication areas. As the previous research has also indicated, online communication of CSR has not been widespread yet.

- 16 out of the 100 biggest companies have no homepage in Hungarian at all
- on 20 out of the examined 80 webpages CSR content cannot be found at all which in total means that 40% of the biggest Hungarian companies do not engage in online communication of CSR.
- Companies handle financial performance and social responsibility as separate from each other: there were only 2 CSR reports which contained financial information of the corporate operation
- ex post facto information related to social responsibility can be found on 13 homepages, 11 homepages contained CSR information for download.
- none of the homepages offers possibility to those interested in sharing their opinion, or giving feedback; the homepages are not interactive.
- at modelling of homepages, not more than 2 companies have given thought to the short-sighted, at other corporate homepages there is no option to enlarge the letter size or switch to a blindfriendly version of the page (idea.com/download/terraidea_csr_online_2006_summary.pdf)

Braun&Partners in spring 2011 conducted a questionnaire-based online survey as a part of „Good CSR” program. The research aimed at mapping the state of responsible corporate behaviour in Hungary. During the quantitative survey they looked for an answer to the questions like what strategic approach to CSR is like and how widespread different forms of social responsibility are. They analyzed 4 separate dimensions of social responsibility: *stakeholder relationships*, *strategic initiatives*, *programmes*, *communication*. Questionnaires have been filled in by representatives of 53 companies. Results of the research show that the strategic approach to corporate responsibility has already spread among corporations; however, they believe the most important area in the field of corporate responsibility is the realization of the CR-related programmes. According to the respondents the main aim of CR operation is increased trust towards the corporation. Results received in each dimension are as follows:

Operation of stakeholder relationships

For the companies concerned in the research employees and customers/clients proved to be the most important stakeholder groups. This result is also supported by the fact that majority of these companies have already launched some environmental or social programmes. Among stakeholders, NGOs and vendors are viewed by the companies as the least important groups.

Strategy of social responsibility

Great majority of respondents have a future vision regarding socially responsible operation of the company. Definition of such strategic, environmental, social and economic goals, priorities that relate to corporate social responsibility is also characteristic to this majority. In most of the cases those defined priorities attract defined, planned and measurable partial objectives.

Programmes related to social responsibility

A thoroughly thought-over strategic planning is characteristic for the realization of social responsibility-related programmes. Corporate volunteering is an example of it, for which two-third of the surveyed companies provide an opportunity. Community-related volunteering is more widespread than the professional one.

Communicating social responsibility

Among the respondents, the most widespread method of communicating CSR is the CSR menu point on corporate homepage or the CSR and sustainability reports. At the same time, for the majority of them is not characteristic to inform the stakeholders regularly or that they have a dialogue with them as stated in the international regulations and guidelines.
(<http://www.goodcsr.com/index.php?menu=1278&langcode=hu>)

Finally, we present the results of a regional interview survey, based on which we think that the domestic state of CSR is by far not so promising as it is suggested in the above research. The survey has been conducted by the University of Szeged, the interviews were made by Institute of Business Sciences of the Faculty of Economics and Business Administration. The results of this research have attracted the attention to the fact that though CSR is a behaviour to be followed by companies, economic crisis has slightly changed the earlier concepts. Let us have a look at what the organisations think about social responsibility.

„Again, I can only say that years before, when marketing was thriving in certain sectors of industry, it was told that the top of marketing would be when we can also pay attention to meeting the social and environmental expectations as well, on a high level. The crisis had a significant impact on everything, including marketing. On one hand, we do not use the same marketing solutions as we used, let us say, 5 years ago. Companies choose different marketing tools, people having influence on the business relationships are different. Coming from this, I think though environmental consciousness is important, just is social reputation, but these aspects keep back as compared to those ones I have already mentioned. Reliability, sureness, fairness and acceptable price are on everyone's mind nowadays. Recently in Hungary these 3 or 4 parameters are the most important ones, not that what are CSR activities like...”

„It would be important, really important to take up social responsibility, because with our current attitude we sell our kids' future. But, you see, humans are so selfish that they want to feel good right now, also, it is necessary that you can eat and exist well present time, and these quasi life instincts rewrite the question how we should lead an environmentally conscious way of life. Sustainable development in this economic model that prevails Europe at the moment is obviously not possible.” — stated a CEO.

4 CONCLUSIONS

The social sensitivity of actors of economy not only questions the framework of simplifying scientific models but it has region-specific features as well. Just as Central European operation of mainstream American marketing is dependent on the given cultural environment and on the state of corporate culture, similar observation can be made concerning the operation of social responsibility. Marketing is evidently global in technological terms, human factor is however locally determined. Consultants' experiences on the Central European CSR are remarkable. While there are certain advantages of CSR, such as growth of profitability, employees' stronger bonds with corporations, improvement of stakeholder relationships, increase of perceived brand equity, improvement of adaptation competency etc. (as listed in the coursebooks), there are such motivating factors in our direct geographical environment as

headoffice expectations,
bottom-line (employee) initiations,
demonstration effect,
managers' desires for promotion,
utilization of PR opportunities and
political considerations (Radácsi 2011, 30–34.)

If the picture seems not entirely clear yet, that can have more reasons to explain with. The development chain of volunteering-donating-sponsoring-CRM-CSR is non-linear. Let us note that this global game has not been over yet, either. Kotler's one-time vision of social marketing becoming societal marketing is still a vision, especially in the European region. Naturally, economic depression of recent years has an effect on this progress, as it is well outlined in our recent research. However, many good examples are to be noticed on local ground. Social sensibility of enterprises and institutions has increased visibly. *The question is if the dominant goal is the setting-up of an advantageous make-believe or the realized common interest.* The future development of intersectorial nonbusiness marketing will answer this question.

5 BIBLIOGRAPHY

1. Andreasen, A. R. — Kotler, P. (2008). *Strategic Marketing for Nonprofit Organizations* (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
2. Bowen, Howard R. (1953). *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper & Row.

3. Carroll, Archie B. (1979). A three-dimensional Conceptual Model of Corporate Social Performance, *Academy of Management Review*, Vol. 4, No. 4, pp. 497-505.
4. Dasgupta, Sabyasachi. (2013). 'Responsibility in-focus': deconstructing "Corporate Social Responsibility" concept. In *Proceedings of ICOM 2013*, 19th-20th March 2013, Colombo, Sri Lanka.
5. Davis, Keith. (1960). Can business afford to ignore social responsibilities? *California Management Review*, No. 2, spring, pp. 70-76.
6. Dinya, L., Farkas, F., Hetesi, E. and Veres, Z. (2004). *Nonbusiness marketing és menedzsment*. (Nonbusiness marketing and management). Budapest: KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft.
7. Emery, B. (2010). *Sustainable Marketing*. Upper Saddle River, NJ: FT Prentice Hall.
8. Granovetter, M. and R. Swedberg (eds.) (1992). *The Sociology of Economic Life*. Boulder — San Francisco — Oxford: Westview Press.
9. Kadirov, D. (2010). *Sustainable Marketing System*. Saarbrücken: VDM Verlag.
10. Kotler, P. and Lee, N. (2005). *Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*. New York: Wiley and Sons.
11. Levitt, Theodor. (1958). The dangers of social responsibility. *Harvard Business Review*, Vol. 36, No. 5, pp. 41-50.
12. Martin, D. and Schonten, J. (2011). *Sustainable Marketing*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
13. McGuire, Joseph W. (1963). *Business and Society*. New York: McGraw-Hill.
14. Pataki, Gy. and Szántó, R. (2011). A társadalmi felelősségvállalás vállalati on-line kommunikációjának kritikai elemzése. (A Critical Analysis on Corporate On-Line Communication of Social Responsibility). *Vezetéstudomány*, Vol. 42, No. 12, pp. 2-12.
15. Prasertsang, Srisunan and Ussahawanitchakit, Phapruek. (2011). Corporate Social Responsibility Strategy, Marketing Performance and Marketing Sustainability: An Empirical Investigation of ISO 14000 Businesses in Thailand. *International Journal of Business Strategy*, Vol. 11, Issue 3, pp. 58–77.
16. Radácsi, László. (2011). A közép-európai CSR-paradoxon. (The Central European CSR-Paradox) *Harvard Business Review*, December, pp. 28-39.
17. Schwartz, M.S. and Carroll, A.B. (2003). Corporate Social Responsibility: A Three Domain Approach. *Business Ethics Quarterly*, Vol. 13, Issue 4, pp. 503-530.
18. Walton, Clarence C. (1967). *Corporate Social Responsibilities*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Co. Inc.

ENVIRONMENT SUSTAINABILITY IN INDONESIA, CONTRIBUTION TO POST 2015 DEVELOPMENT AGENDA

Z. Hutabarat, E. F. Dewi, S. T. Djajadiningrat

School of Business and Management, Institute Technology of Bandung, Indonesia

Indonesia has a Strategic Long Term Development Plan (2005–2025) that aims to achieve a “Green and Everlasting Indonesia”. This objective is further pursued in Indonesia Second Medium Term Plan (2012–2014) which contains specific policies and goals on mainstreaming sustainable development and natural resources and environmental management. Sustainability requires that human activity only uses nature's resources at a rate at which they can be replenished naturally. Inherently the concept of sustainable development is intertwined with the concept of carrying capacity. Theoretically, the long-term result of environmental degradation is the inability to sustain human life. Such degradation on a global scale could imply extinction for humanity. Conventionally, economic notion of capital stock include only man-made or produce capital stock e.g. building, machinery, of infrastructures, but in order to arrive at meaningful notion of sustainable development this concept has to be extended. What constitutes capital stock is not only man-made capital but also natural capital, human capital, or even social capital. Economic growth, by increasing a nation's total wealth could enhance its potential for reducing poverty and solving other social problems. But history offers a number of examples where economic growth was not followed by similar progress in human development. The exploitation of natural resources is a key factor in economic growth and development, but one that can have session's negative environmental and socio-economic impact. These include the destruction and degradation of tropical rain forest, the deflection and pollution of water resources, the decimation of fi-

series, and the despoliation of land in order to extract mineral resources. This paper tries to explore the dilemma of natural source exploitation and his helpfulness to economic.

Keywords: sustainability development, environmental management, economic growth, natural resource.

УСТОЙЧИВОСТЬ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ИНДОНЕЗИИ, ВКЛАД В ПРОГРАММУ РАЗВИТИЯ ПОСЛЕ 2015 ГОДА

З. Хутабарат, Э. Ф. Деви, С. Т. Джаджадининграт

Школа бизнеса и менеджмента, Технологический институт Бандунга, Индонезия

В Индонезии реализуется стратегический план долгосрочного развития (на 2005–2025 гг.), целью которого является “Зеленая и вечная Индонезия”. Эта цель получила дальнейшее развитие во втором среднесрочном плане Индонезии (на 2012–2014 гг.), в котором прописаны конкретные политика, задачи и мероприятия, направленные на устойчивое развитие, природопользование и меры по охране окружающей среды. Устойчивость требует, чтобы деятельность человека использовала природные ресурсы только в той степени, при которой они могут восполняться естественным путем. В своей основе концепция устойчивого развития переплетается с концепцией потенциальной емкости экологической системы. Теоретически долгосрочным результатом деградации окружающей среды станет невозможность поддержания человеческой жизни. Такая деградация в мировом масштабе может означать исчезновение человечества. Условно экономическое понятие акционерного капитала включает только созданный человеком или произведенный акционерный капитал, например, здания, машины, инфраструктуру, но, чтобы приблизиться к содержательному понятию устойчивого развития, эту концепцию следует развить. Акционерный капитал — это не только созданный человеком капитал, но также и естественный капитал, человеческий капитал или даже социальный капитал. Экономический рост, повышая общее благосостояние нации, может увеличить ее потенциал по снижению бедности и решению других социальных проблем. Однако в истории множество примеров, когда за экономическим ростом не последовало аналогичного прогресса в развитии человеческого потенциала. Эксплуатация природных ресурсов является ключевым фактором экономического роста, но также и фактором, который может иметь негативное воздействие на экологию и социально-экономическое развитие. Негативное воздействие может выражаться, в частности, в уничтожении и деградации влажных тропических лесов, изменении и загрязнении водных ресурсов, истреблении водной фауны, разрушении земли при разработке полезных ископаемых. В данной работе сделана попытка рассмотреть дилемму эксплуатации природных ресурсов и ее полезности для экономики.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологический менеджмент, экономический рост, природные ресурсы.

1. Introduction

Indonesia has a Strategic Long Term Development Plan (2005–2025) that aims to achieve a “Green and Everlasting Indonesia”. This objective is further pursued in Indonesia Second Medium Term Plan (2012–2014) which contains specific policies and goals on mainstreaming sustainable development and natural resources and environmental management.

The government of Indonesia also has a very ambitious plan, the Master Plan for the Acceleration and Expansion of Indonesia’s Economic Development (MP3EI). It aims to propel Indonesia into the top ten economies and rise per capita from US\$ 3000 to US\$ 15.000 by 2025. The policy rest on three main pillars; establishing six economic corridors based on the comparative advantage of the different regions of Indonesia, promoting connectivity with in Indonesia, promoting connectivity with in Indonesia and ASEAN region, as well is improving human resources and science and technology.

Two of many others major barriers to the implementation of the MP3EI are; unclear synergy with Indonesia’s long term development plan and a perceived clash with committing to environmental sustainability. Therefore, whether Indonesia economic growth and development will be on a sustainable path become a

critical question. How and how far are the consequences and what kind of policy needed to overcome those problems?

2. Sustainable Development, Environment Sustainability, and Economic Growth

The World Commission on Environment and Development (WCED) defines;

“Sustainable Development is development that meets the needs of the present without compromising the ability of the future generations to meet their needs”

Sustainable Development aims to sustain economic development whilst respecting, environmental, and social balance.

Definitions of Sustainable Development

WHAT IS TO BE SUSTAINED:	FOR HOW LONG?	WHAT IS TO BE DEVELOPED:
	25 years "Now and in the future" Forever	
NATURE Earth Biodiversity Ecosystems		PEOPLE Child survival Life expectancy Education Equity Equal opportunity
LIFE SUPPORT Ecosystem services Resources Environment	LINKED BY Only Mostly But And Or	ECONOMY Wealth Productive Services Consumption
COMMUNITY Cultures Groups Places		SOCIETY Institutions Social capital States Regions

SOURCE: U.S. National Research Council, Policy Division, Board on Sustainable Development, *Our Common Journey: A Transition Toward Sustainability* (Washington, DC: National Academy Press, 1999).

Sustainability requires that human activity only uses nature's resources at a rate at which they can be replenished naturally. Inherently the concept of sustainable development is intertwined with the concept of carrying capacity. Theoretically, the long-term result of environmental degradation is the inability to sustain human life. Such degradation on a global scale could imply extinction for humanity.

Economic defines Sustainable Development rather compactly as “non-declining welfare per capita” and any measurable and applicable sustainable development indicator has to be able to say whether future generation will be at least as well off as the current generation. To avoid measuring welfare directly, it is argued that “non-declining welfare per capita” could be approached by the concept of “constant capital rule”. As capital stock indicates the ability of an economy to produce output and generate well being, if we can sustain stock of capital, then we can sustain our welfare. Thus, in order to determine whether an economy is on sustainable development path, we only need to know the path of its capital stock overtime.

Conventionally, economic notion of capital stock include only man-made or produce capital stock e.g. building, machinery, of infrastructures, but in order to arrive at meaningful notion of sustainable development this concept has to be extended. What constitutes capital stock is not only man-made capital but also natural capital, human capital, or even social capital.

3. Environmental Sustainability

Environmental Sustainability is the process of making sure current processes of interaction with the environment are pursued with the idea of keeping the environment as pristine as naturally possible based on ideal-seeking behavior.

An "unsustainable situation" occurs when natural capital (the sum total of nature's resources) is used up faster than it can be replenished.

Consumption of renewable resources	State of environment	Sustainability
More than nature's ability to replenish	Environmental degradation	Not sustainable
Equal to nature's ability to replenish	Environmental equilibrium	Steady state economy
Less than nature's ability to replenish	Environmental renewal	Environmentally sustainable

4. Economic Growth

Economic growth, by increasing a nation's total wealth could enhance its potential for reducing poverty and solving other social problems. But history offers a number of examples where economic growth was not followed by similar progress in human development.

Instead growth was achieved as the cost of greater inequality, higher unemployment, weakened democracy, loss of cultural identity, or over consumption of natural resources needed by future generation. As the links between economic growth, social, and environmental issues are better understood, experts, including economist tend to agree that this kind of growth is inevitably unsustainable that is, it can not continue along the same line for long.

First, if environmental and social/human losses resulting from economic growth turn out to be higher than economic benefits (additional incomes earned by the majority of the population), the overall result for people's well being becomes negative. Thus, such growth itself inevitably depends in its natural and social/human conditions. To be sustainable, it must rely on a certain amount of natural resources and services provided by nature, such as population absorption and resources regeneration.

Moreover, economic growth must be constantly nourished by the fruits of human development, such as higher qualified worker capable of technological and managerial innovations along with opportunity for their efficient use: more better jobs, better conditions for new business to grow, and greater democracy at all levels of decision making.

5. Natural Resources and the Development — Environment Dilemma

The rapid and environmentally unsustainable pace of natural resources depletion in Indonesia is one of the most visible consequences of economic growth. The exploitation of natural resources is a key factor in economic growth and development, but one that can have serious negative environmental and socio-economic impact.

These include the destruction and degradation of tropical rain forest, the depletion and pollution of water resources, the decimation of fisheries, and the despoliation of land in order to extract mineral resources.

Future growth and development will still depend increasingly on Indonesia's stock of natural resources and the sustainability of critical ecosystem. Industrial sector growth will continue to be developed in urban areas. Its pollution continued with urban sources will give immediate threat to health and human welfare. The growing pressure of population demands together with inadequate environmental management is a challenge for Indonesia that hurts the poor and the economy. For example, total economic losses attributable to limited access to safe water and sanitation are conservatively estimated at 2 percent of GDP annually while the annual costs of air pollution to the Indonesia economy have been calculated at around US\$400 million per year. These costs are typically disproportionately borne by the poor because they are more likely to be exposed to pollution and less likely to be able to afford mitigation measures.

Natural resource challenges have persisted and become more complicated after decentralization. For example, the forest sector has long played a pivotal role in supporting economic development, the livelihoods of rural people and in providing environmental services. However, these resources have not been managed in a sustainable or equitable manner. Turning this situation around will require a new vision, led by the Government, of what a viable and environmentally sound forestry sector might look like.

The country's administrative and regulatory framework cannot yet meet the demands of sustainable development in spite of a long history of support for policy and capacity development both from within the government and with international donor support. Indonesia's ministries concerned with environment and natural resources management have benefited from good national level leadership, and also from an active network of civil society organizations throughout the country that are focused on environmental issues, with significant advocacy experience. Yet, improving Indonesia's approach to environment and natural resources management is difficult.

Two reasons account for much of the poor performance: First, despite the substantial investment in environment and natural resources policy and staff development, actual implementation of rules and procedures has been poor and slow due to weak commitment by sector agencies, low awareness in local departments and capacity challenges at all levels. Also, awareness about the expected negative environmental impacts of sustained economic growth and the mechanisms for stakeholders to hold government agencies accountable for their performance are weak. Second, there is little integration of environmental considerations at the planning and programmatic levels, especially in the public investment planning process and in regional plans for land and resource use.

Perverse incentives that hinder the sustainable use of natural resources. Natural resources are an important contributor to Indonesia's GDP and Government budget. Agriculture, forestry, and mining contribute about 25% of Indonesia's GDP and about 30% of overall Government budget revenue (in 2005, income tax on oil & gas represented 7% of revenue, and "non tax receipts" on natural resource revenues represented 22% of state revenues). Yet, Indonesia's macroeconomic policies (tax and non-tax revenue policies and fiscal balancing formulas) appear to favor resource depletion over sustainable use as they reward district governments on resource revenue and not performance or stewardship, under-tax forestry and fisheries (relative to other natural resources), and do not allow charitable contributions by individuals or corporation.

Gaps between policy and practice following decentralization could slow significant improvement in environmental quality. Under decentralization, the extent to which sub-national governments feel bound by national guidelines is being put to the test; the civil service is no longer part of a unified chain of command, regulatory bodies in many provinces and districts now fall directly under the command of the governor or district head, who is often also the proponent of the projects or activities that must be regulated. Despite the substantial investment in environmental policy and staff development, actual implementation of rules and procedures has been poor. These problems are unlikely to get better under decentralization unless a more effective approach to regulation can be developed.

Many provinces and districts are making new interpretations of existing rules, or else inventing entirely new regulatory procedures. While some of these innovations strengthen environmental controls, many relax them or bypass national standards entirely.

Public perception of environmental issues and the Government's development priorities. Public awareness is an essential part of the effort to address Indonesia's environmental problems, from disaster risks to biodiversity conservation. Informed and aware citizens can take action to address environmental issues, and can form constituencies for improved efforts at the political and local government level. At a broader level, however, environmental values are not deeply embedded in society, leading to undervaluation of natural resources and environmental services. Participation and voice in decision making is an essential element of good governance. Recent environmental disasters (floods, mud, fires, erosion) have stimulated greater environmental concern, but further analysis of knowledge, attitudes and practices would be needed to determine how far or deep this understanding goes outside of urban centers, and what tools can best be used to build on this basic awareness.

Social, environmental and economic benefits, risks and costs of alternative development paths. Energy policy, forest sector practices and climate change issues are intricately linked in Indonesia. Fossil fuels dominate energy consumption in Indonesia both in rural and urban areas and Indonesia is gradually increasing the proportion of energy produced from coal (approximately 40% in 2002). Indonesia is also a large greenhouse gas emitter, generating 80 % of greenhouse gases from changed land use following logging and forest/swamp fires.

National energy policies propose to increase reliance on renewable energy sources, including biomass, geothermal, and hydropower. At the same time, the Government plans a large scale up in the use of coal to reduce Indonesia's dependence on oil imports. Increased coal use would lead to significant negative

environmental impacts associated with high sulfur content and potential impacts on forests from land clearing. Alternative energy solutions are necessary for more remote areas that are appropriately priced and supported by the public sector.

6. Conclusion

Peter F. Drucker (The world's most influential business guru and whose thinking transformed corporate management in the latter half of the 20th century)

“... A natural science deals with the behavior of OBJECTS. But a social discipline such as management, deals with the behavior of PEOPLE and HUMAN INSTITUTIONS.”

A. Moral Compass/Integrity

President Susilo Bambang Yudhoyono labeled corruption as “an extraordinary crime” that has destroyed the principle foundation of development, but added that acts of corruption continued to take place within the central government, regional government, legislative bodies and even among law enforcement.

“We also have to admit that the dominant of corruption tends to widen and grow in the regional”

B. System

1. Government reforms and good governance
2. Law enforcement

C. Development policies

1. Sustainable development as mainstream of Indonesian long term development plan.
2. Although the share of oil and gas sector in the Indonesian economy had been on a decline with its positive effect on sustainability, the other development is on the increasing trend in the other minerals extraction, with concurrent unsustainable practice of forest depletion, and rapid share of environmental degradation from industrial pollution. Policies related to natural resources management specifically could be used to maintain optimal resource extraction path, to create proper regulation of property rights, royalties, concessions, command and control regulation and zoning of natural resources management.

3. Policies that can encourage a shift from natural resources based development into knowledge based development.

4. To synchronize the Master Plan for the Acceleration and Expansion of Indonesia's Economic Development (MP3EI) , Long Term National Development Plan (2002–2025) and Second Medium Term Development Plan (2010–2014).

5. Avoid over lapping on rules regulation on natural resources extraction and management

6. Macro economic policies such as fiscal and monetary policies that encourage the better performance of the economy would fall into this category. Policies to maintain exchange rate stability would dampen the behavior to extract more earnings from the extractive export oriented sector. On a broader policy context, certain aggregate savings-investment behavior in the more micro context of private (household) savings would need to be encouraged.

7. Macro economic policies such as fiscal and monetary policies that encourage the better performance of the economy would fall into this category.

8. Capacity Building

9. Public awareness and participation

LITERATURE

1. Peter F. Drucker — Management Challenges for the 21st Century, Harper Business, 1999.

SECTION 2. ENTERPRISE IN TURBULENT ENVIRONMENT

РАЗДЕЛ 2. ПРЕДПРИЯТИЕ В ТУРБУЛЕНТНОЙ СРЕДЕ

AUTOPOIETIC APPROACH TO TEAM, TEAMWORK AND BUSINESS PROCESSES

M. Ambrozi

Faculty of management, Sremski Karlovci, Serbia

Researchers of complex systems have discovered number of new properties, structures and functions of biological and social systems. Among these discoveries autopoiesis is one of the most important, for those who are dealing with human organizations. The meaning of autopoiesis "self-creating" and this is a special case of homeostasis.

In this paper the author applies the concept of autopoiesis in creation of models of team, teamwork and business processes.

Keywords: autopoiesis, teamwork business processes.

АУТОПОЭТИЧЕСКИЙ (САМОПОДДЕРЖИВАЮЩИЙСЯ) ПОДХОД К КОМАНДЕ, КОМАНДНОЙ РАБОТЕ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМ

М. Амбрози

Факультет менеджмента, Сремски-Карловцы, Сербия

Исследователи комплексных систем открыли ряд новых характеристик, структур и функций биологических и социальных систем. Для специалистов, которые занимаются человеческими организациями, наиболее важным открытием является аутопоэз. Термин «аутопоэз» имеет значение «самовоспроизводство», что, по сути, является частным случаем гомеостазиса. Данная работа представляет собой авторскую концепцию аутопоэза в качестве подхода к созданию модели команды, командной работы и бизнес-процесса.

Ключевые слова: аутопоэз, командная работа, бизнес-процесс.

1 INTRODUCTION

Scientific researchers of complex system have discovered number of new **properties, structures** and **functions** of biological and social system. Among these discoveries, **AUTOPOIESIS** is one of the most important for those who are dealing with a human organization. The meaning of autopoiesis is "self-creating" and this is a special state of **HOMEOSTASIS**. The **applications** of new discoveries help us to **better understand** and **deal with these complex systems**. In this paper the concept of **AUTOPOIESIS** is applied to **TEAM** as a **special form of human organization**.

Two Chilean biologist [12] trying to find answer to the questions "*what is the difference between a living and nonliving form*" or "*what is life*", discovered that living system recursively reproduces its elements and structures through its own elements and structures.

The **elements** and all **processes** of autopoietic system are produced by the system itself, so these systems are **OPERATIVELY CLOSED**. In other way, autopoietic systems are open systems, they have contact with their environment (interactional openness). The relation with the environment is regulated by the autopoietic system (*when, what* and *through which channels* matter and energy is *exchanged* with the environment). External events may trigger internal processes, but they cannot determine those processes.

In living systems cognitive processes are particularly important, because cognition is self-referential autopoietic process. All ideas (cognition) are constructs of the respective cognitive system and don't in any way reflect any kind of external reality.

Niclas Luhmann developed a **general concept of autopoiesis** which is valid not only to the living system. He named his concept *"trans-disciplinary concept of autopoiesis"*. Luhmann identifies **three types** of autopoietic systems: **living, psychic and social** systems.

Social systems consist of three **sub-types: societies, organizations, interactions**. It is important to mention that these systems reproduce themselves on the different basis: **living system** reproduce them-selves on the basis of **LIFE**, psychic system on the basis of **THOUGHTS (consciousness)**, and social system on the basis of **COMMUNICATION**.

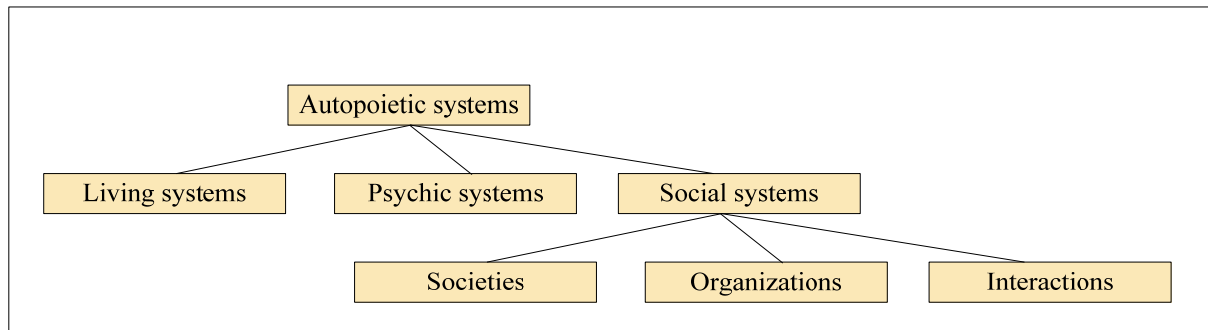


Figure 1

According to Luhmann concept, social systems use communication as a way of autopoietic reproduction. Elements of social systems are communication, which are produced and reproduced in cycles by a network of communication, which exist only inside the social system. **One cycle of communication** consists of four components: **utterance, information, understanding, and acceptance**.

- **Utterance:** **why** and **how** is something said (reason for communication);
- **Information:** **what** is communicated;
- **Understanding:** **what** is being communicated must be distinguished from **how** and why is communicated;
- **Acceptance:** this is the **synthesis** of utterance, information, and understanding. Understanding does not imply acceptance. ***This component is a link to the next cycle of communication.***

Different types of social system reproduce themselves by different type of communication. For example, **organizations** reproduce themselves **by decisions**, so decisions are elements of organization.

Human being is the **basic component** of social system. It is a complex system with two **subsystems**: the **organic** and the **psychic** subsystem. **These subsystems are operatively closed to one another**. Social system and psychic system are environment to one another, so there are mutual influences between them. **While psychic system generates thoughts, social system generates communication**. Every communicative event presupposes a parallel event in the psychic system.

When the autopoietic approach is applied to an organization, we can distinguished three functional spaces: (1) the **basic physical space**, where material and physical processes take place; (2) the **performer's place**, which include all components of the organization with their relations, and (3) the **communication space**, where all decision take place.

2 TEAM AND TEAM WORK

When we are studying organizations from the autopoietic point of view, we have to start from the facts, that they are **autonomous** and **functionally closed**.

An organization can operate only on its *"inside"* and **can not distances** itself from itself, it is **captive of its own processes** and **has no complete control over itself**.

When we apply autopoietic approach to an organization, or a team as a special type of organization, then **each member of a team** is an **autopoietic system (psychic type)**, and also **the whole team** (or organization) is an **autopoietic system (social type)**.

Each autopoietic system, closed and limited by its own logic can only pass its boundary by communication with its environment. An autopoietic system **can only survive** in the process of co-evolution with its environment, by creating internal **Models of itself and its environment**. In every cycle of communication (interaction) with its environment, the autopoietic system improves (changes, reconstructs) its internal models. This way the internal models become valid and precise, but never can reach perfection. As the environ-

ment of an autopoietic system can be system of theories, internal models can be also created on the bases of strictly theoretical models.

When those autopoietic system are influenced by its environment, they created their reaction by applying their own logic to their internal models. In this process they evaluate different kind of reaction to the influence of environment, and ***select the most convenient for themselves, but not for the environment.*** These systems ***can not*** be governed in the same way as technical systems.

2.1 Autopoietic model of a “member of a team”

In applying autopoietic approach to team, in the first step we are going to observe the basic constituent of a team. This basic component is the member of a team, or more precisely its subsystem: the psychic system. Fig. 2 presents the autopoietic model of a PSYCHIC SYSTEM (Q) and its environment (ω).

The psychic system (Q) consists of the following parts: DM-decision making, SN-sensors, EF-effectors, MM-internal (mental) model of psychic system with its constituents: M ω -model of its environment, MQ-model about itself IN-information processing inside the psychic system.

Inside the psychic system there are certain **functions** and **processes** by which the internal model of psychic system is: **created, maintained, developed and changed**. The **internal model** of human being has been developing from the beginning of its life and all its experiences have some **trace** (mark) in it. **Each human being is identified by its internal (mental) model**. There are no two human beings with the same internal model.

An autopoietic (psychic) system functions in the following way: when there is an **influence** from the environment (ω), for which there exists a **sensor**, then the influence is registered, decoded and sent to the **decision making**. The **decision making (DM)**, with the help of its **mental model (MM)** interprets, analyses, weighs and makes conclusions about importance and possible consequences as well as necessary reaction to the influence. After **having decided** about its reaction, the decision making, **activates** the effector which makes an **appropriate reaction to the environment**.

So, when there is an opportunity for a member of the team about what to do, then he or she, first weighs whether to do it or not, then decides about how, when and with whom he or she is ready to do it. This is very important in the **team work**, where possible members of a team voluntarily decides whether they want or not to join a team.

Before joining to a team it is very useful for each possible member of a team, to calculate its own motivation. (The author of this paper has developed a model for calculating motivations for members of a team).

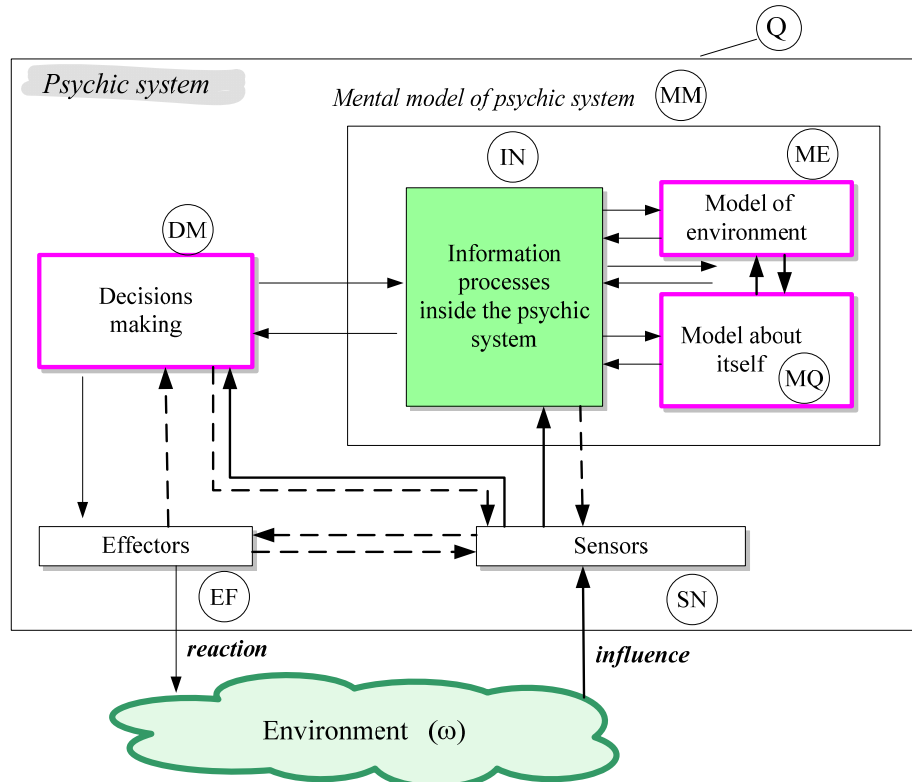


Figure 2: Autopoietic model of PSYCHIC SYSTEM

2.2 Autopoietic model of a TEAM

Applying autopoietic approach to an organization (or a team) we can distinguish three functional spaces:

1. **Basic physical space**, where material and physical processes take place.
2. **Performance space**, which include all components of the organization, with their relations.
3. **Communication space**, where all decisions take place.

Figure 3. presents an autopoietic model of a team with the three spaces. **Basic physical space** includes all physical and material processes from the input to the output. All these processes can be either **BASIC**, or **SERVIS** processes. Basic processes are necessary for realization of goals and objectives, while the roles of the service processes are to ensure that basic processes are at the same effective and efficient. **Performance space** encompasses all members of a team, their interactions and all instruments, tools, resources and necessities for the activities of a team. **Communication space** is an *emergent space* by which a team is integrated into a whole system. This space is a *higher ordered space* with a property of auto-reflexion. Having this property the system becomes conscious of *its own identity* (the system knows that it knows), and is **capable to create models of itself and models of its environment**. The figure 3. Presents that the **communication space contains communication processes (CP)** and the **whole integral model (IN)**. This model consists of **information processes (IP)**, **internal model about itself (MT)** and **its environment (ME)** and the **relations** inside the whole, integral model.

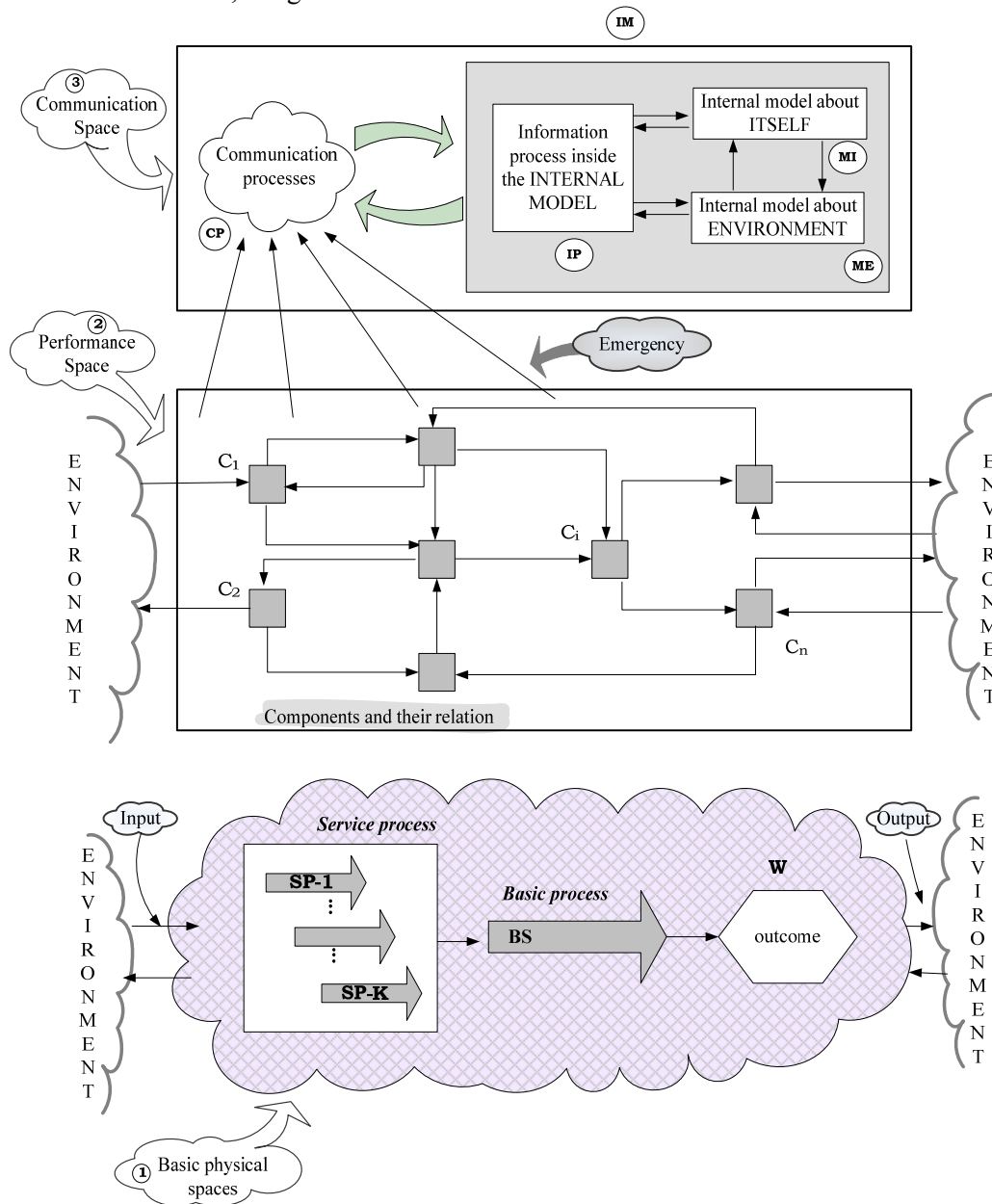


Figure 3: Autopoietic model of a TEAM

The **whole internal model** of a team exists only as long as a team exists and it is the result of communication processes which **emerge continually**, during the lifetime of a team. At the beginning, there is nothing, but slowly and surely by communication processes the whole internal model (with its constituents) is developed. This is an evolutionary process of the team in which communication process have the key role.

When a team is fully developed and performs perfectly, the internal model about itself contains images of necessary functions of the organic whole. **These functions are:**

- **Functions of purpose and achievements** (or BASIC function),
- **Service functions**,
- **Governance functions** (control or management functions).

Success of a team in a great deal depends on how these functions are structured and performed. Figure 4 presents an **internal model about itself (MT) inside the team's** communication space. This model in most case **is not formulated** or **prescribed**, but if it does not exist, the team has little **chance** to succeed. **Creation, maintenance and developments** of this model requires **competence, knowledge**, certain amount of **energy and time**. It means, that maintaining a team in function requires continual effort and continual energy spending.

When a team is developed, it is necessary, that all the following is defined:

1. **What is the output of the team?**
 - Objectives of the team;
 - Goals necessary to come to the objectives;
 - Results by which the goals can be achieved;
2. **Processes and activities by which the output can be achieved;**
3. **Necessary service processes;**
4. **Which resources are required for performing all processes;**
5. **Appropriate governing processes to control the team activities;**
 - How is information acquired?
 - How the decisions are prepared?
 - Who, when and how makes decisions?
 - How the decisions are carrying out?
6. **Responsibility for basic, service and governing processes;**
7. **Who is the "owner" of the team?**

The evolutionary process, by which a *whole internal model* in the *communication space* is developed, begins with goals and objectives. It is important that these *goals* and *objectives* correspond with the mission and goals of the whole organization. In the *first step*, the *potential team leader* roughly identifies the possible ways and needed competencies by which the goals and objectives can be achieved. In the *second step* he selects potential members of a *core team*. These members must have the required competencies. In the *third step* potential members are tested and the core team creates several ways by which the goals and objectives can be realized. In this space, the INITIAL INTERNAL MODEL is developed in the communication space. If this phase of the "project" is successful, potential core team becomes real core team. In the *fourth step* the core team precisely defines goals and objectives, decides about the best way which objectives and goals can be realized. Then creates necessary basic and service processes and identifies required resources. This step is finished by evolution of this "Project".

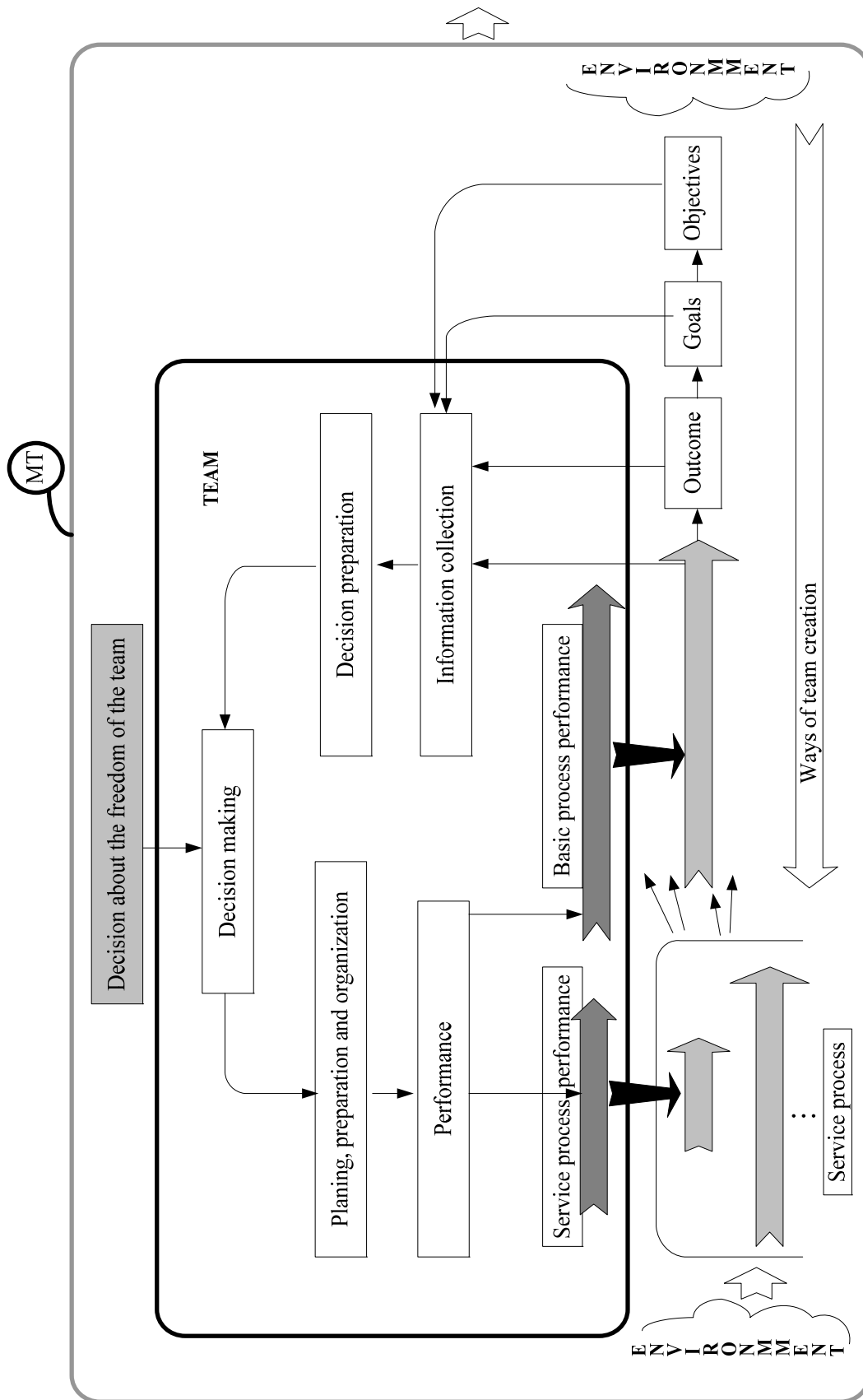


Figure 4: (MT) Internal model about itself inside the team's communication space

In the **fifth step** other members of the team are selected, and the new members are acquainted with the “Project” and their duties in performing basic service or controlling processes. This phase takes time, but it is very important for **creation** of the **whole internal model of the team** in communication space.

In the *sixth step*, the whole team works and performs basic, service and all other processes which are essential to integrate members of a team into a united organism. In this phase the internal model of the team and the mental models of the team communicate perfectly.

In the Figure 5 is presented the relations between the mental models of the members of the team and the whole internal model of the team. Actually, the essential communication is possible by the whole internal model of the team which integrates parts of the mental models of the members of the team.

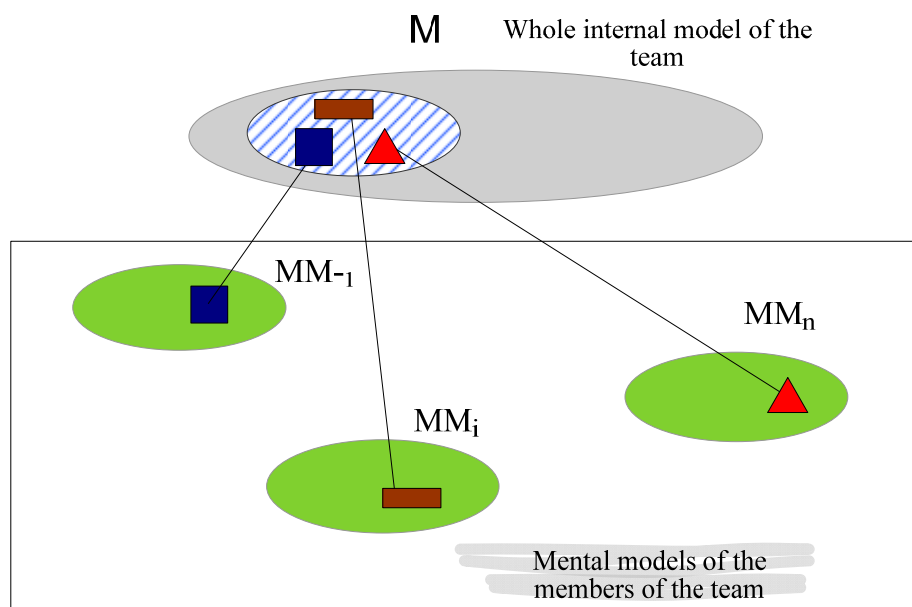


Figure 5: Relations between the internal models of the members of the team and the whole internal model of the team

3 CONCLUSION

Scientific research contributed great deal to better understanding complex like living and social systems. Autopoiesis is one of the significant new discoveries which contribute not only to the theory of complex systems, but also to the applications of this theory. This paper is one example of application Autopoiesis to team, which is a special form of organization.

When we apply autopoietic approach to an organization we start from the fact that they are autonomous and functionally closed. Each autopoietic system can only survive in the process of co-evolution with its environment by creating internal models of itself and its environment.

When autopoietic systems are influenced by its environment they create their reaction by applying their own logic to their internal models. In this process the system evaluate different kinds of reactions for themselves, but not for the environment. These systems **can not be governed** in the same way as technical systems.

From the autopoietic view, each member of a team is an autopoietic system (a psychic system) and the whole team is an autopoietic system (social system).

In this paper is created and autopoietic model of a “member of a team” and an autopoietic model of a TEAM. In both model the internal models play essential role in functioning of a team.

The model of a team consists of three functional spaces: basic physical space, performer’s spaces and communication space. Interactions between components of an organization create two spaces, a communication one and a physical one. When performer’s space stops working the other two disappear.

Very important part of this work is “internal model about itself inside the team’s space” which is applied in definition of **a team as system and a process by which this system can be created**.

4 BIBLIOGRAPHY

1. Ambrozi, M. (2007). *Development of integrated model to support the process of the financial information mangemen* (doctoral dissertation). Novi Sad.
2. Csernicsek, I. (2000). *Uvod u globalno razmišljanje*. Novi Sad: Prometej.

3. Csernicsek, I., Nadasdy, F., Shaezy, S., Molnar, R. (2003). *Total Value Management*. Novi Sad: Prometej.
4. Dawkins, R. (1989). *The Selfish Gene*. New York: Oxford University Press
5. Drucker, P. (September Oktober 1994). *The theory of business*. Boston: Harvard Business review.
6. Foerster, H. von (1981). *Observing Systems*. Seaside, CA: Intersystems.
7. Foerster, H. von (1992) "*Ethiks and Second-Order Cybernetics*." *Cybernetics and Human Knowing* 1:9-19.
8. Garabandić, A. (2012). *Razvoj novih metoda upravljanja kompleksnim organizacijama u međunarodnom okruženju* (doctoral dissertation). Novi Sad.
9. Hamel, G., Prahalad, C. (1994). *Competing for the Future*. Boston: Harvard Business School Press.
10. Luhmann, N. (1995a) *Social Systems*. Stanford: Stanford University Press.
11. Luhmann, N. (2003) "*Organization*". In Bakken, T./Hernes, T. (eds.) *Autopoietic Organization Theory. Drawing on Niklas Luhmann's Social Systems Perspective*. Copenhagen et al.: Copenhagen Business School Press, pp. 31-52.
12. Maturana, H. and F. Varela. (1980) *Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living*. Dordrecht: Reidel.
13. Simon, H.A. (1957). *Models of Man — Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley & Son.
14. Spencer Brown, G. (1979). *The Laws of Form*. New York: E.P. Dutton.
15. Varela, F., H. Maturana, and R. Uribe. (1974) "*Autopoiesis: The Organization of Living Systems, Its Characterization and a Model*." *Biosystems* 5:187-96.

ANALYSIS OF TARIFF POLICY IN PUBLIC WATER SUPPLY SUSTEM

V. N. Afanasyev

Orenburg State University, Orenburg, Russia

S. A. Zhuravlev

Orenburg Vodokanal, Orenburg, Russia

The report provides theoretical interpretation of main public tariff policy challenges in the Russian Federation based on the investigation of the content of tariff forming methods in the country and abroad, and on the analysis of methods and types of state and business structures in the form of private-public partnership; as a result of multidimensional statistical analysis of time series, structural differences, and causalities was proved faster growth of changing public water supply tariff compared to the nominal income growth, and high level of assets depreciation and direct influence of assets renewal on quality of public water supply and disposal services in Orenburg; cost managing methods were supplemented by improved structural analysis of costs on providing water supply and disposal services, of expert assessment of discovered statistical parameters which significantly influence tariff formation; by scheme and decision tree at the main stage of tariff formation — cost management; for the first time statistic tariff forecasting is conducted according to one-dimensional models of time series and results of multi-factor tariff modeling for the services rendered by Orenburg Vodokanal, OOO.

Key words: municipal services tariffs, statistical analysis methods, tariff structure.

АНАЛИЗ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ВОДОСНАБЖЕНИИ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА

В. Н. Афанасьев

Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия

С. А. Журавлёв

Оренбург Водоканал, Оренбург, Россия

В докладе представлена теоретическая интерпретация основных проблем тарифной политики коммунального комплекса в Российской Федерации на основе исследования содержания методик формирования тарифов в стране и за рубежом, а также анализа методов и форм отношений государства и предпринимательских структур в виде частно- государственного партнерства; в результате многомерного статистического анализа временных рядов, структурных различий, причинных связей статистически доказаны: опережающий рост изменения тарифов на водоснабжение населения города по сравнению с ростом номинальных доходов; высокий уровень изношенности основных средств и прямое тесное влияние обновления основных средств на качество предоставляемых услуг по водоснабжению и водоотведению населения города Оренбурга; дополнена методика управления затратами посредством совершенствования структурного анализа затрат по обеспечению услуг водоснабжения и водоотведения; экспертных оценок выявленных статистических показателей, оказывающих существенное влияние на формирование тарифов; схемой и «деревом решений» в основном этапе формирования тарифов — управления затратами; впервые проведено статистическое прогнозирование тарифов по одномерным моделям временных рядов и результатам многофакторного моделирования тарифов на услуги ООО «Оренбург Водоканал».

Ключевые слова: тарифы коммунальной сферы, методология статистического анализа, структура тарифов.

Введение

Проблемой, сдерживающей процессы реформирования коммунальной сферы, является несовершенство тарифной политики. К основным ее недостаткам следует отнести затратную методологию формирования тарифа и отсутствие формализации целей тарифного регулирования.

Существующая система регулирования ценообразования, основанная на ограничении рентабельности предприятий, не заинтересовывает последних в снижении затрат, не создает стимулов к повышению эффективности их деятельности.

В сложившихся экономических условиях одна из задач тарифной политики должна состоять в формировании финансовой базы коммунальных предприятий, однако в реальности этого не происходит. Для того чтобы коммунальное предприятие могло предоставлять услуги потребителям сейчас и в будущем, оно должно получать объем выручки, достаточный для покрытия всех расходов, которые оно несет при предоставлении коммунальных услуг и выполнении производственной и инвестиционной программ, направленных на поддержание имущества предприятий в таком техническом состоянии, которое обеспечит его нормальное функционирование в будущем.

В связи с этим, статистический анализ тарифной политики одной из важнейших коммунальных услуг — водоснабжения населения города, является несомненно актуальной.

Основное содержание

1. Базовые принципы и методологические подходы статистического исследования отечественной и зарубежных методик формирования тарифов; методы и формы отношений государства и предпринимательских структур как отражение тарифной политики.

Тарифы на услуги организаций коммунального комплекса (ОКК) представляют собой цены на услуги этих организаций и подвергаются государственному регулированию, поскольку главным образом влияют на уровень жизни населения.

Доходы коммунальных предприятий определяются ценой единицы материального носителя услуги, то есть тарифом, и фактическим объемом потребления, что обуславливает заинтересованность коммунальных предприятий лишь в росте объемов реализации услуг.

Оплата коммунальных услуг в городах России рассчитывается по однокомпонентному или одноставочному тарифу, умноженному на объем потребления материального носителя услуги, который определяется по показаниям приборов учета, но чаще — по установленному нормативу потребления. Дифференцированная система оплаты услуг за нормативное и сверхнормативное потребление также ставит доходы коммунальных предприятий в прямую зависимость от объема производства услуг и нерационального использования воды, тепловой энергии и других ресурсов.

Основным этапом анализа и планирования величины тарифов является формирование критериев качества услуг. Необходимо разработать единые критерии — показатели качества обслуживания, которые можно измерять, контролировать, проверять и обеспечивать. Говоря о качестве услуг, имеющих жизненно важное значение, следует иметь в виду, что в ряде случаев отклонение от установленных параметров недопустимо ни при каких условиях, например, увеличение предельно допустимых концентраций (ПДК) в воде — повышенное содержание хлора, других вредных частиц и т.д.

Важным новшеством в тарифной политике на услуги коммунального комплекса является введение системы надбавок к тарифу. Другим источником финансирования инвестиционных программ, кроме надбавок к тарифам на услуги коммунального комплекса, является плата за подключение к сетям инженерно-технического обеспечения.

Принятые в Российской Федерации методики формирования тарифов на коммунальные услуги из расчета «себестоимость плюс рентабельность» способствуют наращиванию объемов реализации услуг, между тем реальные объемы их потребления имеют устойчивую тенденцию к снижению. Вследствие этого, структура тарифа не соответствует реальным финансовым потребностям предприятия. Существующие процедуры формирования тарифов, как правило, не учитывают, прежде всего, фактор платежеспособности потребителей и их к качеству оказываемых услуг.

Опыт многих стран, в том числе России, показывает, что коммунальные предприятия тесно связаны с местными властями и обычно являются собственностью властей (исключение составляют электро- и газовые компании, а также телефонная связь). Такой статус нередко способствует проявлению к ним неправильного потребительского отношения со стороны обслуживаемого населения — многие абоненты смотрят на работу коммунальных предприятий как на обязательную, не зависящую от ее оплаты. Соответственно, на муниципалитеты оказывается политическое давление снизу в пользу бесперебойной, пусть даже убыточной, работы коммунальных предприятий. С этим давлением необходимо считаться, но его нельзя назвать оправданным.

В мировом опыте, существует, по крайней мере, два подхода к определению финансовых потребностей предприятия. Первый из них — подход на основе денежных потоков, второй — подход на основе прибылей и затрат. Подход к установлению тарифа на основе прибылей и затрат может применяться в случае, когда коммунальное предприятие находится в частной собственности. Поскольку практически все российские коммунальные предприятия ВКХ и большая часть теплоснабжающих предприятий находится в муниципальной или государственной собственности, для определения их финансовых потребностей более применим метод денежных потоков. Он позволяет собственнику имущества определить наиболее приоритетные направления расходования средств коммунальными предприятиями, а также осуществлять управление муниципальным имуществом этих предприятий.

Существующий в настоящее время подход к формированию тарифа на большинстве российских муниципальных коммунальных предприятий не имеет ничего общего с концепцией формирования тарифов за рубежом. Вместо определения реальных финансовых потребностей (по компонентам) используется расчет себестоимости, к которой прибавляется определяемый достаточно произвольным образом процент рентабельности. Такую структуру тарифа можно назвать «бухгалтерской», так как именно правила бухгалтерского учета определяют формирование себестоимости услуг регулируемого предприятия. Структура тарифа должна строиться исходя из экономических и финансовых соображений, а не из правил бухгалтерского учета в отношении того, какие затраты можно относить на себестоимость.

В исследуемой отрасли аудит играет весьма важную роль. Система организаций коммунального комплекса предусматривает обслуживание населения, сбор денежных средств, представление в органы государственной власти информации о состоянии и платежеспособности населения в целях выделения субсидий, льгот и дотаций из бюджетов разного уровня, а также защиты прав населения в условиях роста тарифов. Аудит позволяет выявить непроизводительные затраты и внутренние резервы предприятий с целью повышения эффективности производства, а также способствует более высокой ответственности предприятий за экономическое обоснование тарифов на оказываемые услуги. Сближение правил российского аудита с положениями международных стандартов аудита укрепляет отрасль и увеличивает ее инвестиционную привлекательность.

Оценка эффективности частно-государственного партнерства (ЧГП) в коммунальном хозяйстве понятие комплексное и имеет свои особенности, включающие в себя как интересы предприятия, так и интересы общества (государства). Большая часть услуг, обеспечиваемых местными органами власти, становится выгодной от соединения усилий частного и государственного секторов. ЧГП в области и водоснабжения успешно действуют или готовятся практически во всех развитых странах — Австрии, Бельгии, Канаде, Ирландии, Италии, Португалии, ЮАР, Испании, Великобритании, США. Анализ реализации проектов ЧГП в ряде европейских стран показывает, что необходимость их использования в первую очередь обусловлена приватизацией и либерализацией в государственном секторе. Позитивные результаты проектов связаны с более низкими затратами на инвестиции и (или) с более низкой стоимостью оказываемых общественных услуг. Устойчивость этих преимуществ с учетом накопленного опыта реализации проектов ЧГП можно считать доказанной.

В России имеется большой, но пока мало используемый потенциал частно-государственного партнерства. ООО «Оренбург Водоканал» — пилотный проект Альфа-групп и ее дочернего подразделения ООО «Росводоканал» по созданию частного оператора в системе ВКХ. На момент передачи в аренду «Оренбург Водоканалу» водопроводно-канализационное хозяйство города находилось в сложном состоянии. Износ водопроводно-канализационных сетей достигал 80 процентов, аварийность почти в шесть раз превышала допустимый уровень. В результате взаимодействия частного инвестора в лице ГК «Росводоканал» и Администрации г. Оренбурга на основе «арендной схемы» был реализован один из первых проектов частно-государственного партнерства в водопроводно-канализационном хозяйстве России.

2. Методология статистического исследования, направленная на измерение эффективности тарифной политики в коммунальном комплексе (на примере ООО «Оренбург Водоканал»), включающая: сравнительный статистический анализ интенсивности изменения тарифов и доходов населения города; структурный анализ, моделирование и прогнозирование характеристик наличия, движения и использования основных средств предприятия коммунального комплекса; построение индексных факторных моделей эффективности использования основных средств ООО «Оренбург Водоканал»; моделирование регрессии факторов на качество воды в г. Оренбурге.

Значимость проблемы обеспечения жителей г. Оренбурга и области питьевой водой нельзя переоценить. В тоже время рост тарифов на обязательные услуги коммунального комплекса значителен на протяжении последних 10-ти лет не только в Оренбургской области, но и в целом по стране.

Для сравнительной оценки интенсивности изменения доходов населения г. Оренбурга и величины тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения, были рассчитаны относительные показатели динамики по исследуемым показателям. Основным источником денежных доходов жителей г. Оренбурга является начисленная заработная плата, в связи с чем именно этот показатель являлся характеристикой доходов населения города.

Статистический анализ выявил, что интенсивность изменения анализируемых тарифов и уровня среднемесячной заработной платы по г. Оренбургу значительно разнится — рост тарифов происходит намного быстрее, чем рост заработной платы жителей города. Если в 2001 г. этот разрыв был невелик — темп прироста тарифов на водоснабжение был даже ниже темпа прироста среднемесячной заработной платы на 0,9 п.п., а изменение тарифов на водоотведение выше только на 23,7 п.п., то в последующие годы базисные темпы прироста тарифов (к 2000 г.) превышали базисные темпы роста заработной платы в разы.

Если такие огромные разрывы наблюдаются в интенсивности роста тарифов и среднемесячной заработной платы жителей г. Оренбурга, то ситуация в сравнительном анализе роста тарифов и изменения среднемесячных начисленных пенсий населения города будет выглядеть еще более сложной, т.к. темпы изменения уровня пенсий несопоставимы с темпами изменения заработной платы, в то время как доля населения старше трудоспособного возраста в г. Оренбурге за рассматриваемый период составляла около 20 %, постоянно возрастающая в связи со старением населения города.

Следует отметить, что представленная ситуация наблюдается в длительной динамике. Рассчитанные коэффициенты соотношения темпов изменения заработной платы и тарифов на водоснабжение и водоотведение наглядно характеризуют не только неадекватное изменение заработной платы по сравнению с данными тарифами, но и тенденции снижения данных коэффициентов в динамике, описываемые уравнениями логарифмической кривой. Неадекватное изменение темпов роста тарифов на водоснабжение и водоотведение и среднемесячной заработной платы жителей г. Оренбурга свиде-

тельствует о негативном влиянии инфляционных процессов в области услуг коммунального комплекса на благосостояние и уровень жизни населения города.

Рост тарифов в коммунальном хозяйстве РФ, обосновывается управляющими структурами этой сферы изношенностью основных средств, используемых при водоснабжении и водоотведении, поэтому одной из задач исследования являлось изучение обоснованности данных причин на примере предприятия — локального монополиста в водоснабжении и водоотведении ООО «Оренбург Водоканал».

Удельный вес и сумма активной части основных производственных фондов предприятия несколько снизились на конец 2010 года по сравнению с предыдущим годом, тогда как доля и сумма пассивной части основных фондов, напротив, увеличились (рисунок 2).

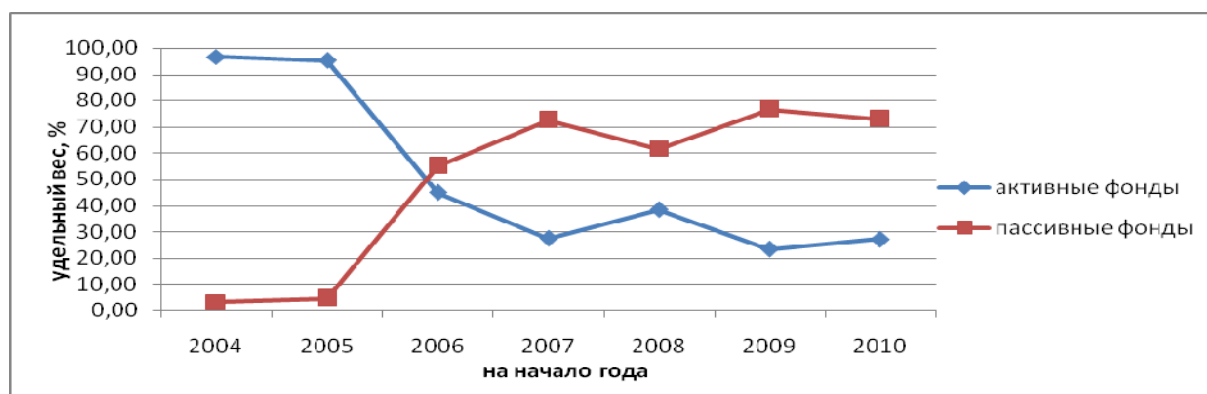


Рисунок 2 — Динамика активной и пассивной части основных фондов «Оренбург Водоканал»

Организация имеет многомиллионные основные средства, наличие которых позволяет почти на 19,5 % увеличивать объем продаж. Общая стоимость эксплуатируемых основных средств возросла в 2010 г. на 4 %, причем более быстрыми темпами росла их активная часть — 133,1 % к показателям прошлого года, что позволило улучшить структуру основных средств. Коэффициент износа, характеризующий состояние всех основных средств на основании данных их средней первоначальной стоимости и начисленной амортизации за 2009-2010 гг., снизился на 5%

Уровень рассмотренных коэффициентов свидетельствует о том, что составе основных средств находятся достаточно «старые» средства, однако, прослеживается стремление компании поддерживать состояние основных средств на уровне, соответствующем современному развитию техники, о чем свидетельствует рост остатков незавершенного строительства. В качестве мер по оптимизации структуры основных средств необходимо увеличить долю активных фондов.

Общая стоимость эксплуатируемых основных средств постоянно растет, причем наибольшее изменение (82,1 %) произошло в группе со сроком службы от 1 года до 5 лет. К этой группе относятся большая часть машин и оборудования — активной части основных средств, участвующих в производстве продукции. Обновление основных производственных средств составило 8 %. Так как коэффициент обновления больше коэффициента выбытия, организация успешно выполняет программу обновления основных средств, что подтверждает правильность вывода, сделанного ранее.

Остаточная стоимость основных фондов «Оренбург Водоканала» за период с октября 2003 г. по декабрь 2010 г. постоянно росла. Данная тенденция была подтверждена методом Фостера-Стюарта и рассчитанными критерием серий, основанным на медиане выборки и критерием «восходящих и нисходящих» серий. Проведенный анализ точности и адекватности кривой роста позволяет сделать вывод, что с 99,5 %-ной вероятностью для остаточной стоимости основных фондов целесообразно использовать параболическую кривую второго порядка с некоррелируемыми остатками, которая имеет наименьшие ошибку аппроксимации и среднее квадратическое отклонение.

По полученной модели тенденции рассчитаны пессимистичный, модельный и оптимистичный прогнозы остаточной стоимости основных средств. Кроме аналитического выравнивания, было проведено моделирование и прогнозирование тенденции адаптивным методом. Оценив параметры, получили с 95 %-ной вероятностью адекватную модель ARIMA (1,1,1) вида

$$\Delta_t^1 = -0,1579 \cdot \Delta_{t-1}^1 + \varepsilon_t - 0,0931 \cdot \varepsilon_{t-1}.$$

Прогнозные значения по параболической модели вошли в интервалы теоретических значений модели авторегрессии и свидетельствуют о росте анализируемого показателя на среднесрочную перспективу.

Оценка эффективности использования основных средств была основана на применении общей для всех видов ресурсов технологии, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости. За исследуемый период рост фондоотдачи на «ООО Водоканал» был обусловлен превышением темпов роста объема выпуска продукции над темпами роста среднегодовой стоимости оборудования. На каждый процент прироста основных средств прирост выпуска составил 3,2 пункта.

Факторный анализ выявил, что прирост объема выпуска продукции определялся влиянием расширения производственного потенциала и повышением эффективности его использования. Доля влияния расширения основных средств на объем выпуска составляет 31,5 %; доля влияния фондоотдачи — 68,5 %. Сложившееся соотношение влияния двух факторов на объем выпуска продукции служит предпосылкой роста рентабельности производства.

С целью выявления причинно-следственных связей способом абсолютных разниц были построены детерминированные факторные модели зависимости фондоотдачи основных средств (ОС) от фондоотдачи активной части ОС и удельного веса активной части ОС, а также модель зависимости фондоотдачи ОС от фондоотдачи действующих машин и оборудования, удельного веса активной части в стоимости ОС и удельного веса активной части действующего оборудования.

В результате были получены численные значения уровней влияния факторов на фондоотдачу с учетом их соподчиненности (таблица 1).

Таблица 1 — Влияние факторов на фондоотдачу основных средств «ООО Водоканал»

Фактор	Размер влияния на фондоотдачу действующего оборудования	Удельный вес влияния, %
Первый уровень влияния		
Удельный вес активной части ОС	0,026	11,8
Удельный вес действующего оборудования	-0,018	-8,2
Фондоотдача действующего оборудования	0,212	96,4
Итого	0,220	100,0
Второй уровень влияния		
Сменность работы оборудования	0,272	69,9
Загрузка оборудования	0,043	11,1
Количество рабочих дней	0	0
Средняя цена единицы оборудования	0,231	59,4
Производительность единицы оборудования (выработка)	-0,157	-40,4
Итого	0,389	100,0

Воспроизводство основных средств оказывает непосредственное влияние на динамику тарифов. Анализ воспроизводства основных средств «Оренбург Водоканала» отразил, что в 2010 г. на предприятии «Оренбург Водоканал» требовалась замена большей части водопроводных сетей — только 29,7 % водопровода являлись технически пригодным. В замене нуждаются 83,1 % уличной водопроводной сети, 72,7 % внутриквартальной и внутридворовой сети и 20,5 % водоводов. В результате проведенных работ по ремонту и профилактике канализационных сетей все еще необходимо заменить 61 % из них.

При отсутствии интереса со стороны инвесторов к коммунальному хозяйству, в условиях ограничения бюджетных расходов на финансирование отрасли немаловажным негативным фактором является задолженность абонентов предприятий коммунального комплекса. Прослеживая структуру дебиторской задолженности ООО «Оренбург Водоканал» можно отметить, что наибольшую часть в ее объеме составляет задолженность покупателей услуг водоснабжения и водоотведения (рисунок 2). Просроченная задолженность, образовавшаяся из-за неплатежей потребителей, превышает текущую задолженность.

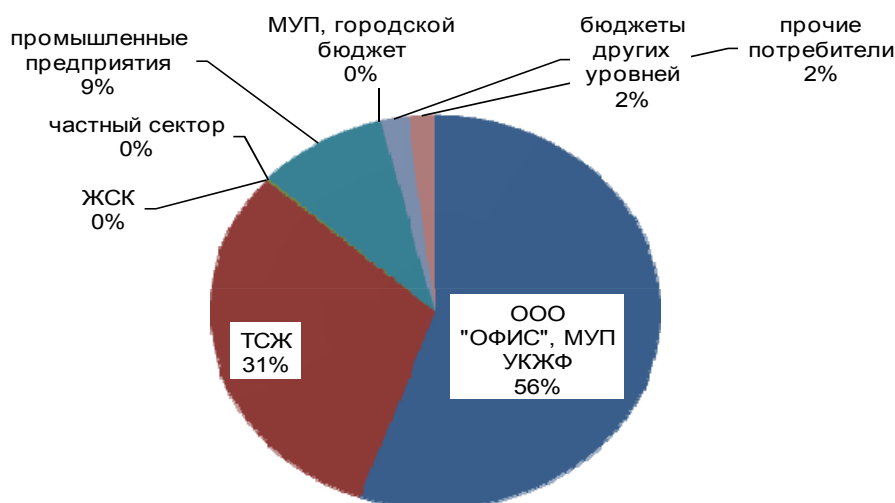


Рисунок 2 — Структура просроченной задолженности по хозяйствующим субъектам

Техническая оснащенность и финансовое состояние предприятий водоснабжения и водоотведения оказывают непосредственное влияние на качество питьевой воды. Питьевая вода должна быть безопасна в эпидемическом отношении, безвредна по химическому составу и обладать благоприятными органолептическими свойствами. На этих принципах основано «Руководство по контролю качества питьевой воды», изданное Всемирной организацией здравоохранения в 1984 и 1994 гг. и создаются национальные нормативные документы в области качества питьевой воды и контроля качества. Основными обобщающими показателями качества воды, как показал анализ отчетов Управления Роспотребнадзора по Оренбургской области, являются средние проценты нестандартных проб, исчисляемые по городам и районам области по группам показателей, характеризующих загрязнение воды.

Для выявления факторов, влияющих на качество питьевой воды г. Оренбурга были построены регрессионные модели, где в качестве переменных выступили следующие факторы: X1 — коэффициент обновления основных средств предприятий, занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды, %; X2 — коэффициент износа основных средств предприятий, занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды, %; X3 — инвестиции в основной капитал предприятий, занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды, млн р.; X4 — благоустройство жилищного фонда водопроводом (в процентах к общей площади); X5 — использовано свежей воды, млн куб. м; X6 — сброс сточных вод в поверхностные водные объекты, млн куб. м.

В качестве результата применены два показателя, характеризующие качество питьевой воды в г. Оренбурге: Y1 — средний процент нестандартных проб воды, взятых из водопроводной сети; Y2 — средний процент нестандартных проб воды, взятых из поверхностных источников.

Для выбора наиболее результативных факторов из исходной информации предварительно были построены матрицы парных коэффициентов корреляции. С целью устранения мультиколлинеарности между факторными признаками методом пошаговой регрессии построены модели регрессии с включением фактора времени (таблица 2).

Таблица 2 — Результаты регрессионного анализа средних процентов нестандартных проб воды в г. Оренбурге за 2001–2010 гг.

По пробам	Уравнение регрессии	R^2	$t_{табл.}$ ($\alpha=0,05$)	F-критерий	
				Фактический	табличный ($\alpha=0,05$)
Взятым из водопроводной сети	$Y1 = 70,49 - 1,4 \cdot X1 - 0,48 \cdot X4 + 0,04 \cdot t$ (3,04) (3,28) (2,84)	0,94	2,62	53,3	6,94
Взятым из источников	$Y2 = -8,11 - 0,182 \cdot X3 + 0,839 \cdot X6 + 0,12 \cdot t$ (3,98) (4,26) (2,84)	0,95	2,62	60,4	6,94

При увеличении коэффициента обновления основных средств предприятий, занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды на 1 %, средний процент нестандартных проб воды, взятых из водопроводной сети, уменьшится на 1,4 %. Рост благоустройства жилищного фонда водопроводом на 1 % уменьшает средний процент нестандартных проб воды, взятых из водопроводной сети на 0,5 %. Таким образом, качество воды из водопроводной сети во многом зависит от благоустройства соответствующих сооружений. Увеличение сброса сточных вод в поверхностные водные объекты на 1 млн. куб. м, приводит к росту среднего процента нестандартных проб воды на 0,8 %.

Факторы, включенные в модели, объясняют 94% и 95 % колеблемости результативных признаков. Для того чтобы сравнивать влияние колеблемости различных факторов на колеблемость исследуемых показателей, были рассчитаны β -коэффициенты и коэффициенты эластичности, показавшие наибольшую роль в объяснении колеблемости средних нестандартных проб воды, взятых из водопроводной сети в г. Оренбурге, играет благоустройство жилищного фонда водопроводом — за счет него объясняется 41 % колеблемости. Увеличение данного фактора на 1 % повлечет снижение нестандартных проб воды из водопровода 0,62 %.

Колеблемость средних проб воды, взятой из источников, на 47 % объясняется колеблемостью сброса сточных вод в поверхностные водные объекты. Рост данного фактора на 1 % приведет к росту результативного признака на 8,11 %. F-критерий, полученный по всем моделям, превышает табличные значения на заданном уровне значимости, что подтверждает значимость уравнений в целом. По всем факторам, включенным в модели, расчетные значения t-статистики Стьюдента больше табличных, следовательно, коэффициенты регрессии при всех включенных в модель факторах также статистически значимы.

3. Статистическая оценка структуры затрат ООО «Оренбург Водоканал» по обеспечению услуг водоснабжения и водоотведения; сформировано «дерево решений» на основном этапе формирования тарифов — управлении затратами; выявлены и статистически оценены динамические закономерности влияния факторов на уровень тарифов ООО «Оренбург Водоканал»; разработаны многофакторные статистические модели для прогнозирования тарифов ООО «Оренбург Водоканал».

Тариф есть следствие координации производственных затрат водоканалов, поэтому целесообразно оценить их состав и структуру. Структурно-динамический анализ затрат ООО «Оренбург Водоканал» показал, что на протяжении всего рассматриваемого периода (2008–2011 гг.) наблюдалась тенденция к увеличению совокупных затрат. Значительный рост характерен для затрат на электроэнергию и на все виды ремонтов. Затраты на электроэнергию изменялись в интервале от 29,6 % до 31,8 %, а на все виды ремонтов от 23,5 % до 25,8 %. Следует отметить, что значения данных показателей несколько снизились к началу 2009 г. Минимальное значение удельного веса в структуре затрат характерно для амортизации. Значения данного показателя за период с 2008 года по 2010 год изменялось от 1,1 % до 3,5 %, в 2011 году произошло незначительное снижение его значения (рисунок 3).

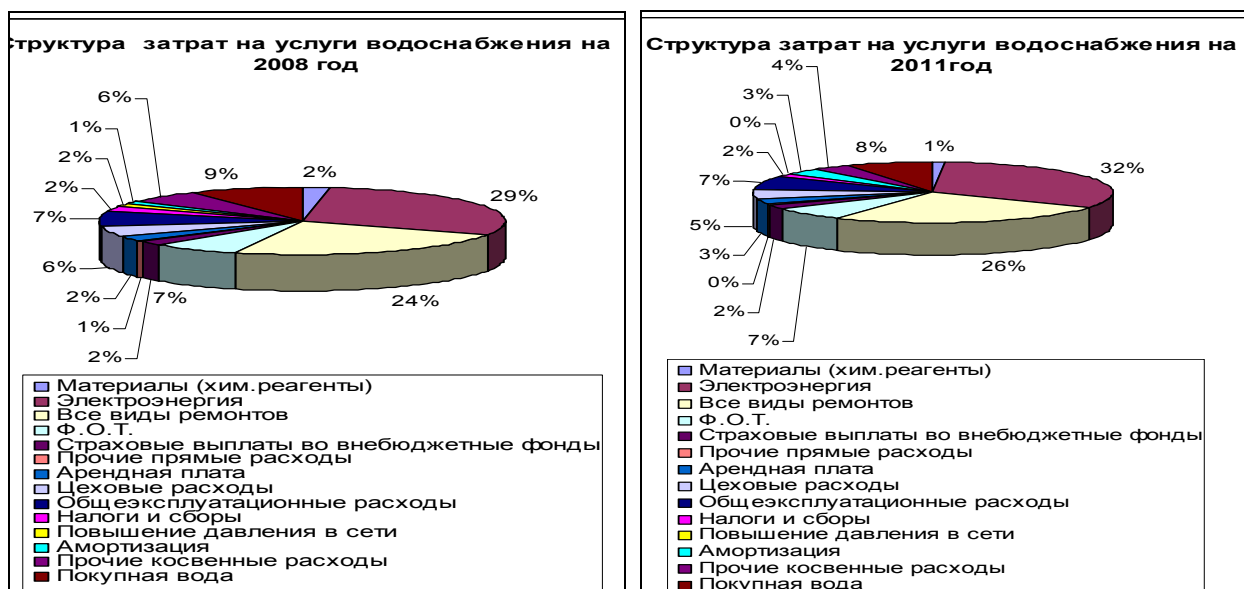


Рисунок 3 — Распределение затрат ООО «Оренбург Водоканал» по обеспечению услуг водоснабжения за 2008 г., 2011 г.

Разный уровень тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения объясняется обособленным функционированием взаимно не интегрированных базовых элементов ИТСВ. В отличие от оказания услуг в сфере водоснабжения, при оказании услуг водоотведения наибольший удельный вес в структуре затрат занимают все виды ремонтов.

Значения данного показателя изменялись от 27,3 % до 29,3 %. Затраты на электроэнергию варьировались в интервале от 14,38 % до 15,6 %.

Для оценки структурных различий затрат, используемых при формировании тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения ООО «Оренбург Водоканал», были рассчитаны индивидуальные и интегральные характеристики структурных различий (таблица 4).

Таблица 4 — Обобщающие показатели структурных сдвигов основных статей затрат на услуги водоснабжения и водоотведения за 2008 г. и 2011 г.

Показатели	Водоснабжение	Водоотведение
Линейный коэффициент "абсолютных" структурных сдвигов	2,40	2,10
Квадратический коэффициент "абсолютных" структурных сдвигов	1,48	1,79
Интегральный показатель структурных сдвигов К. Гатева	0,09	0,12
Индекс структурных различий А. Салаи	0,34	0,24
Критерий В. Рябцева	0,06	0,08

Полученные значения коэффициентов свидетельствуют о том, что структурные сдвиги незначительны, а исследуемые структуры затрат устойчивы.

В настоящее время водоканалы не имеют возможности перейти на рыночное ценообразование, не отвечающее ожиданиям потребителей, и получать экономические выгоды. Преодоление данного противоречия возможно через реализацию «стимулирующего» механизма расчета тарифов на услуги водоканалов, основанного на учете основных рисков. Анализ рисков, связанных с формированием тарифов на предприятиях коммунального комплекса представляет собой процесс, направленный на прогнозирование возможных ситуаций и минимизацию потерь, возникающих в финансово-хозяйственной деятельности.

Для применения метода эвристического прогнозирования влияния и оценки вероятности наступления факторов на формирование тарифа ООО «Оренбург Водоканал» по обеспечению услуг водоснабжения на 2012 г., были отобраны специалисты ООО «Оренбург Водоканал» со стажем работы более 10 лет в следующих специализациях: экономика, статистика, бухгалтерский учет, финансовый учет и финансовый менеджмент. Для проведения исследования была разработана анкета опроса, а по результатам опроса экспертов сформирована «Матрица компетенции экспертов». В качестве ме-

ры точности экспертных методов было принято среднее значение относительной погрешности. Прогнозная оценка степени влияния факторов на формирование тарифа на услуги водоснабжения в г. Оренбурге охарактеризована как существенная. Важнейшим фактором, влияющим на формирование тарифа, экспертами названо проведение ремонтных работ. По оценкам экспертов в г. Оренбурге в 2012 г. ожидается рост тарифа на электроэнергию с вероятностью, близкой к 100 %. Что касается проведения ремонтных работ на водоканале в 2012 г., то вероятность наступления этого события оценивается как 98 %.

Имея в своем распоряжении основные статьи затрат, входящие в структуру тарифа на холодное водоснабжение 2011 г. и результаты метода экспертных оценок, можно спрогнозировать величину тарифа на 2012 г. С этой целью была проведена декомпозиция задач прогнозирования и выделение набора отдельных вариантов развития событий, в совокупности охватывающих все возможные варианты развития, а затем проанализирована структура тарифа и оценены будущие затраты, оказывающие наибольшее влияние на величину тарифа.

Таким образом, было получено «дерево решений» на этапе управления затратами. Возможные экономические ситуации, их вероятности и обобщающие показатели представлены на рисунке 4. Наименьшая величина себестоимости достигается в случае отсутствия ремонтных работ и отсутствия роста цены на электроэнергию. Вероятность наступления такого события экспертами оценивается как очень низкая. Это можно объяснить тем, что в г. Оренбурге, как и в других городах России, неизбежный рост тарифов на электроэнергию обусловлен увеличением стоимости производства (в первую очередь ростом затрат на топливо для электростанций), износом сетевого оборудования, увеличивающего потери электроэнергии при транспортировке, неплатежами потребителей за электроэнергию и ростом энергопотребления. Кроме того, изношенность оборудования ООО «Оренбург Водоканал» составляет 70 — 80%, что в конечном итоге приводит к росту затрат.

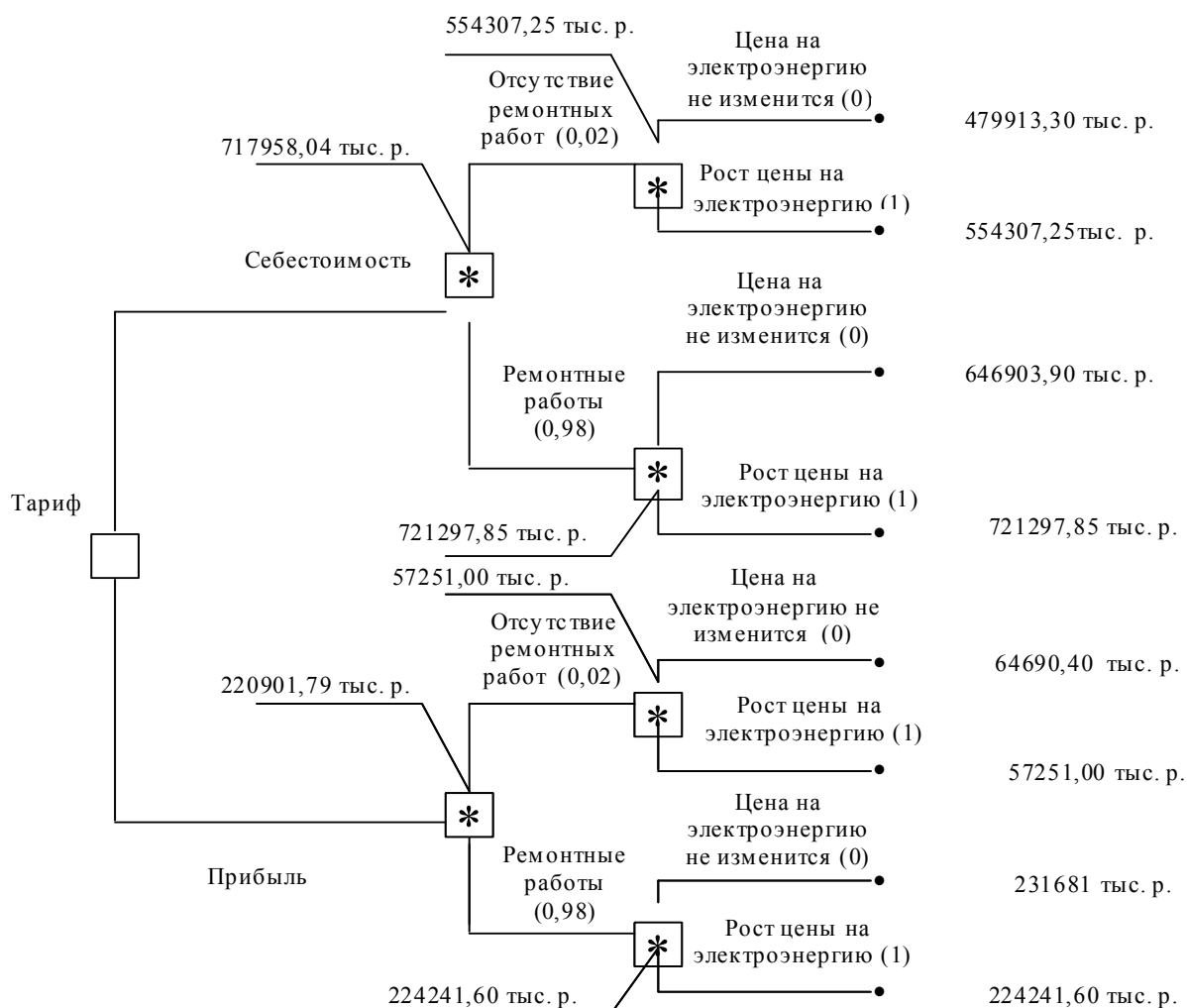


Рисунок 4 — «Дерево решений» формирования прогнозного значения тарифа:

□ — решение (решение принимает предприятие); * — случай (решение «принимает» случай)

В связи с высоким износом объектов инженерно-технические системы водоканалов (ИТСВ) повышается риск снижения подачи воды по сравнению с нормальным уровнем по причине возрастающего гидравлического сопротивления водопроводной сети из-за отключения ремонтных участков. Ежегодно на городском водоканале фиксируется в среднем 300 отказов — протечки сальников, разрывы, трещины, переломы, течи стыков и др. Аварийность приводит к потерям воды, загрязнению окружающей среды, дополнительным дорогостоящим земляным работам, повышению расхода электроэнергии, росту затрат. В работе водоканалов появляются затраты, меняющиеся ситуационно, или форс-мажорно, — аварийный ремонт, отказ оборудования по причине природных рисков, неадекватные действия персонала.

При систематической реставрации имеющихся основных фондов прибыль предприятия увеличивается, т.к. повышается эффективность оказываемой услуги. Используя основную процедуру формирования тарифа на предприятии коммунального комплекса, можно сказать, что размер тарифа по обеспечению услуг холодного водоснабжения в 2012 году составит $17,75 \text{ р./м}^3$.

В результате проведенного анализа можно сказать, что к факторам, ведущим к снижению тарифа относятся: инвестиции в развитие и модернизацию основных фондов, государственное регулирование цен на энергоносители, контроль за установленными предельными уровнями расходов статей затрат и их снижение. К факторам, ведущим к увеличению тарифа, относятся: удорожание энергоносителей, инфляция, неудовлетворительное состояние основных фондов, непроизводительные потери, превышение установленных предельных уровней расходов статей затрат.

Далее в работе были использованы два класса формализованных методов прогнозирования тарифов на водоснабжение и водоотведение: по одномерному временному ряду и многофакторные модели. Метод аналитического выравнивания позволил получить для описания тенденций исследуемых временных рядов (период 2001 -2011 гг.) адекватные модели полиномов второго порядка с минимальными ошибками аппроксимации (7 % и 6 % соответственно)

$$\tilde{y}_{\text{водоснабжение}} = 0,2782 + 0,289t + 0,0735t^2, \quad \tilde{y}_{\text{водоотведение}} = 0,0623 + 0,2219t + 0,0468t^2$$

и 3 варианта прогнозных значений на среднесрочную перспективу — оптимистический, модельный и пессимистический.

Для построения моделей авторегрессии был проведен предварительный анализ автокорреляционной и частной автокорреляционной функции исследуемых рядов, которые затухают, имея выброс на 1 лаге, причем ряды являются нестационарными. В связи с этим для описания тенденций исследуемых временных рядов были применены модели ARIMA первого порядка (таблица 6).

Таблица 6 — Моделирование ARIMA-процессов для уровней ряда

Модель ARIMA	Тариф на водоснабжение		Тариф на водоотведение	
	Вид модели	$ \bar{\delta} , \%$	Вид модели	$ \bar{\delta} , \%$
(1,1,0)	$\tilde{y}_t = 1,9094 \cdot y_{t-1} - 0,9094 \cdot y_{t-2}$	15,7	$\tilde{y}_t = 1,9279 \cdot y_{t-1} - 0,9279 \cdot y_{t-2}$	9,7
(0,1,1)	$y_t = y_{t-1} + \varepsilon_t - 0,6051 \cdot \varepsilon_{t-1}$	19,8	$y_t = y_{t-1} + \varepsilon_t - 0,5764 \cdot \varepsilon_{t-1}$	17,9
(1,1,1)	$\tilde{y}_t = 1,99974 y_{t-1} - 0,99974 y_{t-2} + \varepsilon_t - 0,42777 \varepsilon_{t-1}$	12,3	$\tilde{y}_t = 1,99963 y_{t-1} - 0,99963 y_{t-2} + \varepsilon_t - 0,28758 \varepsilon_{t-1}$	8,9

Лучшим качеством из ARIMA — моделей обладают модели ARIMA(1,1,1). Динамика теоретических значений, рассчитанных по данным моделям, представлена на рисунке 5.

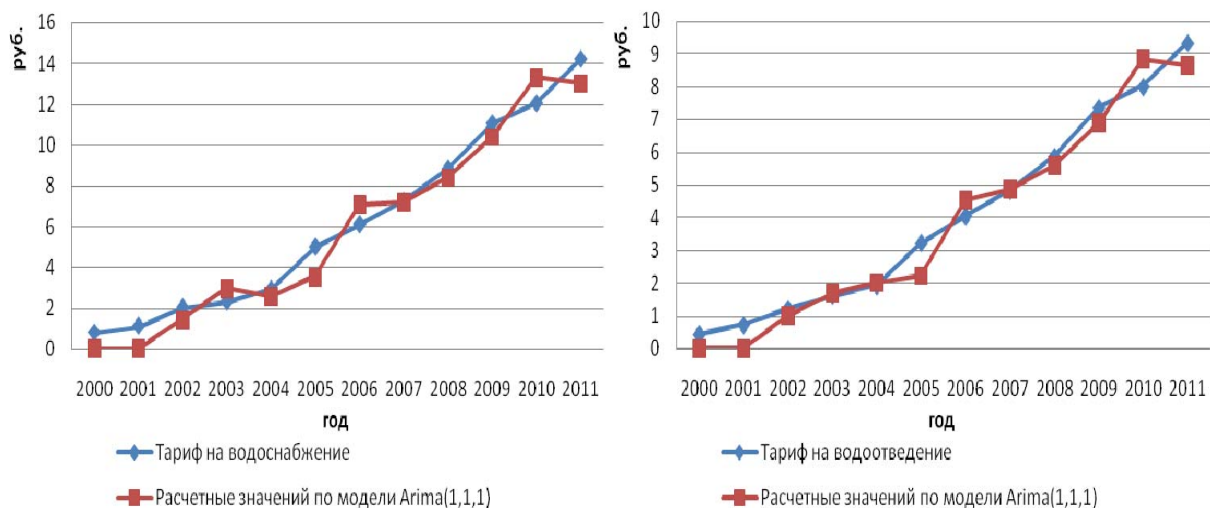


Рисунок 5 — Теоретические значения ARIMA (1,1,1)
для тарифов на водоснабжение и водоотведение

Отклонения от фактических значений от теоретических незначительны, что подтверждает высокое качество полученных моделей и высокую вероятность полученных по данным моделям точечных и интервальных прогнозных значений.

В качестве следующего метода прогнозирования тарифов была использована модель экспоненциального сглаживания Ч. Хольта. По ряду динамики тарифов на водоснабжение наилучшими значениями для параметра адаптации является $\alpha_1=0,7$, $\alpha_2=0,7$. При них наблюдаются наименьшие величины суммы квадратов отклонений и средних квадратов, а для модели тарифов на водоотведение наилучшими являются значения $\alpha_1=0,7$, $\alpha_2=0,8$, которые обеспечивают те же самые условия. Средняя относительная ошибка аппроксимации для полученных моделей составила менее 20 %, что говорит об их удовлетворительном качестве и возможности прогнозирования.

В соответствии с постановлением правительства Российской Федерации от 26 августа 2004 г. № 441 "О федеральных стандартах оплаты жилья и коммунальных услуг и порядке возмещения расходов на капитальный ремонт жилья на 2005 год" с 2005 г. граждане вносят платежи за предоставляемые жилищно-коммунальные услуги в размере 100 % федерального стандарта их предельной стоимости. В этих условиях возникает вопрос о разработке механизма, который бы смягчил для населения системы оплаты коммунальных услуг при системе безубыточного функционирования организаций коммунального комплекса и выявления причин, обуславливающих рост тарифов на услуги ОКК.

Для построения регрессионной модели тарифов на водоснабжение и водоотведение ООО «Оренбург Водоканал» (2000–2010 гг.) были выделены следующие факторы: X_1 — ИПЦ по Оренбургской области, в % к декабрю предыдущего года; X_2 — средний размер назначенных пенсий в г. Оренбурге, р.; X_3 — сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций, тыс. р.; X_4 — средний тариф на электроэнергию, р./кВт-час; X_5 — коэффициент износа основных средств в г. Оренбурге, %; X_6 — инвестиции в основной капитал в г. Оренбурге, млн. р.; X_7 — фактор времени. Оценки полученных методом пошаговой регрессии уравнений отражены на рисунке 6.

Regression Summary for Dependent Variable: Y1 (Водоснабжение) R= ,98559544 R²= ,97139837 Adjusted R²= ,96424796 F(2,8)=135,85 p<,00000 Std. Error of estimate: ,75303							Regression Summary for Dependent Variable: Y2 (водоотведение) R= ,98657047 R²= ,97332129 Adjusted R²= ,96665161 F(2,8)=145,93 p<,00000 Std. Error of estimate: ,48772						
N=11	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(8)	p-level	N=11	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(8)	p-level
	Intercept							Intercept					
	X4							X4					
	X7							X7					
			-3,37842	0,815373	-4,14340	0,002509				-2,33451	0,542566	-4,30272	0,001983
			8,78194	0,752144	11,67588	0,000001				5,89232	0,500491	11,77306	0,000001
			0,76590	0,250853	3,05319	0,015744				0,52102	0,162473	3,20684	0,012483

Рисунок 6 — Оценки уравнений регрессии для тарифов на водоснабжение и на водоотведение ООО «Оренбург Водоканал»

Полученные регрессионные модели отразили следующие зависимости: с увеличением среднего тарифа на электроэнергию для юридических лиц на 1 р. тариф на водоснабжение увеличится на 8,78 р., а тариф на водоотведение — на 5,89 р.; под влиянием фактора времени тарифы ежегодно увеличиваются на 0,77 и на 0,52 коп. соответственно.

Построенные модели в целом и их параметры с вероятностью 95 % являются статистически значимыми по F-критерию Фишера, и t-статистике Стьюдента. Факторы, включенные в модель, объясняют более 96,4 % колеблемости результативного признака. Рассчитанные стандартизованные коэффициенты регрессии, коэффициенты эластичности и раздельной детерминации отразили, что наибольшую роль в объяснении колеблемости тарифов на водоснабжение и водоотведение в г. Оренбурге также играет величина среднего тарифа на электроэнергию, за счет него объясняется 71 % и 72 % колеблемости тарифов соответственно.

По набору отобранных признаков был проведен компонентный анализ, по результатам которого были получены две главные компоненты, объясняющие 69,0 % и 13,1 % суммарной дисперсии соответственно. Первая главная компонента аккумулировала показатели, характеризующие общее влияние инфляции, исходя из чего была интерпретирована «Уровень инфляции». Вторая главная компонента тесно связана (коэффициент корреляции больше 0,7) с такими исходными признаками: сальдированный финансовый результат (прибыль "минус" убыток) деятельности предприятий и организаций, коэффициент износа основных средств и инвестиции в основной капитал и была интерпретирована «Экономическое состояние предприятий г. Оренбурга». Рассчитанные индивидуальные значения данных компонент были использованы для построения регрессионной модели зависимости тарифов на водоснабжение и водоотведение от выделенных факторов:

$$\tilde{y}_{\text{водоснабжение}} = -1,933 + 3,92 \times Z_1 - 0,391 \times Z_2, \quad \tilde{y}_{\text{водоотведение}} = -1,007 + 2,63 \times Z_1 - 0,263 \times Z_2$$

Уравнения показывают, что с ростом уровня инфляции на 1 пункт своего значения, тариф в среднем увеличится на 3,92 р. за 1 м³ воды, и на 2,63 р. за 1 м³ стоков. Увеличение показателя «Экономическое положение предприятий г. Оренбурга на 1 единицу своего измерения приведет к снижению тарифов в среднем на 39 и 26 копеек соответственно.

Параметры моделей регрессии являются статистически значимыми по t-критерию Стьюдента и сама модель значима по F-критерию Фишера, что дает возможность полагать, что они могут быть использованы для построения прогноза. Для оценки качества уравнений были также рассчитаны средние относительные ошибки аппроксимации, составившие 13,0 % и 17,3 % соответственно для тарифов на водоснабжение и водоотведение, что говорит о хорошем качестве построенных моделей. Согласно полученным многофакторным уравнениям регрессии с вероятностью 95 % прогноз тарифов на водоснабжение и водоотведение на 2012 г. при планируемом увеличении уровня инфляции на 0,5 пунктов и экономического состояния предприятий города Оренбурга на 0,3 пункта составит 12,79 р. и 8,24 р. за 1 м³.

Заключение

Предложенные в статье теоретические и практические разработки по методологическим вопросам статистического исследования тарифной политики в водоснабжении населения города следует использовать в дальнейшем развитии статистической методологии исследования тарифной политики в коммунальном комплексе, в совершенствовании тарифной политики в Российской Феде-

рации, результативном управлении затратами в предприятиях коммунального комплекса, для повышения эффективности частно-государственного партнерства государства и предпринимательских структур, качественного и доступного предоставления услуг населению РФ. Основные положения могут быть использованы и в высших и средних специальных учебных заведениях при изучении дисциплин «Статистика», «Эконометрика», «Микроэкономическая статистика», «Анализ временных рядов и прогнозирование», «Региональная статистика», «Эконометрическое моделирование», «Статистика уровня жизни населения».

Библиография:

1. Афанасьев В.Н. и др. Оценка эффективности реализации экономической политики государства / В.Н. Афанасьев, Е.В. Петрова, А.Б. Савельев, под ред. В.Н. Афанасьева. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 236 с.
2. Журавлёв С.А. Пилотный проект, ставший образцовым: ООО «Оренбург Водоканал» — успешный пример реализации государственно-частного партнерства // Энергетика. Энергосбережение. Экология. № 5-2011. — с. 36-39.
3. Журавлёв С.А. Совершенствование методологии статистического исследования качества услуг населению на рынках муниципальных образований. — Журавлёв С.А., Афанасьев В.Н. // Интеллект. Инновации. Инвестиции. № 3 — 2012. — с. 116-127.
4. Журавлёв С.А. Об эффективности механизма реализации частно-государственного партнерства // Вестник Оренбургского государственного университета. № 13 — 2012. — с. 137-145.
5. Журавлёв С.А. Статистическое исследование влияния динамики тарифов на социально-экономическое развитие региона. — Журавлёв С.А., Афанасьев В.Н. // Известия Саратовского университета серия Экономика. Управление. Право, вып. 1, т. 13. — 2013. — с. 14-19.
6. Журавлёв С.А. Теоретические парадигмы в истории частно-государственного партнерства как формы управления предприятием. — Журавлёв С.А., Афанасьев В.Н. // Интеллект. Инновации. Инвестиции. № 1. — 2013. — с.118-127.

METHODOLOGY OF FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES OF ECONOMIC SUBJECTS: PRINCIPLES AND STAGES

P. P. Baranov

Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

A. A. Turovets

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia

E. V. Turovets

RN-Energyoil company inc., Krasnoyarsk, Russia

The principles and stages as elements of methodology of formation of accounting policies of economic subjects are considered. As a part of the principles of formation of accounting policies of economic subjects two groups are allocated: (1) assumptions, requirements and rules; (2) professional accounting judgment. The relationships of cause and effect accompanying application of professional accounting judgment at formation of accounting policies are established. As the backbone factor defining procedure of formation of accounting policies of economic subjects, it is offered to consider the purpose of its formation — ensuring quality of registration information for financial and tax registration subsystems. The standard factors influencing formation of accounting policies, are added with the factors offered by authors (users of registration information; special norms legislative and regulations; type of the economic subject; extent of economic subject; compliance to the principles of formation of accounting policies of economic subjects). Stag-

es of formation of accounting policies in system of accounting of economic subjects are analysed: preparatory stage; development stage; evaluation stage and control; adjustment stage; validation phase.

Keywords: accounting system, professional accounting judgment, the factors influencing formation of accounting policies, the principles of formation of accounting policies, the purpose of formation of accounting policies, qualitative registration information, stages of formation of accounting policies.

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ: ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ

П. П. Баранов

Сибирский государственный индустриальный университет, Новокузнецк, Россия

А. А. Туровец

Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия

Е. В. Туровец

РН-Энергонепфть, Красноярск, Россия

Рассмотрены принципы и этапы как элементы методологии формирования учетной политики экономических субъектов. В составе принципов формирования учетной политики экономических субъектов выделены две группы: (1) допущения, требования и правила; (2) профессиональное бухгалтерское суждение. Установлены причинно-следственные связи, сопутствующие применению профессионального бухгалтерского суждения при формировании учетной политики. В качестве системообразующего фактора, определяющего процедуру формирования учетной политики экономических субъектов, предложено рассматривать цель ее формирования — обеспечение качества учетной информации для финансовой и налоговой учетных подсистем. Общепринятые факторы, влияющие на формирование учетной политики, дополнены факторами, предложенными авторами (пользователи учетной информации; специальные нормы законодательных и нормативных правовых актов; тип экономического субъекта; размер экономического субъекта; соответствие принципам формирования учетной политики экономических субъектов). Проанализированы этапы формирования учетной политики в системе бухгалтерского учета экономических субъектов: подготовительный этап; этап разработки; этап оценки и контроля; этап корректировки; этап утверждения.

Ключевые слова: качественная учетная информация, принципы формирования учетной политики, профессиональное бухгалтерское суждение, система бухгалтерского учета, факторы, влияющие на формирование учетной политики, цель формирования учетной политики, этапы формирования учетной политики.

ВВЕДЕНИЕ

Современные информационные потребности экономических субъектов предполагают наличие качественной учетной информации, основным источником которой является система бухгалтерского учета. Несмотря на то, что в условиях рыночной экономики экономические субъекты получили самостоятельность в вопросах организации и ведения бухгалтерского учета, при построении системы бухгалтерского учета они должны руководствоваться совокупностью правил в рамках общих принципов, предусмотренных действующими законодательными и нормативными правовыми актами в области бухгалтерского учета. Следовательно, основная задача любого экономического субъекта «заключается в установлении такой совокупности правил, реализация которых обеспечила бы максимальный эффект от ведения учета. При этом под эффектом подразумевается своевременное формирование финансовой и управленческой информации, ее достоверность, доступность и полезность для

широкого круга заинтересованных пользователей» [1, с.89]. Таким образом, для организации и постановки системы бухгалтерского учета экономических субъектов, в рамках которой происходит формирование подобной информации, необходима учетная политика.

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н, определяет учетную политику организации как принятую ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Существует мнение, что об учетной политике можно говорить в широком смысле слова как о системе ведения бухгалтерского учета на конкретном предприятии [2, с. 58]. Следовательно, можно сделать вывод, что в основе построения системы бухгалтерского учета экономических субъектов лежит учетная политика. С другой стороны, учетная политика может рассматриваться и в узком смысле — как документ системы бухгалтерского учета, отражающий специфические и варианты способы ведения бухгалтерского учета соответствующего экономического субъекта на основе принципов формирования учетной политики.

1. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ

Согласно Большому экономическому словарю, принцип (от лат. *prīncipium* — основа, начало) представляет собой исходное положение какой-либо теории, учения [3, с.892]. Отсюда можно предложить следующее определение принципов формирования учетной политики: Принципы формирования учетной политики — это исходные положения, лежащие в основе процесса формирования учетной политики, соблюдение которых обеспечивает качество учетной информации в системе бухгалтерского учета экономического субъекта.

В составе принципов формирования учетной политики экономических субъектов в системе бухгалтерского учета целесообразно выделить следующие: (1) допущения, требования и правила; (2) профессиональное бухгалтерское суждение.

Объединение допущений, требований и правил в категорию принципов объясняется тем, что в совокупности они закладывают основы формирования учетной политики в системе бухгалтерского учета, поскольку представляют собой «универсальные положения, применимые для решения практических задач. Они носят общий характер и являются основой построения концепции бухгалтерского учета» [4, с. 9].

Выделение профессионального бухгалтерского суждения как отдельного принципа необходимо в силу наличия объективных причин, классифицированных в табл. 1, причём значение данного принципа будет возрастать по мере увеличения потребностей в качественной учетной информации. Первоосновой актуализации принципа профессионального суждения бухгалтера является либерализация бухгалтерского учёта, следствием которой, с одной стороны, является предоставление представителям бухгалтерской профессии более широких прав и свобод в принятии решения о формировании достоверной учётной и отчётной информации, а с другой — рост информационного риска, обусловленный неопределённостью условий принятия решений. В сложившейся ситуации принцип профессионального суждения, предполагающий существенное повышение ответственности бухгалтера за принимаемые решения, представляется неотъемлемым элементом системы мер по обеспечению достоверности формируемой в учёте и отчётности экономической информации.

Реализация данного принципа предполагает выработку особой специальной методологии принятия решений в бухгалтерском учёте в условиях неопределённости, в связи с чем проблемы формирования профессионального суждения бухгалтера с конца XX века неизменно находятся в фокусе научных исследований специалистов по теории бухгалтерского учёта. На сегодняшний день уже доказана связь между подходами к выработке профессионального суждения и характером неопределённости, в условиях которой формируется такое суждение, описаны виды условий неопределённости и предложены наиболее обоснованные логические стереотипы мыслительных актов, которые целесообразно использовать в различных профессиональных ситуациях для обеспечения достоверности формируемой в учёте и отчётности информации.

Таблица 1

Причинно-следственные связи применения профессионального бухгалтерского суждения при формировании учетной политики

Причина	Фактор		
Наличие вариативного ряда нормативно-правовых способов, регламентирующих порядок учета отдельных объектов, предполагающего выбор единственного варианта по одному классификационному признаку	Регламентированная вариантность	Ограниченная	Простая
Наличие вариативного ряда нормативно-правовых способов, регламентирующих порядок учета отдельных объектов, предполагающего выбор единственного варианта по нескольким классификационным признакам			Сложная
Наличие вариативного ряда нормативно-правовых способов, регламентирующих порядок учета отдельных объектов, без условия обязательного выбора только одного из них (хотя может быть выбран и один)			Множественная
Наличие вариативного ряда, при условии отсутствия определенности в нормативно-правовых способах учета отдельных объектов		Неопределенная	
Вариантность способов ведения бухгалтерского учета обусловлена противоречиями действующего законодательства		Противоречивая	
Отсутствие нормативно-правовых способов ведения бухгалтерского учета отдельных объектов		Нормативно-правовая неурегулированность	
Влияние конкретных условий хозяйствования, отраслевой принадлежности, структуры и т.д. на ведение бухгалтерского учета отдельных объектов, вне зависимости от существующих нормативно-правовых способов их учета	Учетная специфика		
Наличие нормативно-правовых способов бухгалтерского учета отдельных объектов, не позволяющих достоверно отразить состояние и результаты деятельности организации	Неадекватная регламентированность		
Влияние существенности, как количественного критерия, на выбор способа ведения бухгалтерского учета отдельных объектов, при наличии вариативного ряда нормативно-правовых способов их учета	Существенность		
Наличие в российской системе учета понятий и категорий, используемых в МСФО, без специальной методики их определения	МСФО-ориентированная отчетность		

Элементы учетной политики малых предприятий

2. ФАКТОРЫ И ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ

Рассмотрим этапы формирования учетной политики в системе бухгалтерского учета экономических субъектов (рис. 1).

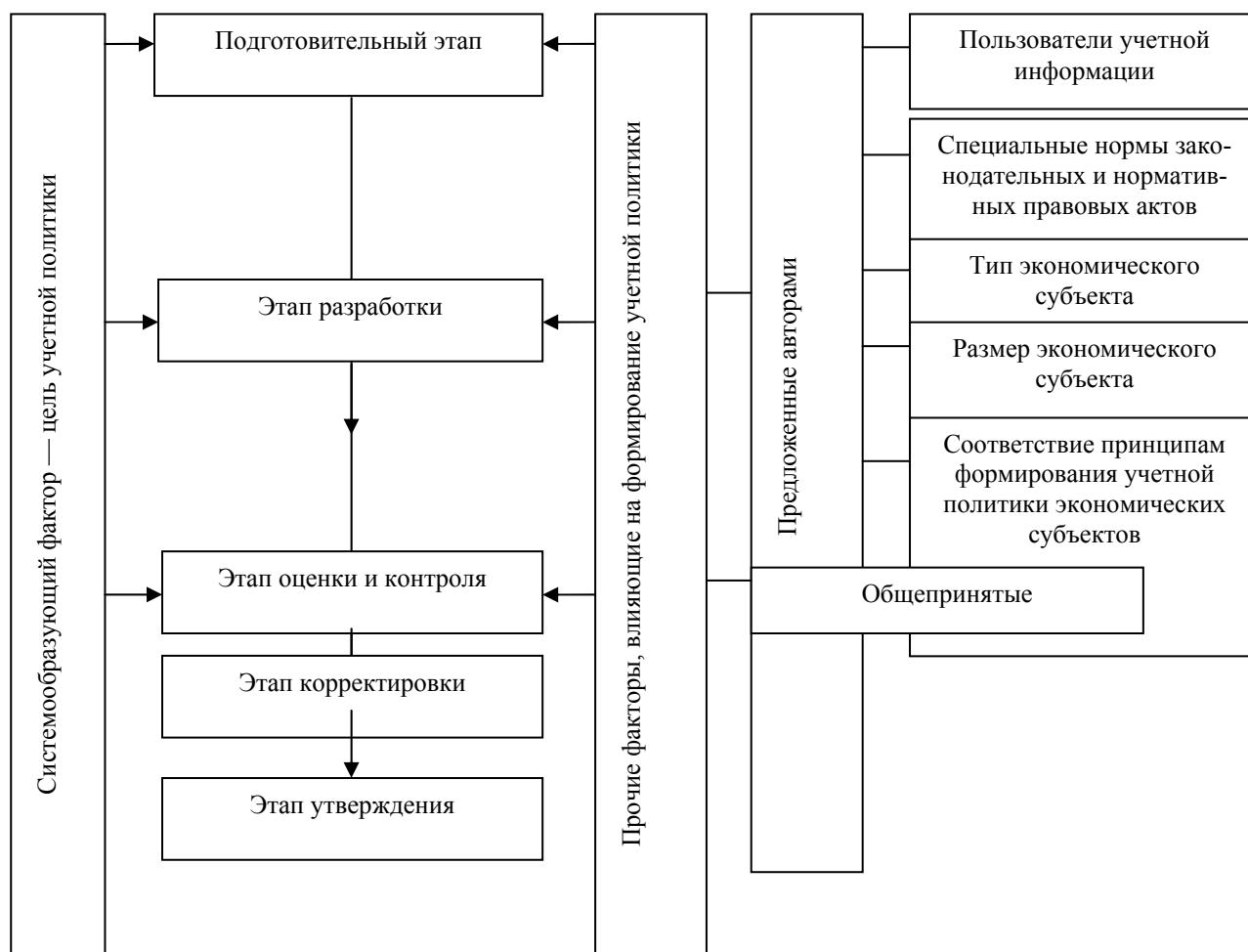


Рис. 1. Этапы формирования учетной политики в системе бухгалтерского учета экономических субъектов

Системообразующим фактором, влияющим на процедуру формирования учетной политики в системе бухгалтерского учета экономических субъектов, является цель ее формирования.

В современной экономической литературе встречаются разнообразные взгляды на определение цели формирования учетной политики. Так, например, Н.Н. Макарова в качестве целей, преследуемых организацией при формировании учетной политики, рассматривает оптимизацию налогообложения, сближение бухгалтерского и налогового учета, сближение российских правил учета с МСФО, предоставление имущественного и финансового положения организации заинтересованным лицам, отстаивание интересов организации [5, с. 2]. Т.А. Залышкина определяет следующие цели формирования учетной политики: снижение трудоемкости, рационализация денежных потоков, сближение с МСФО, повышение инвестиционной привлекательности [6].

Каждая из представленных целей формирования учетной политики предопределяет соответствующие способы ведения учета отдельных фактов хозяйственной жизни, которые, в свою очередь, влияют на содержание финансовой отчетности — важнейшего источника экономической информации. Следовательно, можно сделать вывод, что существующее многообразие целей формирования учетной политики снижает уровень достоверности учетной информации для большинства заинтересованных пользователей, поскольку конкретная цель формирования учетной политики предполагает полезность учетной информации исключительно для узкого круга заинтересованных пользователей, что напрямую влияет на качество учетной информации.

В связи с этим, целесообразно говорить не о целях формирования учетной политики, а о тактике ее формирования как совокупности «приемов и способов достижения какой-либо цели» [3, с. 1213], поскольку, учитывая современные тенденции реформирования российского бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, главным результатом реализации учётной политики является качественная учетная информация. Таким образом, в рамках системы бухгалтерского учета экономических

субъектов существует единственно возможная цель учетной политики — формирование качественной учетной информации для финансовой и налоговой учетных подсистем.

При этом, цель учетной политики можно рассматривать как стратегию ее формирования, предполагающую «общий план ведения работы, исходя из сложившейся действительности на данном этапе развития» экономического субъекта [3, с. 1172]. Значит, можно сказать, что тактика формирования учетной политики экономических субъектов — это четко фиксированные в своей последовательности элементы и способы ведения бухгалтерского учета, ориентированные на достижение ее стратегической цели.

Необходимо отметить, что цель учетной политики экономических субъектов определяет особенности всех этапов ее формирования. Кроме того, в процессе разработки учетной политики должны быть учтены прочие факторы, влияющие на ее формирование.

В современной учебной и научной экономической литературе рассматриваются факторы, влияющие на формирование учетной политики [7, с. 200–201; 8, с. 466; 9; 10]. При этом в большинстве работ рассматриваются общепринятые факторы, влияющие на формирование учетной политики, общие для всех экономических субъектов (табл. 2), что снижает качество информации, формируемой на основе учетной политики. В связи с этим предлагается дополнить общепринятые факторы, влияющие на формирование учетной политики, факторами, предложенными авторами (рис. 1).

Влияние пользователей учетной информации на формирование учетной политики экономических субъектов может быть учтено посредством их классификации по признаку приоритетности следования нормам российских или зарубежных стандартов учёта и отчётности. Данный классификационный признак обеспечивает повышение эффективности взаимодействия формируемого и воспринимаемого информационных пространств и задает основной вектор формирования учетной политики экономических субъектов.

Таблица 2

Существующие подходы к выделению факторов, влияющих на формирование учетной политики

Автор	Рассматриваемые факторы
Н. П. Любушин, В. В. Жаринов, Н. В. Бородина	<ul style="list-style-type: none"> – правовой и организационно-экономический статус предприятия (форма собственности, организационно-правовая форма, отрасль и вид деятельности, размеры); – текущие и долгосрочные цели предпринимательства (привлечение дополнительных финансовых ресурсов, укрепление конкурентных позиций на рынке и другое); – особенности деятельности — производственной (технологическая структура, потребляемые ресурсы), коммерческой (организация снабжения и сбыта, система и формы расчетов), финансовой (взаимоотношения с банками, налоговыми органами), управленческой (структура, зависимость от собственников, отчетность перед ними); – кадровое обеспечение — уровень квалификации персонала; – хозяйственная ситуация — развитость инфраструктуры рынка, состояние бухгалтерского и налогового законодательства [7, с. 21–24]
В. М. Никитин, Д. А. Никитина	<ul style="list-style-type: none"> – форма собственности и организационно-правовая форма; – вид деятельности; – объем деятельности и среднесписочная численность; – задачи финансово-хозяйственной деятельности; – уровень квалификации руководящих и бухгалтерских кадров; – обеспеченность автоматизированными системами учета и информационными системами [8, с. 466]
Т. А. Кольцова	<ul style="list-style-type: none"> – организационно-правовая форма; – отраслевая принадлежность и вид деятельности; – масштаб деятельности; – управленческая структура организации и структура бухгалтерии; – финансовая стратегия организации; – материальная база; – степень развития информационной системы; – уровень квалификации бухгалтерских кадров [9]
Н. А. Сучкова, Е. С. Амелина	<ul style="list-style-type: none"> – требования законодательства (определяющий фактор); – формы собственности и виды деятельности;

Автор	Рассматриваемые факторы
	<ul style="list-style-type: none"> – внешние факторы (оценка экономической ситуации, развитие отрасли, оценка потребности в ресурсах); – внутренние факторы (организационная структура, финансовая стратегия, цели) [10]
Т. И. Копылова	<ul style="list-style-type: none"> – организационно-правовая форма (хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственный кооператив); – отраслевая принадлежность (промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт, торговля, посредническая деятельность, бытовое обслуживание, наука и научное обслуживание); – состояние законодательной и нормативной базы; – наличие материальной базы; – среднесписочная численность персонала предприятия; – уровень квалификации бухгалтерских кадров; – объемы деятельности экономического субъекта; – система информационного обеспечения предприятия; – соотношение с системой налогообложения (общепринятая система, упрощенная система, единый налог на вмененный доход); – особенности деятельности (производственная, коммерческая, торговая, финансовая) [2, с. 12]

Важным фактором, лежащим в основе формирования учетной политики и определяющим необходимость выделения остальных факторов, выступает совокупность специальных норм законодательства, регламентирующих особенности бухгалтерского учета экономических субъектов.

При этом принципиальную роль в формировании учетной политики в системе бухгалтерского учета имеет тип экономического субъекта — юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, что объясняется отсутствием единообразия в вопросах организации и ведения бухгалтерского учета в экономических субъектах различных типов (табл. 3).

Следующим фактором является размер экономического субъекта, поскольку среди них выделяются крупные, средние и малые предприятия, что также имеет свои учетные особенности.

Необходимо отметить, что рассмотренные оригинальные факторы определяют исключительно особенности формирования учетной политики экономических субъектов разных размеров.

Необходимым фактором, который оказывает непосредственное влияние на формирование учетной политики в системе бухгалтерского учета экономических субъектов, является соответствие принципам формирования учетной политики.

Проанализировав факторы, влияющие на формирование учетной политики в системе бухгалтерского учета экономических субъектов, необходимо перейти к рассмотрению ее этапов.

Процесс разработки учетной политики начинается с подготовительного этапа, предполагающего комплексное изучение условий хозяйствования экономического субъекта, его организационной структуры, сложившейся системы бухгалтерского учета и отчетности, документооборота и прочих вопросов с целью выявления существенных особенностей, которые могут оказать непосредственное воздействие на процесс формирования учетной политики. От качества проведения подготовительного этапа зависит принятие конкретных решений на этапе разработки учетной политики, который является ключевым, поскольку предполагает формирование проекта учетной политики, максимально соответствующего системе бухгалтерского учета экономических субъектов.

*Взаимосвязь учетного процесса
с системой налогообложения экономических субъектов*

Юридические лица		Индивидуальные предприниматели
Общий режим налогообложения	Традиционные формы бухгалтерского учета	Книга учета доходов и расходов и хозяйственных операций индивидуального предпринимателя
	Упрощенная форма бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета	
	Простая форма бухгалтерского учета (без использования регистров бухгалтерского учета)	
Упрощенная система налогообложения	Традиционные формы бухгалтерского учета	Книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения
	Книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения	
Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности	Традиционные формы бухгалтерского учета	Обязанности по ведению учета доходов и расходов законодательством не предусмотрено
	Упрощенная форма бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета	
	Простая форма бухгалтерского учета (без использования регистров бухгалтерского учета)	Может использоваться Книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, так как унифицированная форма по учету доходов и расходов законодательством не предусмотрена

При разработке проекта учетной политики необходимо исходить из того, что она должна соответствовать как текущим, так и будущим информационным потребностям широкого круга заинтересованных пользователей, что является прогрессивным подходом и имеет практическое значение для экономических субъектов в вопросах повышения качества учетной информации. Следовательно, проект учетной политики экономического субъекта необходимо моделировать не только с позиции реальных условий хозяйствования, но и на перспективу.

Следующим этапом формирования учетной политики в системе бухгалтерского учета экономических субъектов является этап оценки и контроля, на котором, во-первых, оценивается соответствие установленным в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 правилам признания и раскрытия информации об изменениях в бухгалтерской отчетности, отраженных в проекте учетной политики, а, во-вторых, осуществляется контроль за раскрытием данной информации.

По результатам этапа оценки и контроля, в случае необходимости, производится доработка и пересмотр положений проекта учетной политики на этапе корректировки.

Завершающим этапом формирования учетной политики в системе бухгалтерского учета экономических субъектов является этап ее утверждения, на котором разрабатывается организационно-распорядительный документ, в котором закрепляются положения об учетной политике экономического субъекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, методология формирования учетной политики в современных условиях, характеризующихся высокой неопределённостью принятия экономико-управленческих решений, предполагает неукоснительное соблюдение базовых принципов при реализации взаимообусловленных упорядоченных этапов, обеспечивающих максимальное соответствие организации учётной системы и учётных процедур требованиям действующих бухгалтерских регулятивов, с одной стороны, и направленных на формирование качественной учетной информации как главной цели учётной политики — с другой.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Шакина О.В. Проблемы формирования эффективной учетной политики потребительских обществ / О.В. Шакина // Вестник Казанского государственного аграрного университета. — 2010. — № 1. — с. 89–92.
2. Копылова Т.И. Формирование учетной и отчетной информации на малых предприятиях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 Иркутск, 2002. — 236 с.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. — 7-е изд., доп. — М.: Институт новой экономики, 2007. — 1472 с.
4. Финансовый учет. Под ред. В.Г. Гетьмана. М.: Финансы и статистика, 2004. — 784 с.
5. Макарова Н.Н. Анализ подходов к формированию учетной политики / Н.Н. Макарова // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 3. — с. 68-74.
6. Залышкина Т.А. Технология формирования эффективной учетной политики организации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 Новосибирск, 2006. — 162 с.
7. Любушин Н.П., Жаринов В.В., Бородин Н.В. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 312 с.
8. Никитин В.М., Никитина Д.А. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. — 496 с.
9. Кольцова Т.А. О рабочих документах организации, регламентирующих учетный процесс // Проблемы учета, анализа, аудита и налогообложения. URL: <http://econfr.ae.ru/article/4601>.
10. Сучкова Н.А., Амелина Е.С. Актуальные особенности формирования учетной политики экономических субъектов в современных условиях развития экономики / Н.А. Сучкова, Е.С. Амелина // ГТУ ОПЕЛ Управление общественными и экономическими системами. — 2009. — № 1.

SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES AS A SOURCE OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

Z. A. Bektembaeva, M. J. Arzaeva

Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan

The article analyses the role of small and medium-sized businesses in economical development. It is reported that small and medium-sized business is a leading sector which affects the dynamics and flexibility of economic growth. It is spoken in detail about the characteristics and functions of small business. It gives a detailed analysis of the development of small and medium-sized businesses in the country, the need for government support of the sector in the Republic of Kazakhstan. Much attention is given to research of the regional characteristics of small business development in the country. The fact that more young people in South Kazakhstan region, Almaty are involved into business is stressed. It draws our attention to the fact that the considered region including Almaty, Ust-Kamenogorsk and Shymkent provides more opportunities for the development of small and medium-sized businesses in services, and information technology industry.

Keywords: government support, small and medium-sized businesses, the Republic of Kazakhstan.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС — ИСТОЧНИК УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

З. А. Бектембаева, М. Ж. Арзаева

Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан

В докладе освещается роль малого и среднего бизнеса в экономическом развитии страны. Малый и средний бизнес это ведущий сектор, который определяет динамику и гибкость экономического роста. Обсуждаются характеристики и функции малого предпринимательства. Рассмотрены предпосылки для развития малого и среднего предпринимательства в стране, необходимость государственной поддержки данного сектора, состояние малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан. Исследованы региональные особенности развития малого бизнеса в республике, в настоящий момент предпринимательство активно развивается там, где больше молодежи: Южно-Казахстанская область, Алматы. С позиций инновационности предлагаемых проектов Алматы, Усть-Каменогорск и Шымкент. В Казахстане больше возможностей для развития малого и среднего бизнеса в таких отраслях, как сфера услуг, отрасль информационных технологий.

Ключевые слова: государственная поддержка, малый и средний бизнес, Республика Казахстан.

Малый и средний бизнес является основой экономики всех стран. Малый и средний бизнес — это ведущий сектор, который определяет динамику и гибкость экономического роста.

Без развитого малого и среднего предпринимательства сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации в государстве. Вследствие этого, малый и средний бизнес был определен в Казахстане как важнейший сектор экономики. От стратегического понимания важной роли бизнеса в экономическом развитии Казахстана зависит устойчивость экономического развития республики и повышение уровня жизнеобеспечения населения.

Малое и среднее предпринимательство имеет основные три характеристики:

1. Малые и средние предпринимательства составляют значительную роль в экономическом росте. Малый и средний бизнес должен представлять основную часть экономического сектора, так как генерирует больше прибыли. Предприятия характеризуются высокой динамикой и мощной предпринимательской деятельностью.

2. Малые и средние предпринимательства являются основным инновационным источником. Такие предприятия все более инновационные, привлекательные для исследований и разработок в инновации в сфере развития существующих технологий, создании продуктов и гибких услуг.

3. Прогрессивная интернационализация малых и средних предприятий в условиях глобализации. Хотя многие предприятия сконцентрированы на местном рынке, важной частью развития становится международный рынок, который надо обеспечить конкурентоспособными продуктами и услугами.

Роль малого и среднего бизнеса определяется основными тремя функциями:

- экономическая;
- социальная;
- политическая.

Экономическая функция данного сектора способствует производству ВВП, влияет на структуру экономики, также создает конкурентную среду. Именно это сфера способствует модернизации и уходу от сырьевой зависимости страны. Также оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает экономике необходимую гибкость. Опыт развитых стран показывает, что малые и средние предприятия способствуют росту конкурентоспособности и диверсификации экономики.

Социальная функция малого бизнеса заключается в решении проблем занятости населения и вовлечении в экономическую деятельность наименее социально защищенных слоев населения. Предоставляя дополнительные рабочие места малый и средний бизнес обладает значительным потенциалом в сфере трудоустройства населения. Даже в периоды спадов, малый бизнес помогает сохранить и повысить источники доходов населения, что в свою очередь способствует обеспечению социальной стабильности.

Политическая функция сектора малого бизнеса заключается в формировании самостоятельного класса собственников в обществе. Развивающиеся представители малого бизнеса пополняют средний класс, который является залогом политической стабильности в обществе. [1]



Рис. 1. Модель институциональной среды и ее влияние на предпринимательство

Развитие малого и среднего бизнеса имеет ряд преимуществ, в сравнении с крупными компаниями, а именно: влияет на диверсификацию структуры экономики страны, предоставляет дополнительные рабочие места, обеспечивает быструю окупаемость затрат, быстро реагирует на изменение потребительского спроса и экономики в целом. Признание значимости выполняемых малым бизнесом функций способствовало тому, что практически во всех странах вопросам развития и поддержки малого бизнеса уделяется существенное внимание как на национальном, так и на местном уровнях. [2]

На рисунке показана концептуальная модель институциональной среды и ее влияния на предпринимательство, которая была принята на Всемирном экономическом форуме: Отчет о глобальной конкурентоспособности. Как видно из рисунка, два компонента, то есть основные требования и усилители эффективности являются базовыми предпосылками для ведения бизнеса. Они имеют решающее значение для предпринимательства, так как без прочной институциональной основы предпринимательство не сможет эффективно функционировать.

Главная составляющая основных условий для предпринимательства — это государственная политика и программы государственной поддержки, ориентированные на развитие малого и среднего бизнеса в стране.

Социально-экономическая политика каждого государства имеет приоритетное направление — это развитие и поддержка малого и среднего бизнеса. Сфера поддержки малого и среднего

предпринимательства в развитых странах занимает до 50% всех средств государственных программ. И в бюджете нашей страны это является приоритетной задачей.

На сегодняшний день казахстанских бизнес взял курс на восстановление и расширение. И в этом сыграла важную роль поддержка со стороны государства. В 2010 году была запущена программа «Дорожная карта бизнеса-2020», которая нацелена на ускорение индустриализации страны, обеспечение устойчивого и сбалансированного роста предпринимательства в несырьевых секторах экономики, также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» оказывает помощь предпринимателям в виде предоставления гарантий и субсидирования процентных ставок по кредитам банков, развитию индустриальной инфраструктуры, подготовки кадров, предоставления отсрочки по выплате налогов и других обязательных платежей в бюджет. Также, в рамках реализации Программы форсированного индустриально-инновационного развития кроме программы «Дорожная карта бизнеса-2020» реализуются и другие бюджетные программы в целях оказания комплексной поддержки развитию бизнеса в регионах: «Экспортер-2020» — для стимулирования несырьевого экспорта; «Производительность-2020» — для технологической модернизации и повышения производительности экономики и «Инвестор-2020» — для привлечения крупных инвесторов. Помощь очень ощутимая, что способствует выправлению ситуации и дальнейшему развитию предпринимательства.

Коммерческие банки кредитуют малый и средний бизнес за счет средств государства. Государство обозначило эту сферу как наиболее приоритетную, выделяя значительные средства с государственного бюджета для ее поддержки, поскольку малое и среднее предпринимательство становится опорой экономического роста и процветания Казахстана. Заемные средства для МСБ — это один из способов двигаться дальше, расти, развивать ассортимент и модернизировать производство. Развитие малого и среднего бизнеса за счет получения кредитных средств является одним из наиболее распространенных способов. А одним из главных преимуществ «Дорожной карты бизнеса-2020» является субсидирование ставки вознаграждения. В малых и средних предприятиях появилась возможность направлять свободные средства на обновление основных фондов, увеличение ассортимента выпускаемой продукции, создания новых рабочих мест.

В «Дорожной карте бизнеса-2020» было запущено новое направление, включающее в себя поддержку начинающих предпринимателей. Это не только обучение, но и предоставление грантов начинающим предпринимателям. Сегодня предпринимательство очень активно развивается там, где больше молодежи, то есть в Южно-Казахстанской области и Алматы. С точки зрения инновационности предлагаемых проектов, то это, Алматы, Усть-Каменогорск и Шымкент. В Казахстане больше возможностей для развития малого и среднего бизнеса в таких отраслях, как сфера услуг, отрасль информационных технологий. [3]

Каждый год Всемирный банк проводит оценку состояния бизнес-климата в 185 странах по 10 индикаторам рейтинга, определяющий легкость ведения бизнеса, «Doing Business». По ежегодно меняющейся методике расчета Казахстан в 2012 году улучшил свои позиции в рейтинге «Doing Business 2013» на 7 пунктов и занял 49 место, хотя в 2011 году по методике расчета 2013 года Казахстан занимал 56 место. Согласно отчету Всемирного банка Казахстан опередил Китай (91 место), Россию (112 место), Турцию (71 место), Польшу (55 место), Беларусь (58 место), Кыргызстан (70 место), Азербайджан (67 место), Узбекистан (154 место). Также, Казахстан вошел в список стран, продемонстрировавших значительные улучшения в облегчении ведения бизнеса за последний год. [4]

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в послании к народу «Стратегия «Казахстан-2050» поставил цель: к 2050 году войти в число 30 самых развитых стран мира. При этом доля малого и среднего бизнеса в экономике Казахстана должна вырасти к 2030 году вдвое, а к 2050 году этот сектор экономики должен стать преобладающим. Предпринимательство рассматривается как движущая сила нового экономического курса. [5]

Малый и средний бизнес представляет собой один из ключевых элементов рыночной экономики. В научных кругах российского общества становится все более очевидной уже довольно широко апробированная мировым опытом истина, суть которой состоит в том, что малый и средний бизнес — это важнейший стратегический ресурс, внутренний источник устойчивого экономического развития и обеспечения материального благосостояния населения страны в условиях рыночного хозяйствования.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. UNDP Kazakhstan. Большие вызовы развитию малого бизнеса в казахстане.-2004.-64 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://808.kz/userfiles/doc/vyzovi.doc>
2. Siri Roland Xavier, Donna Kelley, Jacqui Kew, Mike Herrington, Arne Vorderwülbecke. Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report.-2012.-87 p. [Electronic resource]. URL: <http://gemconsortium.org/docs/2645/gem-2012-global-report>
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301 Об утверждении Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.06.2011 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://www.dkb2020.kz/upload/files_doc
4. Легкость ведения бизнеса в Казахстане [Электронный ресурс]. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/kazakhstan/>
5. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства».

FOOD E-COMMERCE DEVELOPMENT IN RUSSIA

A. B. Burdastov

Siberian University of Consumer Cooperatives, Novosibirsk, Russia

The report highlights an opportunity of using an e-business model in the food market of Russia. It shows some advantages (it's possible to make an order at any time; a consumer may choose really necessary goods, minimizing a factor of impulse buying; no queues) as well as disadvantages (geographic limitations, i.e. as a rule they serve customers in one residential place, minimum purchase required for free delivery, no detailed information about goods) of food e-commerce. It also describes some problems and ways of their decision.

Keywords: e-business model, e-commerce

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ В РОССИИ

A. Б. Бурдастов

Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия

В докладе освещается возможность использования электронной модели бизнеса на потребительском рынке продовольственных товаров в России. Показаны преимущества (возможность составлять заказ в любое время; потребитель выбирает действительно необходимый ему товар, сводя к минимуму фактор спонтанной покупки; отсутствие очереди) и недостатки (территориальная ограниченность- как правило обслуживание клиентов в одном населенном пункте, ограничения размера для минимальной покупки и бесплатной доставки, отсутствие исчерпывающей информации о товаре) организации торговли продовольственными товарами в сети, описываются проблемы и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: электронная модель бизнеса, электронная торговля.

Проникновение в повседневную жизнь новых информационных технологий открывает возможности не только для комфортного общения, но и позволяет получать конкурентные преимущества коммерческим компаниям, применяющие данных технологии в своей деятельности. Формирова-

ние бизнес-модели с комбинацией электронных и традиционных форм торговли может позволить достичь новых результатов в борьбе за потребителя.

Россия в 2012 году вышла на первое место в Европе по количеству интернет-пользователей, составив аудиторию из 76,5 млн россиян (или 53% от всего населения страны). Рост числа пользователей сети Интернет сделал популярным такой вид деятельности как интернет торговля. Регулярно (2–3 раза в год) делают онлайн-покупки 22 млн российских пользователей. Проанализировав соотношение количества пользователей интернета и количества покупателей в сети, можно сделать вывод, что у рынка электронной торговли в России имеется огромный нереализованный потенциал.

Помимо наиболее популярных товаров, приобретаемых через интернет (книги, одежда, обувь, бытовая техника), набирает обороты торговля товарами и других категорий. К ним относятся категории товаров для спорта, товаров для детей, косметики и подарков. Несколько медленнее растут продажи одежды

Результатом традиционно высокого спроса на продукты питания и развития Интернет-торговли стало открытие Интернет-магазинов, специализирующихся на продаже продовольственных товаров. На фоне динамичных Интернет-продаж товаров в вышеперечисленных категориях, показатели продаж продуктов питания выглядят весьма скромно.

На ситуацию сложившуюся на рынке продовольственных товаров приобретаемых через интернет влияют как субъективные, так и объективные причины. В своей статье я постарался проанализировать положительные и отрицательные факторы, влияющие на развитие электронной торговли продуктами питания в России.

Торговля продовольственными товарами через интернет является часть глобального рынка, поэтому он подвержен всем тенденциям, проходящим в сфере интернет торговли. Но помимо этого торговля продуктами питания является специфической сферой деятельности, так как при выборе товара потребитель привык сам проверять его основные параметры, такие как срок годности, состав, запах, тип упаковки, которые влияют на конечный выбор. При электронной торговле данную информацию получить зачастую или невозможно, или достаточно проблематично. Потребителю самому необходимо уточнять интересующие его параметры товара, тратя на это дополнительное время.

Несмотря на это, заказ товара с помощью Интернет-технологий имеет ряд преимуществ:

- + составлять заказ возможно в любое время;
- + потребитель выбирает действительно необходимый ему товар, сводя к минимуму фактор спонтанной покупки;
- + отсутствие очереди

С другой стороны, значительное число факторов сдерживает активное развитие электронной торговли продовольственными товарами:

- территориальная ограниченность (обслуживание клиентов в одном населенном пункте)
- наличие ограниченного размера для минимальной покупки и для бесплатной доставки.
- отсутствие исчерпывающей информации о товаре

Затронутая в статье Андреевой Ю.А. проблема отсутствия нормативной базы регулирующей и регламентирующей деятельность Интернет-магазинов также является причиной сдерживания развития Интернет-торговли продовольственными товарами. Так в российском законодательстве вся торговая деятельность, осуществляемая посредством Интернета, классифицируется как «Розничная торговля, осуществляемая непосредственно при помощи телевидения, радио, телефона и сети Интернет» (Код "ОКВЭД 52.61.2"), тем самым не классифицируя деятельность данных магазинов на торговлю продовольственными и непродовольственными товарами.

Критерии оценки качества работы Интернет-магазина продовольственными товарами также можно отнести к правовому аспекту данной темы. Правила продажи продовольственных товаров имеют ряд особенностей, несоблюдение которых может, в конечном счёте, отразиться на здоровье потребителей. Необходимо учитывать, что после совершения сделки купли/продажи и получения товара, потребителю может потребоваться послепродажное обслуживание: предъявление претензий по качеству оказанных товаров, возврат. Введение обязанности продавца информировать потребителя об основных характеристиках продуктов питания позволило бы избежать проблем связанных с возвратом, заменой товаров не подошедшему покупателю по причине отсутствия должной информации. В случае, когда интернет-торговля продуктами питания дополняет основную деятельность, контроль качества продуктов, доставки помимо госорганов осуществляется самим магазином. При возникновении конфликтной ситуации, связанной с Интернет-заказом, магазину со стационарным павильоном, имеющим дополнительно интернет-магазин под тем же брендом, не выгодно портить свою репутацию, так как это отразится на обоих магазинах. В случае, когда магазин располагается исключительно

но в сети, возможность уклониться от ответственности и дальнейших отношений выше, по причине невозможности идентификации продавца.

В отечественной литературе очень мало внимания уделяется оценке проблем в сфере электронной торговли продовольственными товарами, выявлению факторов, сдерживающих ее развитие. Анализ данной сферы деятельности ограничен из-за нехватки статистических данных. В статистических сборниках вплоть до 2012 года объемы товаров реализуемых в порядке электронной торговли не выделялся.

Ведение статистики по данному виду деятельности необходимо для:

- получения оперативной информации о масштабах деятельности (количество предприятий, оборот, количество работников), динамики развития;
- сбор и обработка информации для проведения грамотной государственной политики в данном направлении.

Помимо объективных обсуждаемых причин низких темпов развития интернет торговли продовольственными товарами, мне бы хотелось выделить достаточно специфический барьер мешающий продвижению продовольственных товаров в Интернете, так называемые потребительские мифы. Несмотря на постоянно развитие технологий позволяющих обезопасить как потребителя от недобросовестных агентов, вероятность столкнуться с мошенничеством в интернете, отталкивает потенциальных потребителей от покупки.

Выход на рынок крупных игроков, способных задать высокий уровень обслуживания клиентов, задающих высокие стандарты качества продуктов позволило бы вывести рынок интернет торговли продовольственными товарами на новый уровень.

Небезосновательно можно предполагать, что рынок интернет торговли продуктами питания будет развиваться и в дальнейшем. Невозможно переоценить значимость решения возникающих проблем в области Интернет-торговли, в частности продуктами питания в будущем.

1. <http://оквэд.рф>
2. Ефимова Е.В. Развитие электронной торговли в России и её проникновение в различные сферы деятельности//Вестник Астраханского государственного технического университета. 2004. С.38-43.
3. Андреева А.Ю. Электронная Торговля: Проблемы и перспективы// Т-Comm: Телекоммуникации и транспорт. 2009. № S3. С. 55-57.
4. Сапрыкина Н.В., Сапрыкина Е.В. Устранение барьеров продвижения продовольственных товаров с помощью интернет коммуникаций // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 2. С. 272-277.

STRATEGIES OF MEXICAN CULTURAL INDUSTRY FOR REGIONAL DEVELOPMENT OF NORTHERN JALISCO THE CASE OF HUICHOL HANDCRAFTS

M. B. Blanco, Hernández J. G. Vargas

University of Guadalajara, México

Cultural industries have taken a very important role in the preservation of culture and national identity, so that the momentum of these is a factor to consider as part of the country's economic growth. In addition to the craft as part of the culture industry plays a key role in modern economies. The present study aims to analyze the importance of craft production in the northern state of Jalisco to be promoted for the purpose of regional attraction, for cultural, economic and social. This work will be announced strategic alternatives that both the State and other institutions can implement to promote regional development by implementing projects involving the promotion of culture and crafts of the northern region of Jalisco.

Keywords: Handicrafts, regional development, cultural industries

СТРАТЕГИИ МЕКСИКАНСКОГО КУЛЬТУРНОГО ПРОМЫСЛА (ПРОИЗВОДСТВА) ДЛ Я РАЗВИТИ Я СЕВЕРНОГО ДЖАЛИСКО. НА ПРИМЕРЕ РЕМЕСЕЛ ХУИЧОЛ

М. Б. Бланко, Хернандес Х. Г. Варгас

Университет Гвадалахара, Мексика

Культурные промыслы стали играть важную роль в сохранении культуры и национального самосознания, что, в свою очередь, послужило фактором для рассмотрения их в качестве слагаемого экономического роста страны. Ремесло кроме своей культурной составляющей, в качестве производства может играть ключевую роль в современных экономиках. В докладе анализируется и обсуждается значимость роли ремесленного производства в северном штате Джалиско для повышения привлекательности региона, с культурной, социальной и экономической точек зрения. Данная работа предлагает стратегические альтернативы, которые могут быть воплощены как на государственном уровне, так и на уровне других институтов для обеспечения регионального развития в области культуры и развития ремёсел в северном регионе Джалиско.

Ключевые слова: ремесленное производство, региональное развитие, культурное производство.

1. Introduction

Mexico is a multicultural country with a large and rich enough in terms of archaeological, historical and artistic background. It has a significant number of cultures in its society, although they do not live between each other and among them, they try to co-exist keeping their differences. Besides the fact that each one of these different cultures has their own customs, traditions and ideas, also has a different and characteristic way to express them.

One of the key features that distinguishes one culture from another in Mexico, can be seen in handicraft production, which varies fromalebrijes and work of black mud in Oaxaca, Puebla's Talavera, the beautiful and traditional shawls of San Luis Potosi and Huichol art from the states of Nayarit, Jalisco and Northern parts of Zacatecas, among other crafts.

The craftsmanship, as part of the cultural industries, has become an important factor to consider in modern economies. It not only contribute to the economic growth of the country, creating jobs and income for thousands of families, but also help transmit and maintain the cultural roots and identity of nations, and is a factor for a tourist who likes to appreciate the popular expressions of art in various materials (Rivera Cruz, Alberti Manzanares, Vazquez Garcia and Mendoza Ontiveros, 2008). Therefore, the *Huichol* handicrafts made in the North of the State of Jalisco comprising tables or *nierikas*, figures covered with beads and yarn woven crosses, among other objects, is renowned for its beauty and symbolism contained, and is a form of artistic expression that reflects the feelings and beliefs of the people who call themselves *Wixárika*.

In this vein we can formulate the following question, does the marketing momentum and *Huichol* handicrafts in the northern Jalisco can contribute to regional economic development?

The objectives of this exploratory analytical article is to review conceptual concerning cultural industries and crafts, study the economic impact of cultural industries and crafts, and analyze the importance of craft production in the Northern region of the state of Jalisco to be promoted to regional attraction for cultural, economic and social purposes.

2. Theoretical background and literature review

Today globalization is present in most of the areas of daily life. This increasing globalization has tended to erode the sovereignty of nation states, especially in the economic field, but also in the cultural (Pescador, 2008). The relentless growth and advancement of technologies and the media have made the world seem smaller and smaller, and this seems to be standardizing on a single model. In this vein, many countries began to reflect related part of the globalized world to greater growth, but also rescue the importance of maintaining their national identity, that is, to preserve what differentiates one another, what makes them unique, rescuing their culture, their traditions, their roots.

A consequence of this awareness made by countries, it begins to rescue the national culture, yet it begins to give an industrial character to the production of the same, so the mid-forties, used the term cultural industry, to explain a change in the process of transmission of culture, which refers to the power of radio, film and television nascent (Adorno and Horkheimer, 1949). Moreover Cultural Industries are defined as a combination of crea-

tion, production and commercialization of contents which are intangible and at the same time are cultural in nature, considering that they are protected by copyright and may take the form of goods or services (Piedras, 1994). The culture industry comprises usually the publishing, media, visual, photographic, cinematographic production, craft and design.

There is a cultural industry when cultural goods and services are produced, reproduced, preserved and disseminated as industrial and commercial criteria, i.e. serial and implementing strategies economic (UNESCO, 1995, 2011). UNESCO's action is essentially to build local capacity and access to emerging global markets through new partnerships, expert assistance, training, combating piracy and effort of international solidarity in all its forms.

Meanwhile, Zallo (1988) refers to the cultural industries as the set of industries that produce and distribute goods with symbolic content, conceived thanks to a job where creativity and imagination involved, organized by a capital that is valued and intended a consumer market for ideological and social production.

Classification of cultural industries according to Observatorio de Cultura y Economía (2011) is given in nine groups, which include:

- 1) Performing arts: Music, dance, puppetry, circus and opera,
- 2) Audiovisual: Film, TV and radio.
- 3) Creative services: architecture, advertising, services and culture,
- 4) Interactive Media: digital content, software, videogames, animation,
- 5) Design: interior, graphic, fashion and jewelry;
- 6) Literature and publications: books, press and other publications;
- 7) Visual arts: painting, sculpture, photography and antiques;
- 8) Cultural heritage: Museums, libraries, archaeological sites; and
- 9) Traditional Knowledge: festivals, crafts.

Cultural industries have taken a big boom, both internationally and nationally. According to international studies developed by the United Nations (UN) in 1998 about the economic contributions derived from the cultural industry in Mexico, 1.5 million people made a living from cultural promotion, representing a contribution to the gross domestic product of 6.7% at that time (Alba, 2008). In Europe for example cultural industries generate 4.5% of European GDP, plus it is valued at 1.8 billion Euros that the European Union (EU) intended to fund cultural projects in the period 2014–2020 (Santander, 2012).

According to UNESCO (2004) on the scope of craft production as part of the cultural industries, some industrialized countries attach great importance to handicrafts; an example of this is found in Italy, which in 2001 was estimated 24% of companies were handmade. Besides, the export of handicrafts accounted for 17% of GDP. In Colombia the production of handicrafts produced about 400 million dollars and that exports of these items totaled \$ 40 million. Mexico, meanwhile, according to the Fondo Nacional del Arte (FONART), had 2.8 million full-time artisans, and besides more than 4 million part-time, making a total of 6.8 million artisans operating in our country with an average income 320 pesos per month.

In Mexico, for example, a trust to promote handicraft production, is given from the State that recognizes the great potential that the craft had as economic salvation, and that its work was extended to all places where crafts are produced, intervene where the production, financing, and in a considerable marketing thereof (Novelo, 1976). The craftsman, as he is known today, has its origins in European societies, which were developed as part of the company that specialized in different skills in order to produce both everyday items like luxury for the rest of society. Moreover in our country craft guilds existed in New Spain, who were rigidly ordered, in addition to the workshops of artisans were exploited by the Spanish, obtaining skilled Indian labor for free.

Novelo (1993) refers to what was in the seventeenth century when traders had already engaged in handicraft production fund in cities, while indigenous artisans only limited to local or regional trade. Over time the interest in the objects produced by the Indians was rising, for what happened to be working the Autonomous Department of Indian Affairs (Departamento Autónomo de Asuntos Indígenas), and later the National Indigenous Institute (Instituto Nacional Indigenista) in 1948.

About the definition of craft what is proposed by UNESCO (1995, 2001) "Artisanal products are those produced by artisans, either completely by hand or with hand tools even mechanical means, as long as the direct manual contribution of the artisan remains the most important component of the finished product" (...). Note that UNESCO is the only international organization with a global vision of the social, economic and cultural roles of crafts in society. As has been developing projects related to the momentum scale, in order to prove to the authorities of different nations, states and localities the priority it deserves in craft development programs.

Novelo (1993) refers to the term craft as a peculiar way in which man has used the instruments of labor to produce something, usually a commodity, an object of consumption, and that has been linked with other men, also of peculiar forms both in production and in distribution and changes in those assets. Meanwhile Pasteur (2004) mentions that traditional crafts are goods made for domestic consumption and / or ritual objects being carriers of a historical, cultural, or aesthetic utility and meet socially recognized function, performed by the craftsman, individually or collectively, through simple techniques.

The wide variety of criteria that can be used to define the crafts relate to normally it is spoken of them as a result of a process, and not as the process itself, (Novelo, 1976). It is considered important to explain the process of handicrafts production, since one of the criteria for defining the concept involves manual work in developing the product. In this vein, crafts made by the *Huichol*, one of the four indigenous groups living in the region known as the Gran Nayar, in the Sierra Madre Occidental, is one of the most representative of Mexico, for its beauty and colorful in addition to its symbols and designs dating back centuries.

The main handicrafts made by the *Huichol*, are tables of yarn, which are characterized by psychedelic designs that arise from hallucinations of artisans to consume peyote, masks and figures covered with glass beads, beads, representing deities and sacred animals. There are also woven yarn crosses, representing the cosmos with five courses, four corners, the four cardinal points, and the center. It also can be found hand embroidered backpacks, earrings, necklaces, rings, bracelets, etc., made of beads, while not constituting ritual objects are part of the *Huichol* handicrafts. This craft can be used as attractive and give rise to cultural tourism in the north of Jalisco, besides that it can take out its marketing, to contribute to the regional economy and primarily to the family economy.

3. Commercialization of craftsmanship, industry-based view and resources and capabilities

Speaking of competitiveness is to talk of an approach from the point of view of competitive advantage. According to Porter (1985), to create advantage is necessary to perceive new forms of competition, and to take risks and make investments to implement them. Thus, the competitive advantage arises from the way companies organize and perform discrete activities, as companies create value for their buyers through the implementation of these activities (Porter, 1985).

The competitive advantage that Porter (1985) refers may be reflected in three key areas, cost leadership, differentiation and focus. Cost leadership focuses on low costs and low prices to attract more customers, so on this factor is important to consider that the *Huichol* artisans have the power to set prices for their crafts, which in turn, as they can be set as the low-cost producers and become leaders in this field. The differentiation is based on the delivery of products so that consumers find valuable and different.

The *Huichol* art forms reflect their religious feelings, which depict objects in a variety of objects, clothing designs, in building their temples and musical instruments, etc., which makes *Huichol* handicrafts readily distinguishable from other unique crafts, whether made in the same Northern Jalisco or the rest of the country. Finally, the approach that meets the needs of a particular segment or niche market, which is important to consider because depending on to whom is going to be directed and targeted the craft product, it must be taken into account class elements, aesthetics and traditionalism (Novelo, 1993).

According to Peng (2006), the strategies of a company must be based on pre-planned actions and emerging activities that are not previously planned. However the design of these strategies must be determined by a review of strengths (S) and weaknesses (W), as well as opportunities (O) and threats (A) in the environment in which they operate.

Thus institutions like the National Fund for the Promotion of Handicrafts (Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías, FONART), the National Commission for the Development of Indigenous Peoples (Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, CDI), the National Council for Culture and the Arts (Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, CONACULTA), which are institutions dedicated to handicraft and cultural promotion in Mexico, with objectives to promote the craft, thus contributing to the family income of the artisans, through its human, social and economic. These are the ones to do this kind of strategic analysis to support the *Huichol* artisan.

Marketing strategies *Huichol* handicrafts should be conducted by the institutions already mentioned, besides the city and state authorities need to participate actively in this task as they are these institutions and government who have the knowledge and means to help the *Huichol* to position their products in the market. It is very important to take this into account as the *Huichol* tribe has no knowledge in areas such as organization, management, promotion, marketing, sales, etc., and because of this it is difficult for the *Huichols* to navigate the business world.

Using basic tools of strategy, it is easy to notice that the *Huichol* handicrafts to be one of a kind business have great strengths because of its uniqueness and originality. However, at the same time, they have a major

weaknesses in the sense that it is not given the promotion needed to enable people to meet and know in full the *Huichol* handicrafts, not only as a commodity but also as part of an ancient culture that has retained its identity despite constant and great changes that occur around it.

Moreover, the combination of unfavorable climatic and geographic factors in the region are the ones that limit to develop a true production potential, both in agriculture and in the livestock, etc. It is for these reasons that there is a need to seek alternative strategies for regional development. Among these strategies is clear that they can promote the commercialization of *Huichol* crafts, besides they can be used for purposes of attraction, to thereby promote cultural tourism in the northern part of the state of Jalisco, boost employment and improve living standards of the people.

One of the great opportunities of the northern region of Jalisco is that it is part of the route or path *Wixárika* North Zone, a project sponsored by the Ministry of Tourism of Jalisco (Secretaría de Turismo de Jalisco, Setujal) since 2008, to promote tourism and empower regional trade. The route takes several days to be covered, but it is worth it and immerses it in their culture and the attractiveness of the environment.

This strategic analysis concerning *Huichol* handicrafts and northern Jalisco realize the great potential of the area as a tourist attraction and cultural concerns of the cultural richness offered by the *Huichol* tribe with creating crafts. Companies to enter the market begin to develop in an environment of competition and rivalry, so it should be considered competitors as a threat; it is considered the bargaining power of both suppliers and buyers and potential threats of substitute's product in the market (Porter, 1985). For example, the intensity of rivalry among competitors in the field of traditional marketing of handicrafts, is presented at the time of making *Huichol* handicrafts compete with other crafts of the region and to make it to compete with itself, because, to be competitors of equal size, the artisans have a vigorously fighting among themselves to place their products on the market.

Moreover, the threat of potential entry is present only among the artisans themselves and among people who know the *Huichol* community does such crafts and decide to enter this market to make marketing. It is equally necessary to consider the threat of substitutes *Huichol* handicrafts, but when viewing the traditional diversity of the region shows that the *Huichol* handicrafts is unique in its kind, so that it cannot be replaced a piece made by *Huichol* with one that does not contain the same aesthetic characteristics, quality and symbolic meaning that these crafts have. Concerning the bargaining power of suppliers would be considered at a time when they can potentiate *Huichol* handicrafts in the market, and they decided to raise prices of the materials from which handicrafts are made, as the beads, the yarn, the wax, etc.

Finally we consider the bargaining power of buyers because they are a key factor when establishing market prices of crafts, since many times the craftsman with the intent to sell and the customer to buy, begin a process of "bargaining" to reach a monetary settlement for craftsmanship, often acquiring it below its original price.

In another vein, a leader on strategy perspectives suggests that differences in the performance of a firm are caused primarily by the difference in the resources and capabilities of the company. This is a strategy based on resources and capabilities (Penrose, 1959). Based on this theory, *Huichol* crafts production has countless intangible resources and capabilities. Firstly, because it has symbolic meaning besides reflecting *Huichol* religious sentiments of the people, making them difficult economic valuation, and secondly the traditional knowledge of *Huichol* artisans, which is a resource and unquantifiable capacity since given this knowledge that is transmitted generationally results in creating crafts.

No doubt this traditional knowledge adds value to the *Huichol* handicrafts, guiding it into a competitive advantage in the market. Furthermore, if added to this value is the uniqueness, rarity and difficult imitation of this craft, this competitive advantage significantly potentiates.

4. Proposals to implement strategies

It can be exercising leadership in marketing *Huichol* handicrafts, promoting plans to expand development opportunities focused especially to the growth of tourism in the region. Undoubtedly, this is where the involvement of state and local governments will become increasingly important, as well as institutions such as FONART, CDI, CONACULTA, the Directorate General of Popular Culture, etc. contributing to the region's artisans get that momentum that is needed.

According to Vargas (2012) the design and implementation of programs of cultural heritage and tourism should promote, preserve and enhance community cultures, folklore, art, artifacts, etc. As for the distribution and marketing of handicrafts in the region is important to highlight the potential of the route *Wixárika* to place and distribute the crafts in the market, this can be achieved by:

- Promotion of cultural tourism programs in the region, where it should notice the richness about cultural heritage and artistic concerns.

- Placing strategic sales points along the route *Wixárika*.
- Analyze the feasibility of outlets that are a workshop and store at a time, so that in this way the customer can realize the process that takes place in the realization of the crafts and secondly to consume.
- Locate hotels and restaurants along the route *Wixárika* and book a space to exhibit handicrafts, so they are out of sight of visitors to the region and encourage purchase.
- Set stores dedicated solely to handicrafts.
- Take advantage of holiday periods, when the population of urban areas has the opportunity to explore the region, and conduct cultural festivals.
- Organizing handicraft fairs on weekends, exposing the craft to the population and encourage consumption.

Moreover the strategies that can be followed at the state and national support of the aforementioned institutions and the State Government include:

- Promote activities related to advertising media, with reports and / or publications about the production and trade of handicrafts.
- Invite *Huichol* artisans of the regional and national handicrafts fairs.
- Invite the artisans to cultural promotion events.
- Reserve spaces, once a month for example in tourist destinations like Puerto Vallarta or Guadalajara, for *Huichol* artisans to exhibit their handicrafts to tourists and people in general, in order to raise awareness of their culture and bring their products to market in a direct channel, without intermediaries, so that the gains are actually with them.
- Organize expo-crafts and invite *Huichol* artisans to showcase their products.
- Seek partnerships with retail chains to showcase and sell *Huichol* handicrafts.
- Reserve a space at the airport in Guadalajara, to expose the *Huichol* crafts tourism both domestically and abroad.

Importantly, the proposed strategies are focused primarily on the allocation of spaces at different strategic points in the regional and state for *Huichol* crafts exhibition and thus encourage their commercialization. The aim is to present options that give opportunity to *Huichol* artisans to leave and disclose part of their culture and their roots expressed in their crafts. It should be mentioned that it is not proposed industrialization of the *Huichol* handicrafts since lost cultural value so.

5. Conclusions and comments

In the analysis made throughout the article is seen how the cultural industries have taken a very important role in the preservation of culture and national identity. Besides that the momentum of these is a factor to consider as part of economic growth countries. Returning to the question posed at the beginning of the article, marketing momentum and *Huichol* handicrafts in the northern state of Jalisco can contribute to regional economic development? The answer to this question based on the perspective that gave us the analysis of craft production as regional economic factor is that it is an alternative, since the craft is an activity that employs many domestic groups within the community. Besides it can be seen as an alternative route for community development.

Moreover, the rural municipalities of the northern region of Jalisco state to be part of the route *Wixárika* have characteristic suitable to generate cultural tourism activities, which similarly, this tourism can contribute to the creation of new jobs, and certainly to some economic improvement of the population. And also it would give local artisans, positive benefits as it is a means by which to make known to their crafts and culture.

Undoubtedly, to achieve all this promotion and development requires the participation of local and state governments, as well as institutions dedicated to the support of indigenous peoples, contributing to the promotion of regional development programs that include crafts production and culture of the region as one of the main attractions. And that because these institutions are the means in which *Huichol* artisans can rely to sell their crafts, avoiding the involvement of intermediaries, it is extremely important their active participation.

Strategies proposed in the article are intended for purposes of regional tourism promotion, where artisanal exposure plays an important role, since given this promotion, is how you can raise awareness of the cultural richness with which account the northern region of the state of Jalisco. Moreover it is not intended to impose these strategies to the *Huichol* community of Jalisco. There are alternative distribution channels that *Huichol* artisans can use to promote their culture, their traditions, their ideas, their worldview and handicrafts that are so much characterized.

References

1. Alba, E. (Junio, 2008). En auge, la industria cultural en México, pese al desinterés del gobierno en su reforzamiento. *La jornada Michoacán*. Recuperado de www.lajornadamichoacan.com.mx
2. Adorno, Th., and Horkheimer (1949). *Dialéctica de la razón. La Industria Cultural. Iluminismo como mistificación de las masas*. Buenos Aires: Sudamericana.
3. Gobierno del estado de Jalisco (2008). *Plan regional de desarrollo 2030: Región 01 Norte*. México.
4. México desconocido. Las 10 artesanías más representativas de México. Recuperado de www.mexicodesconocido.com.mx
5. Novelo, V. (1993). *Las artesanías en México*. Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. México: Gobierno del estado de Chiapas, Instituto Chiapaneco de Cultura.
6. Novelo, V. (1976). *Artesanías y capitalismo en México*. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia.
7. Observatorio de cultura y economía (2011). Recuperado de www.culturayeconomia.org
8. Pasteur, G. (2004). *Artesanía prohibida*. Primera edición. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia, El Colegio de Michoacán, A.C., Universidad Autónoma de Yucatán
9. Peng, M. (2006). *Estrategia global*. Segunda edición. México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
10. Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: John Wiley & Sons.
11. Pescador, A. (2008). Las industrias culturales en un mundo globalizado. *La jornada semanal*. 17 de febrero de 2008. No. 676
12. Piedras, E. (2004). *¿Cuánto vale la cultura? Contribución económica de las industrias protegidas por el derecho de autor en México*. México: CONACULTA, CANIEN, SOGEN, SACM. México
13. Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: A. Division of Simon and Shuster Inc.
14. Sanata, V. Industrias culturales. *La jornada semanal*. México en el contexto latinoamericano. 6 de enero de 2008. No. 670
15. Rivera Cruz, M., Alberti Manzanares, P., Vázquez García, V. and Mendoza Ontiveros, M. (2008). La artesanía como producción cultural susceptible de ser atractivo turístico en
16. Santa Catarina del Monte, Texcoco. *Convergencia*, Vol. 15, No. 046, pp. 225-247.
17. Santander. (Mayo de 2012). El gobierno expone a los agentes culturales las nuevas ayudas europeas. *Europa press*. Recuperado de www.europapress.es
18. UNESCO. (2011).
19. UNESCO. (2004). Índice UNESCO: Artesanía-Turismo
20. UNESCO. (2001).
21. UNESCO. (1997). La artesanía y el mercado internacional: comercio y codificación aduanera. Simposio UNESCO/CCI. Manila
22. UNESCO. (1995).
23. Vargas, J. (2012). Sustainable cultural and heritage tourism in regional development.
24. Zallo, R. (1988). *Economía de la comunicación y la cultura*. Madrid: Akal

MAIN FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF THE RURAL BRANCH NETWORK OF THE BANK

T. I. Guryanov

Siberian University of Consumer Cooperatives, Novosibirsk, Russia

This article examines the main factors influencing the development of the rural branch network of the bank. Economic and operating performance of one of the largest Russian banks located in the Novosibirsk region is used as an information base. 4 groups of factors were considered during the analysis of the rural branch network of the bank: economic performance of the operating bank units, state of premises in which these units were located, characteristics of the local bank market, as well as proximity and availability of other bank units. Based on the research the author comes up with a decision-making model for implementing a new type of bank service subject to the territorial characteristics.

Keywords: bank, village, rural area, factor analysis.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ БАНКА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Т. И. Гурьянов

Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия

В данной статье исследованы основные факторы, влияющие на развитие филиальной сети банка в сельской местности. В качестве информационной базы использованы операционные и экономические показатели подразделений одного из крупнейших банков России, расположенных в Новосибирской области. При проведении анализа сельской филиальной сети банка рассмотрены четыре группы факторов: экономические показатели действующих подразделений банка, состояние помещений, в которых размещаются подразделения, характеристика локального рынка обслуживания банка, а также близость и доступность других подразделений банка. На основе проведенного исследования автором предлагается модель принятия решения по внедрению новой формы обслуживания банком населения в зависимости от территориальных особенностей.

Ключевые слова: банк, село, сельская местность, факторный анализ.

Введение

Современной тенденцией развития банковского дела является территориальное развитие банковского бизнеса. Развитие сети банковских подразделений связано со стремлением к диверсификации деятельности, расширению клиентской базы и сбытовых возможностей, преодолению межбанковской конкуренции на сложившихся рынках.

Обеспеченность банковскими услугами в России носит территориально неоднородный характер, оценивается на очень низком уровне. Наблюдается отставание предложения банковских услуг от спроса населения, что отчасти связано с превышением расходов над доходами при создании и обслуживании подразделений филиальной сети банка [1].

Наименее освоенным территориальным рынком на сегодняшний день является сельская местность несмотря на то, что жители села составляют треть населения России [5] и за последние несколько лет ситуация существенно не изменяется (рис. 1) [3 и 4].

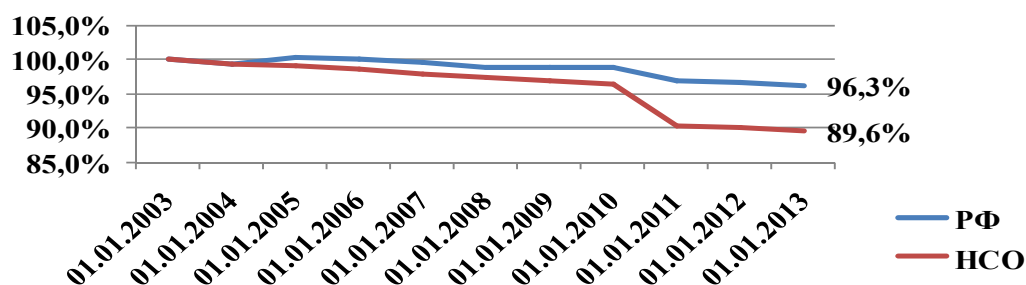


Рис. 1. Динамика численности населения (в процентах по отношению к 01.01.2003)

Для принятия решений о реализации мероприятий по открытию, закрытию или смены форм обслуживания отдельных подразделений банка в сельской местности необходимо понимать, целесообразно ли размещение точки обслуживания в данном населенном пункте. Основная цель данного исследования: определение основных факторов, влияющих на развитие филиальной сети банка в сельской местности, и предложение нового метода формирования целевой филиальной сети банка с максимальным охватом жителей сельской местности.

В качестве информационной базы исследования использованы операционные и экономические показатели подразделений одного из крупнейших банков России, расположенных в Новосибирской области. Всего было исследовано более 150 подразделений банка.

В ходе исследования выделен ряд ограничений, которые необходимо учитывать при принятии решений:

- 1) ограничения в размерах офиса банка (отобраны и проанализированы подразделения банка с количеством рабочих мест 3 и менее, так как размещение офисов обслуживания с большим количеством рабочих мест в сельской местности нецелесообразно);
- 2) ограничения в доступности данных управленческого учета
 - использование доступных данных финансового учета (объемы пассивов),
 - не реализован финансовый учет и управленческая отчетность на уровне отдельно взятого подразделения банка в селе,
 - невозможность построения корреляции данных ввиду отсутствия динамики;
- 3) отсутствие данных по хронометражу операций в сельской филиальной сети и ресурсов для осуществления хронометража;
- 4) недостаток внешней информации
 - отсутствие данных по конкурентной среде, продуктам конкурентов, охвату и присутствию,
 - численность жителей населенных пунктов (данные Росстата имеют существенные расхождения с текущей ситуацией в населенных пунктах) [2; С. 65].

1. Текущее состояние развития филиальной сети банка в сельской местности.

Текущий статус присутствия подразделений исследуемого банка в сельских населенных пунктах с различной численностью населения (на 01.07.2013) представлен на рис. 2.

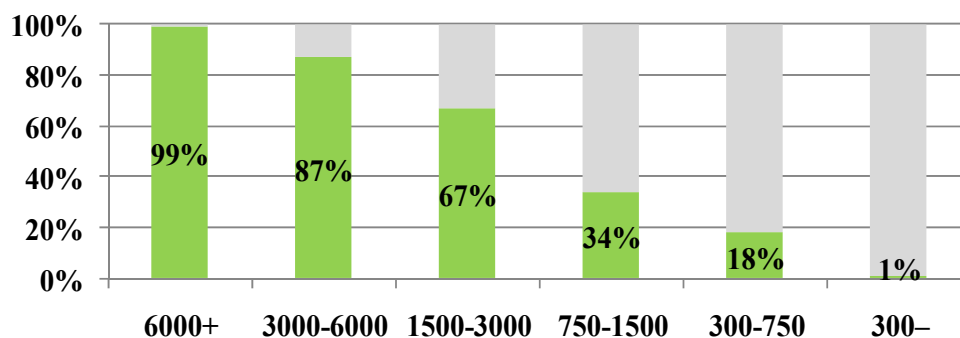


Рис. 2. Процент присутствия подразделений банка в малых населенных пунктах на 01.07.2013

В более чем половине случаев отсутствие офиса банка в том или ином населенном пункте связано с размещением офиса банка в другом рядом расположенном населенном пункте, с которым осуществляется регулярное транспортное сообщение (расчетное время в пути не более 1 часа) (рис. 3).

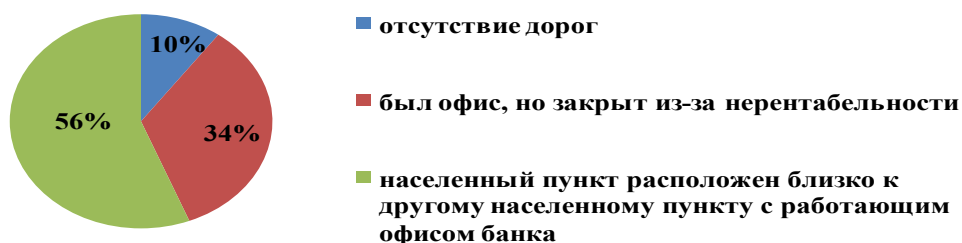


Рис. 3. Причины отсутствия в малых населенных пунктах с численностью жителей до 6 000 человек

Конкурентный анализ показывает, что ФГУП «Почта России» является основным конкурентом банков в сельской местности. Только в сельской местности Новосибирской области ФГУП «Почта России» имеет 594 отделения почтовой связи [6]. ФГУП «Почта России» в последние годы активно развивает передвижные отделения почтовой связи, проводит мероприятия по получению банковской лицензии, планирует наращивание доли почтово-банковских услуг в структуре доходов. Кроме того, активно сотрудничает с мелкими банками в части выдачи и погашения кредитов, выдачи и обслуживания банковских карт (более 30 партнеров). Конкуренция пока незначительна, но усиливается.

Сельская банковская сеть менее эффективна по сравнению с городом и имеет ряд внутренних ограничений (рис. 4).

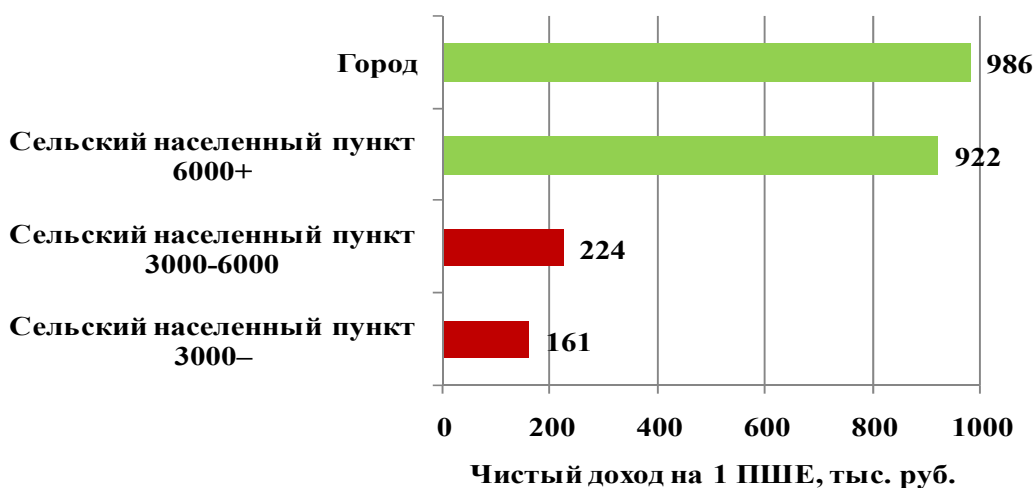


Рис. 4. Доходность подразделений банка в 1 полугодии 2013 года

Малые сельские подразделения банка имеют значительно меньшую доходность по сравнению с офисами банка, расположенными в городах и крупных районных центрах.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что банку необходимо продумать модель построения сельской филиальной сети, основываясь на факторах, влияющих на результаты деятельности подразделений банка.

2. Модель выбора оптимальной формы обслуживания населения банком в сельской местности

При проведении анализа были рассмотрены следующие группы факторов, возможно влияющих на деятельность подразделений банка в сельской местности:

- 1) экономическая характеристика функционирования точки обслуживания банка (EVA, объем и динамика пассивной базы, штатная численность, текущая нагрузка и т.д.);
- 2) характеристика помещений, в которых размещается точка обслуживания (собственное/арендованное, техническое состояние, наличие каналов связи и т.д.);
- 3) характеристика локального рынка размещения точки обслуживания банка (территориальное размещение внутри населенного пункта, близость федеральной трассы, наличие предприятий и т.д.);
- 4) характеристика размещения точки обслуживания банка относительно других близлежащих точек обслуживания (расстояние до близлежащей точки обслуживания, расстояние до районного центра, наличие/отсутствие транспортного сообщения и его виды).

В качестве смены формы обслуживания рассмотрены следующие альтернативные варианты:

- 1) закрытие офиса банка без компенсационных мероприятий / принятие решение о целесообразности/нецелесообразности открытия офиса банка;
- 2) закрытие офиса банка с организацией автобусной доставки клиентов до ближайшего работающего подразделения банка / организация автобусной доставки клиентов до ближайшего работающего подразделения банка;
- 3) закрытие офиса банка с установкой в населенном пункте устройства самообслуживания с функцией приема коммунальных платежей, оборудованного модулем cash-in / установка в населенном пункте устройства самообслуживания с функцией приема коммунальных платежей, оборудованного модулем cash-in;
- 4) обслуживание населения с использованием мобильного банковского офиса.

Для каждой формы обслуживания опытно-экспертным путем определен набор факторов, влияющих на принятие положительного решения по внедрению той или иной формы обслуживания населения банком, и таким образом сформирована карта формы обслуживания. Аналогичным образом каждому фактору присвоен весовой коэффициент в процентах. При наличии фактора в карту формы обслуживания проставляется соответствующее значение весового коэффициента, при отсутствии — 0. При наборе в карте формы обслуживания суммарного индекса более 70% принимается решение о целесообразности смены формы обслуживания на рассматриваемую.

На основе проведенного анализа получены следующие результаты:

1. Закрытие действующего офиса банка (или принятие решения о нецелесообразности открытия новой точки обслуживания населения) целесообразно в случае, если подразделение банка фактически (или потенциально) убыточное, с незначительной пассивной базой, расположено в непосредственной близости от районного центра или возможного офиса-преемника (табл. 1).

Таблица 1

Карта «Закрытие офиса банка / принятие решение о нецелесообразности открытия офиса банка»

Факторы	Вес, %
Чистый доход в год < 0 тыс. руб.	25
Пассивная база не более 8 млн руб.	15
Не центр сельского поселения	21
Аварийное помещение	8
Отрицательная динамика пассивов	10
Расстояние до преемника не более 15 км	7
Наличие регулярного транспортного сообщения с преемником	14

При наборе в данной карте суммарного индекса более 70% нецелесообразно открывать офис банка в данном населенном пункте или в случае функционирования действующего подразделения — целесообразно закрыть офис банка, так как результаты деятельности неудовлетворительные, а в будущем периоде офис банка не имеет перспектив развития.

2. Организация автобусной доставки клиентов до ближайшего работающего офиса банка целесообразна в случае, если фактически действующее подразделение (или потенциально возможная

точка) является убыточным или низкодоходным, имеет незначительную пассивную базу, расположено в непосредственной близости от районного центра или возможного офиса-преемника (табл. 2)

Таблица 2

Карта «Целесообразность организации автобусной доставки клиентов до ближайшего работающего подразделения банка»

Факторы	Вес, %
Чистый доход в год < 0 тыс. руб.	25
Населенный пункт не на федеральной трассе	4
Отсутствует ж/д станция	6
Нет крупных дачных массивов	5
Нет предприятий с общей численностью сотрудников более 100 человек	4
Пассивная база не менее 5 млн руб.	17
Аварийное помещение	9
Отрицательная динамика пассивов	12
Расстояние до преемника не более 40 км	18

При наборе в данной карте суммарного индекса более 70% целесообразно рассмотреть возможность организации регулярного автобусного сообщения клиентов банка с ближайшим действующим офисом банка.

3. Установка в населенном пункте устройства самообслуживания с функцией приема коммунальных платежей, оборудованного модулем cash-in, целесообразна на территории обслуживания с пассивной базой от 15 млн руб., динамика пассивной базы должны быть не отрицательной для обеспечения окупаемости проекта. При этом в населенном пункте, где планируется разместить устройство самообслуживания, должна быть возможность соблюдения действующих требований безопасности по установке устройства самообслуживания (табл. 3).

Таблица 3

Карта «Установка в населенном пункте устройства самообслуживания с функцией приема коммунальных платежей, оборудованного модулем cash-in»

Факторы	Вес, %
Чистый доход в год < 350 тыс. руб.	25
Населенный пункт на федеральной трассе	2
Присутствует ж/д станция	2
Наличие крупных дачных массивов	1
Наличие предприятий с общей численностью сотрудников более 100 человек	1
Пассивная база не менее 15 млн руб.	8
Среднемесячное количество транзакций не менее 400	6
Неотрицательная динамика пассивов	7
Расстояние до преемника не более 25 км	6
Наличие регулярного транспортного сообщения с преемником	5
Наличие каналов связи	18
Возможность установки устройства самообслуживания с учетом требований безопасности	19

При наборе в данной карте суммарного индекса более 70% целесообразно рассмотреть возможность организации обслуживания населения посредством размещения устройства самообслуживания в населенном пункте. Однако, необходимо учитывать следующие риски:

- действующие требования безопасности по установке устройств самообслуживания невозможно обеспечить в большинстве населенных пунктов;
- текущее проникновение банковских карт в селе низкое, перевод обслуживания населения через устройства самообслуживания может привести к миграции пассивной базы в ближайший офис

банка, что снизит нагрузку на устройство самообслуживания и критично удлинит сроки окупаемости проекта.

4. Обслуживание населения с использованием мобильного банковского офиса целесообразно на территории обслуживания с пассивной базой от 20млн руб. и базированием мобильного банковского офиса в радиусе не более 100 км от обслуживаемых населенных пунктов. При этом на территории населенного пункта должна быть возможность организации подключения мобильного банковского офиса к внешнему электропитанию и внешнему Интернет-соединению.

Таблица 4

Карта «Обслуживание населения с использованием мобильного банковского офиса»

Факторы	Вес, %
Чистый доход в год < 350 тыс. руб.	25
Наличие крупных дачных массивов	4
Наличие предприятий с общей численностью сотрудников более 100 человек	3
Пассивная база не менее 20 млн руб.	15
Аварийное помещение	3
Неотрицательная динамика пассивов	10
Расстояние до места базирования МБО не более 100 км	15
Наличие каналов связи	25

При наборе в данной карте суммарного индекса более 70% целесообразно рассмотреть возможность организации обслуживания населения с использованием мобильного банковского офиса.

Заключение

На основании данного анализа с использованием специальных карт выбора форм обслуживания населения банком может приниматься решение о смене формы обслуживания населения в сельской местности.

Данный анализ необходимо проводить как по всем действующим офисам банка, так и потенциальным населенным пунктам с рассмотрением возможности организации всех вышеуказанных форм обслуживания населения и выбором наиболее оптимальной формы обслуживания населения на основе представленных карт (исходя из суммарного весового коэффициента) и последующего расчета окупаемости проекта.

Библиография

1. Заявление Правительства РФ и ЦРБ от 5 апреля 2011 г. «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года»;
2. Гурьянов Т.И. Совершенствование методики оценки состояния потребительского рынка // Казанская наука. — Казань: Изд-во Казанский Издательский Дом, 2012. — №7. — С. 64-67.
3. Демографический ежегодник России: статистический сборник / Росстат. — М. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1137674209312;
4. Новосибирская область в цифрах: краткий статистический сборник / Территориальный орган Росстата по Новосибирской области. — Новосибирск. URL: http://novosibstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novosibstat/ru/statistics/db;
5. Об итогах Всероссийской переписи населения 2010 года. URL: http://www.perepis-2010.ru/results_of_the_census/results-inform.php;
6. Официальный сайт УФПС НСО – филиал ФГУП «Почта России». URL: <http://www.nsopost.ru/content.php?new=%CC%E5%ED%FE/1%CE%%F4%E8%EB%E8%E0%EB%E5/&name=2.1>.

ORGANIC FOOD CLUSTER ANSWER TO THE PROBLEMS OF FOOD IN THE WORLD

K. Szymańska

State Higher School of Vocational Education In Ciechanów, Ciechanów, Poland

The article presents the organic food sector in Poland, discusses the benefits of organic farming and clusters shows that clusters can be trusted, modern and future-oriented form of development of the organic food market in Poland and around the world.

Key words: cluster, the market for organic food, organic food.

ОТВЕТ ОБЪЕДИНЕНИЙ-КЛАСТЕРОВ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПИЩИ НА ПРОБЛЕМЫ ПИЩИ В МИРЕ

К. Жиманска

Высшая государственная школа профессионального образования, Польша

В докладе дается характеристика сектора производства органической пищи в Польше, обсуждаются преимущества органического земледелия и кластеров, созданных для решения проблемы обеспечения населения качественной пищей. Автор показывает, что кластеры вполне себя оправдывают в качестве организационной формы, являются современным, ориентированным на будущее механизмом развития рынка органических продуктов в Польше и в мире.

Ключевые слова: кластер, рынок органической пищи, органическая пища.

INTRODUCTION

Changes in the world (social, economic, technological) are a big challenge for business operators. Modern manufacturers direction is the development of transnational corporations, mass production, the search for lower costs, cheaper supplier. Manufacturers are not able to provide the intermediates and raw materials for the production cycle — also in food production.

Modern food production sector is shaped by companies and corporations interested in profit. Food, even safety systems (such as the current HACCP) and inspection includes a lot of different types of synthetic additives: fixatives, dyes, preservatives — that could be a long time, to look nice, smell good. However, the nutritional value of the food to the consumer is low. The customer attaches more attention to organic foods.

Organic production gives the customer assurance of cleanliness and food quality. An integral part of it is a strict control. However, on the market, there are a lot of conventional products labeled in a similar way to organic foods or with inscription "healthy food", so customers are confused.

An alternative to large conventional food manufacturers is the creation and development of ecological clusters. Association of organic producers and attest quality of the image and help farmers through the creation of a common market, common promotion and advertising, more and certain guarantees on the quality of the product.

ORGANIC FOOD

Organic food is produced on farms and in factories, certified according with the rules of organic agriculture and processing. [19] Organic food contains at least 95% components produced organically or completely clean (i.e. organic material), or contains at least 70% of these ingredients and other ingredients of agricultural origin are admitted to processing carried organically. [20, 8]

As farmers, the processing sector must meet certain requirements in order to be able to use the logo and labeling of community or national legislation. Production must be based mainly on the ingredients of agricultural origin, non-organic ingredients must be authorized by the Commission and the EU Member States, limited amounts of additives and conventional food additives may be used only in certain cases approved by the Commission, the use of flavoring substances and colorings is not permitted organic ingredients and conventional must always be separately stored, transported and processed. [24]

ORGANIC FOOD MARKET

The organic food market is the most dynamic sector of food production in the world. [21] Since the early nineties increases about 20% per year. The development of this market is accompanied by an increase in society's wealth (organic food is more expensive than conventional food) and consumer awareness about healthy lifestyles (consumers want to know what products are made and how they affect on the health).

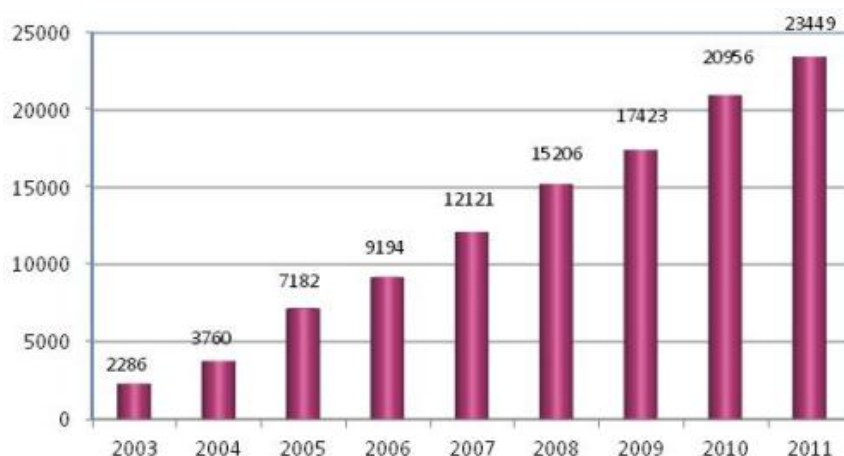
Table 1 Overview of the organic food market in selected countries (in 2009)

	France	Germany	Italy	The Netherlands	Poland	Switzerland
Population in million	65.4	81.7	60.6	16.6	38.2	7.8
Total food sales in million €	160,052	170,588	100,000	25,696	50,000	19,673
Total organic food sales in million €	3,041	5,800	1,500	591	50	1,023
Market share of organic products in %	1.9%	3.4%	1.5%	2.3%	0.1%	5.2%

Source: Kilcher, L. (2011): Switzerland: Country Report, in: Willer, H., Kilcher, L. (Eds.) (2011): *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2011*, FiBL-IFOAM Report, Bonn and Frick; Schaer, B. (2009): *The Organic Market in Europe: Trends and Challenges*, in: WILLER, H., KILCHER, L. (Eds.): *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends*. FiBL-IFOAM Report. Bonn, Frick, Geneva, pp. 164-167. T. Obermowe, K. L. Sidali, S. Hemmerling, G. Busch, A. Spiller, *Sensory-based target groups for the organic food market*, University of Goettingen, (UGOE), Goettingen, Germany, June 2011, p. 8, 30.

Organic food market is also one of the fastest growing markets in Poland. [16] In the years 2004–2011 the number of organic farms in Poland has increased by six times. In the period 2003–2011 ecological area increased by ten times and now represents about 3.2% of the total area used for agriculture in Poland. As at 31 December 2011, the control certification bodies in Poland were covered by nearly 23.5 of thousand organic farms. It is about a 15% increase compared to 2010. [23]

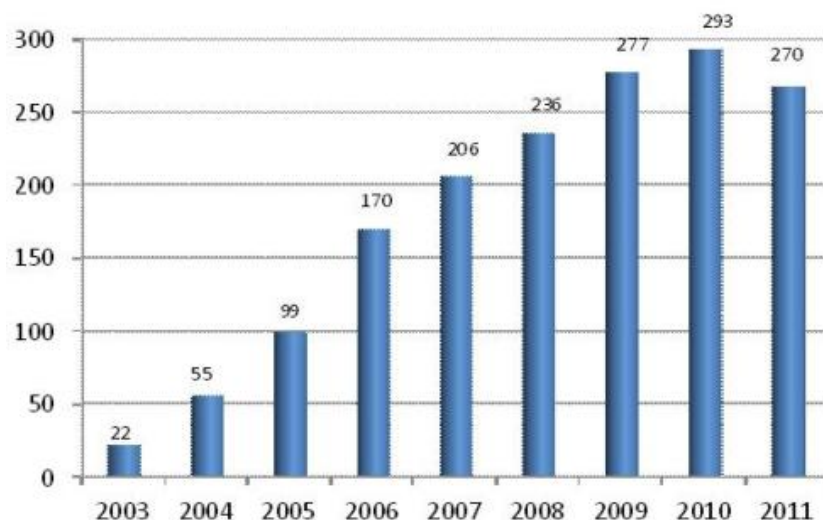
Figure 1 Number of farms in the system of organic farming in Poland in the years 2003–2011



Source: <http://www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Rolnictwo-ekologiczne/Rolnictwo-ekologiczne-w-Polsce/>; <http://www.ijhar-s.gov.pl/pliki/iso/EKOLOGIA/raporty%20analizy/Powierzchnia%20ekologicznych%20uzytkow%20rolnych%20w%20Polsce,%20wg%20stanu%20na%2031%20grudnia%202011%20r..pdf>

In the observed period, there was also an increase in the number of producers who offer products made in a natural way.

Figure 2 Number of factory farming system in Poland in the years 2003–2011



Source: <http://www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Rolnictwo-ekologiczne/Rolnictwo-ekologiczne-w-Polsce/>; <http://www.ijhar-s.gov.pl/pliki/iso/EKOLOGIA/raporty%20analizy/Powierzchnia%20ekologicznych%20uzytkow%20rolnych%20w%20Polsce,%20wg%20stanu%20na%2031%20grudnia%202011%20r..pdf>

Polish organic food market is only 0.3 percent the grocery market in the country, but every year selling of the green products increases by more than 20 percent. It has been estimated that by 2015 this market will be worth around 700 million zł, compared to the current 450 million zł. [24]

CLUSTERS IN THEORY

With the advance of globalization, keeping the international competitiveness of the economy becomes more and more challenging. A new method of creating competitiveness is the concept of clusters. [3]

According to M. Porter, cluster is a geographic concentration of interconnected companies, specialized suppliers and companies in other related sectors and industries, as well as economical institutions (eg, universities, chambers of commerce). [10]

A way more detailed definition of the cluster was reported by the Ministry of Economy in the Regulation from 11 December 2006 — [...] *The cluster means the spatial and sectoral concentration of actors in the field of economic development and innovation, and at least 10 companies involved in business activities in one or several neighboring regions, competing and cooperating in the same or related sectors as well as an extensive network of associated of formal or informal character, at least half of companies operating within the cluster are entrepreneurs.* [3]

In a cluster or in its surroundings there are also other specialized units making up the regional innovation system, such as technology transfer centers, technology incubators, business incubators, technology parks and industrial parks. [7, 2]

CLUSTERS OF FOOD

In times of fierce competition played out on the conventional food market, small businesses: regional and national have practically no chance. Alone opposition to international competitors usually ends up in a disaster. Conventional food is often bought by consumers. This is due to two factors: cost factor (conventional food is getting cheaper, it consists of fillers, colorants, flavors) and working time. [14,15] Irregular working hours, lack of time to prepare meals, production of prepared meals (frozen pizza, dumplings, instant soups, Chinese soups) resulted in the use of prepared foods that composers experts from various feeding center. New technologies in food helped to introduce to the market concentrated foods, instant products, semi-finished and the other from a group of fast food, producing more and cheaper food which quality and nutritional value is dropping.

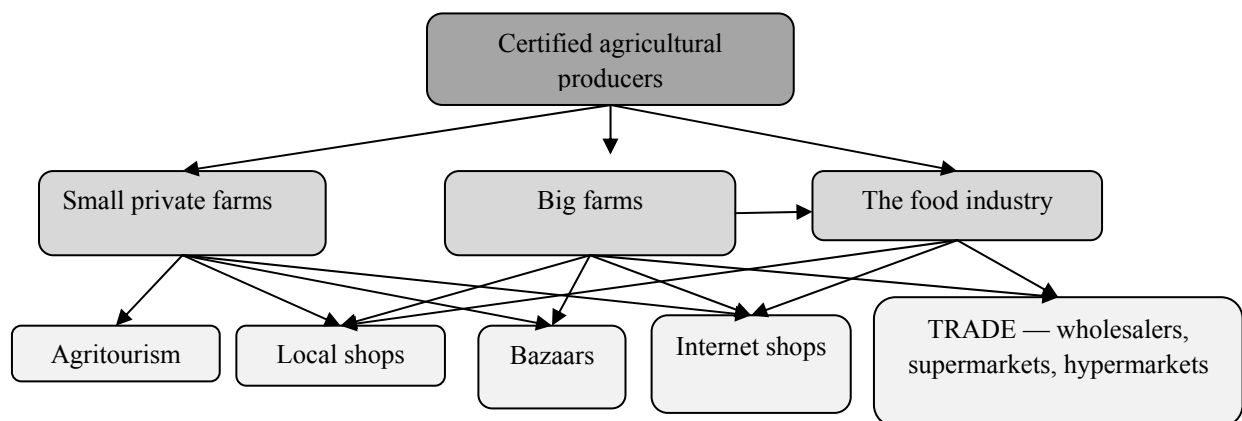
The evolution of media, especially television and the Internet increases the pressure on the society toward worthless consumption. For consumers, unhealthy food tastes better. Chips are a popular snack while watching sports events, they are a natural addition to the beer. Bars, crackers, candies, jelly beans, Coca-Cola are formed children's food habits. Fast food is advertised as a desirable place for family events such as McDonald's or KFC. [6]

The way to survive in the market of international food companies is an association of small producers into clusters. Clusters as an association of local businesses are more productive, negotiation and bargaining force. They can shape the conditions of production, sales, marketing and logistics in every area. They are counterbalancing unfair production, allowing to verify the source of raw materials, semi-finished products and materials, which prevents the formation of a negative image of the company. Defective intermediates and raw materials could affect the final quality of the product, resulting in scandals which consumer hear about, such as horse meat in beef. The specific area of activity is the production of organic food, which is characterized by strict rules of production, highly fragmented territorial producers, small production, small and diffuse sales market, marginal advertising and expensive food. Clusters in this case are the solution to the problems of the food producers.[17]

CLUSTERS OF ORGANIC FOOD IN POLAND

A cluster of organic foods is geographically linked group of independent producers of the food (farmers and entrepreneurs from the region). [26,22] A cluster of eco-friendly focus producing organic food, suppliers, the institutions and organizations supporting the development of organic farming.

Figure 3 Relationship between entities in organic farming



Source: Own study based on: M. Przybyłowski, P. Tamowicz, *Opracowanie koncepcji funkcjonalnej klastra (inicjatywy klastrowej) w zakresie żywności ekologicznej*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, maj 2011, s.3.

There are a lot of advantages of organic clusters: the creation of a joint offer of products and services, efficient distribution channels, marketing activities and visual identification system, initiating meetings and building team events (fairs, markets, regional and national events), the press with news of production, trends or consumption, joint innovation, training and conferences, exchange of knowledge and experience, transfer of technology. [1, 4].

The benefits of organic food clusters also include: an increase in the bargaining power to suppliers of conventional foods, the coordination of market clients and the market, competitive advantage, stability orders and recipients, knowledge producers and their production methods.

In Poland, there are a few clusters of organic food. One of the largest clusters of green is "Organic Food Valley" bringing together 20 different organizations — food producers, organic farms, processing plants, Institute of Soil Science and Plant Cultivation and associations promoting green lifestyle.

The effect of cluster activity is Ekobazar, innovations and improvements in the production of healthy food, the opportunity to advertise their products through participation in conferences, fairs, markets organic food. The cluster members can take advantage of the expertise and research, such as laboratory for the presence of various substances in products, but also market and consumer research. In addition, participants have the chance to improve their skills through training.

CONCLUSION

Nowadays entrepreneurs are looking for the cheapest manufacturing locations (China, Taiwan, India) to achieve maximum profits. Higher profits cause unfair practices of producers, intermediaries and suppliers in cheaper components to produce, making their origin unknown. The result are numerous bumper manufacturers in every field — produced cars are becoming more and more defective causing trips back to the factories. This style also affects food production — we hear of road salt in the food, too many chemical ingredients, antibiotics in food, horsemeat in beef, etc. Even the desire to produce good equipment, food is insufficient, because the unknown is a whole cycle contracts ingredients (unknown origin and composition).

Increasing consumer awareness connected with higher incomes shows that they want to buy high-quality products that will affect the length and quality of their life, they want to eat healthy and are ready pay for the health. The result of that is the rapid development of the organic food market (organic food is more expensive — sometimes twice as much — from conventional especially in the early stages of the placing on the market). [13]

International experience shows that clusters are the best form of competition, growth and development of the communities, regions and the economy. Thanks to the geographical proximity small businesses can do more than if they were working alone — can compete with international companies having money, brand and market. Clusters of organic producers can also guarantee the quality of products coming from that area (knowledge of the components, raw materials, semi-finished-place of origin and composition). Small farmers and organic factories concentrated in clusters are more likely to sell products to large retail chains, are more efficient exchange of information and join fight for customers.

LITERATURE:

1. *Benchmarking klastrów w Polsce (2010)*, Deloitte Business Consulting S.A.
2. Boekholt P., Thuriaux B. (1999), *Public policies to facilitate clusters: background, rationale and policy practices in international perspective*; in: *Boosting Innovation: The Cluster Approach*, OECD, Paris.
3. *Kierunki rozwoju klastrów w Polsce (2009)*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rozwoju Gospodarki, Warszawa 2009, p. 1, 12.
4. *Klasy w województwie lubelskim (2011)*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Polish Agency for Enterprise Development, p 13.
5. Kilcher, L. (2011): *Switzerland: Country Report*, in: Willer, H., Kilcher, L. (Eds.) (2011): *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2011*, FiBL-IFOAM Report, Bonn and Frick.
6. Kozłowski S. (2000), *Ekorozwój Wyzwanie XXI w.*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, p.141.
7. Maskell P. (2001), *Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster*, Industrial and Corporate Change, Vol. 10, pp. 921–943.
8. Mikkelsen C., Schlüter M. (Eds.) (2009), *Nowe rozporządzenie UE w sprawie żywności ekologicznej i rolnictwa: (WE) nr 834/2007; kontekst, ocena, interpretacja*, Międzynarodowa Federacja Rolnictwa Ekologicznego, Grupa Europejska; IFOAM EU Group; Bruksela, p. 38.
9. Obermowe T., Sidali K. L., Hemmerling S., Busch G., Spiller A. (2011), *Sensory-based target groups for the organic food market*, University of Goettingen, (UGOE), Goettingen, Germany, p. 8, 30.
10. Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Harvard Business Review, March-April, pp. 73-91.
11. Przybyłowski M., Tamowicz P. (2011), *Opracowanie koncepcji funkcjonalnej klastra (inicjatywy klastrowej) w zakresie żywności ekologicznej*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, p.3.
12. Rozporządzenie Rady 2092/91/EWG z dnia 24 czerwca 1991 roku w sprawie produkcji ekologicznej produktów rolnych oraz znakowania produktów rolnych i środków spożywczych.
13. Szymańska K., *Dochód czynnikiem kształtującym popyt na żywność ekologiczną*, III Krakowska Konferencja Młodych Uczonych, Fundacja studentów i Absolwentów AGH w Krakowie ACADEMICA, Kraków 2008, pp. 515 — 520.
14. Szymańska K. (2011), *Czynniki kształtujące podaż na żywność ekologiczną*, Postępy Techniki przetwórstwa spożywczego nr 2, pp. 125-130.
15. Szymańska K. (2011), *Rentowność rynku żywności ekologicznej*, Rocznik Naukowy Wydziału Zarządzania w Cieszanowie, pp. 57-68.
16. Szymańska K. (2011), *Żywność ekologiczna — rozwój a potrzeby społeczeństwa*; [w:] *Rola dokonań młodych naukowców a możliwości osiągnięcia sukcesu naukowego i zawodowego*, Kuczera M. (red.), wydawnictwo: CREATIVETIME, Kraków.

17. Szymańska K. (2010), *Żywność ekologiczna elementem konkurencyjności przedsiębiorstwa*; [w:] *Ekonomiczne i organizacyjne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstw*; Pierzak M., Gąsiorowska E. (red.), PWSZ w Ciechanowie, Ciechanów.
18. Schaer, B. (2009): *The Organic Market in Europe: Trends and Challenges*, in: WILLER, H., KILCHER, L. (Eds.): *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends*. FiBL-IFOAM Report. Bonn, Frick, Geneva, pp. 164-167.
19. Ustawa z dn. 20 kwietnia 2004 roku o rolnictwie ekologicznym.
20. Ustawa z dnia 16 marca 2001 roku o rolnictwie ekologicznym, Dz.U. 2000 nr 38, poz. 452.
21. Waszkiewicz — Robak B. (2002), *Substancje dodatkowe w rynkowych produktach spożywczych*, Przemysł Spożywczy nr.5, pp. 18–22.
22. Jak to robić?, <http://www.klastry.org/o-klastrach/31-wprowadzenie/91-jak-to-zrobic>.
23. *Rolnictwo ekologiczne w Polsce*, <http://www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Rolnictwo-ekologiczne/Rolnictwo-ekologiczne-w-Polsce/>.
24. *Żywność ekologiczna w Polsce*, http://ekotarg.pl/artukul/zywnosc_ekologiczna_w_polsce,213.
25. http://ec.europa.eu/agriculture/organic/organic-farming/what-organic/organic-food_pl.
26. http://www.biocluster.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=54&lang=en.
27. <http://www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Rolnictwo-ekologiczne/Rolnictwo-ekologiczne-w-Polsce/>
28. <http://www.ijhar-s.gov.pl/pliki/iso/EKOLOGIA/raporty%20analizy/Powierzchnia%20ekologicznych%20uzytkow%20rolnych%20w%20Polsce,%20wg%20stanu%20na%2031%20grudnia%202011%20r..pdf>

OPTIMIZED ESTIMATION OF BORROWED FUNDS WHEN FUNDING LONG-TERM CAPITAL INVESTMENT PROJECTS

V. A. Zaev

Novosibirsk Institute of Technology, Moscow State University of Design and Technology,
Novosibirsk, Russia

D. S. Zverev

Institute for Advanced Studies of the Federal Medical and Biological Agency, Moscow, Russia

V. N. Kislykh

Saint Petersburg State University of Economics, St.Petersburg, Russia

The report considers a mathematical optimization model for the amount of borrowed funds in terms of funding long-term investment projects with regard to the corporation's own capacities. As a criterion of efficiency it is suggested the expected value of costs for service of borrowed funds should be minimized provided terms and conditions of funding are limited.

Keywords: borrowed funds, mathematical model, mathematical expectation, non-linear stochastic programming, optimization, frequency distribution.

ОПТИМИЗИРОВАННАЯ ОЦЕНКА ВЕЛИЧИНЫ ЗАЕМНЫХ И КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В. А. Заев

Новосибирский технологический институт Московского государственного университета дизайна и технологии, Новосибирск, Россия

Д. С. Зверев

Институт повышения квалификации Федерального медико-биологического агентства, Москва, Россия

В. Н. Кислых

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, С.-Петербург, Россия

В работе рассматривается математическая модель оптимизации величины привлеченных средств в условиях финансирования долгосрочных инвестиционных проектов с учетом собственных возможностей корпорации. В качестве критерия эффективности предлагается минимизация математического ожидания издержек на содержание и обслуживание заемных и кредитных средств при удовлетворении ограничений на условия и сроки финансирования.

Ключевые слова: заемные и кредитные средства, математическая модель, математическое ожидание, нелинейное стохастическое программирование, оптимизация, плотность распределения.

Реализация различных долгосрочных федеральных и региональных инвестиционных проектов, а также модернизация и расширение крупных предприятий и корпораций в большинстве случаев требуют привлечения значительных кредитных и заемных средств, предназначенных для финансирования конкретных программ в заданные сроки. В связи с этим актуальными становятся задачи анализа и оценки состояния рынка ценных бумаг, разработки стратегии размещения облигаций на рынке, привлечения кредитных и заемных средств, управления привлеченными и собственными средствами, расчета купонных выплат и условий погашения долговых обязательств [1].

При реализации долгосрочных инвестиционных проектов не всегда удастся заранее точно определить совокупные финансовые издержки, а также рассчитать возможности в финансировании программ развития за счет собственных средств. Тем не менее, эти величины могут быть заданы в виде определенных интервалов или функций распределений.

В этих условиях представляет интерес задача интегральной оценки объема привлеченных средств как величины, обеспечивающей минимальные ожидаемые издержки на содержание и обслуживание заемных и кредитных средств при удовлетворении заданных ограничений на условия и сроки финансирования инвестиционных проектов.

Для составления математической модели обозначим через z — величину заемных средств, y — величину кредитных средств, t — длительность периода займа. Не ограничивая общности, примем, что объем совокупных издержек W и объем собственных финансовых средств V заданы функциями плотностей распределения P_w и P_v соответственно.

Учитывая, что величина займа остается постоянной на протяжении всего периода заимствования и гасится после его окончания, то математическое ожидание этой величины будет равно объему займа

$$M(z) = z. \quad (1)$$

Объем кредитных средств будем рассматривать как случайную величину, обеспечивающую полное удовлетворение возникающих финансовых потребностей в течение всего планового периода

$$y = W - V - z. \quad (2)$$

Математическое ожидание величины кредитных средств будет определяться следующим выражением

$$M(y) = \int_0^{\infty} y P_y(y) dy, \quad (3)$$

где $P_y(y)$ — функция плотности распределения величины кредитных средств

Плотность распределения величины $P_y(y)$ может быть получена как свертка плотностей распределения P_w и P_s

$$P_y(y) = \int_{-\infty}^{\infty} P_s(s) P_w(y-s) ds, \quad (4)$$

где $P_s(s)$ — функция плотности распределения величины кредитных средств $s = -V-z$, которая определяет объем финансирования проекта из собственных и заемных средств. Значение плотности распределения P_s может быть получена в результате замены переменных в выражении для P_v

$$P_s = P_v(-s-z). \quad (5)$$

Важным условием финансирования проекта из заемных средств является требование, чтобы с заданной вероятностью этих денежных средств хватило на период заимствования

$$P[(W-V)\frac{t}{T} < z] = \alpha, \quad (6)$$

где T — длительность планового периода, α — значение вероятности. При этом принято, что финансовые расходы пропорциональны длительности интервала времени t , хотя могут быть использованы и другие зависимости.

Ограничение на объем займа в этом случае может быть представлено в виде

$$\int_{-\infty}^z P_x(x) dx = \alpha, \quad (7)$$

где $P_x(x)$ — плотность распределения величины $x = (W-V)t/T$, которая определяет финансовые расходы в течение интервала времени t . При этом значение плотности $P_x(x)$ может быть получена в результате замены переменных $x = (y+z)t/T$ в выражении для $P_y(y)$

$$P_x(x) = \frac{T}{t} P_y\left(\frac{Tx}{t} - z\right). \quad (8)$$

В соответствии с формулировкой задачи целевая функция, определяющая совокупные ожидаемые издержки на содержание и обслуживание заемных и кредитных средств в течение всего планового периода, может быть представлена в виде

$$K_z t M(z) + K_y (T-t) M(y) \rightarrow \min, \quad (9)$$

где K_z — купонные выплаты по облигациям займа; K_y — процентная ставка по кредитам.

Таким образом, задача определения оптимизированной оценки величины привлеченных средств представляет собой задачу нелинейного стохастического программирования (1)-(9), решение которой может быть получено на основе метода множителей Лагранжа и условия Куна-Таккера [2].

В качестве примера рассмотрим случай, когда значения P_v и P_w заданы равномерными законами распределения

$$P_v = \begin{cases} \frac{1}{B_1 - A_1}, & V \in [A_1; B_1], \\ 0, & V \notin [A_1; B_1] \end{cases}; \quad P_w = \begin{cases} \frac{1}{B_2 - A_2}, & V \in [A_2; B_2], \\ 0, & V \notin [A_2; B_2] \end{cases}, \quad (10)$$

где $[A_1; B_1]$, $[A_2; B_2]$ интервалы возможных значений собственных средств и совокупных издержек соответственно.

Для определенности ограничимся рассмотрением случая, когда $(B_1 - A_1) > (B_2 - A_2)$ и $A_2 > B_1$. В этом случае с учетом (4) и (10), функция плотности распределения кредитных средств будет иметь следующий вид:

$$P_y(y) = \begin{cases} 0, & y < A_2 - B_1 - z \\ \frac{B_1 - A_2 + z + y}{(B_1 - A_1)(B_2 - A_2)}, & A_2 - B_1 - z < y < B_2 - B_1 - z \\ \frac{1}{B_1 - A_1}, & B_2 - B_1 - z < y < A_2 - A_1 - z \\ \frac{B_2 - A_1 - z - y}{(B_1 - A_1)(B_2 - A_2)}, & A_2 - A_1 - z < y < B_2 - A_1 - z \\ 0, & y > B_2 - A_1 - z \end{cases} \quad (11)$$

Подставляя соотношение (11) в (3) и интегрируя, получим выражение для математического ожидания величины кредитных средств в зависимости от размера займа

$$M(y) = \frac{B_2 - A_1 + A_2 - B_1}{2} - z \quad (12)$$

Ограничение на объем заемных средств, необходимых для финансирования проекта в течение периода t с учетом соотношений (7),(8) и (11) можно записать в виде

$$\int_z^{(B_2 - A_1)t/T} \frac{T(B_2 - A_1 - xT/t)dx}{t(B_1 - A_1)(B_2 - A_2)} = 1 - \alpha, \quad \alpha \in \left(1 - \frac{B_2 - A_2}{2(B_1 - A_1)}; 1\right) \quad (13)$$

где α — заданная вероятность выполнения условия.

Интегрируя (13), получим ограничение, связывающее величину займа и длительность периода заимствования

$$\frac{zT}{t} = B_2 - A_1 + \sqrt{2(1 - \alpha)(B_1 - A_1)(B_2 - A_2)} \quad (14)$$

Целевая функция, минимизирующая совокупные ожидаемые издержки, в этом случае будет иметь вид

$$k_z tz + k_y (T - t) \left(\frac{B_2 - A_1 + A_2 - B_1}{2} - z \right) \rightarrow \min \quad (15)$$

Для нахождения экстремума целевой функции (15) при выполнении условия (14) составим функцию Лагранжа

$$L(z, t, \lambda) = k_z tz + k_y (T - t) \left(\frac{B_2 - A_1 + A_2 - B_1}{2} - z \right) + \lambda \left(zT - t \left(B_2 - A_1 + \sqrt{2(1 - \alpha)(B_1 - A_1)(B_2 - A_2)} \right) \right) \quad (16)$$

где λ — множитель Лагранжа. Используя условие Куна-Таккера, из (16) получим систему соотношений для определения z, t, λ

$$\begin{cases} k_z t - k_y (T - t) + \lambda T = 0 \\ k_z z + k_y \left(z - \frac{B_2 - A_1 + A_2 - B_1}{2} \right) - \lambda \left(B_2 - A_1 + \sqrt{2(1 - \alpha)(B_1 - A_1)(B_2 - A_2)} \right) = 0 \\ zT = t \left(B_2 - A_1 + \sqrt{2(1 - \alpha)(B_1 - A_1)(B_2 - A_2)} \right) \end{cases} \quad (17)$$

Решая систему (17), окончательно получим значения искомых величин

$$z = \frac{k_y}{4(k_y + k_z)} \left[3(B_2 - A_1) + (A_2 - B_1) + \sqrt{8(1 - \alpha)(B_1 - A_1)(B_2 - A_2)} \right]$$

$$t = \frac{k_y T}{2(k_y + k_z)} \left[1 + \frac{(B_2 - A_1) + (A_2 - B_1)}{2(B_2 - A_1) + \sqrt{8(1 - \alpha)(B_1 - A_1)(B_2 - A_2)}} \right] \quad (18)$$

Ожидаемое значение кредитных средств может быть получено из соотношений (12) и (18), причем фактический объем будет зависеть от тех или иных ситуаций, которые могут возникнуть в процессе реализации инвестиционного проекта.

Таким образом, предлагаемая математическая модель позволяет получить оптимизированную оценку величины заемных и кредитных средств, а также длительности периода заимствования на этапе планирования различного уровня инвестиционных проектов.

Библиография

1. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Хуторецкий А.Б. Модели исследования операций. Новосибирск: Издательство СО РАН, 2006.

OPTIMIZATION OF WORK EXECUTION PRIORITY WITH PARALLEL-SEQUENTIAL STARTING

V. A. Zaev, N. S. Mokeeva

Novosibirsk Institute of Technology, Moscow State University of Design and Technology,
Novosibirsk, Russia

In this work an optimization problem of priority is considered on starting into development a collection of sewing products with minimal duration of production cycle. The forming methodic of optimal set of the package of constructive documentation on model of sewing product development is reduced to a solution of discrete extreme assignment problem with quasi-constant coefficients. A system of recurring correlations is proposed for realization of the assignment problem

Key words: duration of a production cycle, mathematic model, optimization, an approximate method of solving.

ОПТИМИЗАЦИЯ ОЧЕРЕДНОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ С ПАРАЛЛЕЛЬНО-ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫМ ЗАПУСКОМ

В. А. Заев, Н. С. Мокеева

Новосибирский технологический институт Московского государственного университета дизайна и технологии, Новосибирск, Россия

В работе рассматривается задача оптимизации очередности запуска в разработку коллекции швейных изделий с минимальной длительностью производственного цикла. Методика формирования оптимальной последовательности разработки проектно-конструкторской документации моделей швейных изделий сводится к решению дискретной экстремальной задачи о назначениях с квазипостоянными коэффициентами, для реализации которой предложена система рекуррентных соотношений.

Ключевые слова: длительность производственного цикла, математическая модель, оптимизация, приближенный метод решения

В задачах производственного планирования одним из наиболее важных показателей, влияющих на объем незавершенного производства, является длительность производственного цикла, которая зависит от множества условий и факторов в том числе от последовательности запуска изделий в работу. В связи с этим представляет интерес задача оптимизации очередности выполнения работ, обеспечивающей минимальную длительность производственного цикла [1].

Задачу расчета оптимальной очередности запуска моделей изделий можно сформулировать следующим образом: при заданной длительности выполнения работ на каждом этапе технологической последовательности определить очередность запуска изделий в разработку таким образом, чтобы длительность всего производственного цикла была минимальной.

В целях формализации поставленной задачи введем булеву переменную выбора x_{ij} , определяющую для i -го изделия номер j -ой очереди запуска в разработку ($x_{ij} = 1$ — i -е изделие разрабатывается под номером j , $x_{ij} = 0$ — в противном случае).

При составлении математической модели необходимо учесть следующие условия и ограничения:

- а) каждое изделие разрабатывается в строго определенном порядке;
- б) одно и то же изделие не может быть включено в очередь более одного раза (в том числе под различными номерами);
- в) на один номер очереди не может быть назначен для нескольких изделий в разработку;
- г) каждый последующий этап изготовления изделия не может быть начат, пока не завершится предыдущий этап;
- д) запуск в разработку нового изделия возможен только при завершении первого этапа предыдущей модели;
- е) время перехода от выполнения одного этапа к другому незначительно по сравнению с длительностью производственного цикла и им можно либо пренебречь, либо включить в длительность самого рассматриваемого этапа.

Считая, что время выполнения технологических операций на каждом из этапов определяется трудоемкостью изделия и остается постоянным независимо от очередности запуска в разработку, то длительность производственного цикла можно представить в виде суммы двух частей — инвариантной и вариативной. Инвариантная часть определяется количеством и трудоемкостью изделий и остается условно-постоянной в течении всего производственного цикла. Вариативная же часть зависит от очередности запуска изделий в разработку, объема незавершенного производства на момент запуска следующего изделия, межоперационных простоев на каждом из этапов и оказывает наибольшее влияние на длительность производственного цикла в соответствии с организацией технологического процесса. Величину вариативной части длительности производственного цикла для каждой модели можно оценить суммой отклонений длительностей смежных операций запускаемых и незавершенных моделей на каждом этапе. Тогда задачу минимизации длительности производственного цикла можно записать в виде

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij} \left[\sum_{k=1}^{m-1} |t_{ijk} - T_{(j-1),(k+1)}^*| \right] \rightarrow \min, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = 1, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (3)$$

где t_{ijk} — время разработки k -го этапа i -ой модели в j -ой очереди, $T_{(j-1),(k+1)}^*$ — величина незавершенного производства на начало выполнения j -ой очереди на k -ом этапе технологической последовательности, причем под указанной величиной понимается время завершения работы на каждом из этапов, начиная с момента запуска следующей модели в разработку.

Для расчета значений T_{jk}^* построим циклограмму вариантов запуска модели в разработку. На рис. 1 представлена циклограмма возможных комбинаций загрузки рабочих мест на смежных этапах при запуске моделей в разработку с параллельно-последовательной организацией работ. Здесь для удобства приняты буквенные обозначения этапов разработки изделий, нулем отмечены соответ-

ствующие этапы незавершенных работ предшествующего изделия, единицей отмечены длительности этапов запускаемого изделия в разработку. Начало отсчета времени совпадает с началом выполнения этапа A запускаемого изделия. При этом каждое изделие состоит из пяти этапов.

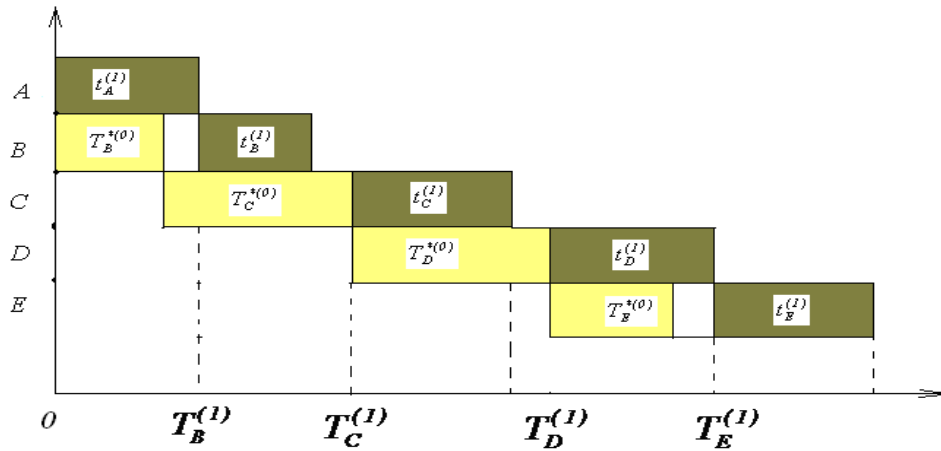


Рис. 1. Циклограмма этапов разработки модели швейных изделий

В соответствии с представленной циклограммой время начала работы $T_k^{(l)}$ на каждом из этапов можно рассчитать следующим образом $T_B^{*(0)}, T_C^{*(0)}, T_D^{*(0)}, T_E^{(1)}$

$$\begin{aligned} T_A^{(1)} &= 0, \\ T_B^{(1)} &= \max \left(T_A^{(1)} + t_A^{(1)}, T_B^{*(0)} \right), \\ T_C^{(1)} &= \max \left(T_B^{(1)} + t_B^{(1)}, T_B^{*(0)} + T_C^{*(0)} \right), \\ T_D^{(1)} &= \max \left(T_C^{(1)} + t_C^{(1)}, T_B^{*(0)} + T_C^{*(0)} + T_D^{*(0)} \right), \\ T_E^{(1)} &= \max \left(T_D^{(1)} + t_D^{(1)}, T_B^{*(0)} + T_C^{*(0)} + T_D^{*(0)} + T_E^{*(0)} \right). \end{aligned} \quad (4)$$

Степень синхронизации смежных технологических операций запускаемых моделей можно оценить величиной, равной разности между началом последующего и концом предыдущего этапов:

$$\begin{aligned} \Delta T_{AB} &= T_B^{(1)} - \left(T_A^{(1)} + t_A^{(1)} \right), \Delta T_{BC} = T_C^{(1)} - \left(T_B^{(1)} + t_B^{(1)} \right), \\ \Delta T_{CD} &= T_D^{(1)} - \left(T_C^{(1)} + t_C^{(1)} \right), \Delta T_{DE} = T_E^{(1)} - \left(T_D^{(1)} + t_D^{(1)} \right). \end{aligned} \quad (5)$$

Тогда величину незавершенного производства на каждом этапе технологической последовательности в момент завершения первого этапа можно рассчитать следующим образом

$$\begin{aligned} T_A^* &= 0 \\ T_B^* &= t_B^{(1)} + \Delta T_{AB} = \left(T_B^{(1)} + t_B^{(1)} \right) - \left(T_A^{(1)} + t_A^{(1)} \right), \\ T_C^* &= t_C^{(1)} + \Delta T_{BC} = \left(T_C^{(1)} + t_C^{(1)} \right) - \left(T_B^{(1)} + t_B^{(1)} \right), \\ T_D^* &= t_D^{(1)} + \Delta T_{CD} = \left(T_D^{(1)} + t_D^{(1)} \right) - \left(T_C^{(1)} + t_C^{(1)} \right), \\ T_E^* &= t_E^{(1)} + \Delta T_{DE} = \left(T_E^{(1)} + t_E^{(1)} \right) - \left(T_D^{(1)} + t_D^{(1)} \right). \end{aligned} \quad (6)$$

Обобщая полученный результат на произвольное число этапов и моделей, а также, используя принятые в математической модели обозначения в соответствии с (4) — (6), получим систему рекуррентных соотношений для расчета значений $T_{j(k+1)}^*$

$$T_{j,(k+1)} = \max \left\{ T_{jk} + t_{ijk}, \sum_{l=1}^{k+1} T_{(j-1),l}^* \right\}, T_{j1} = 0, j = 1, 2, \dots, n; \quad (7)$$

$$T_{j,(k+1)}^* = \left(T_{j,(k+1)} + t_{ij,(k+1)} \right) - \left(T_{jk} + t_{ijk} \right), T_{j1}^* = 0, k = 1, 2, \dots, N - 1. \quad (8)$$

Целевая функция (1) характеризует степень синхронизации работ на смежных технологических операциях для последовательности запускаемых изделий и обеспечивает в равной степени минимизацию простоев рабочих и пролеживание материалов в ожидании исполнителей. Если требуется усилить какие-либо из условий, то необходимо ввести соответствующие весовые коэффициенты. Ограничения (2), (3) обеспечивают выполнение требований б) и в) на формирование запускаемых изделий в разработку.

Задача формирования оптимальной последовательности разработки изделий представляет собой задачу математического программирования с квазипостоянными коэффициентами. Это обусловлено тем, что указанные значения зависят не только от номеров j и k , но и от всей совокупности предшествующих номеров $1, 2, \dots, j-1$ ранее выполненных изделий. Полученная задача эквивалентна задаче о назначениях и относится к классу NP — трудных проблем, решение которых сопряжено с определенными математическими трудностями и возможно только с привлечением приближенных методов [2].

Учитывая нелинейный характер целевой функции и дискретность переменных, для решения целесообразно использовать алгоритм локально-оптимального поиска. Обозначим через $S_j(\alpha_j)$ — значение целевой функции, отвечающее стратегии минимизации длительности производственного цикла на j -ом шаге, если нераспределенными остаются α_j моделей. Учитывая, что x_{ij} может принимать только значения 0 и 1, то в соответствии с целевой функцией (1) рекуррентное соотношение дискретной экстремальной задачи будет иметь вид

$$S_j(\alpha_j) = \min_{i \in \alpha_j} \left[S_{j-1}(\alpha) + \sum_{k=1}^{N-1} |t_{ik} - T_{k+1}^*(\alpha_{j-1}^*)| \right], \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (9)$$

где α_j^* — номер изделия, отвечающего оптимальной стратегии на j -ом шаге; $T_{k+1}^*(\alpha_{j-1}^*)$ — величина незавершенного производства на k -ом этапе, соответствующая значению α_{j-1}^* ; $T_k^*(0)$ — начальное значение незавершенного производства.

Длительность производственного цикла при этом будет определяться следующим выражением

$$T_u = \sum_{i=1}^n t_{i1} + t_{\alpha_n^* N} + T_{\alpha_n^* N} - t_{\alpha_1^* 1} \quad (10)$$

Вычислительный процесс задачи оптимизации длительности производственного цикла производится следующим образом. Вводятся начальные значения $S_0, T_k^*(0), m, n, \alpha_j$, затем с использованием рекуррентных соотношений (7)–(9) определяется α_j^* и рассчитываются значения $S_1(\alpha_1^*), T_k^*(\alpha), \alpha_j^*$. Выполняя данную процедуру n раз, получим последовательность значений $\alpha_j^* (j = 1, 2, \dots, n)$, которая определяет очередность запуска швейных моделей в разработку.

Таким образом, система рекуррентных соотношений позволяют построить приближенное решение задачи оптимизации очередности запуска моделей швейных изделий в разработку.

Численные расчеты проводились для расчета очередности запуска коллекции моделей швейных изделий в разработку в экспериментальном производстве. Анализ результатов расчетов показал, что за счет оптимизации очередности запуска швейных изделий в разработку, длительность производственного цикла может быть сокращена до 10%.

Библиография

1. Моисеева Н.С., Заев В.А., Бакановская Л.Н. Оптимизация длительности производственного цикла швейного предприятия // Экономика и управление. — 2009. — № 10. — С. 73-78.
2. Гэри М., Джонсон Д. Вычислительные машины и труднорешаемые задачи М.: Мир, 1982.

MANAGEMENT OF CREDIT RISKS OF THE MANAGING SUBJECT

G. M. Koshkina, R. V. Kosenko

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In modern conditions commercial banks, based on their experience, create their own methods of crediting of the borrower, based on risk level identification. In the report existing techniques of an assessment and minimization of credit risks are considered. The focus is on the analysis of the method of rationing loans to legal entities, through the process of limitation procedure. Weaknesses and limitations of existing techniques are revealed and the model of an assessment, which will allow the bank to consider the actual solvency of the borrower — a legal entity is offered. This model can be constructed in two ways, each of which has its own features.

Keywords: credit risk, management of credit risk, solvency of the borrower, technique of an assessment of credit risk.

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Г. М. Кошкина, Р. В. Косенко

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В современных условиях коммерческие банки, основываясь на накопленном опыте, создают свои собственные методики кредитования заемщика, основанные на идентификации уровня риска. В докладе рассмотрены существующие методики оценки и минимизации кредитных рисков. Упор сделан на анализ метода ратирования кредитов, предоставляемых юридическим лицам, через процедуру лимитирования. Выявлены недостатки и ограничения существующих методик и предложена модель оценки, которая позволит банку рассмотреть реальную платежеспособность заемщика — юридического лица. Данная модель может быть построена в двух вариантах, каждый из которых имеет свои особенности.

Ключевые слова: кредитный риск, управление кредитным риском, платежеспособность заемщика, методика оценки кредитного риска.

В настоящее время для развития российского банковского сектора важно формировать качественный кредитный портфель с учетом надежных методов оценки риска при кредитовании заемщика.

Современная практика кредитования основывается на том, что российские банки осуществляют процесс кредитования на основе разных методологических баз. Коммерческие банки, основываясь на накопленном опыте, создают персональную методику кредитования заемщика. В банках, как правило, структура рассмотрения кредита для заемщиков — мало в чем имеет отличия. Однако важное отличие в процессе выдачи кредита заключается в принятии решения о предоставлении или отказ от предоставления кредитных средств заемщику, т.е. в различной идентификации уровня риска, основанного на различных методах оценки платежеспособности заемщика. Поэтому положительный результат, может быть, достигнут только при взвешенном анализе степени риска в момент принятия решения о выдаче кредита.

В период с 2009 г. по 2010 г. качество кредитного портфеля банковского сектора резко упало. На основании отчета о развитии банковского сектора и банковского надзора ЦБ РФ, доля проблемных ссуд увеличилась за 2009-2010г. с 1,7% по 3,1%; доля безнадежных ссуд показала 6,5% по состоянию на конец 2010 г. вместо 2,1% на начало 2009 г. Именно поэтому правильная оценка риска, принимаемого банком, особенно важна, следовательно кредитный риск — главный фактор, влияющий

на качество и структуру совокупного банковского портфеля, а его управление — необходимая часть работы банковской деятельности и развития коммерческого банка.

Методы управления рисками в российских коммерческих банках, основаны на теориях и практиках зарубежных развитых стран. Основные из них: избежание риска, минимизация и принятие риска.

Избежание риска, как правило, применяется в начале кредитного процесса организации в банке, т. е. на этапе оценки платежеспособности клиента и установление категории качества будущей ссуды. Под платежеспособность клиента, следует подразумевать возможность гасить ссудную задолженность без просрочек и в установленный срок. Оценка платежеспособности подразумевает собой проверку банком заемщика с позиции целесообразности предоставления кредита. Она показывает вероятность возврата кредита и выплаты по нему процентов.

Методики проведения оценки клиента в коммерческих банках основываются на совокупном применении, как финансовых, так и нефинансовых критериев. Конечно, при оценке юридических лиц данные показатели имеют более сложную методологию, чем при оценке физических лиц. Одним из основных нормативных документов, который регламентирует оценку качества ссуд и категории риска — Положение 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» было принято Банком России 26 марта 2004 года и вступило в силу с 1 августа 2004 года. Данный документ показывает, что оценка кредитного риска производится по результатам анализа финансово-хозяйственной деятельности заемщика с учетом его финансового состояния, а также по всей находящейся в распоряжении Банком информации о всех возможных рисках клиента, в том числе информация о других обязательствах клиента, о текущей и перспективе функционирования рынка, где осуществляет свою деятельность клиент.

В российской практике минимизации кредитных рисков используются, как правило, следующие методы:

- рационалирование кредитов (определение процентной ставки, которая учитывает специфические риски и факторы заемщика; определение суммы и срока кредита; график погашения кредита; залоговое обеспечение, его вид, стоимость и ликвидность);
- создание резервов на возможные потери по сомнительным и проблемным ссудам;
- диверсификация кредитного портфеля;
- структурирование кредитов.

Рассмотрим метод рационалирования кредитов (лимитирование суммы кредита), как один из важнейших механизмов минимизации кредитных рисков.

Из современных методик определения лимитов кредита юридических лиц можно выделить несколько подходов. Сторонники традиционного подхода лимита кредита определяют, как часть стоимости актива заемщика. В банках этим может выступать обеспечение, собственный капитал или размер выручки. Сторонники нетрадиционного подхода определяют лимит кредитования на основе синтетических коэффициентов. Также выделяются несколько методик определения лимита кредитования для юридических лиц.

Методика доли стоимости залогового обеспечения. В этом случае лимиты кредитования рассчитываются, как доля от стоимости залогового обеспечения актива заемщика.

Ключевым минусом методики расчета лимитов является то, что коэффициент лимитирования, как правило, оценивается экспертным методом, вместо того, чтобы его рассчитывать с помощью научно-обоснованного метода. Такой метод упускает одну из важнейших характеристик кредита, а именно срок, и, значит, износ залогового актива за период кредитования. Установление лимита, который основывается на экспертной оценке, может привести к завышению или занижению лимитов кредитования.

Методика доли собственного капитала. В нем рассматривают лимиты кредитования, как долю собственного капитала заемщика. Смысл данной методики заключается в том, что банк принимает положительное решение по кредитной заявке только в том случае, если сумма кредита менее 50% от собственного капитала заемщика.

Ключевым минусом данной методики является отказ от учета возможности изменения собственного капитала.

Основным преимуществом данной методики установления лимитов является его простота, т.к. при условии стабильности размера собственного капитала данную методику можно считать эффективным.

Методика расчетов синтетического коэффициента, который учитывает кредитный риск клиента, под собой предполагает выявление синтетического коэффициента.

Выявление синтетического коэффициента зависит от группы кредитных рисков, к которой относятся потенциального заемщика. Группы кредитных рисков показывают вероятности потерь. Поэтому, по шкале от минимального до максимального риска в процентах каждой группам рисков соответствует определенные показатели степени риска.

В данном подходе сумма предоставляемого кредита определяется не от залогового обеспечения, а от уровней кредитных рисков, определяемых преимущественно на основе финансового состояния клиента и вероятности возврата выданного кредита. Потенциальные границы значений синтетического коэффициента получают на основе весовых оценок клиента и показателей совокупного анализа его деятельности. Преимущество этой методики заключается в комплексном анализе, т.е. учитываются все факторы потенциального риска. Это дает возможность изменять значение коэффициента в связи с изменяющимися условиями.

В данном методе необходимо выявить набор количественных и качественных показателей и их удельный вес. Как правило, проводя анализ кредитоспособности клиента, рассматриваются следующие группы финансовых показателей:

- показатели ликвидности;
- показатели структуры капитала;
- показатели рентабельности;
- показатели деловой активности.

В итоге, можно построить два варианта модели:

1. экспертный, в котором вес рассчитываемых коэффициентов определяется экспертным путем. Сумма всех весов коэффициентов равна 1 ($W = 1$);
2. расчетный, в котором при определении весов коэффициентов выстраивается регрессионная линейная модель, включающая всю информацию о погашенных клиентом кредитах.

Основным минусом, на наш взгляд, этой методики заключается в том, что установление лимита основывается исключительно на финансовом состоянии в определенный момент времени и не учитываются потенциально возможные неблагоприятные изменения.

До сих пор нет ни одной эффективной методики анализа заемщика, которая бы полностью учитывала динамическую кредитоспособность и потенциально возможные изменения в будущем.

Этот факт доказывается тем, что происходит рост просроченной задолженности по кредитам в российской банковской системе.

Список литературы

1. Бочаров В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. — СПб. : Питер, 2004.
2. Григорьева Е. М. Финансы корпораций : учеб. пособие / Е. М. Григорьева, Е. Г. Перепечкина. — М. : Финансы и статистика, 2006.
3. Карелин В. С. Финансы корпораций: учебник / В. С. Карелин. — 3-е изд. — М. : Дашков и К, 2007.
4. Степанова А.Н. Влияние финансовой архитектуры компании на ее эффективность в условиях растущих рынков капитала — М.: Из-во ГУ — ВШЭ, 2009.
5. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. — 2-е изд. / под ред. А.А. Володина. — М.: ИНФРА-М, 2011.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник для вузов / [Стойнова Е. С. и др.] ; под ред. Е. С. Стойновой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Перспектива, 2005.
7. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. А. М. Ковалевой. — М.

THE ORETICAL ASPECTS OF URBAN RESEARCH INVESTMENT OF INDUSTRIAL COMPLEX

E. A. Kazakevich

Novosibirsk state university of economics and management, Novosibirsk, Russia

V. V. Tzevelev

Siberian State University of Railway Transport, Novosibirsk, Russia

The article deals with the results of research investment characteristics of large urban industrial complexes that perform simultaneously as the administrative, commercial, scientific and financial centers of the country. Shows the comparative performance of the investment activity of the objects, and the results of the analysis of investment sensitivity of different types of economic activity in the industrial complex of Novosibirsk. Identified strategic priorities for investment development and identifies key areas for the implementation of effective investment policy.

Keywords: investment climate, investment potential, investment attractiveness, industrial complex

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК УРБАНИЗИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

Е. А. Казакевич

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В. В. Цевелев

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия

В докладе изложены результаты исследования инвестиционных характеристик крупных урбанизированных промышленных комплексов, выполняющих одновременно роль административных, торговых, научных и финансовых центров страны. Представлены сравнительные характеристики инвестиционной активности рассматриваемых объектов, а также результаты анализа инвестиционной чувствительности различных видов экономической деятельности в новосибирском промышленном комплексе. Выявлены стратегические приоритеты инвестиционного развития и обозначены ключевые направления реализации эффективной инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, промышленный комплекс.

На современном этапе развития российского государства мы имеем возможность наблюдать и участвовать в реализации многочисленных реформ, затрагивающих практически все слои общества и сферы деятельности. Так, проведены административная реформа, в основе которой — разграничение полномочий и ответственности между различными уровнями власти; реформа межбюджетных отношений, ориентированная на повышение качества управления общественными финансами и др.

Основные усилия органов власти сегодня сосредоточены на преодолении кризисных явлений, повышении уровня жизни населения и обеспечении конкурентоспособности страны. При этом в условиях глобализации рынков отдельные административно-территориальные образования становятся реальными экономическими агентами, ведут активный поиск собственных источников развития, своей ниши в национальной и мировой экономике.

Необходимым условием достижения поставленных управленческих задач является реализация эффективной инвестиционной политики, нацеленной на формирование благоприятного инвестиционного климата.

Выявленная недостаточная научная и практическая разработанность данной проблематики определила направление научного поиска, в ходе которого нами сформулированы методологические основы исследования инвестиционного климата в экономических системах. Они представлены в виде схемы на рис. 1. Видно, что проведение научных исследования предлагается осуществлять в 9 этапов, начиная с анализа существующих подходов к исследованию инвестиционных характеристик экономических систем различного уровня, и заканчивая разработкой и практической апробацией собственных методологических подходов и методического инструментария, позволяющих принимать научно обоснованные инвестиционные решения.

Системообразующая роль в сформированной нами понятийной конструкции отводится термину «инвестиционный климат». Его составными элементами являются понятия «инвестиционная привлекательность», «инвестиционный потенциал», «инвестиционный риск», «инвестиционная активность», «уровень использования инвестиционного потенциала», «инвестиционный процесс», «инвестиционная чувствительность» [1].

Инвестиционный климат рассматривается нами как система социально-экономических отношений, которая обусловлена, с одной стороны, инвестиционной привлекательностью и инвестиционной активностью экономической системы, а с другой стороны, — уровнем использования ее инвестиционного потенциала.

При этом под инвестиционной привлекательностью понимается интегральная характеристика экономической системы, отражающая совокупность инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Инвестиционный потенциал характеризуется состоянием ресурсного потенциала, рыночной инфраструктуры по обслуживанию инвестиций и нормативно-правовой базы осуществления инвестиционной деятельности, а инвестиционный риск — возможностью потерь или недополучения ожидаемого результата от инвестиционной деятельности.

Инвестиционная активность отражает совокупность собственных финансовых возможностей экономической системы и возможностей привлечения внешних финансовых ресурсов.

В свою очередь, уровень использования инвестиционного потенциала представляет собой готовность экономической системы к эффективному привлечению (обеспечению высокой интенсивности инвестиционного процесса) и освоению инвестиций (получению максимально достижимого результата от инвестиционной деятельности).

Инвестиционный процесс — это процесс формирования, распределения и перераспределения инвестиционных ресурсов в экономической системе в результате взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности.

И, наконец, инвестиционная чувствительность характеризуется степенью изменения параметров экономической системы в результате воздействия факторов инвестиционного климата.

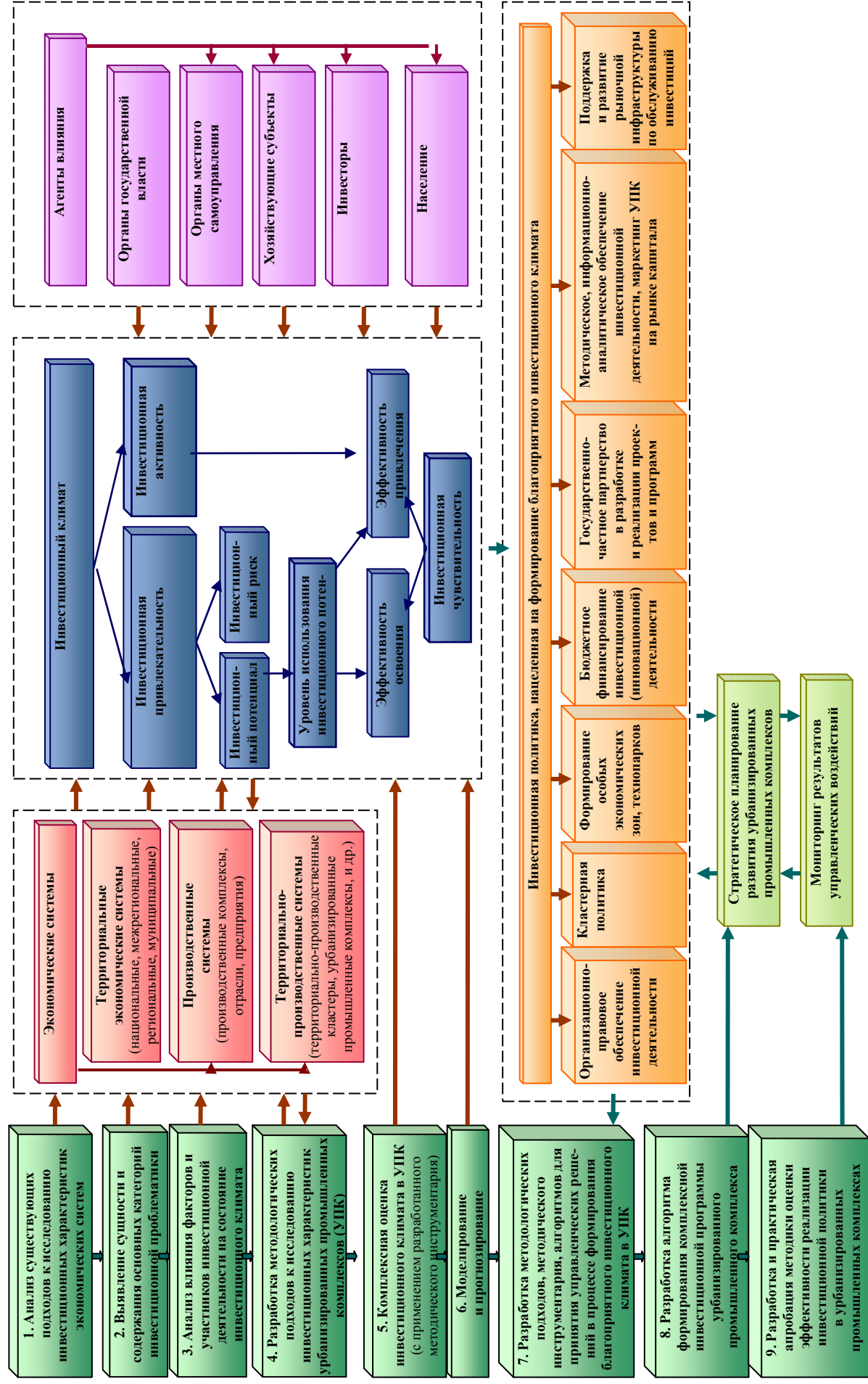


Рис. 1 Методологические основы исследования инвестиционного климата в экономических системах

Факторы, влияющие на состояние инвестиционного климата в территориально-производственной экономической системе, также были определены и систематизированы в ходе нашего исследования. В табл. 1 представлена иерархическая система части факторных признаков.

Таблица 1

Иерархия факторных признаков, определяющих состояние инвестиционного климата в территориально-производственной экономической системе

№	Факторы первого порядка	Факторы второго порядка	Факторы третьего порядка
1.	Ресурсный потенциал	Потенциал территории	Природно-климатические условия
2.			Социальная инфраструктура
3.			Инфраструктура ЖКХ
4.		Трудовой потенциал	Демографические характеристики
5.			Занятость по видам экономической деятельности
6.		Производственный потенциал	Основные фонды по видам экономической деятельности
7.			Малое предпринимательство
8.		Инновационный потенциал	Объём инновационных товаров (работ, услуг)
9.			Затраты на информационные и коммуникационные технологии
10.			Внутренние затраты на исследования и разработки
			Численность персонала, занятого исследованиями и разработками
		Финансовый	Валовой региональный продукт
11.		потенциал	Добавленная стоимость по видам экономической деятельности
12.			Средства населения
13.			Средства организаций
14.			Оборот организаций по видам экономической деятельности
15.	Риски инвестирования	Социальные риски	Число умерших
16.			Общий коэффициент смертности
17.			Ожидаемая продолжительность жизни при рождении
18.			Численность пенсионеров
19.			Прерывание беременности
20.			Первичная заболеваемость
21.			Численность безработных
22.			Численность зрителей театра
23.			Численность посещений музеев
24.			Число читателей в общедоступных (публичных) библиотеках
25.			Коэффициент Джини
26.		Криминальные риски	Число зарегистрированных преступлений
27.		Экологические риски	Выброшено в атмосферу загрязняющих веществ
28.			Отношение к среднему количеству осадков (за январь, июль)
29.			Отклонение от нормы фактических температур (январь, июнь)
30.		Экономические риски	Стоимость полного износа основных фондов по видам экономической деятельности
31.			Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций
			Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций по добыче полезных ископаемых
			Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) обрабатывающих производств
			Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций по производству и распределению электроэнергии, газа и воды
32.			Дефицит (-) бюджета субъекта РФ
			Дефицит (-) бюджетов муниципальных районов

№	Факторы первого порядка	Факторы второго порядка	Факторы третьего порядка
33.			Дефицит (-) бюджетов городских округов
34.			Индекс потребительских цен
35.			Потребительские расходы всего населения (в месяц)
36.			Расходы консолидированных бюджетов на национальную экономику
37.			Расходы консолидированных бюджетов на образование
38.	Инвестиционная активность		Инвестиции в основной капитал по видам деятельности

В контексте инвестиционной проблематики необходимо обратить особое внимание на насыщенные промышленностью территориально-организованные системы муниципального уровня, а именно — крупные урбанизированные промышленные комплексы, выполняющие одновременно роль административных, торговых, научных и финансовых центров страны [1].

С одной стороны, последние имеют разнообразные сферы приложения капитала, и, соответственно, широкие возможности привлечения инвестиций. С другой стороны, они обычно — «доноры» более мелких административно-территориальных образований, поэтому их благосостояние напрямую определяет уровень социально-экономического развития субъектов РФ и страны в целом.

Важная предпосылка нашего исследования состояла в том, что крупные урбанизированные промышленные комплексы необходимо рассматривать в неразрывной связи с «внешней средой», то есть с территориально-производственными системами регионального уровня.

В ходе научного анализа была сформирована выборочная совокупность однородных объектов — крупных урбанизированных промышленных комплексов (УПК), имеющих статус административных центров субъектов РФ, с численностью населения около 500 тыс. чел. (см. табл. 2). Они рассматривались как примерно равные конкуренты на рынке инвестиционных ресурсов.

Таблица 2

Перечень крупных промышленных комплексов, конкурирующих на инвестиционном рынке

№	Наименование промышленного комплекса	Наименование субъекта РФ	Наименование центра субъекта РФ	Численность населения УПК, тыс. чел. ¹
1	2	3	4	5
Центральный федеральный округ				
1.	Воронежский	Воронежская область	Воронеж	843,5
2.	Ярославский	Ярославская область	Ярославль	606,3
3.	Рязанский	Рязанская область	Рязань	510,0
4.	Липецкий	Липецкая область	Липецк	502,5
5.	Тульский	Тульская область	Тула	496,0
Приволжский федеральный округ				
6.	Нижегородский	Нижегородская область	Нижний Новгород	1 280,4
7.	Самарский	Самарская область	Самара	1 134,8
8.	Казанский	Республика Татарстан	Казань	1 130,7
9.	Уфимский	Республика Башкортостан	Уфа	1 024,8
10.	Пермский	Пермский край	Пермь	985,8
11.	Саратовский	Саратовская область	Саратов	831,0
12.	Ижевский	Удмуртская Республика	Ижевск	611,0
13.	Ульяновский	Ульяновская область	Ульяновск	624,9
14.	Оренбургский	Оренбургская область	Оренбург	524,4
15.	Пензенский	Пензенская область	Пенза	507,1
16.	Кировский	Кировская область	Киров	486,0

¹ По состоянию на 1 января 2009 г. [2]

№	Наименование промышленного комплекса	Наименование субъекта РФ	Наименование центра субъекта РФ	Численность населения УПК, тыс. чел. ¹
Сибирский федеральный округ				
17.	Новосибирский	Новосибирская область	Новосибирск	1 397,2
18.	Омский	Омская область	Омск	1 129,1
19.	Красноярский	Красноярский край	Красноярск	948,5
20.	Алтайский	Алтайский край	Барнаул	650,7
21.	Иркутский	Иркутская область	Иркутск	579,3
22.	Кемеровский	Кемеровская область	Кемерово	520,6
23.	Томский	Томская область	Томск	501,8
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ				
24.	Ростовский	Ростовская область	Ростов-на-Дону	1 049,0
25.	Волгоградский	Волгоградская область	Волгоград	981,9
26.	Краснодарский	Краснодарский край	Краснодар	781,3
27.	Астраханский	Астраханская область	Астрахань	504,1
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ				
28.	Екатеринбургский	Свердловская область	Екатеринбург	1 363,8
29.	Челябинский	Челябинская область	Челябинск	1 093,7
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ				
30.	Владивостокский	Приморский край	Владивосток	605,2
31.	Хабаровский	Хабаровский край	Хабаровск	579,2

Промышленные центры РФ, указанные в табл. 2, были исследованы с точки зрения состояния структурных компонентов инвестиционного климата, — инвестиционного потенциала и инвестиционной активности.

Для количественной оценки уровня инвестиционной активности применялся показатель объема инвестирования в основной капитал.

Анализ динамики инвестиционной активности в урбанизированных промышленных комплексах в 2005-2008 гг. (в сопоставимых ценах) показал [4], что объемы капитальных вложений в урбанизированных промышленных комплексах неуклонно возрастали. При этом темпы роста показателя объема инвестиций в основной капитал в 2008 г. по отношению к 2005 г. составляли от 135,7% (в Хабаровском УПК) до 230,4% (в Томском УПК). Исключение — Ярославский УПК, в котором имело место снижение объемов инвестирования в 2006 -2008 гг. по сравнению с 2005 г. на 22,0%.

При этом в расчете на одного жителя в 2008 г. наибольший объем инвестиций в основной капитал, — 96,6 тыс. руб., — приходился на одного жителя Краснодарского УПК, наименьший объем инвестиций в основной капитал — 21,8 тыс. руб., — на одного жителя в Тульском УПК.

Из числа сибирских УПК наилучшие позиции в этом рейтинге (10-е место) занимает Новосибирский УПК, где инвестиции в основной капитал в 2008 г. составили 49,3 тыс. руб. на одного жителя. Красноярский УПК занимает 13-е место в общем рейтинге, с объемами капитальных вложений в сумме 48,1 тыс. руб. на одного жителя. В свою очередь, Омский УПК занимает 18-е место в общем рейтинге, объемы инвестиций в основной капитал составили 42,5 тыс. руб. на одного жителя.

Еще более объективную характеристику позволяет получить показатель эффективности привлечения инвестиций.

Исходя из принятой логики исследования [3], инвестиционный климат в целом определяет потенциально равный для всех крупных УПК уровень инвестиционной активности. Отношение среднедушевых величин показателя объема инвестиций в основной капитал к их средним значениям в определенном году отражает сравнительную способность УПК эффективно привлекать инвестиции.

Было выявлено [4], что эффективность привлечения инвестиционных ресурсов в Краснодарском УПК более чем в 2 раза превышает средний уровень привлечения инвестиций по рассматриваемой совокупности объектов. В Новосибирском УПК привлечение инвестиций соответствует среднему уровню. В свою очередь, в Тульском УПК, занимающем самые слабые позиции по сравнению с конкурентами, эффективность привлечения инвестиций вдвое ниже среднего уровня.

Для выявления перспективных направлений привлечения инвестиций на субфедеральном уровне были проанализированы ключевые показатели, характеризующие роль отдельных видов деятельности в экономике промышленных комплексов, а именно — отраслевая структура валового ре-

гионального продукта, распределение среднегодовой численности занятых, обороты организаций и стоимость основных фондов по видам экономической деятельности. Эти показатели, наряду со множеством других (см. [1, 3]), отражают инвестиционный потенциал промышленного комплекса.

Нами была построена экономико-математическая модель (далее — ЭММ), отражающая взаимосвязь указанных выше показателей, а также их чувствительность к изменению объемов капитальных вложений по видам экономической деятельности.

Экспериментальные расчеты по Новосибирскому УПК позволили определить величину прироста показателей, характеризующих изменение инвестиционного потенциала (в рублях и процентах) при увеличении объема инвестиций в основной капитал [4].

Очевидно, что при осуществлении инвестиционных вложений в тот или иной вид деятельности имеет место мультипликативный эффект, выраженный в приросте показателей по другим видам деятельности. Величины такого эффекта также нами были рассчитаны.

Все виды экономической деятельности Новосибирского промышленного комплекса были сгруппированы исходя из критерия максимизации величин рассматриваемых показателей. На этой основе были определены приоритетные направления инвестирования, а именно — обрабатывающие производства, строительство, транспорт и связь, оптовая и розничная торговля. Они имеют наибольший удельный вес в структуре ВРП (в совокупности 53%) и общем объеме оборотов организаций (в совокупности 79,2%), в них сосредоточена существенная доля работающего населения территории (в совокупности 49,1%).

Рассматриваемые отрасли характеризуются высоким уровнем чувствительности к инвестиционным вложениям, с дополнительным мультипликативным эффектом. Так, на каждый рубль инвестиционных вложений в обрабатывающие производства прирост оборотов организаций по данному виду деятельности дополнительно составит 3,5 руб., по иным видам деятельности — 0,2 руб.

Один рубль инвестиционных вложений в строительство прирост оборотов организаций по данному виду деятельности в сумме 1,5 руб., по иным видам деятельности — в сумме 2,8 руб.

Инвестиционные вложения в транспорт и связь дают прирост оборотов организаций по данному виду деятельности 6,8 руб. на рубль, по иным видам деятельности — 0,8 руб.

Инвестиционные вложения в оптовую и розничную торговлю обеспечивают прирост оборотов организаций по данному виду деятельности 43,0 руб. на рубль, по иным видам деятельности — 16,5 руб.

При инвестировании в основной капитал организаций любого из рассмотренных выше видов экономической деятельности возникает мультипликативный эффект, связанный дополнительным увеличением оборотов организаций, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды.

Вместе с тем, при инвестировании в обрабатывающие производства мультипликативные эффекты в части увеличения оборотов возникают у организаций, занимающихся добычей полезных ископаемых и строительством.

Инвестиционные вложения в транспорт и связь влекут за собой увеличение оборотов организаций, организаций строительной отрасли. В свою очередь, инвестирование в торговлю ведет к увеличению оборотов организаций, занимающихся строительством, транспортом и связью, гостиничным и ресторанным бизнесом, а также предоставлением коммунальных, социальных и персональных услуг.

Таким образом, применение разработанной ЭММ позволяет определить влияние показателей, характеризующих инвестиционную активность, на показатели, характеризующие ресурсную составляющую инвестиционного потенциала и проанализировать инвестиционную чувствительность различных отраслей экономики на региональном и местном уровне.

В настоящее время осуществляются доработка и актуализация ЭММ, исходя из теоретических и практических задач исследования, проводятся дополнительные экспериментальные расчеты.

В ходе дальнейших исследований планируется проанализировать современные тенденции развития территориально-производственных экономических систем регионального и муниципального уровней, осуществить прогнозирование будущего развития экономических систем, а также обосновать рекомендации по принятию управленческих решений, позволяющих добиться максимального увеличения ВРП за счет стимулирования развития наиболее восприимчивых к инвестиционным вложениям отраслей народного хозяйства.

Вместе с тем, будет усовершенствована разработанная ранее методика оценки инвестиционного климата, за счет включения в нее элементов моделирования и прогнозирования тенденций развития инвестиционных процессов в урбанизированных промышленных комплексах.

Результаты экспертного опроса показали, что наиболее влиятельными участниками инвестиционного процесса являются властные структуры [1]. Они могут оказывать воздействие на состояние инвестиционного климата путем повышения инвестиционной привлекательности промышленных комплексов, максимально полного использования их инвестиционного потенциала.

В целях стимулирования инвестиционной активности органам власти необходимо на систематической основе использовать механизмы государственно-частного партнерства при разработке и реализации проектов и программ; развивать территориально-производственные кластеры, особые экономические зоны и технопарки; поддерживать малый и средний бизнес, в том числе в сфере высоких технологий; проводить эффективную маркетинговую политику; а также совершенствовать действующее инвестиционное законодательство.

Только реализация научно обоснованной инвестиционной политики позволит Новосибирскому промышленному комплексу укрепить конкурентные позиции на рынке капитала. Особые усилия следует сосредоточить на стимулировании развития «локомотивов» региональной экономики — организаций обрабатывающей промышленности, строительства, оптовой и розничной торговли, транспорта и связи.

Библиография

1. Золотаренко С.Г., Казакевич Е.А. Формирование благоприятного инвестиционного климата в урбанизированном промышленном комплексе: методический подход. Новосибирск: НГУЭУ, 2004. 148 с.
2. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2009 Стат. сб. / Росстат. М., 2009. — 375 с.
3. Золотаренко С.Г., Казакевич Е.А., Цевелев В.В. Оценка состояния инвестиционного климата в урбанизированных промышленных комплексах // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. — Новосибирск: СГУПС, 2005. — Вып.10. — с. 146–149.
4. Казакевич Е.А., Цевелев В.В. Анализ инвестиционных параметров крупных урбанизированных промышленных комплексов // Сибирская финансовая школа. — Новосибирск, 2010 —№ 3. — с. 111–115.

JOB STANDARDIZATION AS A PART OF BOTTOM-UP APPROACH TO INTRODUCING HOLDING IN PUBLIC SECTOR: CASE OF PUBLIC ENTERPRISES OF BELGRADE

S. Komazec, I. Todorović, J. Krivokapić

University of Belgrade, Belgrade, Serbia

Network models are used in many cities as institutional solutions to problems of public sector. Holding is one of the most common institutional forms of network in practice. Holding companies can be formed by using two diametrically opposite approaches. The first one implies forming holding as institutional form at the very beginning of the process. Then, appropriate changes are implemented in companies that are already holding members. This kind of processes is called Top-Down approaches. On the other hand, Bottom-Up approach refers to the process in which organizational changes are implemented separately in each company that should become holding members. That way, companies meet the basic requirements for introducing network. Each of these approaches consists of several stages. Job standardization is one of the key stages in Bottom-Up approach. Organizational changes conducted in this stage allow linkage of companies from different industries. Purpose of this paper is to show on practical example application of job standardization as a part of Bottom-Up approach to forming holding companies. Aim is also to highlight benefits of job standardization. Job standardization is making preconditions in company for improving its business before even become holding member. Likewise, there are lots of standardization based possibilities for holding company. Conclusions of the paper are derived from a project named „Improvement of public enterprises functioning through job standardization in the City of Belgrade“. Consulting team from Faculty of Organizational Sciences was engaged on this project from 2008-2011. At the end of the project, 28 public and public

utility companies, with more than 20000 employees, were included and analyzed, all of them owned by the City of Belgrade. Limitation of the paper can be certain legal restrictions, which had to be followed, because subjects of the project were public companies.

Keywords: Bottom-Up approach, Holding, Job standardization, Public sector.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ РАБОТЫ КАК ЧАСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТОДА «СНИЗУ-ВВЕРХ» ПРИ СОЗДАНИИ ХОЛДИНГА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ: НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛГРАДЕ

С. Комажеч, И. Тодорович, Д. Кривокапич

Университет Белграда, Белград, Сербия

Сетевые модели используются во многих городах как институциональное решение проблем государственного сектора. Холдинг является одним из наиболее распространенных институциональных форм сетей на практике. Холдинговые компании могут создаваться с использованием двух диаметрально противоположных подходов. Первый предполагает формирование холдинга как институциональной формы с самого начала процесса. В этом случае соответствующие изменения осуществляются в компаниях, которые уже являются членом холдинга. При таких процессах реализуется нисходящий принцип. С другой стороны, подход «снизу-вверх» относится к процессам, в которых организационные изменения осуществляются отдельно в каждой компании, желающей стать частью холдинга. Идя по этому пути, компании для вхождения в сетевую структуру должны соответствовать базовым требованиям. Каждый из указанных подходов включает несколько этапов. Стандартизация работ — один из ключевых этапов при подходе «снизу-вверх». Организационные изменения, производимые на этом этапе, делают возможным слияние компаний из различных отраслей промышленности. Цель данной работы — показать на практических примерах применение стандартизации работ как части подхода «снизу-вверх» при формировании холдинговых компаний. В докладе показаны преимущества стандартизации работ. Стандартизация работ в компании создает предпосылки для улучшения ее бизнеса еще до вступления в состав холдинга. Аналогично для холдинговой компании имеется множество возможностей, основанных на стандартизации. Выводы работы построены на результатах реализации проекта «Улучшение функционирования государственных предприятий посредством стандартизации работ в городе Белграде». Группа консультантов факультета организационных наук участвовала в данном проекте в 2008–2011 годах. В ходе реализации проекта были исследованы 28 государственных и государственных коммунальных компаний Белграда, с общим числом сотрудников более 20000 человек.

Ключевые слова: подход «снизу-вверх», холдинг, стандартизация работ, государственный сектор.

1 INTRODUCTION

In most cities, city authorities used to have, or still have, certain way how to control its utilities. It is usually achieved through the ownership of the public enterprises. On the other hand, many cities have expanded the scope of services provided to the citizens to different services that are traditionally considered as commercial. Regardless the nature of these services city governments use a variety of organizational forms in order to manage public sector.

As a solution to that problem, many cities have applied different forms of network organizations. Holding is a form of internal or modular network, which means that all parties are under the same ownership. Therefore, holding is one of the most widespread institutional models of organizing public sector in cities. Holding is the term that stands for society (Mother Company) that controls other societies (Daughter Company, branch) through shares ownership (Dulanović & Jaško, 2009). Since all public utilities and public

companies in these cases have the same owner (the city), and that they have the same mission (the satisfaction of citizens), introduction of holding model to city public sector appears as an extreme logical step (Todorović, Komazec & Jevtić, 2012).

Public sector holdings first appeared in the beginning of 20th century in USA, when large number of small electricity producers formed holding companies. But, forming holding in these industries led to the monopoly, so it was forbidden by the law very soon (Komazec, Todorović & Krivokapić). However, many American cities had used this model to organize their public sectors. City holdings were not considered as monopoly organizations because cities owned companies from different industries, which were providing different services to the citizens. Benefits that holding institutional model can bring to public sector was very soon recognized by the cities in other countries and continents. Today, we can find city holding all across the world, especially in the Europe. In Italy, many cities formed holding of their companies within the reform of the entire public sector in 1990s. Vienna City Holding currently owns about 75 companies of different profiles, which provide diversified services to the citizens (Todorović, Komazec & Čudanov, 2012). In literature we can find various analyses of holdings as institutional models for public sector in cities, and there are lot of conclusion that holdings are applicable regardless of the size of the city and other specifics (Komazec, Todorović & Krivokapić). Actuality of the approach is illustrated by the fact that city of Zagreb, Croatia, formed city holding of its 18 companies with more than 12000 employees in 2007.

Analysis of the current situation in the city of Belgrade enterprises showed that the formation of the city holding the best solution for the existing problems (Todorović, Komazec & Jevtić, 2012). There are lots of advantages of holding as a one form of network organization. Network organization, through coordination of the participants in the network, lead to more efficient use of resources, flexibility, organizational learning, improved planning and improved services to the customer, in this case the citizens (Jaško, Jaško & Čudanov, 2010). Reduction of costs was the main objective of public sector reform in Italy, which was already mentioned. Parts of these holdings were later sold with hope that private ownership will lead to the cost reduction. Those political decisions created many public-private partnerships, and in most cases cities remained majority owners of the holdings (Garrone, Grilli, & Rousseau, 2010). Similar examples can be found in Germany, in Frankfurt and Mannheim (Hall, 1998). However, it will be wrong to conclude that public companies cannot be efficient. Therefore, city public companies should not be considered as a-priori non-efficient organizations. Company that can be used to illustrate this standpoint is the Berlin City Water Company, which is doing business by market principles, and which is offering its services to the foreign markets. For example, this company has participated in Budapest water supply privatization, as one of the key partners (Hall, 1998). This, and even wider point of view, that includes all public companies, has been proved in certain empirical researches (Boardman & Vining, 1989). Telenor, a global telecommunication company, present in many different countries, is one of the examples of extremely successful company, despite it is 54% owned by Norwegian government.

Holding companies can be formed using two diametrically opposite approaches. The first one, top-down approach, implies formation of holding as institutional form before making any changes in future holding members. The main advantage of this approach is that it is creating legal framework for holding finance management at the very beginning of the process, and finance management is often cited as an essence of a holding company (Vasiljević, 2009). However, this approach creates numerous difficulties in everyday managing of the holding, because there is no enough accordance among member companies. Therefore, the rest of the potential benefits of the holding company, such as flexibility, organizational learning, efficient resource usage and synergy, may remain unused. The second approach, called bottom-up, refers to the process in which organizational changes are implemented separately in each company that should become holding members. This approach is characterized by one disadvantage, and that is the elapsed time from managerial or political decision about forming of holding to the very formation. On the other hand, this approach enables making organizational changes in future member companies in order to align them before the merger of holding. Alignment is usually done through standardization of certain elements of an organization. In this paper we will use a concrete example to explain and describe job standardization as one of the main steps of the bottom-up approach.

In literature we can find different but quite scant definitions of standardization. Professor Henk de Vries gives us a broader definition which reveals the area for implementing standardization in organizational design, as well as in other field of business. According to him, standardization is the activity of establishing and recording a limited set of solutions to actual or potential matching problems, directed at benefits for the party or parties involved, balancing their needs and intending and expecting that these solutions will be repeatedly or continuously used, during a certain period, by a substantial number of the parties for whom they are meant (de Vries, 1999). It is obvious that this definition recognizes other aspects of standardization, ex-

cept the formal one. Considering that, standardization may be also internal or company-based, cooperation-based and consortia-based (Mijatović, Čudanov & Jaško, 2012). These forms of standardization can be found in literature as *de facto* standardization. *De facto* standardization is conducted by non-governmental parties, not by official standardization organization (de Vries, 1999). Job standardization that will be described in this paper is conducted as a first step of bottom-up approach to introducing holding in public sector in city of Belgrade.

2. METHODOLOGY

The data used in this paper were gathered by the consulting team from Faculty of Organizational Sciences during the work on project “Improving organization of public companies owned by the city of Belgrade through standardization of organizational elements and support functions to core business”. All of 28 city companies, with more than 21000 employees, were included in this project. Various quantitative analyses and qualitative research methods were used during the work on the project. The bases for quantitative analyses were reports from human resources (HR) departments. Qualitative part of the analysis was related primarily to the determination of core activities in the companies, and also to the recognition of all services provided to the citizens. Particularly significant part of qualitative analysis was comparing description of tasks performed in different positions, in purpose of creating information basis for standardization.

3. ANALYSIS AND PROBLEM IDENTIFICATION

The project should have led to the accomplishment of several goals, considering its size and comprehensiveness. At first, it should improve the management of public utilities and public companies by the city government through standardization of organizations elements. On the other hand, it should have also created a base for forming holding in the future. In purpose of that, it was necessary to carry out a detailed staff analysis, and also salary analysis. All the analyses were carried out at the level of individual companies, while the comparisons necessary for conclusions were performed at the level of whole city.

Considering the fact that almost all companies are from different industries, a large number of different positions was quite expected. But, research that had been conducted earlier has shown that there are a lot of employees with similar or same jobs but with differently named positions (Jaško, Krivokapić & Čudanov, 2010). At the time when the project began, the companies owned by the city of Belgrade had 21023 employees in total, who were engaged at 3480 different positions. When positions were sorted by the number of hired employees, the following data was derived. About 6550 employees were hired at the top 25 positions, while more than 50% of all employees were engaged at the top 100 positions. On the other side of the list, there was an even more dramatic situation. There were 2680 position with 3 or less employees engaged, while only one employee was engaged at 1936 different positions, at the bottom of the list. Salary analysis helped in making the conclusions at the level of the whole city. There were a lot of positions with similar names, which were at approximately the same earning level. Therefore, it was concluded that, despite various specificities of different companies, there are too many different positions, so job standardization among mentioned companies is justified and necessary.

4. SOLUTIONS

Project team approached to the solution design after the main problems had been identified. After extensive analysis that was already mentioned, it was determined which positions can be standardized. It was also found that many positions that deal with the same jobs have different names, as shown in Table 1, in order to distinguish them in salaries, because there are no other organizational mechanisms for achieving this. These principles, that are inherent to the whole wage system in public sector, is a relic from the socialism, which is characterized by those and similar principles that cause a lot of obstacles for efficient management.

Table 1: Standardized job and positions

Standardized job	Positions
Mechanic	Mechanic I
	Mechanic II
	Mechanic I/II
	KV Mechanic
	VK Mechanic
	KV Mechanic for PVP
	VK Mechanic for PVP
	Precise Mechanic

As a consequence, position of mechanic is divided into several positions, even within the same company. Project team created a standardized job, mechanic, of 8 different positions, as it is shown in Table 1. In addition, companies were provided with improved salary systems, which do not require different positions for employees with the same job in order to create differences in salary. New salary systems were also one of the outcomes of the project.

On the other hand, after analyzing organizational affiliation, descriptions of tasks and salaries, it was concluded that there are position with quite different names, but related to the similar tasks. An example of these positions is shown in Table 2.

Table 2: Standardized job and positions

Standardized job	Position
IT Support Administrator	System Administrator
	Computer Network Administrator
	Information System Officer
	System Administrator and Data Base Administrator
	Network Administrator
	Data Base Administrator
	IT Support Associate
	IT Administrator

By applying these principles, project team reduced a number of different positions to 240 standardized jobs in total, for all companies owned by the city of Belgrade. Standardized jobs were basis for the next step of bottom-up approach, linking standardized jobs with specific activities or services that are performed in companies.

At the highest level, activities are grouped into 11 categories, using modification of Porter's Value Chain. A number of interviews with managers of the companies are conducted in purpose of grouping activities into these categories. The categories, called "Job type" are:

- Company's Infrastructure;
- Utilities;
- Culture and Tourism;
- Special Events;
- Procurement;
- Support Activities;
- Sports and Recreation;
- Technological Development;
- Inbound Logistics;
- Human Resource Management;
- Services on the open market.

However, it was necessary to divide these categories into more detailed subcategories, for the purpose of making conclusions and determining directions for development of future holding company. Two-level system for classifying activities within categories was established, called "The Catalogue of Jobs", which is shown in Table 3.

Table 3: The catalogue of jobs

Job type	Job Level I	Job Level II
Inbound Logistics	Maintenance of motor vehicles	Administrative tasks of motor vehicles maintenance
		Maintenance of motor vehicles and machinery
		Regular maintenance and repair of motor vehicles — C, D and E categories
		Technical inspection of motor vehicles
	Maintenance of equipment	Maintenance of equipment
		Maintenance of broadcasting equipment

The next step of the approach will also highlight the importance of standardized jobs. Based on the previous stage, and with the help of the previously defined standardized jobs, it was possible to determine exactly how many employees are engaged on certain jobs, at the level of the whole city. That is extremely significant information for further steps of bottom-up approach. The number of employees on the jobs defined in previous table in each company where it is performed is shown in Table 4, together with total sum on city level.

Table 4: The catalogue of jobs and number of employees

Maintenance of motor vehicles	2241
Administrative tasks of motor vehicles maintenance	67
Company 1	7
Company 2	60
Maintenance of motor vehicles and machinery	399
Company 1	117
Company 2	49
Company 3	174
Company 4	2
.....	...

After all these analyzes had been carried out, the project team had enough information for deriving recommendations which jobs should be performed within the future city holding company, and which of them should be outsourced. Also, conclusions are made about which jobs, considering their nature and number of employees, should be merged and performed at the level of holding company, instead of each network member individually. The rest of the jobs should be, as before, performed in every company separately. Number of employees engaged in certain jobs, which had been obtained from standardized jobs, was the key information for making these conclusions and recommendations.

On the other hand, job standardization also led to the improvements in salary system at the level of the whole city. Namely, after the completion of the project, all employees in the public utilities and public companies in Belgrade who are engaged in the same jobs, regardless of previous positions or job titles, now have the same job value, expressed in the number of points which is called job coefficient. Salary is determined by multiplying the number of points for position and point value. Successful companies will have a higher value of a point, expressed in money, and the workers engaged at the same positions in different, less successful companies, would have a different salary, although they will have the same number of points.

5 CONCLUSION

This paper presents the importance of job standardization as a part of bottom up approach to introducing holding model to public sector, using the case of public enterprises of Belgrade. We identified job standardization as the first step of this approach and the basis for all other phases. Also, job standardization offers possibility for making improvements in public utilities and public companies before they form a holding company, as shown on the example of improved salary system in all public enterprises in the city. This is one of the main advantages of bottom-up approach

On the other hand, job standardization may lead to the certain benefits after the formation of the holding company. First of all, when combined with appropriate performance indicators, it enables more ac-

curate determination of surpluses or deficits workers by defined jobs. It also contributes to the flexibility and manageability of the holding company, through the possibility of allocating employees to the same positions in different companies, in accordance with the existing workload.

Given that the process of formation city holding in Belgrade is not over yet, focus of our future research will be on next phases of bottom-up approach, and how appropriate job standardization affects these future steps. Besides that, we tend to determine the benefits that job standardization brought, in terms of financial savings and resource allocation, when the process of public holding implementation in this public sector is completed and public companies start operating within new organizational model.

6 BIBLIOGRAPHY

1. Boardman, A. & Vining, A. (1989). Ownership and performance in competitive environment: a comparison of the performance of private, mixed and state-owned enterprises. *Journal of Law & Economics*, Vol. 32, No. 1, (pp. 1–33)
2. De Vries, H. (1999). *Standardization — a Business Approach to the Role of National Standardization Organizations*. Kluwer Academic Publishing
3. Dulanović, Ž. & Jaško, O. (2009). *Osnovi organizacije poslovnih sistema*. Belgrade, Serbia: Faculty of Organizational Sciences.
4. Garrone, P., Grilli, L. & Rousseau, X. (2010). *Management Discretion and Political Interference in Municipal Enterprises — Evidence from Italian Utilities*. doi:10.1080/03003930.2012.726198.
5. Hall, D. (1998). *Public Enterprise in Europe*. United Kingdom. London: University of Greenwich Institute for Public Policy Research (IPPR).
6. Jaško, O., Krivokapić, J., Čudanov, M. (2010). *Standards of job classification as organization design tool based on Mintzberg's and Porter's theoretical assumptions*. Proceedings of 7th Conference Standardization, prototypes and quality: a means of Balkan countries' collaboration, Zlatibor, Serbia, 8-9.June, 2010, CD edition
7. Jaško, O., Jaško, A. & Čudanov, M. (2010). Impact of Management Upon Organizational Network Effectiveness. *Management*, Vol.16, No.56, (pp. 5-13)
8. Komazec, S., Todorović, I. & Krivokapić, J. (2012). *Extending Holding as Institutional Model to Public Sector*. Proceedings of the 13th International Symposium Symorg 2012: Innovative Management & Business Performance, Zlatibor, Serbia, June 5-9, 2012., ISBN: 978-86-7680-254-8 (pp. 1447-1454)
9. Mijatović I., Čudanov, M. & Jaško, O. (2012). *Development of co-operation based company standards — Case of innovative practice in public service companies*, Proceedings of the 13th International Symposium Symorg 2012: Innovative Management & Business Performance, Zlatibor, Serbia, June 5-9, 2012., ISBN: 978-86-7680-254-8 (pp. 1641-1647)
10. Todorović, I., Komazec, S. & Jevtić, M. (2012). *Benefits of Introducing Holding Institutional Model to Public Sector in the City of Belgrade*. Proceedings of the 13th International Symposium Symorg 2012: Innovative Management & Business Performance, Zlatibor, Serbia, June 5-9, 2012., ISBN: 978-86-7680-254-8, (pp. 1455-1461)
11. Todorović, I., Komazec, S., Čudanov, M. (2012). *Institutional Model Alternatives for Public Sector Organization: Analysis of Holding Approach — Advantages and Issues*. Proceedings of the 1st Internet & Business Conference IBC, Rovinj, Croatia, June 27-28, 2012., ISSN 1848-5278, (pp. 96-101)
12. Vasiljević, M. (2009). *Kompanijsko pravo — Pravo privrednih društava*. Belgrade, Serbia: University of Belgrade, Faculty of Law.

FINANCING THE RESULTS MANAGEMENT ORGANIZATION

Z. A. Lukyanova, S. G. Romin

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In the report issues of optimization of stocks and expenses on the example of one of the largest producers in the market of heavy mechanical engineering of Ltd. "Jungheinrich forklifts material handling equipment." are considered. One of the methods for managing the financial results of the organization is the method of production management through the implementation of requirements for materials (MRP — Manufacturing resources Planning) — set of models and methods that enable organizations to manage their production better. This paper provides assessment of operational management of organization stocks and adequate justification for the operational management practices is made.

Keywords: business management, operational management of purchases and stocks, control system, methodical approach to operational management of the organization.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

З. А. Лукьянова, С. Г. Ромин

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе рассмотрены вопросы оптимизации запасов и затрат на примере одного из крупнейших производителей на рынке тяжёлого машиностроения предприятия ООО «Юнгхайнрих подъёмно-погрузочная техника». Одним из методов управления финансовыми результатами организации является метод управления производством через реализацию потребностей в материалах (MRP — Manufacturing resources Planning) — совокупность моделей и методик, которые позволяют организациям лучше управлять своим производством. В работе приведена оценка оперативного управления запасами организации, выполнено обоснование адекватных оперативных методик управления.

Ключевые слова: управление предприятием, оперативное управление закупками и запасами, система управления, методический подход к оперативному управлению организацией.

Процессы, происходящие в среде машиностроительного сектора, делают необходимым, поисковых методик оперативного управления производственным процессом, гарантирующих стабильный экономический рост на предприятии. Чем больше проявляется воздействие внешних экономических факторов, тем большую значимость приобретает анализ внутренних производственных процессов, осуществляющихся в работе организации.

С одной стороны, теория оперативного управления производством возникает как реакция на общемировые процессы развития машиностроения. С противоположной стороны, отсутствуют необходимые требованиям рынка методики, способные оказывать огромное влияние на удовлетворение интересов игроков рынка, представленные в виде заказов на продукцию, соответствующих минимальному периоду извлечения оборотных средств, как со стороны продавца, так и со стороны покупателя, что, в конечном счете, препятствует правильному развитию производства.

В процессе производственной деятельности предприятие несёт денежные затраты. Характер денежных затрат зависит от ряда внешних и внутренних условий: правовой формы хозяйствования, рода деятельности, места, занимаемого организацией на рынке представляемых ею продуктов, инвестиционной, и учётной политики, а также установленными законодательными правилами ведения бизнеса организациями в налоговой, кредитной, страховой и фондовой сферах.

Согласно общим экономическим принципам, все расходы организации можно представить в виде трёх групп: расходы, связанные с получением прибыли, расходы, связанные с покрытием издержек, прочие расходы.

Для улучшения финансовых результатов нас интересуют расходы, связанные с получением прибыли. Такие расходы включают издержки на поддержание производственного процесса, затраты на реализацию, затраты на оказание услуг.

Одним из методов управления финансовыми результатами организации является метод управления производством через реализацию потребностей в материалах (MRP — Manufacturing-resourcesPlanning) — это целый набор моделей и методик, которые позволяют организациям лучше управлять своим производством.

Рассмотрим особенности управления запасами, а также затратами и закупками на примере машиностроительного предприятия ООО «Юнгхайнрих подъёмно-погрузочная техника».

Основные виды деятельности общества:

- проектирование и производство подъёмно — транспортного оборудования и запасных частей к нему;
- проектирование и производство машиностроительной продукции;
- проектирование, изготовление (строительство), ремонт (реконструкция), монтаж (пусконаладка) подъёмных сооружений, обследование, диагностика подкрановых путей и др.

Проведём анализ оборотных средств ОАО «Юнгхайнрих ППТ».

Определим удельный вес оборотных активов в общей сумме активов предприятия, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Анализ оборотного капитала ООО «Юнгхайнрих ППТ»

Актив	на начало	на конец	Удельный вес в активах баланса, %	
			на начало	на конец
Запасы	232815	354611	52,6	67,3
Дебиторская задолженность	99610	89188	22,5	16,9
Денежные средства	6079	33270	1,4	6,3
Прочие оборотные активы	51718	142	12	0,02
Итого	390222	477211	88,2	90,5

Таким образом, доля оборотного капитала в общем размере активов составляет 88,2% на начало года и 90,5% на конец года. Рост суммы оборотного капитала свидетельствует о расширении бизнеса в машиностроительном секторе.

Проведём анализ оборотных средств на основе аналитического баланса, с помощью которого мы можем видеть уровень запасов. Поскольку в рамках предприятия запасы являются особым показателем, следует разработать методику оперативного управления ими в рамках предприятия на основании исследования различных моделей управления. Результаты отражены в таблице 2.

Таблица 2

Анализ структуры и динамики оборотного капитала ООО «Юнгхайнрих ППТ»

Актив	на начало	на конец	Уд. вес в оборотном капитале		Абс. изменение	Темп роста	Темп прироста
			на нач.	на кон.			
Запасы	232815	354611	59,7	74,3	121796	152,3	52,3
Дебиторская задолженность	9610	89188	25,5	18,7	10422	89,5	-10,5
Денежные средства	6079	33270	1,8	7	27191	547,3	447,3
Прочие оборотные активы	51718	142	13,3	3,0	-51576	0,3	-99,7
Итого	390222	477211	100	100	86989	122,3	22,3

Система MRP включает в себя следующее: удовлетворение потребности в материалах, и комплектующих для организации производства и доставки потребителю; поддержание низких уровней запасов материалов, продукции; планирование производства, графиков доставки, закупочных мероприятий; обеспечение потока материальных ресурсов и запасов продукции за время, используемое для производства продукции.

Сумма оборотного капитала увеличилась на 86989 тыс. руб. или на 22,3%. Анализируя динамику оборотных активов в разрезе отдельных статей, представленных на рисунке 1 можно отметить, что сумма запасов увеличилась за год на 121796 тыс. руб. или 52,3%, сумма дебиторской задолженности снизилась на 10422 тыс. руб. или 10,5%, сумма денежных средств выросла на 27191 тыс. руб. (+447,3%), прочие оборотные активы снизились на 51576 тыс. руб. или 99,7%.

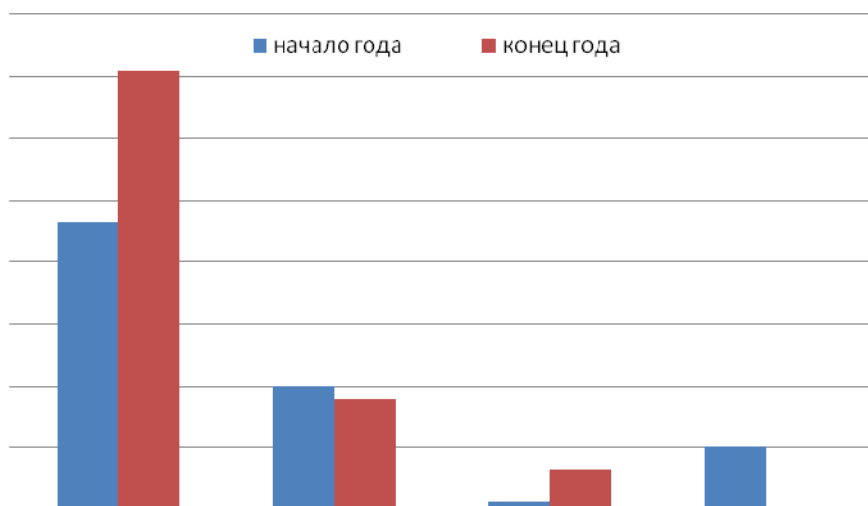


Рис. 1. Динамика оборотных активов ООО «Юнгхайнрих ППТ»

Наибольшую долю в структуре оборотного капитала занимают запасы — их доля на начало исследуемого периода составила 59,7%, а на конец года увеличилась до 74,3%. Значительный удельный вес занимает также дебиторская задолженность — ее доля составила на начало года 25,5%, а в конце года снизилась до 18,7%. Результаты представлены на рисунке 2.

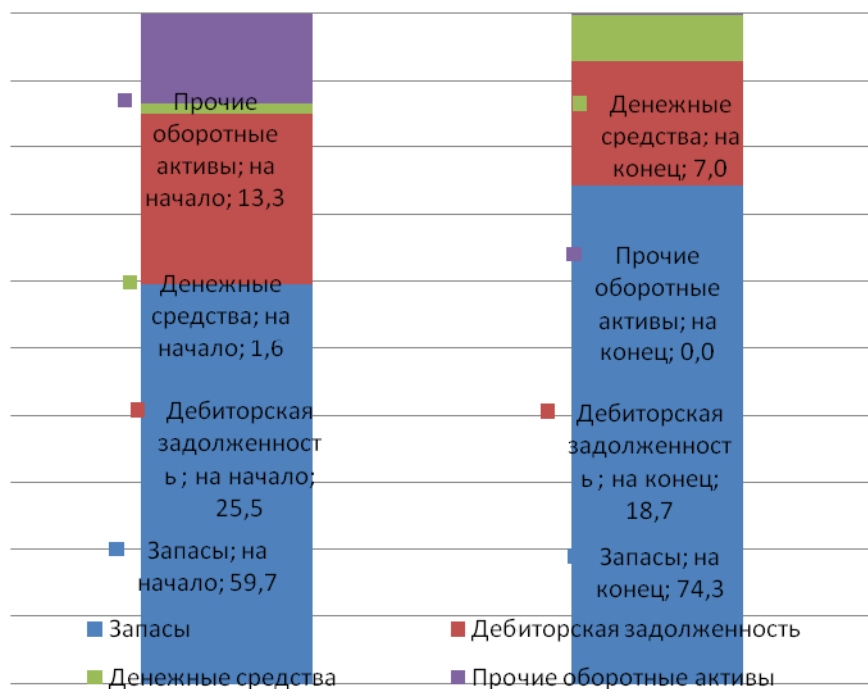


Рис. 2. Структура оборотных активов ООО «Юнгхайнрих ППТ»

Таким образом, анализ динамики и структуры оборотного капитала показал увеличение доли оборотного капитала в сумме активов.

Прежде всего рассмотрим структуру и состав системы оперативного управления запасами предприятия.

Запасы нужны для того, чтобы ослабить прямые зависимости между поставщиком, производителем и покупателем. Наличие запасов дает возможность обеспечить производство материалом, поставляемым партиями в нужном количестве, а также производить переработку сырья в товарную продукцию оптимальными партиями.

Наличие этих запасов компенсирует разницу между фактическим спросом и планируемым. Критерием оптимизации запасов являются издержки: по закупкам, по содержанию запасов, в результате отсутствия продукции и т. д.

К издержкам по запасам относятся:

- издержки по формированию заказа;
- издержки по заключению договора о поставках с поставщиками;
- издержки на транспорт, если стоимость транспортировки не входит в стоимость товара;
- издержки по хранению заказа.

Некоторые из них фиксируются в заказе и не зависят от его объема, другие, например, транспортные и издержки по хранению, находятся в прямой зависимости от объема заказа.

Издержки по содержанию запаса определяются затратами на хранение продукции в течение определенного времени и зависят от объема продукции на складе. К ним относятся складские издержки, а также затраты на содержание склада. Запасы облагаются налогами по объему на день оценки. Этот показатель не всегда отражает действительное содержание запасов.

Существует несколько различных методик по управлению запасами. Наиболее эффективной является, на наш взгляд, методика, основанная на постоянном поддержании минимального запаса, называемая также **системой с зафиксированными запасами**, которая проста и является классической для многих машиностроительных предприятий. В этой системе объем заказа является постоянным, и повторный заказ подается при уменьшении личных запасов до минимального уровня — точки заказа.

Эта система основана на определении объема партии, оптимизирующей общие издержки оперативного управления запасами. Последние состоят из издержек осуществления заказа и издержек хранения запасов.

Издержки осуществления заказа — это расходы, связанные с реализацией заказа и зависящие от объема заказа. В машиностроении эти издержки относят на производственные операции.

Если C_0 — издержки выполнения заказа, а q — объем требуемой партии, то издержки выполнения заказа на единицу товара составят C_0/q .

Для определения затрат выполнения заказа издержки выполнения заказа, приходящиеся на единицу товара, необходимо умножить на объем товара S , проданного за год (формула 1.1):

$$\frac{C_0 * S}{q}. \quad (1.1)$$

Годовые издержки выполнения заказа уменьшаются при увеличении объема партии, так же изменяются издержки выполнения заказа, приходящиеся на единицу продукции.

Издержки складирования запасов включают в себя расходы, связанные с физическим хранением товаров на складе, и возможные проценты на капитал, потраченный на запасы. Эти издержки выражаются в процентах от закупочной цены за определенное время (например, 15-20% в год). Годовые издержки хранения товара измеряются по формуле 1.2:

$$C_u * i * q, \quad (1.2)$$

где C_u — закупочная цена единицы товара;

i — издержки складирования (хранения), выраженные как доля от этой цены.

Издержки хранения определяются средним объемом запасов на предприятии. При определенной периодичности сбыта годовые издержки хранения запасов составляют:

$$\frac{C_u * i * q}{2} \quad (1.3)$$

Издержки хранения запасов возрастают линейно при увеличении размера заказа. Общие годовые издержки формирования заказов — это сумма годовых издержек выполнения заказов (формула 1.4) и годовых издержек хранения запасов:

$$C = \frac{C_0 * S}{q} + \frac{C_u * i * q}{2} \quad (1.4)$$

Пример.

Определим годовые издержки управления запасами, используя данные таблицы 3.

Таблица 3

Издержки выполнения заказов и хранения запасов по годам

Показатели	2010 г.	2011 г.
C_0 -издержки, руб.	232815	354611
S , количество шт.	3	5
C_u , издержки на единицу продукции, руб.	70594	63886
q , объём партии, шт.	2	4
i , издержки хранения, раз	0,2	0,23

$$C_{2010} = 356\,281 \text{ руб.}$$

$$C_{2011} = 477\,706,6 \text{ руб.}$$

Из таблицы 3 можно видеть, что общие годовые издержки управления в 2011 г. не сократились в основном за счёт увеличения годовых издержек выполнения заказов, так как произошло увеличение годовых издержек хранения запасов на 52%, которые повлияли на общую картину управления запасами.

1. Если издержки управления запасами велики и их можно посчитать, то целесообразно применять метод с зафиксированным размером заказа.

2. Если издержки управления запасами не велики, то более подходящей оказывается метод с постоянным объёмом запасов.

3. При заказе товаров поставщик ограничивает минимальный размер партии. В данном случае желательно использовать метод с фиксированным объёмом заказа, поскольку легче один раз скорректировать зафиксированный объём партии, чем непрерывно регулировать его непостоянный заказ.

4. В случаях, если имеются ограничения, связанные с грузоподъёмностью транспортных средств, то лучшей является система с постоянным объёмом запасов на предприятии.

5. Система с постоянным и переменным объёмом одновременно, часто выбираются тогда, когда необходимо быстро реагировать на изменения на рынке сбыта продукции.

В рамках алгоритма управления запасами используется набор методов, различные модели, а также выделяются наиболее важные моменты управления. Многообразие элементов методики предполагает их упорядочивание и систематизацию, то есть, возникает задача создания системы оперативного управления запасами, представляющей собой часть системы оперативного управления текущими активами организации. Для этого мы приведём следующий принцип оперативного управления запасами, включающий в себя все перечисленные элементы, и представляющий собой систему управления, представленные на рисунке 3.



Рис. 3. Алгоритм оперативного управления запасами

В данной схеме реализован алгоритм последовательного управления запасами, а также обратная связь. Таким образом, в результате проведённого анализа различных типов оперативного управления запасами мы предлагаем использовать схему оперативного управления в качестве подсистемы оперативного управления производством.

Методика MRP управления запасами представляет собой анализ динамики и структуры оборотного капитала, а также анализ корректного использования, объёмов планирования и расходования запасов.

Методика представляет собой набор схем и инструкций, взаимосвязанных между собой, для полной оценки складских запасов, оптимизации товарных потоков, затрат на хранение и использование запасов, а также минимизации потерь в процессе хранения.

Вообще система MRP — это набор приведённых на практике разумных принципов, моделей и процедур управления и контроля, направленных на повышение финансовых результатов организации.

Так как эта модель обеспечивает управление и контроль за всеми материальными, информационными и денежными потоками как внутри самого предприятия, так и в цепи Поставщики сырья — Производители продукции — Покупатели продукции, мы можем сделать предположение о том, что её необходимо апробировать на ООО «Юнгхайнрих ППТ». Исходя из проведённых исследований, наибольшую долю в структуре оборотного капитала занимают запасы, а следовательно и затраты, с помощью системы MRP мы можем более эффективно использовать оборотный капитал предприятия, качественно планируя необходимое количество запасов, затрат и вместе с тем посредством жёсткого контроля, наладить производственный процесс. Процесс планирования по системе MRP представлен на рисунке 4.

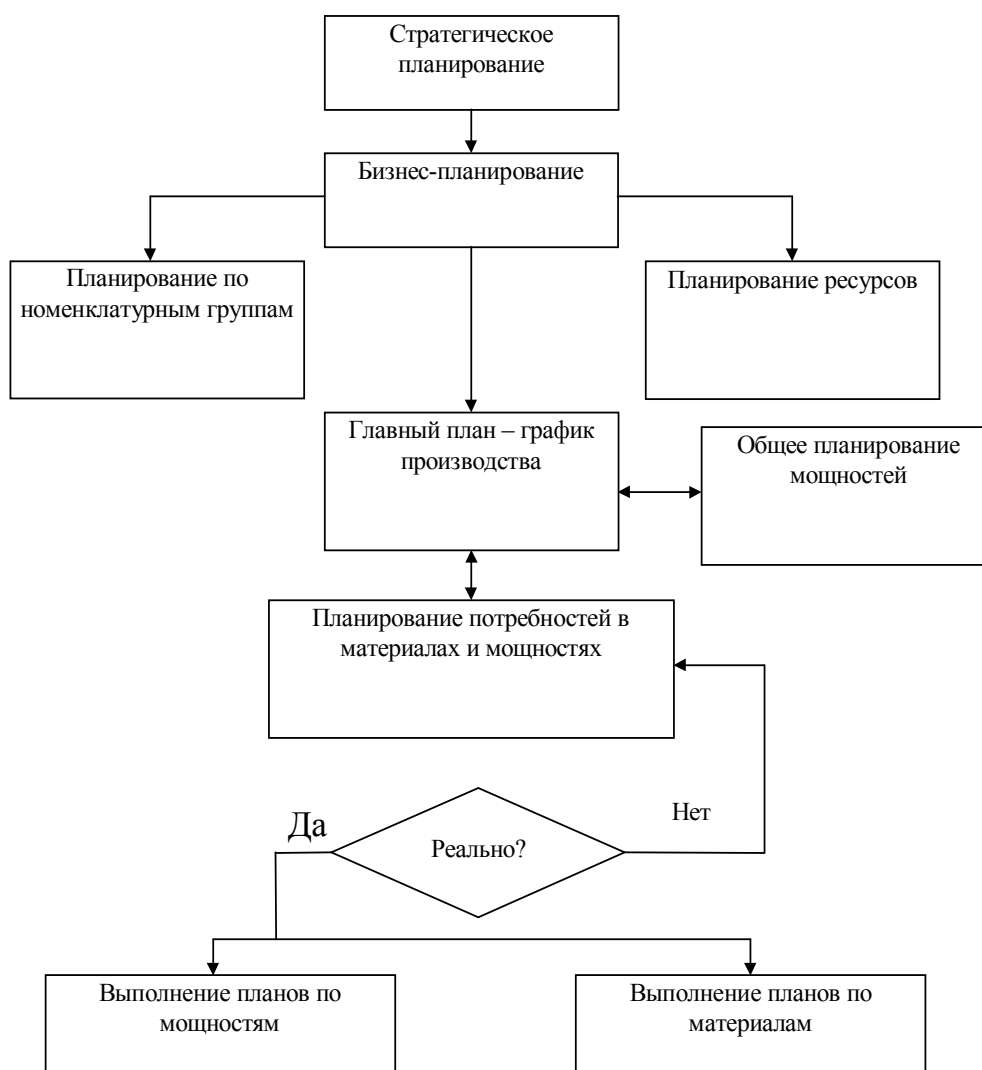


Рис. 4. Процесс планирования потребности в материалах и мощностях по системе MRP

Система MRP постепенно превратилась в инструмент планирования в реальном времени. Кроме того, эти планы связаны между собой таким образом, что планы нижнего уровня (участников производственного цикла, исполнителей заказа) оказывают влияние на планы верхнего уровня (руководства) и наоборот, с помощью обратной и прямой связей между ними. Если результаты плана невыполнимы, то этот план или планы верхнего уровня должны быть переработаны, с учетом поправок принятых на нижнем уровне. Исходя из этого, мы считаем, что можно проводить координацию спроса и предложения продукции на определённом уровне планирования и ресурсов на верхних уровнях планирования.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Бланк Р. Инвестиционный менеджмент. — М., 2010.
2. Гончаров В. В. Важнейшие понятия и концепции в современном управлении. — М.: 2011. — 176 с.
3. Ковалев А. Оценка стоимости активной части основных фондов. — М.: Финстатинформ, 2012.
4. Международные стандарты управления как инструмент контроля за инвестициями. С. Андреев, В. Дьячков, Л. Мазур, В. Мячин. <http://www.pcweek.ru/N36/CP1251/Management/chapt1.htm>.
5. Важнов, Е. Монахова. Модели систем управления бизнесом — куда и кого они ведут? — М.: 2011, — 176 с А. <http://www.pcweek.ru/N13/CP1251/Management/chapt1.htm>.
6. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. — М.: Дело, 2010
7. Экономика организаций. Под ред. Худокормова А.Г. — М.: ИНФРА-М, 2011.

MARKETING LOGISTICS: METHODOLOGICAL ASPECT OF COMMUNICATION FLOWS FORMING

K. A. Likhanov

Novosibkhleb, Novosibirsk, Russia

Active introduction of marketing and logistic approaches to the process of a company management contributes to strengthening of competitive positions of a business entity on a consumers market. In recent years, the management of flow processes in economics is becoming prerogative of the marketing logistics. Moreover, integration of the marketing and logistic toolsets has proved its effectiveness for the majority of the consumers market actors. Methodological aspects of the management of communication flows of commercial enterprises are studied in the paper. It is demonstrated, that harmonization of interests of market actors is crucial factor for flow processes forming in economics. It is also argued, that, in modern conditions, information is a basic element in forming marketing and logistic systems.

Keywords: logistics, logistic information system, marketing, glow processes

МАРКЕТИНГОВАЯ ЛОГИСТИКА: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ ПОТОКОВ

К. А. Лиханов

Новосибхлеб, Новосибирск, Россия

Активное внедрение маркетинговых и логистических подходов в процесс управления фирмой способствует укреплению конкурентных позиций субъекта предпринимательства на потребительском рынке. В последние годы управление потоковыми процессами в экономике становится прерогативой маркетинговой логистики. Более того, интеграция маркетингового и логистического инструментария доказала свою эффективность для подавляющего большинства субъектов потребительского рынка. В докладе рассмотрены методические аспекты управления коммуникационными потоками коммерческих организаций. Показано, что гармонизация интересов участников рыночных отношений является основополагающим фактором формирования потоковых процессов в экономике, а так же аргументирована позиция, что в современных условиях информация является базовым элементом при формировании маркетинговых и логистических систем.

Key words: логистика, логистическая информационная система, маркетинг, потоковые процессы.

Важность маркетингового и логистического подходов к управлению экономическими процессами в настоящее время объективно возрастает. Это объясняется рядом причин: ростом валового внутреннего продукта; интенсивным развитием отдельных отраслей экономики и концентрацией в них все большего числа субъектов бизнеса и занятого в этой сфере трудоспособного населения; нацеленностью деятельности многих компаний на конечного потребителя; внедрением теории всеобщего управления качеством в экономике.

В зарубежной экономической литературе широко используется термин «логистика сервисного отклика» (service response logistics, SRL), который определяется как процесс интеграции логистических операций, необходимых для оказания услуг наиболее эффективным способом с точки зрения снижения затрат и повышения степени удовлетворения запросов потребителей [1].

Как и материальные потоки, информационные и финансовые потоки распространяются в конкретной логистической среде. В ней существуют определенные звенья логистической системы, логистические каналы передачи информации и т.д. Логистические звенья, сети должны быть сформиро-

ваны таким образом, чтобы они могли с максимальной результативностью удовлетворять нужды и запросы потребителей к уровню своего обслуживания.

Специфика сферы услуг оказывает серьезное влияние на организацию маркетингового и логистического процессов. При этом необходимо учитывать, что качество услуг в значительной степени зависит от информированности потребителя услуг о производителях товаров и услуг, о потребительских свойствах самого продукта, о правах, обязанностях и юридической ответственности сторон (продавца и покупателя) и т.д.

Многие российские фирмы столкнулись с серьезным кризисом доверия со стороны зарубежных партнеров. При этом страдают даже те российские компании, которые могут эффективно работать. Большие финансовые и криминальные риски мешают объективно оценить отечественную компанию как возможного контрагента или объект вложения инвестиций. В этих условиях система качества, построенная в соответствии с ISO 9000 и сертифицированная признанным в мире сертификационным обществом, заслуживает особого внимания. По нашему мнению, наличие такой системы свидетельствует о способности руководства управлять компанией, и говорит о ее стратегических перспективах [2].

В процессах управления и координации материальных, транспортных, финансовых потоков и потоков услуг приоритетное значение приобретает информация, циркулирующая в маркетинговых и логистических системах.

Совокупность циркулирующей экономической системе информации называется логистическим информационным потоком. Информационный поток может быть определен как совокупность информационных сообщений, которые могут передаваться на бумажных и электронных носителях в виде набора сведений, которые, в свою очередь, представляют собой элементы познания окружающего мира, общества, вселенной. При этом следует иметь в виду, что логистика рассматривает информационные потоки, циркулирующие только между хозяйствующими субъектами и людьми, а не вообще между источниками информации [3].

Информационные потоки классифицируются по следующим признакам:

- 1) по отношению к логистическим операциям и функциям;
- 2) по отношению к логистической системе;
- 3) по виду носителей информации;
- 4) по формам представления;
- 5) по времени возникновения и периодичности использования;
- 6) по назначению;
- 7) по степени открытости и применению;
- 8) по способам передачи-приема;
- 9) по качеству и количеству [3].

Из перечисленных признаков является целесообразным для более полного уяснения прокомментировать лишь некоторые из них. Так, в предпринимательской деятельности по проведению маркетинговых исследований могут быть использованы как первичные, так и вторичные информационные данные.

Вторичные источники информации делятся на внутренние и внешние.

К внутренним источникам относятся сведения по отраслевому рынку (емкость, конъюнктура и т.п.); по маркетинговой деятельности, по конкуренции; издержкам и прибылям; о сбыте произведенного продукта; о демографических и экономических тенденциях; в области правового регулирования и другая информация по финансовой и маркетинговой среде.

К внешним источникам информации относятся: официально опубликованные отчеты организаций по финансовой устойчивости и платежеспособности; по ценам (прайс-листы); издания научной и учебной литературы по отраслевым рынкам; периодические издания газет и журналов, а также официальные статистические материалы о социально-демографическом состоянии населения; экономических, культурных и иных аспектах; рекламные материалы и т. п. Основным преимуществом вторичных источников информации является экономия денег и времени, при наличии которых нет необходимости проводить анкетирование населения, нанимать интервьюеров, проводить опросы граждан и т. п. Однако следует отметить, что при пользовании вторичными источниками информации исследователи должны быть компетентными, хорошо знающими специалистами в данной области, так как использование устаревших и недостоверных сведений может привести к серьезным ошибкам при их реализации. Поэтому если у исследователя есть сомнения в свежести или достоверности информации, целесообразно обращаться к первоисточнику [4].

Тенденции в развитии компьютерной техники и компьютерных сетей, повышение скоростей передачи информации, использование специализированных терминальных устройств в сочетании с матричными, лазерными принтерами, сканерами и другой современной «периферией» неизбежно требуют повышения качества передаваемых сообщений.

Качество информации может рассматриваться с двух точек зрения: информативности (полезности) и достоверности (соответствия принимаемых сообщений передаваемым). Полезность информации оценить практически невозможно. Например, если сообщения по математической логике, или логистике, для непрофессионала будут представлять собой в большинстве случаев качественную (полезную) информацию, то для профессионала в данной области — некачественную (бесполезную). Или другой пример. Иногда сведения определенного характера долгие годы хранятся в архивах, как бы не представляя никакой исторической или технической ценности. И вдруг в определенной ситуации (смена режима государственного строя, взгляды на приоритет военной области — (авиация, ракеты подводные лодки, спутники и т.п.) ценность архивных документов (сведений) резко возрастает.

Достоверность принимаемых сообщений в теории информации характеризуются энтропией. Энтропия всех исходов дискретной случайной величины представляет отрицательную сумму произведений вероятностей различных значений случайной величины на логарифмы (при основании два) этих вероятностей.

Если исход испытания случайной величины достоверен, то энтропия равна нулю, если исходы конечны и равновероятны, то энтропия максимальна.

Многозвенность маркетинговой и логистической систем предопределяет возможность отказов или сбоев в работе, что вносит неопределенность в функционирование логистической системы. Количественно эта неопределенность выражается в теории вероятностей так называемой начальной энтропией.

Это предопределяет высокий уровень потенциального риска для всей системы. Этот риск может быть существенно снижен за счет целенаправленного воздействия на проводимые операции в системах путем компетентного управления, осуществляемого высококвалифицированным персоналом организации. При этом для компетентного управления данным процессом необходим определенный объем информации, отвечающий определенным условиям.

Процесс внедрения маркетинговых и логистических принципов управления не влечет за собой никаких нововведений, и не противоречит внутренней экономической политике фирмы, а лишь дополняет их, выводя ее на более высокий уровень, обеспечивающий улучшение финансовых дел и микроклимат в коллективе.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Гвозденко А.А. Логистика в туризме: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.
2. Нюренбергер Л. Б., Егорова Н. Н. Организационные и социально-экономические аспекты функционирования туристской отрасли. — Кемерово: КузГТУ, 2009.
3. Ветитнев А.М. Интернет-маркетинг санаторно-курортных услуг: учеб.-метод. пособие / А.М. Ветитнев, Я.А. Ашкинадзе. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 160 с.

IMPACT OF RISK ON ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE SMALL INNOVATION BUSINESS

N. V. Maslova

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The priority of the state policy in the field of Russian science and technology development is to build an economy based on the generation, dissemination and use of knowledge, the development of the sixth technological way and output in 2020 to the international level of research and development. It is not possible without adequate formation of the national innovation system (NIS).

To provide a sustainable competitive advantages in the global market are only capable of innovation active enterprises. It should be understood that the development of innovation and revitalization of small innovative enterprises are closely linked.

Currently, small innovation business in Russia is poorly integrated into the value chain, which significantly limits the flow of innovative solutions in the enterprise sector. One of the main tasks of the government is to intensify innovation business by bridging the gaps existing economic system and create a favorable business climate. For Russia at the present time, according to the author, the main component of the business climate is a risk. High risks in the economy hinder the growth of entrepreneurial activity and significantly inhibit the development as a whole.

Key words: innovation activity, small innovation business, NIS, entrepreneurial activity, business climate, risk

ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ В СФЕРЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

Н. В. Маслова

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

Приоритетным направлением государственной политики России в области развития науки и технологий является построение экономики, базирующейся на генерации, распространении и использовании знаний, освоение шестого технологического уклада и выход к 2020 году на мировой уровень исследований и разработок, что невозможно без формирования адекватной национальной инновационной системы (НИС). Обеспечить устойчивые конкурентные преимущества в условиях глобального рынка способны только инновационно активные предприятия. Необходимо понимать, что развитие инновационной деятельности и активизация малого инновационного предпринимательства тесно взаимосвязаны. В настоящее время малый инновационный бизнес в России крайне слабо интегрирован в цепочки создания ценности, что существенно ограничивает приток инновационных решений в предпринимательский сектор. Одной из главных задач правительства является активизация инновационного бизнеса путем преодоления недостатков сложившейся экономической системы и формирования благоприятного предпринимательского климата. Для России в настоящее время, по мнению автора, основным компонентом предпринимательского климата является риск. Высокие риски в экономике препятствуют росту предпринимательской активности и существенно тормозят развитие в целом.

Ключевые слова: инновационная активность, малый инновационный бизнес, предпринимательская активность, предпринимательский климат, риск

В настоящее время перед российским государством стоит серьезная задача — выбор нового пути развития, который способен обеспечить поступательное развитие экономики страны и устойчивые конкурентные преимущества в условиях глобального рынка. Видные представители научного и

политического сообщества связывают судьбу России с вступлением на, так называемый, инновационный путь, преодолением технологического отставания и к 2020 году выходом на мировой уровень исследований и разработок. Принятие подобного решения напрямую связано с необходимостью проведения системных изменений и структурных преобразований в экономике [1].

Освоение техники современного пятого, а в последствии и шестого технологических укладов способно обеспечить реализацию «новой индустриализации» в России, возрождение отечественной промышленности тесно связано с модернизацией и переходом к инновационной модели экономического развития. Несмотря на существующую потребность в реализации инноваций, которая продиктована ростом конкуренции в условиях глобализации, мы можем наблюдать крайне слабую реакцию промышленности на инновации, что обусловлено, главным образом, объективными причинами, немаловажную роль, по нашему мнению, играют высокие риски в экономике. В сложившихся условиях достижение поставленных целей невозможно без проведения активной государственной политики, в том числе в области формирования благоприятного предпринимательского климата и разработки мер, стимулирующих использование новейших технологий.

В данной статье более подробно остановимся на изучении места и роли малого инновационного бизнеса в экономике, а также влиянии рисков на предпринимательскую активность в контексте построения экономики инновационного типа.

Построение экономики, базирующейся на генерации, распространении и использовании знаний, невозможно без формирования адекватной национальной инновационной системы (НИС). НИС является частью национальной экономической системы, которая призвана обеспечить встраивание инновационных процессов в поступательное развитие экономики и общества и фактически представляет собой ядро всего социально-экономического развития. Наибольшее распространение получило рассмотрение НИС как совокупности институтов, деятельность которых направлена на генерирование инноваций с последующим их распространением в хозяйственной среде. Структурно НИС можно представить как совокупность институтов, предприятий, организаций, участвующих в производстве, передаче и использовании знаний, в том числе и элементы экономической инфраструктуры, а также иные элементы, влияющие на инновационный процесс [2, с. 43].

Анализ зарубежного опыта функционирования НИС позволяет сделать определенные выводы о роли государства и вкладе в активизацию инновационного бизнеса, определить приоритетные направления при построении российской НИС, а именно такие как: содействие производству фундаментального знания, создание инфраструктуры и обеспечение благоприятного институционального климата для инновационной деятельности, особая роль должна отводиться разработке комплекса мер, механизмов по стимулированию и поддержке инновационно активных предприятий, в том числе и малых инновационных предприятий [2, с. 47].

Сегодня обеспечить себе устойчивые конкурентные преимущества способны лишь инновационно активные предприятия. Осуществление инновационной деятельности априори связано со значительными рисками, а в условиях российской экономики сопряжено еще и с высокими институциональными рисками, в том числе несовершенство и неустойчивость законодательства, размытость прав собственности, слабость юридической защиты; наличием множества административных барьеров; высоким уровнем коррупции; низким уровнем конкуренции и пр. Учитывая данные факторы, также проанализировав статистические данные и результаты ряда исследований, приходится признать, что в современных условиях спрос на инновации является прерогативой крупного и сверхкрупного бизнеса в России, обладающего необходимыми для осуществления инновационной деятельности ресурсами, при чем, преимущественно функционирующего в сырьевом секторе экономики и располагающего доступом к, так называемому, административному ресурсу. Компании, представители малого и среднего бизнеса, в подобных условиях не готовы осуществлять инновационную деятельность, и потому в данном сегменте мы можем наблюдать низкую инновационную активность [2, с. 42].

Однако, особенно важно понимать следующее, во-первых, повышение активности малого и среднего бизнеса способно оказать существенное влияние на рост международной конкурентоспособности страны, во-вторых, развитие инновационной деятельности находится в тесной взаимосвязи с активизацией малого инновационного предпринимательства. Данный тезис подтверждается опытом функционирования НИС зарубежных стран, а также многочисленными исследованиями.

Малый бизнес рассматривается представителями научного сообщества как наиболее заинтересованный, активный и эффективный. Малые инновационные предприятия — это предприятия с отчетливо выраженным предпринимательским «характером», а предпринимательская активность, в свою очередь, является ядром любой инновационной системы. Отмечается, что малый инновацион-

ный бизнес является одним из основных каналов трансфера научных результатов в сферу их практического применения, кроме того, такие предприятия являются более адаптивными, гибкими, а также более восприимчивыми к новым идеям, что обуславливает их повышенную инновационную активность, также малый бизнес вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды. Опыт развитых стран показывает, что на единицу затрат количество нововведений в малых компаниях, по сравнению со средними и крупными, значительно выше, опережают они и по скорости осуществления инновационного цикла, на них приходится львиная доля выдаваемых патентов и более половины валового продукта частного сектора [3, с. 46–47].

Крупные и средние предприятия, даже обладая необходимым количеством материальных и финансовых ресурсов, являются весьма консервативными и обычно ограничиваются инициацией улучшающих инноваций. Крупные инновационно-ориентированные компании могут иметь в своей структуре инновационные подразделения (научно-исследовательские лаборатории, опытные производства), являющиеся локомотивом развития, но их доля в экономике не велика.

По оценкам ученых, сложившаяся в России ситуация, когда инновационную активность проявляют, если не исключительно, то главным образом крупные компании, типична для стран догоняющего развития, а подобные инновации преимущественно осуществляются путем заимствования и адаптации передовых зарубежных технологий. В России радикальные инновации осуществляют не более 1% от промышленных предприятий, ничтожно мала (около 0,1 %) доля принципиально новой продукции в общем объеме промышленного производства страны. И действительно, в общем объеме инновационной продукции преобладают товары новые только для производящего его предприятия, а также усовершенствованная продукция, характеризующаяся низким уровнем новизны [3, с. 47–50].

Инвестиции в инновационную деятельность, как показывает опыт передовых стран, являются одним из определяющих факторов экономического роста и лежат в основе формирования экономики инновационного типа. В России проблема инвестирования, в том числе и в инновационном секторе, стоит особенно остро. Сегодня мы можем наблюдать довольно низкую инновационно-инвестиционную активность в совокупности с планомерным оттоком капитала из страны. Согласно данным Банка России за последние годы, начиная с кризиса 1998 года, накопленный отток капитала, оцениваемый как отрицательное сальдо операций с капиталом и финансовыми инструментами, составил 277 млрд долларов. В 2011 году из страны было выведено 80,5 млрд долларов, что стало максимумом за последние три года. В 2012 году отток капитала из России замедлился по сравнению с предыдущим годом и составил 56,8 млрд долларов. Последний раз чистый приток капитала в РФ наблюдался по итогам 2007 года. Сегодня ведутся активные дискуссии на предмет необходимости принятия новой методики расчета показателя, согласно модели Всемирного банка, поскольку его величина, вероятно, является чрезмерно завышенной и мало связана с инвестиционным климатом в стране. С предлагаемыми доводами довольно трудно не согласиться, однако, это не умаляет поднятой проблемы, а текущее состояние инвестиционного климата в России, по оценкам Всемирного банка, по-прежнему является не вполне удовлетворительным [4;5].

Результаты проводимых экспертами опросов в значительной мере подтверждают отсутствие заинтересованности у владельцев капитала в реализации инвестиционных проектов на территории России, что сопряжено со значительными рисками. Что касается инновационных проектов, то их реализация, как известно, сопряжена с повышенным риском, а в российских условиях, как уже было сказано, ситуация усугубляется высокими рисками в экономике. Рассмотрим данный аспект подробнее.

Для начала отметим, что, говоря об уровне риска в экономике, мы имеем ввиду риски внешние по отношению к предприятию. По существу, мы говорим о качестве сформированной в стране предпринимательской (бизнес) среды и об условиях функционирования предпринимательства, которые получили название предпринимательского климата. Анализ состояния предпринимательской среды является непростой, но весьма актуальной задачей и, в конечном счете, позволяет выявить приоритетные направления реформирования, ввиду того, что благоприятный предпринимательский климат лежит в основе роста инновационно-инвестиционной активности.

Существуют разнообразные подходы для проведения оценки качества предпринимательской среды как зарубежные, так и отечественные, рассмотрим наиболее основные из них. Среди зарубежных подходов — подход Международного института развития менеджмента (IMD, Швейцария) и Всемирного экономического форума (ВЭФ) к оценке национальной конкурентоспособности, подход Международного Банка Реконструкции и Развития, ориентированный на оценку национальных условий бизнеса; из отечественных подходов особо отметим методику оценки предпринимательского климата, разработанную Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», интерес представляет также методика оценки инвестиционной

привлекательности рейтингового агентства «Эксперт РА», а также проект «Глобальный мониторинг предпринимательства», реализуемый Высшей школой менеджмента СПбГУ [3, с. 54]. Нельзя не отметить и глобальное исследование международной неправительственной организации Transparency International в сфере восприятия коррупции, дающее представление о распространении коррупции в государственном секторе, а также исследование международной бизнес-школы INSEAD в области развития инноваций. Перечисленные подходы и методики имеют определенные сходства, а именно, базируются на выявлении факторов, влияющих на предпринимательскую среду, предусматривают сбор данных с использованием опросов, включают качественную и количественную оценку и т.д., а отличаются преимущественно степенью детализации. Проанализировав результаты, полученные исследователями в рамках данных подходов, можно сделать следующие выводы относительно качества предпринимательской среды в России и обозначить основные проблемы в данной области [3, с. 82–84; 6]:

- ✓ несовершенным является российское законодательство;
- ✓ институциональная среда неразвита, высоко коррумпированная;
- ✓ отсутствует требуемая инфраструктура, в том числе инновационная;
- ✓ финансовый рынок недостаточно развит;
- ✓ широко распространено ограничение конкуренции;
- ✓ система защиты прав собственности (как интеллектуальной, так и материальной) развита слабо, распространено рейдерство;
- ✓ затруднен доступ к земле, не соблюдаются земельные права;
- ✓ получение финансирования затруднено;
- ✓ эффективность мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса низкая.

Все вышеперечисленные проблемы в той или иной мере оказывают влияние на предпринимательскую активность, на принятие решения об осуществлении инвестиций и инноваций. Итак, мы приходим к выводу о том, что риски, порожаемые указанными проблемами, в значительной степени препятствуют осуществлению развития, и было бы логичным предположить, что особенно сильное давление они оказывают на представителей малого и среднего бизнеса России.

Роль малого бизнеса в экономике нельзя недооценивать, согласны мы и с мнением С. А. Кузнецовой, которая говорит о том, что «крупный, средний и малый бизнес необходимо рассматривать как взаимодополняющие элементы, играющие свою роль в инновационном процессе, необходимо развивать различные формы межфирменных взаимодействий» [3, с. 47–50]. В современных условиях малый инновационный бизнес в России крайне слабо интегрирован в цепочки создания ценности, что в свою очередь, существенно ограничивает приток инновационных решений в предпринимательский сектор.

Государственное стимулирование развития малого инновационного предпринимательства является отдельным элементом НИС развитых стран. Яркий пример НИС США — правительство США активно стимулирует участие частного сектора и, в значительной мере, малых предприятий в инновационных процессах страны, на них возлагается определенная роль в удовлетворении потребностей государства в научно-прикладных разработках и исследованиях. Основные меры поддержки малых инновационных предприятий были заложены еще в процессе формирования законодательной базы функционирования американской НИС в 80-е годы прошлого века. Многие крупные корпорации страны привлекают малый бизнес для ведения научно-исследовательских разработок, часто это оказывается более выгодно, чем организация разработок в собственных подразделениях. Нельзя не отметить роль правительств штатов в поддержании эффективного процесса передачи технологий из федеральных лабораторий в частный сектор, укреплении взаимодействий в области научных исследований между академическим сообществом и частным сектором. Существуют также специализированная программа (Small Business Innovation Research) по привлечению малого инновационного бизнеса для решения научно-технических проблем в сотрудничестве с федеральными министерствами и национальными агентствами, а также программа трансфера технологий малого бизнеса (The Small Business Technology Transfer Program), стимулирующая малые предприятия к взаимодействию с коммерческими исследовательскими институтами [2, с. 87–90; 7].

Показательной в данном смысле является и НИС Германии, развитие которой привело к возникновению обширного синергетического эффекта и позволило сформировать качественную инновационную среду. Немаловажную роль играет обязанность крупных предприятий раскрывать результаты собственных исследований и передавать базу для производства сопутствующих решений в малый бизнес [2, с. 142].

Активные меры поддержки малого и среднего бизнеса в области инновационной деятельности реализуются в настоящее время и во многих других странах мира.

Важнейшими элементами НИС являются такие территориальные научно-производственные структуры как инкубаторы бизнеса, технологические парки, технополисы, они позволяют создать определенную среду для инновационной деятельности, а также способствуют переносу технологий. Кроме того, подобного рода структуры позволяют, на наш взгляд, существенно сократить риски, предоставляя материально-техническую базу для реализации новых идей, обеспечивая правовую поддержку бизнеса и тп., они, в конечном итоге, дают возможность сократить продолжительность начальных стадий реализации проектов. Инкубаторы и технопарки играют особую роль в становлении и развитии малого инновационного предпринимательства, за рубежом они являются неотъемлемым элементом рыночной системы и получили весьма широкое распространение. Например, на сегодняшний день в США насчитывается более 160 технопарков, что составляет более 30% от общего числа технопарков в мире [2, с. 106].

Первый научный парк был создан в США в конце 40-х начале 50-х годов XX века, в начале 70-х годов первые технопарки появились в Европе, их активное развитие началось в 80-е годы, а в 90-е годы появились они и в странах Восточной Европы, СНГ и Китае. Технопарковое движение в России началось в начале 90-х годов, и на сегодняшний день, существует довольно большое количество технопарковых образований, однако, все они достаточно разнородны по своим целям, функциям, механизмам деятельности, это заставило провести их аккредитацию [8].

В 2006 году Правительство РФ приняло государственную программу «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», которая предусматривает создание технопарков более высокого класса, которые впоследствии должны стать ядрами развивающихся высокотехнологичных кластеров. До 2014 года планируется создание технопарков на территориях Республики Мордовия, Республики Татарстан, Калужской, Кемеровской, Московской, Нижегородской, Новосибирской, Пензенской, Самарской, Тамбовской и Тюменской областей, г. Санкт-Петербурга. На заседании Межведомственной комиссии по координации деятельности по созданию, функционированию и развитию технопарков в сфере высоких технологий в марте 2013 года реально подтверждается успешное функционирование технопарков лишь в шести субъектах РФ: Нижегородской, Кемеровской, Новосибирской, Тюменской областях, Республике Татарстан и Республике Мордовия. Иными словами, создание и развитие технопарков в России происходит довольно медленно, кроме того, пока сложно ответить на вопрос способны ли созданные структуры выполнять возлагаемые на них функции в полной мере [9; 10].

Основные выводы:

1. Одной из приоритетных задач на пути к становлению экономики инновационного типа является формирование адекватной национальной инновационной системы, со всеми присущими ей элементами, в том числе и технопарковые структуры.
2. Конкурентоспособными в современных условиях могут быть только инновационно активные предприятия.
3. Развитие инновационной деятельности находится в тесной взаимосвязи с активизацией малого инновационного предпринимательства.
4. Состояние предпринимательского климата в России является неудовлетворительным, что оказывает существенное влияние на уровень предпринимательской активности, в том числе и в сфере малого инновационного бизнеса.
5. Благоприятный климат является главным мотивационным фактором осуществления инновационно-инвестиционной деятельности. Для России в настоящее время основным компонентом предпринимательского климата является риск. Высокие риски в экономике существенно тормозят развитие.
6. Важной задачей правительства является активизация инновационного бизнеса путем преодоления недостатков сложившейся экономической системы и формирования благоприятного предпринимательского климата, а также стимулирование развития территориальных кластеров, в рамках которых образуются устойчивые связи между участниками.
7. Решение проблемы повышения инновационной активности, находящейся сегодня в центре внимания, главным образом, связано с созданием условий для активизации инновационного предпринимательства.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы [Электронный ресурс] // МИНОБРНАУКИ.РФ . — Режим доступа:

http://минобрнауки.рф/документы/2966/файл/1533/12.12.20-Госпрограмма-Развитие_науки_и_технологий_2013-2020.pdf (дата обращения: 12.07.2013).

2. Емельянов Ю. С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: зарубежный и российский опыт / общ. ред. С. Н. Сильвестрова. — М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ», 2012. — 256 с.

3. Инновационное предпринимательство: теория и практика / под ред. В. В. Титова. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2012. — 324 с.

4. Отток капитала из России [Электронный ресурс] // BOSFERA.RU. — Режим доступа: <http://bosfera.ru/bo/2013/02/ottok-kapitala-iz-rossii> (дата обращения: 29.07.2013).

5. Мифы об оттоке капитала: сколько денег реально вывозят из России [Электронный ресурс] // FORBES.RU. — Режим доступа: <http://www.forbes.ru/sobytiya/finansy/231099-mify-ob-ottoke-kapitala-skolko-deneg-realno-vyvodyat-iz-rossii> (дата обращения: 19.07.2013).

6. Васин А.М. Инвестиции в инновации как фактор экономического роста в России [Электронный ресурс] / А.М. Васин // Управление экономическими системами. — 2011. — №5. — Режим доступа: <http://www.uecs.ru/logistika/item/458-2011-05-26-11-03-44> (дата обращения: 20.07.2013).

7. Виленский А.В. Стимулирование развития малого предпринимательства США [Электронный ресурс] / А.В. Виленский // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2013. — №1-2. — Режим доступа: <http://www.publishing-vak.ru/file/archive-economy-2013-1/1-vilenskii.pdf> (дата обращения: 15.07.2013).

8. Технопарки в России и мире [Электронный ресурс] // Аккредитация в образовании. — Режим доступа: http://www.akvobr.ru/tehnoparki_v_rossii_i_mire.html (дата обращения: 20.07.2013).

9. Комплексная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» [Электронный ресурс] // DELOROS.RU. — Режим доступа: http://www.deloros.ru/FILEB/technopark_programm.pdf (дата обращения: 20.07.2013).

10. МБК по технопаркам перераспределяет 2,7 млрд. рублей из-за неэффективности ряда регионов [Электронный ресурс] // MINSVYAZ.RU. — Режим доступа: http://minsvyaz.ru/ru/news/index.php?id_4=43723 (дата обращения: 20.07.2013).

CSR SUSTAINABILITY THROUGH NFR (NON FINANCIAL REPORTING): GLOBAL VS INDIA

V. T. Nandi

Majan College, University College, Muscat, Oman

India is a fast emerging nation and as a growth engine of the economy the Indian businesses are now facing new challenges: These new-age challenges are different from the conventional ones. Challenge of growing profits, revenues and markets in the face of increasing competition, etc. The new challenges centre on securing a 'social license to operate', ensuring long term sustenance, generating a long term value and creating a win-win between business, society and the environment. In the midst of these transformational challenges, it is imperative for the business to perform not only financially but also to be good corporate citizens. Following the path of holistic growth and creating sustainable values is the only route that leads to embracing transformation, combating challenges and achieving growth. But walking on the sustainability path alone is not enough. We need to monitor our growth pattern also and NFR is a tool for that.

Expectations of the stakeholders have changed from "tell me" to "show me" to "prove me". The businesses that are following Sustainability as a new trajectory to growth are finding it inevitable to incorporate and include a wide range of stakeholders and communicate the social and environmental impacts of their business with this set of stakeholders. This paper highlights the importance of Sustainability Reporting or what we also call Non-Financial Reporting (NFR) which is an evidence of commitment to these values, wherein Transparency and Accountability are the cornerstones. And of course, it serves a pivotal role as a business strategy.

Key words: GRI, NFR, Reporting, Sustainability

УСТОЙЧИВОСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЧЕРЕЗ НЕФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ: В МИРЕ И В ИНДИИ

В. Т. Нанди

Колледж Маджан, Мускат, Оман

Индия является быстроразвивающейся страной, и, как двигатель экономического роста, индийский бизнес сталкивается в настоящий момент с новыми вызовами: эти вызовы отличаются от традиционных. Актуальные вызовы концентрируются вокруг получения «социальной лицензии на право работать», обеспечения средств к существованию в долгосрочной перспективе, создания добавленной стоимости, обеспечения благоприятных условий для бизнеса, общества и окружающей среды. Находясь в фокусе этих трансформационных вызовов, бизнесу очень важно действовать не только с точки зрения финансовых результатов, но и иметь позитивную репутацию у граждан. Идти по пути холистического роста и создания устойчивых ценностей — это единственный путь, который ведет к всеобъемлющей трансформации, успешной борьбе с вызовами и достижению роста. Но недостаточно только идти по пути устойчивости. Необходимо проводить непрерывный мониторинг индийской модели экономического роста, в качестве инструмента которого в работе предлагается использовать нефинансовую отчетность. Ожидания всех вовлеченных сторон изменились от «скажите мне», «покажите мне» до «убедите меня». Бизнес, идущий по пути устойчивости как по новой траектории роста, считает необходимым принимать во внимание интересы всех заинтересованных сторон и обсуждать с ними последствия воздействия своей деятельности на социум и окружающую среду. Данная работа освещает важность составления отчетов об устойчивости, или, как это часто называют, нефинансовой отчетности, которая в современных условиях играет центральную роль в формировании стратегии предпринимательства.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, отчетность, устойчивость

INTRODUCTION:

Generally reporting is about a structured way of presenting information about ones performance. If the information is financial in nature, such as financial position, profits, cash flows of an enterprise then it constitutes financial reporting which is beneficial to a wide range of users e.g. stakeholders, investors, regulators, etc. This then brings us to Non- Financial (NFR) or Sustainability Reporting (SR) which, as you are aware, is the practice of measuring, disclosing and being accountable to internal and external stakeholders for organizational performance towards the goal of sustainable and inclusive development. There has been a general perception that right from the time of Industrial Revolution, economic development has come at the cost of environment and has brought about large scale destruction of nature and growth process has not been inclusive.

WHAT IS SUSTAINABILITY REPORTING OR NON-FINANCIAL REPORTING?

The practice of non-financial reporting started largely in response to pressure from nongovernmental organizations (NGOs) and civic society. Under the impression of this many firms lacked social and environmental responsibility. It epitomizes that a company's financial health is dependent on much more than the assets on its balance sheet and the movements on its profit and loss account. Non-financial reporting is an opportunity to communicate in an open and transparent way with stakeholders. In their non-financial reports, firms volunteer an overview of their environmental and social impact during the previous year. The information in non-financial reports contributes to building up a company's risk-return profile.

Sustainability measurement is a term that denotes the measurements used as the quantitative basis for the informed management of sustainability. The metrics used for the measurement of sustainability (involving the sustainability of environmental, social and economic domains, both individually and in various combinations) are still evolving: they include indicators, benchmarks, audits, indexes and accounting, as well as assessment, appraisal and other reporting systems. They are applied over a wide range of spatial and temporal scales.

Some of the best known and most widely used sustainability measures include corporate sustainability reporting, Triple Bottom Line accounting, and estimates of the quality of sustainability governance for individual countries using the Environmental Sustainability Index and Environmental Performance Index.

The principal objective of sustainability indicators is to inform public policy-making as part of the process of sustainability governance. Sustainability indicators can provide information on any aspect of the interplay between the environment and socio-economic activities. Building strategic indicator sets generally deals with just a few simple questions: what is happening? (Descriptive indicators), does it matter and are we reaching targets? (Performance indicators), are we improving? (Efficiency indicators), are measures working? (Policy effectiveness indicators), and are we generally better off? (Total welfare indicators). One popular general framework used by The European Environment Agency uses a slight modification of the Organization for Economic Cooperation and Development DPSIR system. This breaks up environmental impact into five stages. Social and economic developments (consumption and production) (*D*)rive or initiate environmental (*P*)ressures which, in turn, produces a change in the (*S*)tate of the environment which leads to (*I*)mpacts of various kinds. Societal (*R*)esponses (policy guided by sustainability indicators) can be introduced at any stage of this sequence of events.

The objective of publishing sustainability reports:

Reporting on sustainability performance is an important way for organizations to manage their impact on sustainable development. The challenges of sustainable development are many, and it is widely accepted that organizations have not only a responsibility but also a great ability to exert positive change on the state of the world's economy, and environmental and social conditions. Reporting leads to improved sustainable development outcomes because it allows organizations to measure, track, and improve their performance on specific issues. Organizations are much more likely to effectively manage an issue that they can measure. By taking a proactive role to collect, analyze, and report those steps taken by the organization to reduce potential business risk, companies can remain in control of the message they want delivered to its shareholders. Public pressure has proven to be a successful method for promoting Transparency (behavior) and disclosure of greenhouse gas emissions and social responsibilities. These reports also help the organizations manage their impacts; promotes transparency and accountability. This is because an organization discloses information in the public domain. In doing so, stakeholders (people affected by or interested in an organization's operations) can track an organization's performance on broad themes — such as environmental performance — or a particular issue — such as labor conditions in factories. Performance can be monitored year on year, or can be compared to other similar organizations.

To understand and appreciate the importance of non-financial reporting, we have to step back in time to recollect how the parameters for evaluation of corporate performance have been changing over the years. During the initial phases, when business was organized as sole proprietorship or partnership firms, profit was the dominant indicator of the performance. Subsequently, with the formation of joint stock companies and the development of stock markets, corporate performance was judged by market capitalization, share price and certain financial ratios such as Earnings per Share (EPS), Return on Equity (ROE), etc. Now in the 21st century, corporate performance will be judged by *corporate social responsibility* (CSR) whose disclosure will fall under non-financial reporting. One of the critical parameters to be evaluated in this context would be the value created by the firm for society and whether such value creation is going to be enduring in nature. While the foregoing is true for any corporate, as far as banks are concerned, since they are highly leveraged institutions dealing with public money and public confidence, there is a greater responsibility for value creation. As a result, non-financial reporting will be extremely important for financial institutions such as banks and its relevance is only going to increase in times to come. Just as financial reporting is not only concerned with returns but the risk-return trade-off, similarly, non-financial reporting is also about the risks that one creates in the society. Many times sustainability and CSR are often terms are used interchangeably, what normally goes in the name of CSR are few acts of philanthropy like donation, setting up educational facilities, health services, etc. and a part of the profit is used for that. But charity is not CSR; charity is not sustainability. Sustainability means business has to be undertaken in a sustainable and profitable manner, and not create undue pressure.

Sustainability reporting has become more relevant and important in today's context not only from social or environmental concerns, but because, globally, we have come to realize that our goal is not just growth and profits, but we are looking at inclusive growth. And, if the growth process is not equitable, it cannot be sustainable. If inclusive growth has to be a permanent agenda item in our growth process, then it has to be sustainable.

SUSTAINABLE REPORTING FRAMEWORK:

Studies reveal that the structure of reporting has changed substantially over the years. Whereas in the 1990s, most reports focused on environmental indicators only, today, reports tend to be more comprehensive and bring together economic and social as well as environmental data, or triple line reporting. John Elkington coined the term 'triple bottom line' to describe social, environmental and financial accounting, and his sustainable development think-tank, 'Sustainability', released its first survey benchmarking non-financial reporting. I would venture to say that; maybe, we can coin a new phrase 'quadruple bottom line' reporting to explicitly include inclusive development. But, reporting frameworks keep evolving and one does not have to wait for some finality before starting to report.

Global Reporting Initiative (GRI) is a global initiative to standardize NFR which the institutions adopt and has become the de-facto standard internationally. GRI is a long-term, multi-stakeholder, international process whose mission is to develop and disseminate globally applicable Sustainability Reporting Guidelines. These guidelines are for voluntary use by organizations for reporting on the economic, social and environmental dimensions of their activities, products and services. The aim of the Guidelines is to assist reporting organizations and their stakeholders in articulating and understanding contributions of the reporting organizations to sustainable development. One of the most widely used frameworks for reporting on sustainability is the Global Reporting Initiative's G3 Guidelines. This framework has been used in nearly 7500 reports to report on sustainability worldwide and more than 100 GRI reports have been published by Indian companies so far. These guidelines also include a sector supplement, which specially focuses on the financial services sector.

But GRI is coming up with the latest standard, which will be G4 guidelines in May 2013. This standard is much more comprehensive and has been prepared taking care of practical difficulties which organizations faced while preparing their reports.

DRIVERS AND LEVERS OF NFR:

When analyzing the factors that influence NFR trends, it is instructive to differentiate between drivers and levers. To better understand the two concepts, it is helpful to consider the metaphor of a car. A lever is a mechanism employed to induce action indirectly, for example, by pressing the gas pedal. Drivers, on the other hand, are direct forces, such as the fuel that sets an engine in motion. The strategic management of brand and reputation seems by far the most significant driver behind NFR for institutions. Further, another driver behind NFR is stakeholder pressure on companies to become more transparent and accountable about their environment and social behavior. Thus, it is not surprising that the most publicly criticized sectors, in particular chemicals and mining, should display the strongest growth in the use of NFR. Pressure from competitors, pressure from NGOs, responding to pressure from financial industry etc. seem to be the other drivers behind NFR. The role of Governments/regulators in pushing NFR could be one of the most powerful levers but is also one of the most controversial aspects of international sustainability debates. While most of the private sector is opposed to active Government involvement, many in the NGO community and general public see mandatory reporting rules as the only way to turn NFR into mainstream practice.

Mandatory versus Voluntary:

In most parts of the world, NFR remains a voluntary practice. So far, France is the only country to enact specific legislation requiring publicly listed companies to produce non-financial reports covering economic, social as well as environmental dimensions. Various other countries mandate detailed reporting for specific industry sectors. Additionally, some stock exchanges like the South African Stock Exchange now make NFR a requirement for listed companies. A number of stakeholders have called for sustainability reporting to be a mandatory requirement aimed at increasing corporate accountability, the argument being that most companies will generally not report of their own accord or, when they do, such reporting will be incomplete and rarely material to stakeholder interests.

Critics to the mandatory approach to NFR maintain that government regulation is not needed in this area since:

- Other market-based drivers exist that provide sufficient incentives for firms to report.
- Pushing the regulatory track will lead to a host of diverse national NFR regimes, thereby making international comparisons of non-financial reports difficult (if not impossible) and adding significant regulatory burdens on companies that operate across national borders.
- The approach would not allow for the continuous updating and improvement of NFR frameworks since the practice of NFR is still relatively young and requirement of a legislative process to effect changes would result in long delays.

- Innovation in the area of NFR will be reduced. Innovation is likely to occur if companies push for higher benchmark standards in order to produce superior reports to those of their competition. In a mandatory framework, such completion is far less likely.

ADVANTAGES OF NFR:

There are multiple advantages to both report preparers and report readers. The advantages to the report preparers are:

- Tool for increased comparability and reduced cost of sustainability
- Brand and reputation enhancement
- Differentiation in the market place
- Protection from brand erosion due to action of suppliers or competitors
- Fosters innovations in order to make processes environment friendly.

Advantages to the report readers are:

- Useful benchmarking tool
- Corporate governance tool
- Avenue for long-term dialogue with reporting organization.

To sum up:

- Corporate that focus on Sustainability Reporting outperforms their peers in the long run and help in consolidating their market position
- In view of reliable correlation between business integrity and above average financial performance, NFR demonstrates ongoing business integrity and enhances investor and stakeholder confidence.
- Helps to acquire national and international listing and gain access to otherwise restricted markets.
- Helps to attract finance through transparent relationship with credit providers, improve management systems and employee motivation and customer satisfaction.

POSITION IN INDIA:

The level of sustainability reporting in India is in its infancy and still evolving. In India, there are various drivers behind the increase in dialogue, discussion and publication of sustainability reports — drivers that are somewhat different from other parts of the world. For example, pressure from the NGO sector is low in India when compared to other countries. Pressure originates rather from increasing involvement in the global business environment. Many companies issuing CSR corporate communications now actively report on the social dimension as well. One thing is clear however, and that is, we cannot sacrifice growth. If our society has to survive, then it has to achieve a double digit growth for the next several years. If we bring the environmental and social concerns at the cost of growth, then it will not be acceptable. What would change the balance is how we integrate these concerns keeping our overall inclusive growth agenda intact. It will make SR more palatable and acceptable in our context. *In the Indian context, it is relevant to note that a beginning has been made by Yes Bank becoming a member of United Nations.*

For institutions in India's financial and banking sector, one of the primary drivers of their involvement in activities in social and environmental spheres is their reputation and branding. This is fuelled by the fact that these institutions have high visibility in every business sector and industry. Moreover, in emerging markets such as India, financing projects that focus on clean production, good corporate governance and sustainable energy are being increasingly identified as potential business opportunities for financial institutions. Furthermore, many financial institutions are also actively publicizing their philanthropic activities under the corporate social responsibility banner. All these initiatives point to the sector's move toward financial institutions banking on their brand and reputation, to make a difference in the community in which they operate as well as, in their new risk management strategies that reflect the socio-environmental aspects of their investments.

There are many reasons for this change in mindset. Foremost is the increasing globalization of business. As more Indian companies expand internationally and acquire interests overseas, whilst at the same time, there is a rapid increase in foreign investment in Indian Corporate, demands on transparency from a more 'global audience' have put pressure on Indian companies to start reporting on sustainability issues. Within India, there has also been a change in the mindset and attitudes of stakeholders on issues relating to environmental and social responsibility. Recently, government faced public protests and pressure to refuse entry to foreign ships that were brought to India for decommissioning, as they contained large amounts of asbestos and other harmful substances. While the general public opinion on sustainability issues is still evolving, companies taking the first steps can expect intense public scrutiny, which again highlights the need for transparent reporting on operations. Another significant push factor has been the role of government as a

stakeholder. India has historically had stringent laws on labor, environment, health and safety. Over the past few years the government has become increasingly proactive in addressing enforcement. Intense media attention and scrutiny on corporate social responsibility has also led to companies taking more cognizance of their activities and engagement with stakeholders.

Reporting Standards:

While currently there are no officially recognized guidelines or reporting standards on sustainability reporting (by accounting or regulatory bodies), there has been an increasing trend amongst companies to publish a variety of information relating to themes such as community, corporate social responsibility, environment, health and safety. Indian companies, therefore, present diversity in content and format under the overall umbrella of sustainability reporting. Many organizations in India have certified environmental management systems, based on ISO 14001. Consequently, data on environmental indicators are more readily available and many companies have started reporting by issuing environmental reports which also include health and safety data. It is only after this initial phase that companies in general start developing reporting formats that conform to the GRI Guidelines. In accordance with global trends, some Indian companies have also started seeking independent assurance on their sustainability reports.

Reporting under environmental legislation:

One of the fundamental features of India's ancient philosophy has always been respect for the environment. The Indian Constitution is amongst the few in the world that contains specific provisions on environmental protection. State policy principles explicitly enunciate the national commitment to protect and improve the environment.

Reporting on social matters:

Generally there has been a very thin line of demarcation between socially aware entrepreneurship and philanthropy. Businesses today are becoming more aware of the business case that social responsibility is not limited to acts of charity and that it requires internalization and systemic expression. In 1980, Tata Steel released a "Report of the Social Audit Committee" which explored whether the company had fulfilled the objective contained in the Articles of Association regarding its social and moral responsibilities to consumers, employees, shareholders, the local community and society. Since then, there has been a growth and consistent improvements in the quality of reporting of Indian companies. Discussions reveal that sustainability reporting in India often starts as a voluntary initiative amidst limited pressure from local NGOs/civic society to publish sustainability reports. Reports are often produced and used for internal purposes.

The main challenges for sustainability reporting in India are the following:

- Lack of a specific sustainability/CSR reporting legislation or guidelines;
- Companies find it challenging to report how they conduct business in the absence of clear guidance based on local conditions;
- Following early experimentation, efforts need to be focused and reporting standardized. Typically, companies tend to report their community initiatives on a few pages in their Annual Reports rather than providing detailed information on internal practices and issues such as transparency, risk, and social or environmental impacts; and
- Synergizing social and business interests needs top priority. Corporate philanthropy needs to transform into the realm of core business and corporate social responsibility.

CONCLUSION:

It is a concept whose time has come but it has to transform into a movement. RBI has been encouraging banks to adopt greater environmental and social disclosures apart from financial. But not much has happened on this front, although, on the inclusive agenda front, there has been progress but it has not yet formed part of non-financial disclosures. In order to make an impact, banks need to integrate the concepts of inclusive growth and their risk management processes for assessing performance, CSR and NFR with their business strategy. As society starts rewarding and judging performance of financial institutions by their social, environmental performance and inclusive growth agenda, apart from economic, financial institutions would be more motivated to voluntarily adopt NFR.

There was a time when companies' social and environmental reporting was not taken seriously. The efforts of pioneers were often dismissed as cynical exercises in public relations designed to appease non-governmental organizations (NGOs). In the 1990s, NGOs increasingly criticized large corporations for their uncaring attitude towards the environment and employees in developing countries. Firms hoped that a few carefully turned words about their employment practices and CO₂ emissions might serve to divert the NGOs' wrath.

In need of a lead:

For non-financial reporting to become more of a swan and less of an ugly duckling, more discipline needs to be brought to bear on its standards. For a start, non-financial reports should stick to measurable things. There is still too much waffle about good intentions in even the best reports. Just because such reports are non-financial does not mean that their message cannot be conveyed in figures. And they need to stick to things that are material to the company's business. The report of British American Tobacco would have more credibility if it addressed more of the issues around smoking and health, whereas Co-operative Financial Services' discussion of animal rights and its CO₂ emissions seems irrelevant. There are plenty of things material to almost all businesses that are still not being reported in financial accounts. One is intellectual property. Few businesses try to value it—less than two out of five, according to a recent survey of European companies—and even fewer report it when they do. Another is human resources, which so many companies profess to be their “most valuable asset”. Yet few of them say how much they invest in training, or how many employees they lose in a year.

To establish credibility for non-financial reports it is crucial for the companies to be genuine in their desire to tell a broader story as clearly as they can. And that means not just boasting, but submitting to some form of reliable audit. Accounting firms have been slow to move into this area, but the president of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales said recently that he thinks the profession should now take a lead. It is an area sorely in need of leadership.

LITERATURE:

- 1) CII Report (2001-2011)
- 2) European Commission CSR report (2011)
- 3) ONGC sustainability report (2010-2011)
- 4) www.corporateregister.com
- 5) www.triplepundit.com
- 6) www.globalreportinginitiative.org

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND THE PUBLIC WELFARE OF FOREST VILLAGE (THE CASE STUDY INDONESIA)

Nursalam

University of Nusa Cendana Kupang, Indonesia

Corporate Social Responsibility (CSR) is an attempt by the company to set aside part of the organization companies profit so that people feel the benefits of the company presence. CSR is also a business that involves the application of corporate duty to avoid losses resulting from decisions and actions across the enterprise to its stakeholders and the environment in which the company operates. The program as a commitment to contribute to the development, in collaboration with the company employees, relatives of employees, local communities, and society as a whole in improving the quality of life. There are various forms of activities undertaken by the company to realize the concept of Corporate Social Responsibility among other activities that are charitable and community development.

In the field of forestry the approach Corporate Social Responsibility implemented through Community Joint Forest Resource Management usually referred to as social forestry. The program of this kind has taken place on the island of Java. Meanwhile, outside the island of Java, the company has the authority are companies that have forest concessions and mining concessions in exploring the forest location. This pro-

gram has helped reduce pressure on the environment, deforestation, and bring prosperity to the community forest village thus reducing significantly the level of degradation. Companies engaged in forestry has contributed to the problems faced by the forest villagers who take welfare through prosperity approach. The Implementation of CRS activities undertaken by forestry soul sharing the economic and ecological benefit. Besides the implementation of CSR in forestry to forest preserve, encourage the development of the company, have an impact on regional economic activity, business partnerships, provision of public facilities, and infrastructure development in the surrounding forest area.

Keywords: Corporate Sosial Responsibility, Forest Sustainability, Prosperity.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ЛЕСНОЙ ДЕРЕВНИ (НА ПРИМЕРЕ ИНДОНЕЗИИ)

Нурсалам

Университет Нуса Седана Купанг, Индонезия

Корпоративная социальная ответственность (КСО) — это попытка компании откладывать часть прибыли компании для того, чтобы люди почувствовали пользу от присутствия компании. КСО — бизнес, который использует применение корпоративных обязательств для того, чтобы избежать потерь, возникающих в результате решений и действий, принятых на предприятии, и оказывающих негативное воздействие на вовлеченные стороны и окружающую среду, в которой работает компания. Программа как обязательство содействовать развитию и улучшению качества жизни в сотрудничестве с работниками компании, родственниками сотрудников, местными сообществами и обществом в целом. Помимо других видов своей деятельности, являющихся благотворительностью и направленных на развитие местного сообщества, компании предпринимают разнообразные действия для реализации концепции КСО. Например, в области лесного хозяйства подход КСО, реализуемой через Общественное совместное управление лесными ресурсами (Community Joint Forest Resource Management), обычно рассматривается как социальное лесное хозяйство. Программа такого типа имела место на острове Ява. Эта программа помогла снизить нагрузку на окружающую среду, сократить вырубку лесных массивов и повысить благосостояние сообществ в лесных деревнях, тем самым существенно снижая уровень их деградации. Компании, занятые в лесном хозяйстве, содействовали разрешению проблем, с которыми сталкивались жители лесных деревень, и благодаря такому подходу их благосостояние улучшилось. Реализация мер КСО, предпринимаемых лесопромышленниками, приносит и экономическую, и экологическую пользу. Кроме того, реализация КСО в лесном хозяйстве способствует сохранению лесов, поддерживает развитие компании, оказывает воздействие на экономическую активность на региональном уровне, на деловые партнерства, предоставление коммунальных услуг и развитие инфраструктуры в зонах, окружающих леса.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, устойчивость лесов, благосостояние.

Introduction

The idea of a business obligation to pay attention to social issues is a topic that is very much debated in the 1960s, when it was the companies that have come forward to give their employees housing and other facilities. According to Thompson et al (2005, p. 301), the notion of corporate executives must balance the interests of stakeholders, employees, customers, suppliers, the communities where the company operates, and society as a whole has become a debate among American businessmen who gathered in a conference. Striking a balance between the expectations of the shareholders to maximize returns on capital with concern for social issues is one of the fundamental problems faced by the company. Shareholders expect to receive a good return with all efforts that have been planted stock, but they also should attention to other stakeholders, namely customers,

employees, suppliers, and society as a whole. Managers generally believe that the balance of interests between shareholders and stakeholders of the company will provide great advantage for the company.

In general, Corporate Social Responsibility (CSR) is an effort made by the company in improving the quality of life in response to social conditions, enjoy and utilize the environment. Furthermore this concept as an important process in regulating the costs incurred and the business activities profit of stakeholders. Responsibility of the company shows concern for the other party than the interests of the company alone. Activities undertaken in CSR, can be conducted is internal by employees, shareholders and investors, and externally through institutional, general settings, community groups, and other companies. The concept of CSR involves responsibility partnerships between governments, agencies, community resources, and local communities. This partnership is not passive but active and dynamic, thus corporate social responsibility is not only limited to the concept of a donor's gift alone (charity) but it is the right and obligation shared among stakeholders. This principle arose because the concept of corporate philanthropy in social responsibility is no longer sufficient, because it does not involve the concept of partnership in social corporate responsibility with other stakeholders.

Regarding the CSR concept evolution Lawrence and Weber (2008, p.48) argues that the basic principles of the Corporate Social Responsibility is a stewardship principle, namely that the company acts as guardian of the public or public trustee who must consider the interests of all parties affected by the policies and decisions company. This is in contrast with the principle of charity, in which the company provided financial assistance to communities to individuals or groups who need. The expected result of the principle of stewardship is recognizing the reciprocal relationship between the company and the community; balancing the interests and needs of various groups in society.

In the forestry sector, the company that has the authority and responsibility for the welfare of the village community forest is **PT.Perhutani (Persero)**. The forestry sector company is one of the state under the auspices of the Ministry of Forestry granted the authority to manage the forests and commercialize forest resources. Mission to be achieved is the protection of forest ecosystems mission or ecological mission; economic mission to support the income and foreign exchange; social mission to improve the welfare of rural communities around the forest (Nurjaya, 2006, p. 253).

One of the activities undertaken to achieve this mission is through policies Collaborative Forest Management with community or called the by social forestry (SF), it takes place particularly in the island of Java, while outside Java, the company has the authority are the companies that have forest concessions and mining concessions in exploring the forest location.

Social Forestry main aim is so that all stakeholders, including local governments, forest village communities, businesses, donors and others with a spirit of sharing and shared interests can achieve sustainability and continuity of the function and benefits forest resources and the well-being of communities around the forest. With SF paradigm, PT. Perhutani try to do all efforts prosperity to the community forest village, providing easy opportunities to farm in the forest land; Provision of forest-based employment; expansion opportunities for forest farmer group organization as business partners in the employment-based forestry work; empowerment efforts small and medium enterprises (SMEs) that are within a radius of 60 kilometers from the center of PT. Perhutani offices on level Forest Management Unit.

The importance of Corporate Social Responsibility

Corporate Social Responsibility is intended as a corporate responsibility for any actions that affect other people, society, and the environment in which it operates. The implications of the presence of the company is that the company must respect other people or society around them, the company must set aside the profits to the community, which is affected by the activities of the company. According Keraf (1998, p. 122), the concept of corporate social responsibility means that a company should be responsible for the actions and activities of its business that have an influence on certain people, society, and the environment in which it operates. In line with this Kotler and Lee (2005, p. 3) argues, Corporate Social Responsibility is a firm commitment to improve the well-being through discretionary business practices and contributions of the company's resources. Discretionary words to be the main element of the consideration that the responsibility is taken by the company and not its force as it is recommended by its legal or moral or ethical even though it was expected, but rather refers to the voluntary commitment of businesses in selecting and implementing Corporate Social Responsibility activities.

Another definition formulated by the World Business Council for Sustainable Development is quoted from Kotler and Lee (2005, p. 3), the definition of Corporate Social Responsibility as "Business commitment to contribute to sustainable economic development, working with employees, their families, the local community, and society at large to improve their quality of life". CSR is the commitment of businesses

to contribute to sustainable economic development, which is done through the employees, their families, local communities, society at large in order to improve the quality of their lives. CRS can be understood as a business commitment to contribute to sustainable economic development. According Weihrich and Koontz (1994, p. 67–68), suggests that the newer concept but still the same with social responsibility is social responsiveness, which is simply meant as a firm's ability in the activities and policies that created the social environment with each other that is mutual benefit. corporate social initiatives as a description of the efforts undertaken in the framework of corporate social responsibility, namely "Corporate social efforts are activities undertaken by the company in support of social problems and to fulfill the company's commitment in the framework of social responsibility". Support of the company may consist of various forms include: funding (grants), advertisements payment (paid advertising), publicity, sponsorship promotion, technical expertise. Cash contributions possible directly through the company or indirectly through corporate foundations that have been established that focus on behalf of the company.

1. The several reasons why a company involved in social issues namely:
2. Company and its employees are is an integral part of the local community.
3. Company has benefited by getting right to manage natural resources in the community to gain advantage for the company.
4. With social responsibility through a variety of social activities, the company showed its moral commitment not to conduct business activities that may harm the public interest.

5. With social engagement, companies can establish a better social relationships with the community.

The good relationship between the company and the local communities in which it operates enables the community with a strong sense of belonging to the company, so as to create the social and political climate conducive profitable company. Its responsibility to the community is an act which can also be externally commanded a voluntary act of the company to take part in the problems faced by the community, as this is the responsibility of the presence of the company. In order for companies to succeed in carrying out social responsibility activities, managers need to pay attention to relevance between attempts to perform social responsibility with business strategy. The company integrates the goals of social responsibility into the mission and overall company performance targets, they should see a matrix of social and environmental performance as the most important element in assessing the overall performance of the company's future.

Despite there is an argument in favor of the company in order to get involved in social activities, but there are also opinions that opposes it, as proposed by Frederick et al, quoted from Weihrich and Koontz (1994, p. 68) states that:

1. The main task of a business is to maximize profits, involvement in social issues may reduce the efficiency of the company.
2. Society has to pay corporate social engagement with higher costs. Social engagement will lead to cost overruns.
3. Business people lack the skills related to issues in society. They are trained and experienced in economic issues, they do not have the skills related to social issues.
4. The absence of a perfect support for social engagement will be at risk to the differences that will cause priksi within enterprise organizations.

According to Steiner and Steiner (2003, p.145), there are 3 main elements of corporate social responsibility, namely:

1. Market actions, responses to strengthen market competition. Such an action is almost dominated and continue to be done.
2. The actions that were ordered, these programs require government regulation or agreement that has been negotiated to the stakeholders.
3. Voluntary actions, voluntary programs can be described as "legal plus", namely beyond the rules that have been ordered. Various forms such as programs promoting minority, worker safety, pollution control, financial assistance to improve literacy of society.

The general principle underlying the company doing social responsibility are:

- a. The company is an organization that aims to achieve profitability. Their biggest responsibility is to provide economic benefits. They should be judged primarily on economic criteria and not be expected to solely achieve social goals without the financial boost. They should be judged primarily on economic criteria and not be expected to solely achieve social goals without the financial boost. However, companies should conduct a short-term cost to fix the problems faced by society, solving social problems can sometimes be advantageous. As well as what was stated by Lawrence and Weber (2008, p. 47), who proposed the term "the iron law responsibility", which asserts that in the long term, those who use force without considering the responsibility will likely suffer losses.

b. All companies should follow the rule of law, including rules regarding the duty imposed by the shareholders, the rules of civil and criminal law, rules on the protection of stakeholders. However, these rules are obeyed to minimum. Reactive actions lag behind the rules and norms and duties established by the company.

c. The company has a duty to correct adverse social impacts caused by the company's actions. Companies should try to internalize the external costs or the costs of production are borne by society.

d. Social Responsibility of the company based on the size of the company, strategies, marketing techniques, location, internal culture, the demands of stakeholders, and the values of corporate managers. Pharmaceutical companies have a different impact of local insurance companies. Their responsibilities were different.

e. Managers should strive to meet the needs of stakeholders. The manager is primarily responsible for the three groups: customers, shareholders and employees. Meet the needs of government and society are also recognized, but given less emphasis. However, the demands of stakeholders sometimes engender conflict, and each company should give priority.

f. Behavior of the company should be obey to the norms underlying social contract. To understand this contract, and how the changes, managers can learn the direction of national policy and global policy as a legal fact. Agreements, protocols and policy statements. They can also learn from the major patterns and social guidance that reflects public opinion, the issues that arise, formal legal requirements and business practices that have been implemented.

The CSR Program has had a significant impact on the development or progress that has been felt by the company. Reality has shown that the company's participation in solving social problems had an impact on company performance. CSR for the company provides information, tools, training, advisory services relating to the integration of CSR with the company's business and strategic activities. Implementation of CSR in companies give very positive for the development and survival of the company in the long run. With responsibility and involvement in social issues creating a positive image in the eyes of the public. Through the CSR, the business no longer appears as a dirty profession, a giant beast of prey, as a scary monster. Business and appear as a friendly professional, responsive and caring in the interest of many people and can eliminate the stigma about the views of Friedman quoted Bertens (2000, p. 295), which states that: "The only corporate responsibility is to increase profits to be as possible ". Business actors to be professional people who not only pursue profits, but the people who are committed to the interests of society as a whole.

Various studies have concluded that the application of CSR benefits, as proposed by Kotler and Lee (2005, p.10), namely:

1. Improving marketing and market share of the company.
2. Increasing the impression and influence company (image and clout).
3. Enhance the attractiveness, motivation, and durability of the employees.
4. Lower the operational costs of the company.
5. Increase appeal to investors and financial analysts to help out the company.

Corporate Social Responsibility and the Public Welfare Forest Village

The assumption that the dependence of livelihoods the villagers around the forests villages is the root cause of the problem tree stands in the preservation of forest land (Simon, 2003, p. 200; Adam and Raharjo, 2007, p. 6). So that other efforts are needed so that people around the village in the forest have an alternative livelihood, not just rely on the activities leading to the destruction of forests. The approach is an option for their prosperity so that the pressure on the forest environment is reduced. This is where the social role of the Perum Perhutani or companies engaged in the mining concession can be played so that the welfare of the village community forest can be realized as well as forest environment can be maintained.

Prosperity approach addressed to people living in and around forests, especially the day-to-day to be working in the forest. Many activities were initiated in the framework of this approach prosperity program, started planting grass, making check dams and water captering, maintenance of honey bee, natural silk, development of seed stands Meranti (Simon, 2003, p.201). The public welfare program approach objective undertaken by forestry and mining concessions in forests and forest land is increasing income people around the forest. Policies that rely on this model further through a series of process modifications developed in partnership between the company and the community around the village forest. In the 1980s began a similar program was launched called the Social Forestry essentially provides an opportunity for citizens to forest farmer livelihood from events Perum Perhutani. Iskandar (2008), argued social forestry aims to establish a more harmonious and balanced between the forest officials and forest communities. In addition it also developed a variety of joint forest management program aspirational society, participatory, and collaborative by

involving stakeholders. The concept is set on the assumption that the emergence of the social pressures on forest land is arable agricultural poverty among forest village farmers.

According to Mink (1994, pp. 4), that the poverty faced by communities to make pressure on the environment, the low income they take on their cause of choice in using resources better. The task of government is to formulate macroeconomic policies to help reduce poverty through steady growth and does not discriminate against labor-intensive agricultural sector. The policy to be implemented is to increase rural infrastructure that are intensive and extensive.

The efforts to prosperous is provided at the opportunity to farm in the forest land; providing field-based forestry activities; expansion opportunity to the Forest User Group organization as business partners in the work-based forestry work; empowerment of small and medium enterprises (SMEs) that are within a radius of 60 kilometers from the point central offices Perum Perhutani on the level of Forest Management Unit. The long term goal of this program is to improve the condition of the land such as critical, active community participation in forest development, improve the prosperity of local communities, provide for the needs of the local communities in the forest, and conservation of natural resources. While the short-term goal is the establishment of forest farmer groups, increase the success of crops (forestry and agriculture), and increased revenue forest farmer group members.

According to Indrawan et al (2007, p. 397), one of the other approaches that are now often considered is to provide direct compensation both to the community and landowners who agree to protect the local area. However, it should be noted that the introduction of material compensation did not cause jealousy among villagers who received and who did not receive it. Further implications arising from CSR activities, which are expected to be played by Perhutani and concession companies is the rise of the independence of public forest preserve and maintain forest conditions preserved. As also stated by Sastrapradja and Sastrapradja (1996, p.96) that the success of a program of conservation of natural resources is not only dependent on the government and other stakeholders, but also to the public participation.

The various reasons that public participation is needed in order to improve the effectiveness of conservation, one of which is the ability of governments and stakeholders to give full attention to conservation, but some communities do not have strong views on conservation. Regardless, whether or not they support conservation efforts, they will respond to the issues that affect their lives. The challenge for the government and some of the people who care about the preservation is to motivate local communities to support conservation, at the same time the aspirations and interests of those who oppose conservation.

In general, there are several factors that can lead to weakness and failure in the preservation and improvement of the prosperity of the community around the forest, according to Iskandar (2008) weaknesses are:

“community participation in conservation programs is still low, he had on stage manipulation, therapy, convey information, and consulting. Meanwhile, a partnership with the community such as mutual understanding and respect for equality and inequality are looking for peace, always try to negotiate and compromise, starting with simple activities to monitor the activities based indicator agreed, still can not be implemented either”.

The reality in the field shows that the welfare approach has not received full attention, as a result of people living around the forest lost various socio-economic and cultural functions, and services of the forest. According to Indrawan et al (2007, p.397), an approach that is now often considered by conservation organizations are:

“Provide direct compensation to both the community and landowners who agree to protect local areas where conservation activities carried. But at least it should be noted that the introduction of compensation that is material as it does not disrupt the harmony of the local culture and customs, or cause jealousy among villagers who receive compensation”.

The regarding the impact of these incentives, called by Nurrochmat (2005, p.86), the paradox of prosperity approach with incentives actually reduce motivation to strive, he argued:

“Providing incentives had lower motivation to strive. In some cases, the provision of incentives, such as subsidized seeds and other forms of subsidies would lead to dependency. The motivation of farmers to increase crop success independently almost nothing, so there is a tendency decreased as the reduction of production subsidies”.

Despite the fact of the impact generated by this incentive is something that applies sporadically in the community, but it does need to be considered by the government and the stakeholders it make the community more self-sufficient in striving, subsidy is simply a way of motivation to empower them.

The implementation of CSR in Indonesia is increasing both in quantity and quality. In addition to managing the diversity of activities and varied, seen from the financial contribution, the greater amount. In

2001 showed that CSR funds in Indonesia reached more than 115 billion dollars, or about 11.5 million U.S. dollars of the 180 companies that spent on 279 social events recorded by media. Although funding is still very small when compared with CSR funds in the United States, seen from the cumulative numbers, the development of CSR in Indonesia is quite encouraging. The average number of companies that donate funds for CSR activities is approximately 640 million dollars, or about 413 million per activity. For comparison, in the U.S. portion of CSR funding in 1998 reached 21.51 billion dollars and in 2000 reached 203 billion dollars, or about 2,030 trillion rupiah

The CSR in forestry is carried out through the social forestry or forestry department's version is called the community forest. The community forest, as defined in Forestry Ministerial Decree No.31/2001 as State Forest managed for the purpose of local community empowerment without undermining the basic nature of forest function-the management is conducted under the principle of sustainability in terms of ecosystem, community welfare, democracy, social justice, public accountability and legal assurance. The forest is managed in such a manner as to obtain an optimum and equitable benefit for all members of the community, consisting of activities such as environmental and non timber forest product. There are several activities that are carried out for social forestry, namely:

a. Natural Silk Development

The natural silk development cocoon farming is an agro-industry activities, a part of social forestry activity that produces cocoon or silk yarn. The overall activities include mulberry planting, silk larvae breeding, maintenance and cocoon processing. The Natural cocoon farming is addressed to improve community welfare, supply raw material for silk industry, and environmental quality improvement. Natural silk farming can be developed on lands belonging to the farmers or land under other rights outside the forest area that meet the requirement for natural silk farming activity. There have been 54,788.05 ha of mulberry planted and 412,530 kg of silk yarn produced between 2000 and 2004 (Department of Forestry, 2005).

b. Apiary

Apiary is a beekeeping activities which produce honey, royal jelly, beeswax, and other products and its support vegetation for the benefit of the community taking into consideration the environmental sustainability aspect beekeeping is considered sufficiently potential for village community welfare improvement. The direct benefit of beekeeping industry is employment opportunity, additional nutrient sources of the community, while indirect beekeeping could help the process for pollination for certain trees. Indonesia apiary production is recorded at 3,841.47 tons in 2004. Honey production for the last 5 years is at 13,799.64 tons.

Conclusions

Corporate Social Responsibility is a business that involves the application of corporate duty to avoid losses resulting from decisions and actions across the enterprise to its stakeholders and the environment in which the company operates. Each CSR strategy adopted by a company should also consider the core values and mission of the company, because the compliance enable companies to further improve the performance, reputation, reduce operating costs. In addition from it also can reduce the risks visible, increase employee loyalty and innovation.

Thereby there are at least three reasons why CSR is good for companies, namely: internal benefits particularly concerning about employee recruitment, retention against the forces of labor and training costs; CSR program to reduce the risk of hazards and protect the company from pressure exerted by the groups in society are directly or indirectly affected by the policies and actions; and the latter that the CSR program then it is the best form of attention by shareholders to stakeholders so that this is a form of mutually beneficial cooperation.

The companies engaged in forestry has contributed to the problems faced by forest villagers who take a prosperity approach. Implementasi activities of CRS the field of forestry which implemented with the soul sharing (sharing) give economic benefits and ecological benefits for forest conservation, encourage the development of the company, impact on local economic activity, business partnerships, provision of public facilities, and infrastructure development in the surrounding forest area

References

1. Adam, S. Jawama., Fuji, R. Imam., 2007. *Dialog Hutan Jawa:Mengurai Makna Filosofis PHBM*. Yogyakarta:Pustaka Pelajar.
2. Bertens K, 2000. *Pengantar Etika Bisnis*. Yogyakarta: Kanisius.
3. Keraf, A.Sonny.1998. *Etika Bisnis:Tuntunan dan Relevansinya*. Yogyakarta:Kanisius.
4. Indrawan, Mochamad. B.Primack, Richard., Supriatna, Jatna. 2007. *Biologi Konservasi*. Jakarta: Buku Obor.

5. Iskandar, Johan. 2008. *Pengelolaan Hutan dan Kesejahteraan Masyarakat*, Kompas 7 Agustus 2008, Edisi Bandung.
6. Kotler, Philip., Lee, Nancy. 2005., *Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause.*, New Jersey:John Wiley & Sons.
7. Lawrence, Anne T., Weber, James. 2008. *Business and Society: Stakeholders, Ethics, and Public Policy*, Boston:Mc.Graw-Hill.
8. Mink, Stephen, 1994., *Poverty and the Environmentat*. In Serageldin Ismail, and Endrew Steer (Editors), *Making Development Sustainable: From Concepts to Action*, Washington, Environmental Sustainable Development Occasional Paper series No.2.
9. Nurjaya, I Nyoman. 2006. *Pengelolaan Sumber Daya Alam Dalam Perspektif Antropologi Hukum*, Malang:Penerbit Universitas Negeri Malang.
10. Nurrochmat., Ridho, Dodik., 2005. *Strategi Pengelolaan Hutan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
11. Sastrapradja, Setijadi D., S.Sastrapradja, Didin., 1996. *Keeping Indonesia's Forests Green*. In Christine Padoch and Nancy Lee Peluso (editors), *Borneo in Transition: People, Forests, Conservation, and Development*, Kuala Lumpur: Oxford University Press.
12. Simon, Hasanu. 2006. *Hutan Jati dan Kemakmuran, Problem dan Strategi Pemecahannya*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
13. Steiner, George A., F.Steiner, John., 2003.*Business, Government, and Society*, New York:Mc-Graw-Hill.
14. TanudjajaTanudjaja, B.Bedjo. 2006. *Perkembangan Corporate Social Responsibility Di Indone-sia*. Dalam jurnal *NIRMANA*, VOL.8, NO. 2, halaman 92-98
15. Thompson, Arthur A., Strickland III, A.J., E.Gamble, Jhon., 2005.*Crafting and Executing Strategi Advantage:Consepts and Cases*, New York:Mc.Graw-Hill.
16. Weihrich,Heinz., Koontz, Harold., 1994. *Management A Global Perspective*, Singapore:McGraw-Hill.

SOME APPROACHES TO IDENTIFY RISKS IN BASIC BUSINESS PROCESSES OF THE INSURANCE COMPANY

Ju. V. Nemtseva

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The report considers some issues of identification of business risks that impact on the insurance industry in the post-crisis period. It also reviews risk classifications for insurance companies used in foreign and domestic practices. It proves the approach to the risk profile for the insurance company aligned with the global practice and suggests insurance business risks should be classified according to their connection with the main business processes of the company. The report comprises a risk profile of the main business processes of the insurance company that need management impact and results of the identification.

Keywords: business process, insurance market, risk profile.

ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВ ОСНОВНЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю. В. Немцева

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе рассмотрены проблемы идентификации бизнес-рисков, влияющих на страховую отрасль в посткризисный период. Рассмотрены применяемые в зарубежной и отечественной практике классификации рисков страховых организаций. Обоснован подход к построению профиля рисков страховой организации, гармонизированный с мировой практикой и предложена классификация рисков, угрожающих страховому бизнесу, по критерию привязки к основным бизнес-процессам организации. Построен профиль рисков основных бизнес-процессов страховой организации, нуждающихся в управленческом воздействии, и показаны результаты такой идентификации.

Ключевые слова: бизнес-процесс, страховой рынок, профиль риска

В современной экономике страхование выполняет функцию финансового стабилизатора, позволяя без использования государственных ресурсов обеспечить компенсацию убытков, возникающих в процессе общественного воспроизводства в результате различных природных, техногенных и социальных катастроф. В целях обеспечения развития экономики страны и стабильности финансового рынка необходимо не только обладать информацией о текущем финансовом положении страхового сектора, но и иметь представление о степени его потенциальной уязвимости к рискам и финансовой устойчивости в будущем.

Изучение международного опыта осуществления страхового надзора показало, что надзорные органы, входящие в Международную ассоциацию страхового надзора (МАСН), требуют от страховщиков:

- идентифицировать виды рисков, с которыми они могут столкнуться, оценить, и эффективно ими управлять (что актуализирует проблему отсутствия устоявшейся классификации видов рисков);
- иметь системы и методики управления рисками, способные оперативно их выявлять, измерять и контролировать;
- иметь эффективные процедуры управления активами и пассивами, обеспечивающие их согласованность и минимизацию рисков [12].

Действия в условиях неопределенности определяют стохастическую природу результатов деятельности страховой организации, чьи риски характеризуются многообразием, обширным спектром проявления, спецификой их реализации в отдельных сферах страхового бизнеса. Анализ научной литературы в сфере риск-менеджмента показал отсутствие единообразных подходов к классификации видов рисков, с которыми сталкиваются страховщики в процессе осуществления своей предпринимательской деятельности, а также к оценке их значимости с точки зрения влияния на результаты этой деятельности. В теории и практике используют множество критериев классификации рисков, угрожающих бизнесу страховщика, в основном полно отражающих все их разнообразие, но имеющих порой слабо обоснованную структуру, состав для восприятия и анализа. В зарубежной практике, например, Babbel и Santomero (1997), идентифицируют следующие риски, стоящие перед страховой компанией: *фактический риск*, являющийся результатом ценообразования на финансовые продукты из-за неадекватной нормы прибыли от продаж и в результате понесенных издержек; *систематический риск*, возникающий из-за того, что активы или обязательства зависят от изменений рыночного портфеля; *кредитный риск* возникает в результате неисполнения заемщиками своих обязательств; *риск ликвидности* связан с невозможностью исполнения страховщиком в краткосрочной перспективе своих обязательств из-за отсутствия ликвидных активов; *операционный риск* как следствие сбоев в бизнес-процессах страховой организации; *юридический риск* может возникнуть в результате изменения правовой среды, в которой действуют страховщики [4]. Эксперты компании «Ernst & Young», констатируя фактическое перераспределение основных угроз и рисков для бизнеса в посткризисный период, выделяют такие бизнес-риски, влияющие на страховую отрасль: кредитный кризис; несоответствие законодательным требованиям (как реакции законодательных органов на мировой финансо-

вый кризис и ужесточение требований, например, к величине уставного капитала); углубление рецессии; радикальная экологизация; выход новых игроков на рынки; снижение затрат (особенно актуально для российского рынка по причине постоянно растущей доли расходов на ведение дел); кадровая политика; управление союзами/альянсами и исполнение сделок; устаревание бизнес-моделей; риск потери репутации [7]. Несмотря на то, что подобные классификации довольно произвольны, они представляют определенную практическую ценность. Во-первых, они необходимы при анализе бизнеса с точки зрения подверженности рискам; во-вторых, структурированность помогает лучше идентифицировать риски; в-третьих, классификация используется в процессе формирования корпоративной политики управления рисками при выборе организационной структуры риск-менеджмента, поскольку необходимы различные профессиональные навыки для управления различными типами риска. Например, работа со страховыми рисками требует знаний и навыков в понимании системы ответственности, урегулировании требований третьих лиц, контроле за убытками. А управление процентным или валютным риском требует навыков работы на финансовых рынках и знаний экономики финансов.

При исследовании профиля рисков страховой организации можно выявить ряд классификаций по источникам риска, используемые российскими авторами. Так, Р. Юлдашев и Л. Цветкова классифицируют риски страховой компании, основываясь на решениях субъектов страхования [11]. Э. Уткин, Ю. Финогенова выделяют риски в зависимости от их связи со страховой деятельностью [8,10]. Интересным представляется подход Т. Исаковой, С. Беженкова по выделению групп рисков страховой деятельности (понимаемой как деятельность страховой организации в целом) на: страховые (андеррайтинговые и риски обеспечения); риски активов (изменение рыночной стоимости, процентных ставок, инфляции); кредитные (в отношении перестраховщиков и отдельных инвестиционных активов); операционные риски. Влияние рисков на финансовые потоки страховой организации иллюстрирует таблица 1 [5,3].

Таблица 1

Риски и финансовые потоки страховщика

Риски	Финансовые потоки
Андеррайтинговый риск	Премии, страховые выплаты, страховые резервы, перестрахование
Кредитный риск	Дебиторская задолженность, возврат доли перестраховщика, инвестиции
Перестраховочные риски	Страховые выплаты,
Риски обеспечения	Страховые резервы
Юридические риски	
Риск баланса	Доход от инвестиционной деятельности, инвестиции
Процентный риск	Доход от инвестиционной деятельности, инвестиции, страховые резервы

Современные процессы глобализации и интеграция России в мировой страховой рынок требуют оценки стабильности страхового сектора в соответствии с международными нормами. Международная ассоциация страхового надзора оценивает подверженность страховых компаний ряду следующих рисков: страховым, рыночным, кредитному, операционному, риску ликвидности (см. рис. 1)[9].



Рис. 1. Относительная подверженность страховых компаний рискам

Подход к построению профиля рисков страховых организаций, гармонизированный с мировой практикой требует оценки и управленческого воздействия на следующие риски (табл. 2).

Таблица 2

Профиль рисков страховых организаций

Группа рисков	Вид риска	Факторы риска	Инструментарий оценки
Страховые – риски возможных потерь в случае выбора неправильной стратегии по оценке и принятию рисков на страхование	Риск андеррайтинга – риск возможных потерь в случае принятия на страхование перечня неоправданных рисков или ошибочный выбор объектов страхования	-неадекватное определение цены на оказываемые услуги по страхованию риска; -резкий рост/снижение стоимости принятого на страхование объекта в течение срока действия договора страхования; -непрогнозируемые выплаты или увеличение их частоты; -рост стоимости перестрахования; -географическая или отраслевая концентрация принимаемых на страхование рисков и др.	Стресс-тестирование
	Риск катастроф — риск возможных значительных потерь	-наступление катастрофических событий, повлекших крупные выплаты или множество одновременных выплат; -возможный отказ перестраховщиков от выполнения обязательств по договорам перестрахования и др.	
	Риск снижения размера технических резервов	-неадекватное формирование технических резервов; -частое осуществление страховых выплат; -досрочное расторжение договоров страхования из-за потери страховщиком репутации или колебаний процентных ставок по договорам накопительного страхования, др.	
Рыночные — отрицательное изменение стоимости активов и пассивов, подверженной рыночным изменениям	Процентный риск	-изменения ситуации на финансовом рынке, повлекшие рост/снижение процентных ставок, что, в свою очередь, негативно сказалось на финансовом положении страховщика (процентный риск в долгосрочных видах страхования)	Анализ динамики соответствующих количественных показателей: -отношение рыночной стоимости активов к их балансовой стоимости; -доля вложений в акции в общей сумме активов (фондовый риск); -отношение чистой открытой валютной позиции к капиталу (валютный риск); -дюрация активов и пассивов и др.; Стресс тестирование
	Фондовый риск	-изменение стоимости отдельных категорий активов (ценных бумаг, недвижимости и пр.)	
	Валютный риск	-изменения курсов валют	
	Кредитный риск — риск возможных потерь в случае невыполнения своих обязательств контрагентом	-банкротство перестраховщика и необходимость осуществления выплат при неистекшем сроке страхования;	Анализ динамики соответствующих количественных показателей:

Группа рисков	Вид риска	Факторы риска	Инструментарий оценки
		-концентрация кредитного риска, т.е. высокая степень зависимости от платежеспособности одного крупного партнера по договору; -проблемы партнеров, в отношении которых компанией были выданы гарантии и поручительства и др.	-отношение дебиторской задолженности и общей суммы страховых премий; -отношение дебиторской задолженности и общей суммы активов и др. Стресс тестирование
Операционные — риск аварий, отказов внутренних систем, процедур и систем управления и контроля, ведущих к финансовым потерям	Операционный риск компании	-недостаточная оперативность действий страховщика при авариях систем резервного хранения информации; -мошенничество, способное повлиять на финансовое положение страховщика (в т.ч. страховых агентов); -технологические сбои в работе оборудования и программного обеспечения; -ошибочная маркетинговая стратегия; -ошибки и неправомерные действия персонала и др.	Стресс тестирование
	Риск аутсорсинга	-высокая степень зависимости от одного из каналов продаж (банков, брокеров); -неспособность третьей стороны исполнять надлежащим образом договорные обязательства, и др.	Качественная оценка
	Правовой (юридический) риск	-изменения законодательства (в сфере налогообложения или доступа к осуществлению обязательного страхования) -политическое вмешательство; -наложение взысканий и штрафов, и др.	
	Риск ликвидности — риск потерь, возможных в том случае, если для удовлетворения в надлежащие сроки требований по выплатам окажется доступным недостаточный размер активов	-несогласованность входящих и исходящих финансовых потоков страховщика; -недостаточно диверсифицированный по срокам инвестиционный портфель; -невозможность быстрой реализации страховщиком своих активов, и как следствие, вынужденной их продажи по непривлекательным ценам, и др.	Анализ динамики соответствующих количественных показателей: -соотношение ликвидных активов и текущих обязательств и др. Стресс тестирование

Совокупный итог страховых, инвестиционных, финансовых и других операций представляет собой финансовый результат деятельности страховщика, поэтому для целей формирования системы риск-менеджмента страховой организации целесообразно, на наш взгляд, рассматривать указанные виды деятельности как источники соответствующих рисков для определения степени подверженности страховой организации конкретному риску. Мы предлагаем классифицировать риски, угрожающие страховому бизнесу, по критерию привязки к основным бизнес-процессам организации. Деятельность любой страховой компании включает как общие практически для каждой коммерческой организации бизнес-процессы (так называемые **вспомогательные**), так и специфические для предметной области (в данном случае это страхование) **основные бизнес-процессы**. Несмотря на то, что страховщики могут отличаться и по функциональной структуре, и по построению бизнес-процессов,

мы придерживаемся обобщенной схемы функционирования страховой организации. К основным бизнес-процессам следует отнести такие группы бизнес-процессов, как:

- разработка страхового продукта;
- продажа страховых услуг;
- андеррайтинг;
- обслуживание клиентов (договоров);
- урегулирование убытков;
- внутренний аудит страховой деятельности;
- инвестиционная деятельность.

Результаты идентификации рисков основных бизнес-процессов страховой организации, нуждающихся в управленческом воздействии, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Профиль рисков основных бизнес-процессов страховщика

Бизнес-процесс	Виды рисков (по убыванию значимости)	Ключевые инструменты управления
Разработка страхового продукта	Операционный риск компании	Обучение и совершенствование системы мотивации персонала Контроль соблюдения законодательства и внутренних правил и процедур Аутсорсинг отдельных функций
	Риск андеррайтинга	Обучение и совершенствование системы мотивации персонала Автоматизация бизнес-процессов, в том числе отдельных (стандартных) процедур контроля Регулярная внутренняя отчетность по операционным рискам
Андеррайтинг	Риск андеррайтинга	Обучение и совершенствование системы мотивации персонала Автоматизация бизнес-процессов, в том числе отдельных (стандартных) процедур контроля Регулярная внутренняя отчетность по операционным рискам
	Риск снижения размера технических резервов	Контроль соблюдения законодательства и внутренних правил и процедур Риск-аудит операций, процедур и направлений деятельности Секьютеризация (в перспективе)
Обслуживание клиентов	Правовой (юридический) риск	Контроль соблюдения законодательства и внутренних правил и процедур Автоматизация бизнес-процессов, в том числе отдельных (стандартных) процедур контроля Необходимый размер собственного капитала организации
	Операционный риск компании	Обучение и совершенствование системы мотивации персонала Контроль соблюдения законодательства и внутренних правил и процедур Аутсорсинг отдельных функций
Урегулирование убытков	Риск ликвидности	Разработка системы перестраховочной защиты Формирование резерва ликвидности Привлечение ликвидности с кредитных рынков
	Кредитный риск	Лимитирование Лимитирование портфельных кредитных рисков Разработка системы перестраховочной защиты Диверсификация
	Риск катастроф	Контроль соблюдения законодательства и внутренних правил и процедур Резервирование Сбор и анализ внутренних и внешних данных по страховым рискам Секьютеризация (в перспективе)

Бизнес-процесс	Виды рисков (по убыванию значимости)	Ключевые инструменты управления
	Операционный риск компании	Обучение и совершенствование системы мотивации персонала Контроль соблюдения законодательства и внутренних правил и процедур Аутсорсинг отдельных функций
Внутренний аудит страховой деятельности	Фондовый риск	Необходимый размер собственного капитала организации Лимитирование Хеджирование Диверсификация Аутсорсинг отдельных функций
	Процентный риск	Лимитирование Хеджирование Аутсорсинг отдельных функций Необходимый размер собственного капитала организации
	Валютный риск	Лимитирование Хеджирование Диверсификация Аутсорсинг отдельных функций
	Операционный риск компании	Обучение и совершенствование системы мотивации персонала Контроль соблюдения законодательства и внутренних правил и процедур Разработка планов по обеспечению непрерывности деятельности и действий на случай реализации операционных рисков
Инвестиционная деятельность	Риск аутсорсинга	Необходимый размер собственного капитала организации Диверсификация Регулярная внутренняя отчетность третьей стороны
	Риск ликвидности	Разработка системы перестраховочной защиты Формирование резерва ликвидности Привлечение ликвидности с кредитных рынков
	Фондовый риск	Необходимый размер собственного капитала организации Лимитирование Хеджирование Диверсификация Аутсорсинг отдельных функций
	Процентный риск	Лимитирование Хеджирование Аутсорсинг отдельных функций Необходимый размер собственного капитала организации
	Валютный риск	Лимитирование Хеджирование Диверсификация Аутсорсинг отдельных функций

Необходимо отметить, что развитие ряда процессов, происходящих на российском страховом рынке, способствуют перераспределению основных угроз для бизнеса страховщиков, и усилению значимости кредитного, операционного (риска аутсорсинга, юридического риска) и риска ликвидности для страхового сектора. Изменения в законодательной сфере привели к тому, что пруденциальные нормативы и контроль за размещением активов (ключевой момент в оценке ликвидности и надежности) отсутствуют. С вступлением в силу приказа Минфина РФ № 109н от 27 июля 2012 г. «О бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков» утратил силу предыдущий приказ, содержащий требование составления промежуточной отчетности [2]. Отсутствие отчетности не позволяет судить о соблюдении страховщиками нормативов финансовой устойчивости, а снижение информативности баланса (где инвестиции не подразделяются по видам) произошло на фоне увеличения доли активов, передаваемых в доверительное управление, до 50% величины страховых резервов (приказ Министерства финансов РФ от 2 июля 2012г № 100н) [1]. Специалисты рейтингового агентства «Эксперт РА» подмечают тенденции **усиления влияния рисков регулирования (правовой риск), рисков роста бизнеса (операционный риск), страховых рисков (у корпоративного сегмента) и рисков роста расходов страховых компаний** [6]. Степень значимости рисков для страховых организаций представлена на рис. 2.

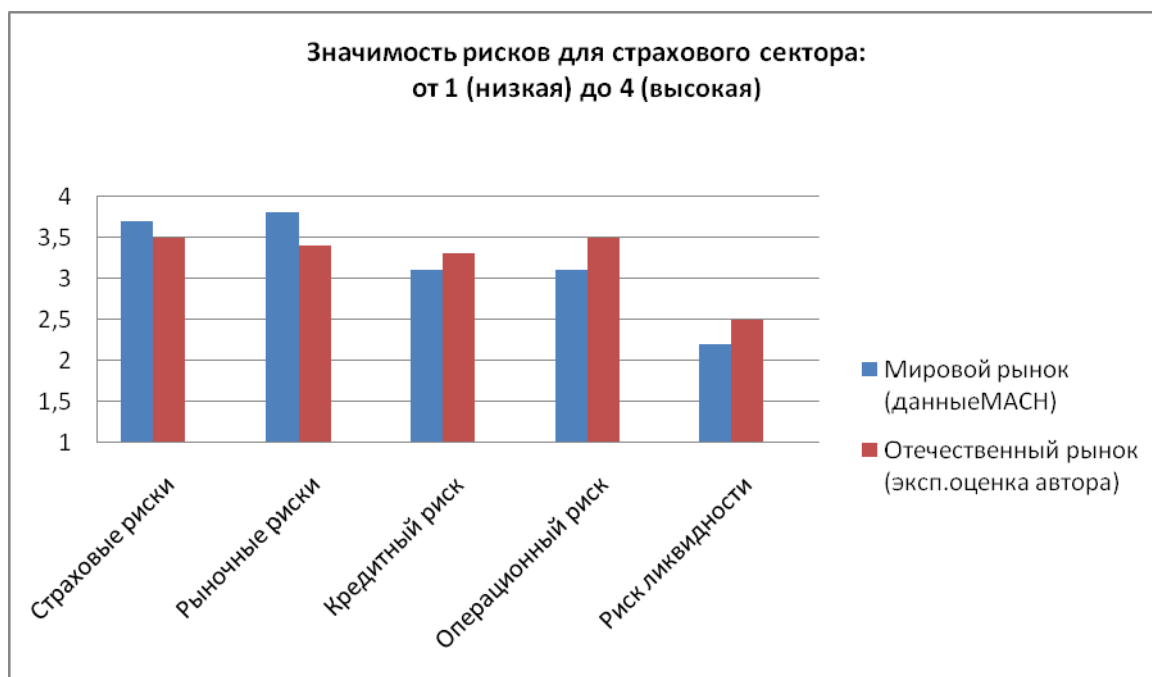


Рис. 2. Значимость рисков для страхового сектора

Библиография:

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации (Минфин России) от 2 июля 2012 г. N 100н г. Москва "Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов". [Электронный документ] URL: <http://www.rg.ru/2012/08/17/st-rezerv-dok.html>
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации (Минфин России) от 27 июля 2012 г. № 109н «О бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков». [Электронный документ] URL: <http://www.rg.ru/2012/08/17/st-rezerv-dok.html>
3. Беженков С.А. Разработка и адаптация систем информационного реинжиниринга страховых компаний для обеспечения развития процессов риск-менеджмента: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2007. 34 с
4. Домашенко Д.В., Финогенова Ю.Ю. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. М. : Магистр, 2010. 237с.
5. Исакова Т.М. Методология учета рисков в финансовом менеджменте страховщика // Страховое дело. 2007. № 12. С. 35-41.
6. Ключевые риски и рейтинговые действия «Эксперт РА» на страховом рынке России. [Электронный ресурс] URL: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/ins_risks/
7. Марцинковский Д.А. Управление рисками в современных системах менеджмента / Д.А. Марцинковский, А.В. Владимирцев, О.А.Марцинковский. М. : «Русский регистр», 2010. С.136-139.
8. Уткин Э.А. Риск-менеджмент. М. : ЭКМОС, 1998. 288с.
9. Сиканевич И. Финансовая стабильность страхового сектора. [Электронный ресурс] URL: www.nbrb.by/bv/narch/459/5.pdf
10. Финогенова Ю.Ю. Страховой риск-менеджмент персональных инвесторов: Монография. М.: Институт МИРБИС, 2011. 246 с.
11. Юлдашев Р.Т., Цветкова Л.И. Практика развития страхового бизнеса. М. : Анкил, 2011. 272 с.
12. INSURANCE CORE PRINCIPLES, STANDARDS, GUIDANCE AND ASSESSMENT METHODOLOGY. International Association of Insurance Supervisors.2011. [Электронный ресурс] URL: <http://www.iaisweb.org>

REPUTATION POLICY INSTITUTIONS OF CULTURE AND ARTS: THE RESULTS

M. R. Pashaeva

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The report discusses the theoretical and empirical aspects of the reputation of institutions of culture and art. The key categories are considered concepts: brand image, reputation. In general, the reputational politics of cultural institutions as the author determines a formulation mission of cultural institutions monitoring the positions of people and organizations with whom to establish communication; analysis of the interests of all parties and the formulation of a common position of all, the implementation of this goal. The paper presents the results of research reputation policy of culture and art on the example of the Novosibirsk Theatre of Musical Comedy. The conclusions and recommendations.

Keywords: reputation policy, the establishment of culture, art, monitoring, spectators, staff, theatre, an expert survey

РЕПУТАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

М. Р. Пашаева

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе обсуждаются теоретические и эмпирические аспекты репутационной деятельности учреждений культуры и искусства. В качестве ключевых категорий рассматриваются понятия: бренд, имидж, репутация. В общем виде репутационную политику учреждения культуры автор детерминирует как некоторую формулировку миссии учреждения культуры: мониторинг позиций людей, организаций, с которыми необходимо установить связи; анализ интересов всех сторон и формулировку единой для всех позиции; реализацию поставленной цели. В работе представлены результаты исследований репутационной политики учреждений культуры и искусства на примере Новосибирского театра музыкальной комедии. Сделаны выводы и рекомендации.

Ключевые слова: репутационная политика, учреждение культуры, искусство, мониторинг, зрители, сотрудники, театр, экспертный опрос

ВВЕДЕНИЕ

В современном обществе учреждения культуры и искусства занимают особое положение, являясь, с одной стороны, частью культурного наследия страны и, выполняя эстетические, нравственные, воспитательные функции. Учитывая данный аспект, учреждения культуры и искусства чутко реагируют на любые изменения конъюнктуры социального пространства. С другой стороны, вследствие сокращения государственной поддержки учреждения культуры и искусства столкнулись с новыми неспецифическими для себя видами деятельности. Это привело к тому, что во главу угла ставятся нематериальные активы учреждения, которые на данном этапе являются неотъемлемым атрибутом функционирования любой организации. Ключевыми понятиями в данном случае являются бренд, имидж, репутация. В связи с этим актуально исследование того, насколько репутационная политика учреждений культуры и искусства в настоящее время ориентирована на разрешение указанной проблемы и достижение рыночных целей. Стоит добавить также, что подобные социологические работы практически отсутствуют, что также обуславливает особую актуальность работы.

1. РЕПУТАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА: ТЕОРИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Одной из основополагающих работ в данной сфере является монография Филипа Котлера «Все билеты проданы. Стратегии маркетинга исполнительских искусств». Автор отмечает, что маркетинг сфере культуры и искусства заключается в информировании, убеждении и просвещении, а к его инструментам относится реклама, персональные продажи, стимулирование сбыта, связи с общественностью [2, с. 358–359].

В рыночных условиях театральные учреждения вынуждены активно конкурировать на рынке развлечений, что подразумевает эффективный менеджмент, продуманную репутационную политику. Известный российский исследователь К.А. Серебряников отмечает, что «в Европе театром занимаются осмысленно, он там строится на грамотном менеджменте. У нас же большие деньги тратятся бездумно. К сожалению, в отечественных театрах руководство занимает свои посты порой в течение нескольких десятилетий, практически пожизненно. И никто с них не спрашивает, насколько эффективно они руководят этим сложным бизнесом. А театр — это настоящий бизнес» [7].

Ю. М. Павлова отмечает, что «в случае, если театральное учреждение хочет быть успешным и удовлетворять все потребности своей целевой аудитории, то оно должно эффективно использовать такие инструменты как разработка имиджа, фирменного стиля, поддержание репутации, построение коммуникационных связей с внешней и внутренней аудиторией, взаимодействие со СМИ» [3, с. 2].

Также необходимо применение технологий изучения общественного мнения: проведение социальных исследований в области театрального искусства, исследований социально-культурной деятельности и досуга населения, исследований по проблемам коммуникации и коммуникационных барьеров, возникающих при передаче сообщения от адресата к адресанту.

Наибольшие сложности для учреждений и искусства культуры вызывает работа по налаживанию эффективной репутационной политики с целевой аудиторией учреждения. Это связано с наличием некоторых стереотипов в отношении зрителей данных учреждений. Т. В. Абанкина публикует некоторые данные, взятые из европейских исследований, которые подтверждают данное утверждение [1, с.32]. Так, например, музейные сотрудники считали, что: аудитория гомогенна; аудитория думает о себе, как о любителях искусства; аудитория динамична и активна в выборе искусств; аудитория образованна и сведуща в искусстве; аудитория уверена в своих знаниях, хорошо ориентируется в музее и в искусстве; аудитория, которая пришла, разделяет ценности музея и т.д.

Все эти представления оказались неверными. Мотивы интереса аудитории — другие. В большинстве случаев люди приходят в музеи, чтобы: провести время с детьми или друзьями; хотят отдохнуть в тиши музея; хотят «подняться над обыденностью»; потому что им нравится здание, атмосфера, пространство музея; им интересна коллекция или выставка; потому что они — туристы.

В самом общем виде репутационную политику учреждения культуры можно представляют собой как некоторую формулировку своего учреждения; мониторинг позиций людей, учреждений или организаций, с которыми необходимо установить связи; анализ интересов всех сторон и формулировку единой для всех позиции; реализацию поставленной цели. А.Б. Лагутин считает, что одной из важных составляющих данной области являются информационные проекты. Автор вводит понятие «внутренняя и внешняя информационная деятельность учреждений культуры» [4, с. 42–47].

2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕПУТАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Охарактеризовав теоретические аспекты репутационной деятельности, перейдем к рассмотрению специфики функционирования государственного автономного учреждения культуры Новосибирской области «Новосибирский театр музыкальной комедии», которое ведет свою историю со 2 февраля 1959 года.

На данном этапе Новосибирский театр музыкальной комедии является одним из ведущих музыкальных театров России. Репертуар театра представлен следующими жанрами: оперетта, музыкальная комедия, современные экспериментальные работы в жанре мюзикла, спектакли для детей и юношества.

Основной принцип деятельности Новосибирского театра музыкальной комедии — удовлетворение потребностей в просмотре театральных постановок самого широкого круга зрителей. Поэтому руководящим постулатом театра является тезис о том, что любой театр сохраняется традицией и развивается экспериментом. Театр регулярно принимает участие в Национальном театральном фестивале «Золотая маска» и становится лауреатом данного фестиваля.

На репутационную политику Новосибирского театра музыкальной комедии значительное влияние оказывает общественное мнение разных целевых групп. Именно поэтому особую актуальность

приобретает исследование мнений внешней и внутренней аудитории театра, касающегося репутационной политики театра. К внешней аудитории относятся зрители театра, участники сообщества поклонников деятельности театра. К внутренней аудитории относится менеджмент и труппа театра.

Описание выборочной совокупности. Для получения полноценной картины нами были опрошены две целевых группы: внешняя аудитория — 54 респондента, внутренняя аудитория — 27 респондентов (Распределение респондентов по полу представлено в таблице 1).

Таблица 1

Распределение респондентов по полу (чел., %)

Пол респондентов	Зрители театра		Сотрудники театра	
	Кол-во человек	%	Кол-во человек	%
Мужской	10	18	12	44
Женский	44	82	15	56
Всего	54	100	27	100

Опрос носил сплошной характер. В опросе приняли участие респонденты в возрасте от 18 до 47 лет, социальный статус которых отражен в таблице 2.

Таблица 2

Отражение социального статуса респондентов

Социальный статус зрителей театра	Кол-во чел.	%	Социальный статус сотрудников театра	Кол-во чел.	%
Студент	20	37	Структура управления	10	37
Рабочий	12	22	Труппа	13	48
Служащий	16	30	Обслуживающий персонал	3	6
Индивидуальный предприниматель	4	7	Другое	1	3
Другое	2	4			
Всего	54	100	Всего	27	100

Респондентам было предложено два типа анкет в соответствии принадлежностью к театру.

Первые два вопроса не касались непосредственно репутационной политики, но помогли представить картину, касающуюся театрального искусства и посещения театров. Согласно полученным данным, на вопрос «Оцените по 10-бальной шкале уровень театрального искусства в г. Новосибирске» распределение оказалось следующим: большинство сотрудников театра оценили уровень развития театрального искусства на 5 баллов, то есть они поставили среднюю оценку. Мы полагаем, что в данном случае просматривается нежелание высказать мнение относительно реальной ситуации, так как средний балл не отражает действительного отношения. Респонденты-зрители же по этому показателю сходятся на цифре в 8 баллов.

На вопрос «Как часто Вы посещаете театры» 67 % респондентов указали, что посещают театры несколько раз в год, но реже раза в месяц. Сотрудники театры имеют схожее мнение по количеству посещений целевой аудитории театральных учреждений. Результаты позволяют нам с достаточной долей уверенности говорить о том, что в исследовании принимали участие респонденты-зрители, имеющие глубокое представление о предмете нашего исследования.

Следующий вопрос касался исследования предпочтений зрителей. Он позволяет нам выявить некоторые проблемные аспекты репутационной деятельности театра. При ответе на вопрос о том, «Какие жанры постановок новосибирцы предпочитают смотреть больше всего?» менеджмент и труппа театра высказались, что наиболее предпочтительными жанрами для зрителей являются оперетта, комедия и мюзикл (89 %), то есть только те, жанры, которые ставит Новосибирский театр музыкальной комедии. Зрители же придерживаются иного мнения и выбирают в качестве любимого жанра драму (72 %). Безусловно, этот вопрос напрямую не связан с исследуемым нами вопросом. Однако, мы можем говорить о том, что для персонала, осуществляющего репутационную политику в театре, есть скрытый пласт работы — повышение престижности таких жанров, как оперетта, комедия и мюзикл о уровня драмы.

Для получения полной картины о репутационной деятельности театра во всех ее аспектах нам важно было оценить рейтинг исследуемого нами учреждения культуры в сравнении с другими. Мы предложили зрителям следующий вопрос *«Составьте Ваш личный рейтинг театров г. Новосибирска (1 — самый любимый, 2 — менее любимый и т.д.)»*. Респондентам были предложен рейтинговый список из следующих театров: НГДТ им. Афанасьева, театр «Красный факел», НАМТ «Глобус», Новосибирский Государственный Академический театр оперы и балета, Дом Актера, Первый театр, театр «Левобережный», театр Музыкальной комедии, театр «Старый дом».

Согласно полученным данным, для 82% респондентов-зрителей на *первом* месте располагается Новосибирский Государственный Академический театр оперы и балета. Новосибирский театр музыкальной комедии в большинстве случаев занимает *четвертое* или *пятое* место. Иная картина обнаруживается у респондентов-сотрудников: 96 % сотрудников театра ставят свой театр на *первое* место. Как видим, имеют место существенные расхождения во мнениях. Вероятно, это свидетельствует о том, что при реализации репутационной политики упускаются из вида некоторые весьма важные аспекты, которые непосредственно касаются театральной жизни. Важно не только ориентироваться на внутреннее мнение, но и проводить мониторинг внешних оценок с целью повышения рейтинга.

Подтверждают наши выводы результаты ответов на вопрос *«Кто является главным конкурентом театра музыкальной комедии?»*. Респонденты-зрители, пользуясь широким подходом к пониманию театрального искусства, указали, что конкурентом Новосибирского театра музыкальной комедии может быть любой театр, однако наиболее частыми ответами являлись «Глобус» и «Красный факел» (52 %). Сотрудники театра использовали узкий подход, и поэтому считают, что театр существует в своей определенной нише и конкурентов у него нет (93 %). Полученные результаты в совокупности с результатами предыдущего вопроса могут указывать на проблемные аспекты осуществления изучаемой деятельности.

Изучение репутационной политики театра напрямую связано с тем, чем руководствуются зрители, предпочитая тот или иной спектакль. Иными словами, с мотивацией зрителей. Как показывают результаты исследования вопроса *«Что является для Вас решающим при выборе спектакля»*, 29 человек (54%) доверяют отзывам друзей, знакомых, для 15 зрителей (28%) важно произведение, по которому поставлен спектакль. Сотрудники театра же полагают, что для зрителей наиболее важна цена билета (56 %) и актеры, задействованные в театре (26 %).

Как видим, респонденты-зрители и респонденты-сотрудники имеют весьма различающиеся представления. Если зрители мотивированы отзывами друзей, то сотрудники театра полагают, что доминирующим мотивом зрителей является цена билета. Такие противоречия могут свидетельствовать о недостаточном изучении мотивации зрителей, а соответственно, имплицитных проблемах в репутационной политике, осуществляемой руководством театра.

На эти же скрытые проблемы указывают также результаты исследования вопроса *«Какие спектакли являются визитной карточкой театра?»*. Более 60 % сотрудников не могут определить такой спектакль, ответы зрителей же значительно отличаются друг от друга. Вследствие этого можно сделать вывод об отсутствии четкого позиционирования в области репутационной политики.

Однако мы выявили и сильную сторону исследуемой нами деятельности в театре. Задавая вопрос респондентам-зрителям *«Почему Вы посещаете Новосибирский театр музыкальной комедии?»* и респондентам — сотрудникам *«Почему зрители, по Вашему мнению, посещают Новосибирский театр музыкальной комедии»* мы обнаружили, что мнение зрителей (73 %) и сотрудников театра (85 %) совпадает: большинство ходит в Новосибирский театр музыкальной комедии потому, что им нравится репертуар. Это, безусловно, положительный аспект репутационной деятельности.

Направления репутационной политики театра весьма разнообразны.

Один из таковых — это наличие логотипа, который, мы полагаем, является одним из предметов внимания тех, кто осуществляет репутационную деятельность. На вопрос *«Помните ли Вы логотип театра?»*, работники (82 %) и зрители театра (84 %) ответили, что не помнят логотип театра. В случае отсутствия запоминающего логотипа, можно говорить о неполноценности бренда в целом.

Следующий репутационный аспект касался наличия премий. Распределение ответов на вопрос для сотрудников *«По-Вашему мнению, знают ли зрители театра музыкальной комедии о том, что он имеет несколько премий «Золотая маска?»* оказалось следующим. Сотрудники театра наиболее предпочтительными считают ответы, где есть семантика того, что зрители точно знают об этом (96 %). Респонденты-зрители же выбирали два варианта ответа: «возможно, где-то слышал, но подробностей не помню» (37 %), «ничего не слышал об этом» (43 %).

Третий репутационный аспект театра мы связали с имиджем города. На вопрос «*Считаете ли Вы театр музыкальной комедии частью имиджа города Новосибирска?*» 82 % работников театра ответили, что театр является частью имиджа г. Новосибирска. У респондентов-зрителей этот процент намного ниже. Лишь 46 % зрителей считают, что данное театральное учреждение играет важную роль в позиционировании современного урбанистического пространства.

Репутационная политика театра тесно связана со всеми информационными аспектами, касающимися самых разных вопросов. В исследовании мы проверили несколько таких аспектов.

При изучении распределения ответов на вопрос «*Кто является художественным руководителем театра музыкальной комедии?*» оказалось, что только 29 % зрителей знают и могут назвать художественного руководителя Новосибирского театра музыкальной комедии. В свою очередь, 63 % работников театра считают, что зрители должны знать художественного руководителя. Большинство же зрителей (67 %) затрудняются с ответом на вопрос «*Назовите последние премьеры театра*». При этом 63 % работников театра указывают, что зрители с легкостью смогут назвать последние премьеры театра. Очевидны недоработки в исследуемой деятельности, касающиеся изучаемых вопросов.

Подтверждение сделанных нами выводов — в результатах изучения вопроса «*Оцените уровень информированности жителей г. Новосибирска о деятельности театра музыкальной комедии*». Уровень информированности о деятельности Новосибирского театра музыкальной комедии сотрудниками и зрителями оценивается как средний, в бальном выражении — 5 из 10 баллов.

Вместе с тем, мы обнаружили и положительные аспекты информационной составляющей репутационной деятельности. На вопрос «*Из каких источников Вы узнаете о премьере спектакля театра музыкальной комедии*», зрители указали, что театра узнают о премьерах на сайте театра (80 %), работники (70 %) также указывают сайт учреждения как главный коммуникационный канал для выхода на целевую аудиторию.

Вопрос «*Опишите в нескольких словах театр музыкальной комедии*» в большей мере касался восприятия респондентами театра. Однако результаты исследования косвенно свидетельствуют о принципиальном различии восприятия театра респондентами разных групп, а соответственно, мы можем говорить и о некоторых недоработках в репутационной политике. Так, у респондентов-зрителей наиболее частотными были следующие эпитеты — уютный, душевный, родной, скромный, старинный, классический. Первый коннотативный ряд у респондентов-сотрудников полностью совпадал с восприятием респондентов-зрителей — родной, любимый, уютный. А коннотативный ряд второго порядка был противоположный — современный, экспериментальный, инновационный.

Подведем итоги. В проведенном нами исследовании мы выявили некоторые проблемные аспекты репутационной политики театра. Они касались рейтинговых, мотивационных имиджевых, информационных составляющих. Так, зрители оценивают уровень развития театрального искусства на 30 % выше, чем сотрудники театра. Большинство сотрудников театра и зрителей не смогли вспомнить логотип и выявить спектакль, который является визитной карточкой спектакля, вследствие этого можно сделать вывод об отсутствии четкого позиционирования в области продвижения определенного культурного продукта, который является определяющим в области репутационной политики театра. Вместе с тем, мы обнаружили и положительные стороны изучаемой деятельности. В целом стоит сказать, что, на наш взгляд, необходима серьезная работа по преодолению проблемных аспектов репутационной политики театра.

3. ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА РЕПУТАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

В связи с выявленными проблемами особую актуальность приобретает экспертный опрос, в котором приняли участие респонденты, занимающие руководящие должности в сфере культуры и искусства. Экспертам предлагалось оценить репутационную политику учреждений культуры и искусства, заполнив таблицу по технологиям позиционирования театральных учреждений г. Новосибирска.

На основании полученных данных сформулируем некоторые выводы по экспертному опросу. Большинство театральных учреждений Новосибирска активно использует тип позиционирования по личностным качествам художественного руководителя. Театры не делают конкретного акцента на качествах художественного руководителя, но авторитет, эрудиция и ораторские качества художественного руководителя являются залогом высокого интереса со стороны СМИ, а каждое появление в прессе — это, так или иначе, продвижение учреждения и автоматическое позиционирование как организации, возглавляемой глубоким человеком и признанным профессионалом.

Эксперты считают, что на данном этапе позиционирование по репертуару используется таким образом, чтобы театры выходили на максимально широкую аудиторию, вследствие этого данный тип

переходит в позиционирование по совокупности атрибутов, когда театр может предложить нечто любому. В этом случае, позиционирование по потребителю имеет такие же цели. Но не все придерживаются подобного мнения. Смирнова Мария — руководитель отдела креативной экономики ГБУ НСО «Агентство регионального маркетинга» отмечает, что *«репертуарный театр — пережиток прошлого. Пробовать переходить на новый формат функционирования театра, при котором спектакль рассматривается как проект, имеющий строгие сроки, знакомиться с опытом европейских театров, учиться у них тому, что премьерный мюзикл живет только один-два сезона, а потом уходит из репертуара вообще — это цели современного театра»*.

Позиционирование по исполнителям предполагает приглашение стороннего артиста, обладающего значительной известностью в определенной целевой аудитории. Кузнецова Наталья Юрьевна — пресс-секретарь Министерства культуры Новосибирской области считает, что *«в последнее время эта технология становится популярной и дает положительный кассовый результат. В «Красном факеле» стабильно идут два спектакля со столичными актерами в главных ролях. Театр «Глобус» неоднократно приглашал известных артистов из других театров Новосибирска. Есть такой опыт в «Старом доме»*.

Такие технологии как позиционирование по репутации и имиджу и позиционирование по цене и качеству являются наиболее популярными в области продвижения культурных продуктов театров г. Новосибирска.

Позиционирование по местоположению учреждения не используется как фактор, способный значительно отличаться от конкурентов.

Технологии позиционирования по типу мероприятия ориентируют публику на специальный повод для посещения театрального учреждения. Чаще всего таким поводом выступают следующие события: День рождения театра, юбилеи 85/90/100, детские мероприятия, 1 июня, 1 сентября, Новый год, молодежные фестивали.

Эксперты считают, что позиционирование по конкуренту, которое предполагает использование таких технологий, которые позволяют занять противоположную позицию по отношению к конкурирующим организациям, используется не активно. Кожина Мария — заведующая литературной частью театра-студии «Первого театра» полагает, что *«в Новосибирске существует единый театральный процесс. Конкуренция между театрами не сильно развита. Артисты одного театра могут играть в спектаклях других театров. Позиционирование учреждений строится на создании положительного имиджа, основанного на успехах коллектива, а не на противопоставлении с другими театрами»*.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного сравнительного опроса и экспертного опроса были выявлены следующие проблемы в сфере репутационной политики Новосибирского театра музыкальной комедии: отсутствие взаимодействия с лояльно настроенными зрителями театра, которые составляют ядро сообщество поклонников театра, которое проявляется в «слепом» следовании принципу — театр для всех поколений, недостаточном взаимодействии с поклонниками, отсутствие обратной связи; отсутствие полноценных репутационных мероприятий для зрителей театра.

Для преодоления проблем необходимы мероприятия по совершенствованию репутационной политики учреждения. Мероприятия могут быть следующего характера: встречи в формальной и неформальной обстановке с актерами театра; встречи с художественным руководителем и директором Новосибирского театра музыкальной комедии, народным артистом России театра для предложений по совершенствованию деятельности театра; приглашение поклонников на бенефисы отдельных актеров.

Подводя итоги, отметим, что данная тема требует продолжения разработки, в том числе и в области исследования с точки зрения управленческих процессов в учреждениях культуры и искусства.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Абанкина Т.В. PR некоммерческой организации: теоретические основы современных PR-технологий и моделей коммуникации / Т.В. Абанкина // Музей будущего: информационный менеджмент. — 2001. — № 6. — С. 25-36.
2. Котлер Ф. Все билеты проданы. Стратегии маркетинга исполнительских искусств: учебник / Ф. Котлер — М.: Классика -XXI 2004. — 688 с.

3. Павлова Ю. Маркетинг и театр [Электрон. ресурс] / Ю. Павлова. — 2006. — Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/essai/4.htm?printversion>
4. Лагутин А.Б. Информационные проекты в области культуры и компьютерные технологии / А. Б. Лагутин // Музей будущего: информационный менеджмент. — 2004. — № 8. — С. 42-47.
5. Официальный сайт Новосибирского театра музыкальной комедии [Электрон. ресурс] — Режим доступа: <http://www.muzkom.ru>
6. Павлова Ю. Маркетинг и театр [Электрон. ресурс] / Ю. Павлова. — 2006. — Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/essai/4.htm?printversion>
7. Серебряников К. Театр — это бизнес [Электрон. ресурс] / К. Серебряников. — 2009. — Режим доступа: http://sobesednik.ru/publications/sobesednik/2007/09/36/gitis_serebrennikov_mhat

ALGORITHM FOR SELECTING THE PROGRAM OF STRATEGIC CHANGE, BASED ON THE PREDICTION OF CHANGES IN VALUE OF THE COMPANY

A. M. Pokryshkin

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article considers issues of choosing of a preferred program of strategic change in the company by comparing alternative programs using economic value added model. A possibility of using EVA® for calculation the effect of making strategic decisions, the principles of its calculation and prediction were analyzed as well. The author suggests an algorithm of choosing the preferred program of change that will improve the existing methodological approaches to change management in the company at the stage of selection of alternative programs by applying the methods of financial management.

Key words: business valuation, change management, economic profit, economic value added®, financial management, strategic change, strategic choice, strategy evaluation, value-based management.

АЛГОРИТМ ВЫБОРА ПРОГРАММЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ, ОСНОВАННЫЙ НА ПРОГНОЗНОЙ ОЦЕНКЕ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

A. M. Покрышкин

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

В статье освещены вопросы выбора предпочтительной программы стратегических изменений на предприятии путем сравнения альтернативных программ по критерию максимального прироста стоимости предприятия (рассчитанного на основе EVA®). Обоснована возможность применения показателя EVA® для определения эффекта от принятия стратегических решений, принципы его расчета и прогнозирования. Автором предложен алгоритм выбора предпочтительной программы изменений, позволяющий усовершенствовать существующие методические подходы к управлению изменениями на предприятии на этапе выбора из альтернативных программ путем применения методов финансового менеджмента.

Ключевые слова: выбор стратегии, концепция управления стоимостью, оценка стоимости предприятия, оценка стратегий, стратегические изменения, управление изменениями, финансовый менеджмент, экономическая прибыль, Economic value added®.

ВВЕДЕНИЕ

При изменении внешних условий для обеспечения выживания и сохранения конкурентных позиций современному предприятию необходимо производить корректировку своей стратегии.

Как правило, разрабатывается несколько альтернативных вариантов программ стратегических изменений. Поэтому, в процессе управления изменениями перед руководством предприятия может встать вопрос о выборе предпочтительной программы.

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В классической зарубежной литературе, посвященной управлению изменениями и стратегическому менеджменту, формализованные методические подходы к проблеме выбора предпочтительной программы стратегических изменений в явном виде не приводятся. Большинство методических подходов к выбору стратегии предприятия базируются на качественных оценках, которые могут быть, во-первых субъективными, во-вторых противоречить друг другу.

Отечественными авторами в настоящее время предлагаются различные методические подходы к процессу управления изменениями. Так, в своих трудах, посвященных данной проблеме, собственные методические подходы предлагают исследователи Ю.Н. Лапыгин [8], М.Д. Аистова [1] и Н.Л. Карданская [7]. В общем виде этапы данных подходов представлены в виде таблицы 1.

В каждом из подходов присутствует этап выбора стратегии из альтернативных вариантов, однако, критерий, на основе которого происходит выбор не определен. Например, Ю.Н. Лапыгин предлагает «внедрять те нововведения, которые позволят свести все многообразие воздействий к единой линии поведения, сохранить или повысить эффективность деятельности» [8, с. 198]; М.Д. Аистова предлагает выбирать программу изменений «...в зависимости от специфики предприятия, условий преобразования» [1, с. 186].

Таблица 1

Сравнение методических подходов к управлению изменениями

Название методического подхода, автор	Этапы
Последовательность действий при управлении изменениями Ю.Н. Лапыгина	1. Анализ внешней среды 2. Анализ внутренней ситуации на предприятии 3. Разработка вариантов программ изменений 4. Отбор предпочтительной программы изменений 5. Реализация необходимого нововведения 6. Контроль внедрения изменений 7. Анализ достигнутых результатов
Комплексная управленческая технология М.Д. Аистовой	1. Анализ внутренней и внешней среды 2. Определение целей и концепции преобразований 3. Определение вариантов структурной перестройки. 4. Выбор стратегии 5. Координация структурных параметров 6. Разработка проекта структурных преобразований
Процесс принятия решений в области изменений Н.Л. Карданской	1. Создание субъективного представления о ситуации 2. Оценка последствий альтернатив 3. Прогнозирование условий, определяющих последствия 4. Выбор альтернативы

В каждом из подходов присутствует этап выбора стратегии из альтернативных вариантов, однако, критерий, на основе которого происходит выбор, не определен. Так, Ю.Н. Лапыгин предлагает «внедрять те нововведения, которые позволят свести все многообразие воздействий к единой линии поведения, сохранить или повысить эффективность деятельности» [8, с. 198]; М.Д. Аистова предлагает выбирать программу изменений «...в зависимости от специфики предприятия, условий преобразования» [1, с. 186].

Отсутствие критерия сравнения альтернатив при выборе наиболее эффективной программы стратегических изменений может привести к финансовым потерям при ее реализации. Кроме того, выбор не самой эффективной программы может привести к образованию упущенной выгоды.

На наш взгляд, рассмотренные методические подходы могут быть усовершенствованы путем введения на этапе отбора из альтернативных стратегий четко прописанного алгоритма выбора предпочтительной программы стратегических изменений. При этом в качестве критерия сравнения стратегий, на наш взгляд, должен использоваться показатель, основанный на объективной финансовой оценке альтернативных программ. К искомому критерию предъявлены следующие требования:

во-первых, критерий должен быть основан на финансовой оценке программ стратегических изменений для повышения объективности;

во-вторых, он должен быть применим для оценки любого стратегического изменения на любом предприятии, то есть обладать свойством универсальности;

в третьих, критерий не должен значительно усложнять процесс управления изменениями и увеличивать затраты ресурсов на финансовую оценку стратегий.

2. ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК КРИТЕРИЙ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ОЦЕНКИ

На наш взгляд, наиболее полно удовлетворяет указанным требованиям показатель стоимости предприятия. Данное утверждение основано на том, что главной стратегической целью любого коммерческого предприятия является повышение его акционерной стоимости (богатства акционеров). [2] Поэтому, любое стратегическое изменение может считаться эффективным, только в случае, если оно приводит к увеличению стоимости предприятия. Например, американский исследователь Дж. Дей в своей работе «Оценивание стратегических альтернатив» утверждает: «Надежным показателем оценивания стратегических альтернатив можно считать их способность обеспечивать более высокую акционерную стоимость... Если существует несколько вариантов стратегии, наилучшим будет вариант, обеспечивающий наибольшую стоимость» [5, с. 427]. То есть, критерий стоимости соответствует требованию универсальности.

При расчете показателя стоимости может быть учтено воздействие всех основных факторов, обусловленных реализацией стратегии в стоимостном выражении. При корректно установленных предпосылках прогнозирования, показатель стоимости предприятия может дать объективную финансовую оценку эффективности стратегических преобразований. То есть, критерий стоимости соответствует требованию объективности.

Что касается третьего требования об относительной простоте расчетов, то его выполнение зависит от выбранной модели оценки стоимости предприятия. В последнее время в рамках концепции управления стоимостью компании (Value-based management) западными исследователями разработано большое количество моделей и показателей, оценивающих изменение стоимости предприятия. Можно выделить такие показатели как экономическая добавленная стоимость (EVA[®]), добавленная денежная стоимость (CVA), рыночная добавленная стоимость (MVA), добавленная акционерная стоимость (SVA), денежная рентабельность инвестиций (CFROI) и так далее.

Перечисленные показатели базируются на положениях концепции экономической прибыли. Одним из ее основоположников можно считать А. Маршалла, который отмечал: «...то, что остается от его (собственника или управляющего) прибыли после вычета процента на капитал по текущей ставке, можно назвать его предпринимательской или управленческой прибылью» [цит. по 4, с. 174]. П. Друкер также утверждал, что «до тех пор, пока бизнес не принесет прибыль, превосходящую стоимость капитала, он убыточен» [цит. по 4, с. 175].

По результатам сравнительных исследований показателей, представленных в научных и периодических источниках, [3][6] можно сделать вывод о том, что EVA[®] обладает относительной простотой расчета, в том числе за счет возможности интегрирования с системой бюджетирования. Кроме того, он наиболее известен и распространен [4]. То есть, в наибольшей степени удовлетворяет третьему предъявленному выше требованию.

Таким образом, показатель EVA[®] в наибольшей мере соответствует целям настоящего исследования и может быть применен для расчета изменений стоимости предприятия.

Автор модели EVA[®] Б. Стюарт определяет показатель экономической добавленной стоимости как разность между чистой операционной прибылью после налогообложения и затратами на привлечение капитала [цит. по 4, с. 178].

$$EVA = NOPAT - (IC * WACC), \quad (1)$$

где *NOPAT* (*Net Operating Profit After Taxes*) — скорректированная чистая операционная прибыль после налогообложения;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) — стоимость капитала;

IC (Invested Capital) — инвестированный капитал с учетом эквивалентов собственного капитала (скорректированный).

Предприятие создает положительную экономическую добавленную стоимость, если рентабельность ее инвестированного капитала больше, чем его средневзвешенная стоимость, требуемая инвесторами. При этом стоимость предприятия возрастает. В противном случае, новые инвестиции снижают стоимость предприятия.

Данный показатель имеет ряд достоинств, способствующих объективной оценке. Благодаря способности к декомпозиции до уровня показателей финансовой отчетности, прогнозное значение показателя EVA® может быть получено при наличии основных бюджетов, составленных для каждой из альтернативных программ стратегических изменений. Составление основных бюджетов способно формализовать программы стратегических изменений, то есть перевести эти изменения в финансовые показатели.

В упрощенном виде схема декомпозиции приведена на схеме, см. рис. 1.



Рис. 1. Упрощенная схема декомпозиции модели EVA® и её связь с основными бюджетами

Показатель EVA обладает рядом особенностей при применении его в качестве критерия финансовой оценки и сравнения программ стратегических изменений:

во-первых, мерой стоимости, создаваемой управленческим решением о принятии программы стратегических изменений может быть только весь дисконтированный поток EVA®, возникающий в результате этого решения;

во-вторых, динамика показателей EVA® может быть связана исключительно с особенностями учета на предприятии.

Поэтому расчеты необходимо производить по данным управленческого учета (с одинаковой учетной политикой для альтернативных стратегий) и производить прогноз всего дисконтированного потока EVA®, возникающего в результате реализации каждой программы стратегических изменений.

Важным при этом является определение прогнозного периода. В идеале показатель должен быть спрогнозирован на горизонте, совпадающем с периодом возникновения эффектов от реализации оцениваемой программы стратегических изменений. На практике для упрощения прогнозирования и для сравнения программ с разным временным горизонтом рассчитывается продленная стоимость, то есть стоимость предприятия в постпрогнозный период. Основные бюджеты в таком случае должны быть составлены на период, по истечении которого предприятие достигает устойчивого состояния. Расчет стоимости предприятия на основе EVA возможно произвести по следующей формуле:

$$\text{Value} = \text{IC} + \sum_{t=1}^{t=T} \frac{EVA_t}{(1 + WACC_t)^t} + CV_{EVA}, \quad (2)$$

где CV_{EVA} — продленная (терминальная) стоимость экономической добавленной стоимости (в пост-прогнозный период);

T — продолжительность прогнозного периода

Поскольку на продленную стоимость приходится немалая часть определяемой стоимости предприятия, разумно сделать предположение о том, что ожидаемая рентабельность чистых новых инвестиций в постпрогнозный период в результате конкуренции сравняется со средневзвешенной ставкой капитала WACC, что подтверждается положениями экономической теории. Кроме того данная предпосылка повышает консервативность и, соответственно, надежность модели. Тогда расчет продленной стоимости можно производить по упрощенной формуле:

$$CV_{EVA} = \frac{EVA_T}{WACC} \quad (3)$$

При этом, введение каких-либо особых требований к процессу бюджетирования не предполагается, т.к. это снизило бы его практическую применимость и повысило бы сложность — предприятиям необходимо было бы менять сложившуюся сложную систему бюджетирования. Поэтому, считаем возможным лишь ввести допущение о достаточной достоверности прогнозных данных и дать общие рекомендации, повышающие надежность расчетов:

- горизонт прогнозирования не должен значительно превышать период, на который имеются статистические данные, на основе которых построен прогноз
- методы экономического прогнозирования верно выбраны в зависимости от условий хозяйствования;
- в процессе составления основных бюджетов учтено в финансовом выражении влияние основных внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовое состояние;

3. АЛГОРИТМ ВЫБОРА ПРОГРАММЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

На базе проведенного исследования становится возможным разработать алгоритм выбора программы стратегических изменений. Предпочтительной признается программа, максимизирующая стоимость предприятия в результате ее реализации. При этом текущая стратегия (без изменений) также в обязательном порядке сравнивается с альтернативными вариантами.

Входными данными являются программы стратегических изменений, представленные в виде основных бюджетов, соответствующих выдвинутому требованию. Выходными данными алгоритма являются рекомендации к принятию управленческого решения о реализации предпочтительной программы стратегических изменений, либо об отклонении всех альтернативных программ и их доработке. Алгоритм состоит из четырех этапов, блок-схема представлен на рис. 2.

На первом этапе производится расчет прогнозных значений показателя EVA^{\circledR} для каждой из альтернативных программ по данным основных бюджетов.

На втором этапе рассчитывается показатель стоимости для каждой из альтернативных программ

На третьем этапе производится отбор программ, не разрушающих стоимость предприятия. Для этого дисконтированный поток EVA, генерируемый реализацией каждой программы должен быть положительным. Программы, в которых данное условие выполняется, допускаются к следующему этапу. Программы, не отвечающие данному условию, отклоняются. В случае, если отклонены все альтернативные программы, руководству предприятия дается рекомендация по их доработке. Данный этап является важной частью алгоритма, поскольку препятствует возникновению убытков и упущенной выгоды.

На четвертом этапе производится непосредственное сравнение альтернатив, прошедших третий этап и делается выбор предпочтительной программы, то есть той, при которой стоимость максимальна.

На этом алгоритм заканчивается.

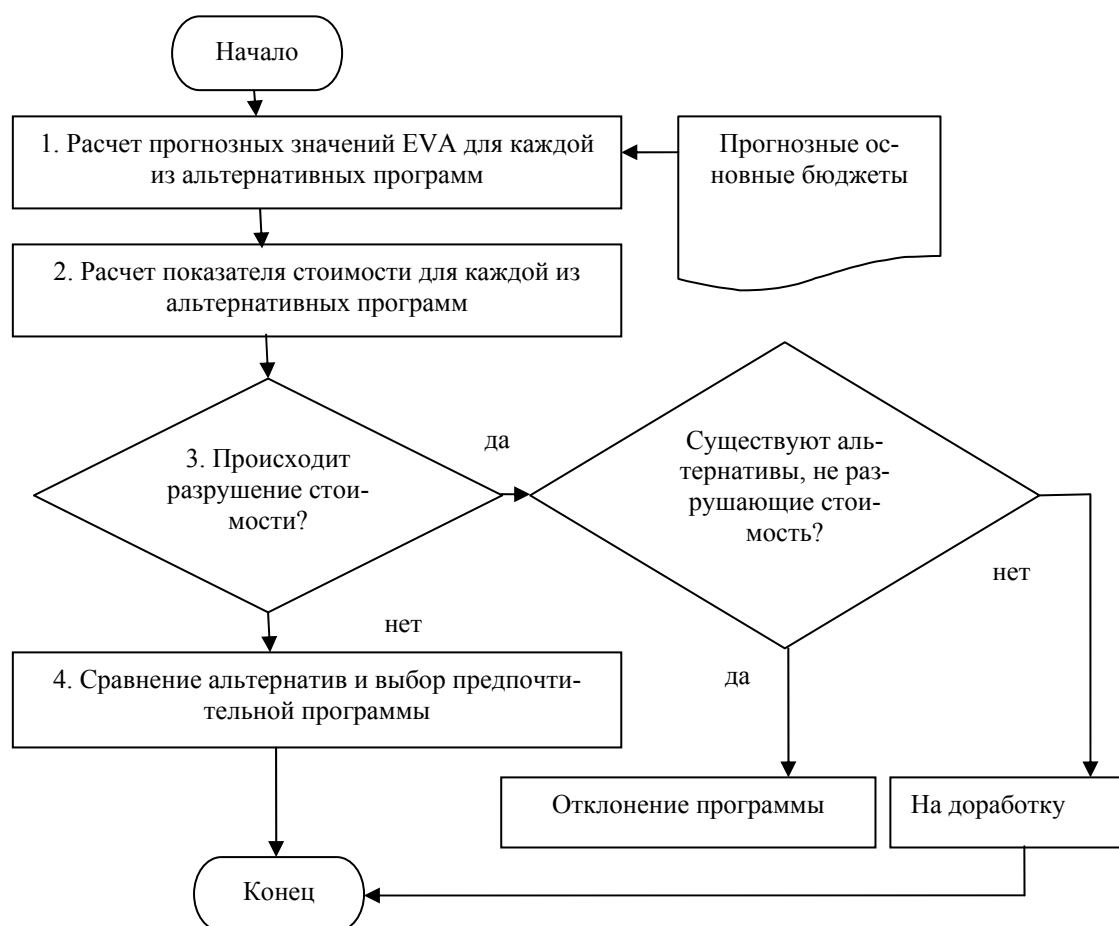


Рис. 2. Алгоритм выбора программы изменений стратегических изменений

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Использование описанного алгоритма в составе методических подходов к управлению изменениями, позволит руководству предприятия принять эффективное (максимизирующее стоимость предприятия) управленческое решение на этапе отбора предпочтительной программы стратегических изменений.

Применение алгоритма также позволяет избежать принятия программ разрушающих стоимость и, таким образом, снизить риск потерь и возникновения упущенной выгоды.

Применение разрабатываемого алгоритма на этапе выбора программы стратегических изменений должно позволить усовершенствовать методические подходы к управлению изменениями путём повышения их практической применимости.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. — М.: Альпина Паблишер, 2002- 287с.
2. Ван Хорн Дж., Дж. М. Вахович, мл. Основы финансового менеджмента / Дж. Ван Хорн, Дж. М. Вахович, мл. — 11-е изд.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003, 992 с.
3. Волков Д.Л. Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании // Российский журнал менеджмента. — 2005. -, том 3, №2, 2005, с. 3-42;
4. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса. Учеб. / под. ред. А. Г. Грязновой и др. — М.: Финансы и статистика, 1998, 288с.
5. Дей Дж. Курс МВА по стратегическому менеджменту / под. ред. Л. Фаэйя, Р. Рэнделла. — 4-е изд. пер. с англ. — М.: Альпина бизнес букс, 2007 — 587 с.
6. Джаксыбекова Г.Н. Методы максимизации стоимости компании // Финансовый бизнес — 2008 — №3, с. 64-72;
7. Карданская Н.Л. Принятие управленческого решения / Н.Л. Карданская. — М.: Юнити, 1999, с. 87;

8. Лапыгин Ю.Н. Стратегическое развитие организации: учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин, Т.А. Лачина. — М. : КНОРУС, 2005. — 288 с.
9. Черемушкин С.В. Секреты EVA / Черемушкин С. В. // Управление корпоративными финансами .- 2009 .- № 2 .- С.94-117.

TOOLKIT FOR JUSTIFYING FINANCIAL RECOVERY STRATEGIES AND PLANS FOR CRISIS COMPANIES BASED ON THE OPTIMIZATION MODEL AND HOW IT IS APPLIED BY ECONOMIC ENTITIES IN CRISIS MANAGEMENT AND EDUCATIONAL PROGRAMS

V. F. Sobolev

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The report describes the development and applications of toolkit for financial recovery strategies and plans for crisis industrial companies using quantitative methods to support decisions. These methods are based on the practical approach that includes theoretical and methodological background for determining financial recovery strategies as chains of restructuring and bankruptcy procedures, choice models for reasonable strategies and plans, analytical methods and solving algorithms, survey methods and starting data preparation, a model and program complex for variants calculations and how it is applied, results of the toolkit applied to develop crisis management decisions for certain economic entities and macrolevel recommendations in the crisis educational programs.

Keywords: strategy, recovery, crisis company, crisis management, modeling, toolkit, education.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ И ПЛАНОВ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА БАЗЕ ОПТИМИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ И ЕГО ПРИЛОЖЕНИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ

В. Ф. Соболев

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе описывается разработка и приложения инструментария формирования стратегий и планов финансового оздоровления существенно кризисных промышленных предприятий с применением количественных методов обоснования решений на основе практико-ориентированного подхода и включающего: теоретико-методологические основы определения стратегий финансового оздоровления как цепочек процедур реструктуризации и процедур банкротства, модели выбора рациональных стратегий и планов оздоровления, методы анализа и алгоритмы поиска решения, методики обследования объекта и подготовки исходных данных, модельно-программный комплекс для вариантных расчетов с методикой его применения, результаты приложения инструментария к выработке антикризисных управленческих решений для конкретных хозяйствующих субъектов и рекомендаций для макроуровня, в антикризисных образовательных программах.

Ключевые слова: стратегия, оздоровление, кризисное предприятие, антикризисное управление, моделирование, инструментарий, образование.

Актуальность проблемы финансового оздоровления. Российская экономика в целом, и отечественная промышленность в особенности, с начала радикальных экономических реформ 90-х годов и по сегодняшний день с разной степенью интенсивности продолжают переживать кризис, характеризующийся падением объемов и темпов производства, ростом убыточных производств, увеличением накопленной кредиторской задолженности. Это относится как к налоговой задолженности перед государством, так и к обязательствам перед коммерческими кредиторами.

В период глобального экономического кризиса 2008–2010 гг. задолженность предприятий материального сектора выросла и, в первую очередь, по обязательствам перед кредиторами-банками с заложенным имуществом должников. Нередки случаи, когда вполне успешное предприятие оказывается, тем не менее, неплатежеспособным из-за конъюнктурных решений собственника. Проблема финансового оздоровления, таким образом, продолжает оставаться вполне насущной и актуальной для существенной части отечественных предприятий промышленности. Издержки вступления России в ВТО и вторая надвигающаяся с 2012 г. кризисная волна только обостряют перманентную ситуацию.

При решении проблемы финансового оздоровления кризисного предприятия целесообразно использование специализированных экономико-математических моделей восстановления платежеспособности хозяйствующего субъекта. Это является существенным практическим резервом повышения качества разработки стратегий и планов финансового оздоровления, в том числе планов внешнего управления в судебных процедурах банкротства.

Построенная адекватная программно-реализованная модель восстановления платежеспособности должника с вариантами выбора открывает весьма широкие возможности собственникам и менеджменту предприятия, кредиторам, стратегическим инвесторам, местной администрации, аналитикам и арбитражному управляющему для поведения анализа и проверки различных сценариев оздоровления и закладываемых параметров-предположений, выявления и использования системных закономерностей в поведении субъектов с долговой нагрузкой, выработки согласованных рекомендаций по антикризисным управленческим решениям.

Вариантное формирование и рационализированный выбор стратегий и планов финансового оздоровления должника с применением соответствующих моделей и инструментальных средств актуально как перспективный подход к разрешению проблемы финансового оздоровления кризисных предприятий.

Решаемая задача в рамках проблемы финансового оздоровления.

Задача (или проект) формулируется как разработка и реализация инструментария формирования рациональных стратегий и планов финансового оздоровления существенно кризисных предприятий промышленности с применением количественных методов обоснования решений и законодательных процедур арбитражного управления.

Проект направлен на:

- формирование теоретических основ и методологического подхода к оздоровлению кризисных предприятий, находящихся в конечных фазах своего жизненного цикла в досудебном или судебном режимах функционирования;
- разработку моделей оздоровления кризисных предприятий при антикризисном и арбитражном управлении хозяйствующими субъектами из очерченной предметной области, позволяющих сформировать множество вариантов оздоровления и выбрать рациональные;
- анализ моделей оздоровления с разработкой методов и алгоритмов поиска решения с обоснованием понятия рационального решения как с формальных так не формальных (экономически содержательных) позиций, в том числе в ситуации рассогласованности исходных данных;
- разработку модельно-программного комплекса для проведения расчетов стратегий и планов оздоровления;
- разработку информационной базы для модельно-программного комплекса с методикой ее наполнения с первичных документов предприятия;
- апробацию инструментария через проведение расчетов рациональных стратегий и планов финансового оздоровления для конкретного кризисного предприятия с разработкой рекомендаций по его распространению и практическому применению в антикризисном управлении проблемными хозяйствующими субъектами;
- анализ возможностей приложения инструментария на макроуровне при формировании эффективного сектора государственных унитарных предприятий;

– разработку рекомендаций и практическое применение инструментария в специализирующих блоках антикризисных образовательных программ специалитета, магистратуры и бакалавриата.

Научная новизна решаемой задачи. Научная новизна задачи и постановок проистекает из особенностей исследуемой предметной области, учета практики банкротств и состоит в следующем:

1. Объектом исследования является широкий круг предприятий промышленности с арбитражным управлением и примыкающие к этой совокупности по глубине кризиса промышленные предприятия с досудебным режимом хозяйственной деятельности. Анализ арбитражных дел показывает, что при практическом оздоровлении таких кризисных предприятий фактически монопольным источниками финансовых средств для гашения долгов является продажа имущества (прямые продажи объектов, продажа бизнесов, продажа/взыскание дебиторской задолженности) и только частично результаты производственной деятельности — чистая прибыль.

Таким образом, процесс продаж в широком смысле и в первую очередь, а также процесс производства составляют основу при моделировании процессов финансового оздоровления конкретных объектов исследования.

2. При задании (порождении) вариантов плана финансового оздоровления кризисного предприятия используется объектный подход, когда осуществляется структуризация имущественного комплекса на “элементарные” объекты по недвижимости, оборудованию и оборотным активам. Каждый выделяемый на реализацию бизнес представляется тогда конкретной совокупностью “элементарных” объектов с выбранным временным интервалом реализации.

3. Понятие рациональной (оптимальной) стратегии и плана оздоровления определяется нами не только с формальных позиций как оптимизация некоторого критериального показателя или показателей. Поиск искомых, надлежащих стратегий и планов оздоровления в проекте дополнительно учитывает приоритеты в выборе мероприятий оздоровления должником, его мотивацию и ситуацию возможной рассогласованности исходных данных.

4. Интегрируются досудебный и судебный режимы оздоровления с инновационной трактовкой стратегии финансового оздоровления существенно кризисного хозяйствующего субъекта как стратегической цепочки моделируемых восстановительных, восстановительно-ликвидационных или ликвидационных процедур банкротства и внесудебных процедур реструктуризации.

5. Учитывается жесткость позиции кредиторов в отношении должника по срокам и размеру долга при выборе стратегий оздоровления.

6. Проект комплексный и встроен в механизм принятия антикризисных управленческих решений на микро- и макроуровне,

Методы, подходы и полученные результаты. Методы исследования, в общей трактовке, включают анализ и синтез, наблюдение, обобщение и классификацию, системный анализ, моделирование.

При формировании теоретико-методологических основ оздоровления изучаемых объектов используется подход на базе некоторого обобщения теории жизненных циклов с детализацией фазы спада по сценариям — внесудебной институциональной реструктуризация, судебному восстановительному или ликвидационному [1]. Углубление детализации сценариев развития кризисной ситуации приводит к формированию множества возможных цепочек оздоровления, частичного оздоровления или ликвидации предприятия в досудебном или судебном режиме его функционирования. Вводимые цепочки являются стратегическими и позиционируются как антикризисная (арбитражная) стратегия управления кризисным предприятием [2].

Подход к моделированию процесса восстановления платежеспособности существенно кризисного промышленного предприятия является практико-ориентированным с ключевыми его характеристиками: продажи в широком смысле (бизнесов и прямые) и производство как основные источники конкурсной массы, комбинации “элементарных” объектов имущественного комплекса образуют бизнесы «на продажу» как главную вариантную основу планов оздоровления, рациональность стратегий и планов оздоровления трактуется с учетом приоритетов в выборе мероприятий оздоровления самим должником, автоматизируются расчеты в электронных таблицах как прагматичный способ преодоления размерности задачи и обеспечения обратной связи по результату через диалоговый режим.

Разработанная модель дает ключевую для формирования стратегических цепочек возможность выявить системную параметрическую зависимость минимального срока оздоровления от размера кредиторской задолженности, установленной для предприятия.

Анализ этой зависимости (графика) с учетом режима хозяйствования (судебный или досудебный), граничных условий для должника по срокам оздоровления и размеру долга, безубыточности деятельности за пределами периода оздоровления, жесткости позиции кредиторов, учете приоритетов в выборе мероприятий оздоровления должником — все это позволяет обосновать рекомендации по выбору рациональных стратегических цепочек и планов оздоровления [2]

Методы анализа модели и алгоритмы поиска рациональных стратегий и планов оздоровления используют конкретные разработанные схемы функционирования оптимизационной модели (схемы декомпозиции), сводящие поиск к поэтапному, с понятной экономической логикой, решению более простых моделей (экономических задач) с максимальным числом этапов-задач до шести [1, 3, 4].

Важным результатом является использование разработанного инструментария в качестве ядра специализирующих дисциплин специальности «антикризисное управление» [8, 9], а также рекомендации по его использованию в профессиональном блоке одноименной магистерской программы и в антикризисном профиле для бакалавров менеджмента.

Вербальная структура разработанного инструментария.

§1. Вычленение предметной области проекта как исследование процессов восстановления платежеспособности кризисных предприятий промышленности в фазе глубокого спада.

§2. Обоснование инновационной трактовки стратегии управления кризисным предприятием как стратегической цепочки судебных процедур банкротства и внесудебных процедур реструктуризации.

§3. Классификационный анализ существующих практических разработок планов финансового оздоровления кризисных предприятий и результатов в области моделирования процессов оздоровления.

§4. Моделирование процессов финансового оздоровления кризисного предприятия. Обоснование основных положений практико-ориентированного объектного подхода к моделированию.

§5. Разработка единой для судебного и внесудебного режимов оптимизационной экономикоматематической модели формирования рациональных планов финансового оздоровления кризисного предприятия.

§6. Анализ ЭММ и разработка алгоритмов нахождения рациональных планов оздоровления на базе декомпозиционных схем функционирования модели.

§7. Разработка алгоритма выбора рациональных стратегических цепочек оздоровления на основе анализа системной параметрической зависимости кратчайших сроков оздоровления предприятия от устанавливаемой кредиторской задолженности.

§8. Разработка методики подготовки входной информационной базы кризисного предприятия [4, 10].

§9. Создание входной информационной базы для конкретного кризисного предприятия как пример реализации методики.

§10. Автоматизация расчетов и разработка программного комплекса на платформе электронных таблиц. Создание технологии работы пользователя с программным комплексом.

§11. Проведение расчетов, анализ и выработка предложений по рациональным стратегиям и планам оздоровления для конкретного кризисного промышленного предприятия.

§12. Разработка рекомендаций по распространению и практическому применению инструментария оздоровления в антикризисном управлении проблемными хозяйствующими субъектами.

§13. Исследование возможностей модификации инструментария для оздоровления унитарных предприятий в связи с ограничением ликвидационных процедур [5].

§14. Анализ возможностей приложения инструментария оздоровления на макроуровне при формировании эффективного промышленного госсектора в экономике [6, 7].

§15. Использование инструментария в комплексе профильных дисциплин антикризисных образовательных программ специалитета, бакалавриата и магистратуры.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Соболев В.Ф., Самохвалова М.В. Инструментарий разработки рациональных планов финансового оздоровления кризисных предприятий. // Вестник НГУ. 2009. Том 9, выпуск 2. С. 56–66.

2. Соболев В.Ф., Самохвалова М.В. Стратегические цепочки процедур реструктуризации и банкротства как стратегия управления. // Вестник НГУЭУ. 2013. № 2.
3. Соболев В.Ф. Моделирование и оптимизация в управлении развитием крупных экономических систем (полный жизненный цикл продукции): [моногр.] / Новосибирск: НГАЭУ, 2000. — 356 с.
4. Соболев В.Ф., Самохвалова М.В., Информационная база, алгоритм выбора и расчет рациональных планов внешнего управления предприятием. // Вестник НГУЭУ. 2008. № 1. С. 98–111.
5. Соболев В.Ф. Граничные условия восстановления платежеспособности унитарных предприятий. // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2010. Том 10, выпуск 2. С. 50–60.
6. Соболев В.Ф., Кабыжакова Е.В. Проблемные ФГУП: условия сохранения и вывода из государственной собственности на основе анализа концептуальных схем финансового оздоровления. // Сибирская финансовая школа. 2011. № 2. С. 74–80.
7. Кабыжакова Е.В. Процедуры формирования эффективно функционирующего сектора государственных унитарных предприятий. // Сибирская финансовая школа. 2009. № 5. С. 35–40.
8. Соболев В.Ф. Разработка и обоснование комплекса дисциплин специализации для вузовской специальности “антикризисное управление” // В сб. научных трудов «Финансовое оздоровление предприятия: НИОКР, сопровождение, обучение» / Отв. ред. док. техн. наук, проф. В.Ф.Соболев. — Новосибирск: НГУЭУ, 2006. с. 5–21.
9. Соболев В.Ф. Количественные методы в антикризисном менеджменте как креативное средство управления и обучения // Креативное мышление в менеджменте: Материалы университетского материала / Отв. ред. док. экон. наук, проф. Ю.В. Гусев. — Новосибирск: НГУЭУ, 2010. с. 29–35.
10. Соболев В.Ф. Финансовый анализ и разработка предложений о восстановлении платежеспособности ФГУП «Новосибирское производственное объединение «Луч» в процедуре наблюдения // В сб. научных трудов «Финансовое оздоровление предприятия: НИОКР, сопровождение, обучение» / Отв. ред. док. техн. наук, проф. В.Ф.Соболев. — Новосибирск: НГУЭУ, 2006. с. 59–111.

TRENDS OF MORTGAGE DEVELOPMENT LATVIAN BANKS

R. Sulca, I. Ozola

Latvia University of Agriculture, Riga, Latvia

The aim of the paper is to analyse the possibilities of mortgage acquisition from 2004 to 2011, as well as provide evaluation of current situation and work out the possibilities for further development.

In order to provide successful study, the author uses different research methods. A monographic method — collection and compilation of information on mortgage crediting in Latvia from 2004 to 2011. Analysis of literature and normative documentation — inspection and analysis of collected sources of literature and normative documentation, which are related to mortgage crediting. Deductive method of research — general analysis of situation in mortgage crediting since 2004 and specific solutions for the improving the situation. Methods of social research — with the help of questionnaire the author will provide data compilation and analysis on mortgage borrowers and users. Methods of statistical analysis — with the help of questionnaires the author will establish and evaluate the facts about current and further mortgage users. Economically mathematical methods — the mutual relation between deposit and credit interests has been analysed.

In the conclusion of the paper the author provides conclusions and confirms the proposed hypothesis that with well-times, qualitative and precise evaluation of economic forecast indicators it is possible to reduce the negative impact of economic recession of all branches on mortgage borrowers.

Key words: Latvian banks, mortgage, credit, development.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЛАТВИЙСКИХ БАНКАХ

Р. Сулка, И. Озола

Латвийский университет сельского хозяйства, Рига, Латвия

Целью данной работы является анализ возможности приобретения банком ипотечной недвижимости в счёт погашения кредита в период с 2004 по 2011 г., также выполнена оценка современной ситуации, разработаны направления дальнейшего развития. Для верификации результатов исследования, автором были использованы различные методы исследования. Монографический метод — подбор и подготовка информации, посвящённой ипотечному кредитованию в Латвии в период с 2004 по 2011 г. Анализ литературы и нормативной базы — проверка и анализ выбранной литературы и нормативных документов, имеющих отношение к ипотечному кредитованию. Дедуктивный метод исследования — общий анализ ситуации в ипотечном кредитовании с 2004 г. и специфические решения по улучшению ситуации. Методы социального исследования — с помощью анкетирования автор предоставит обработанную и проанализированную информацию о лицах, пользующихся ипотечным кредитованием. Методы статистического анализа — с помощью анкетирования автор установил и дал оценку фактам о существующих и будущих потребителях ипотечного кредитования. Экономико-математические методы — были проанализированы соотношения между депозитными и кредитными процентами.

В заключении сделаны выводы и подтверждена гипотеза о том, что своевременная, квалифицированная и точная оценка экономических показателей позволяет снизить негативное воздействие экономической рецессии на потребителей ипотечного кредитования.

Ключевые слова: латвийские банки, ипотечный кредит, кредит, развитие.

INTRODUCTION

Accession of Latvia to the European Union and the exchange rate pegging to the euro, the very rapid economic growth, all these factors contributed to the unreasonable optimism in people in assessing the future development and encouraging a growing population to borrow money in the banks. For several years in the credit market dominated great optimism and expectations that Latvia within a few years will reach such crediting volumes as Nordic countries, but it was forgotten that these countries to this extent have gone for decades.

Credit rating agencies overestimated Latvia from "stable" to "positive" category. As reported by the Association of Latvian banking, loans and cheap loans from 2004 to 2008 quadrupled and in 2008 reached 95% of GDP. Major investments were made in luxury and office buildings construction sites, rather than in increase of exports, because it was assumed that property values will grow infinite. More was purchased imported goods, thereby weakening the local Latvian production and export base. By 2007, Latvia had the second highest trade deficit after Bulgaria. (The Latvian crisis, 2009.)

The authors selected period from 2004 to 2011 in the mortgage crediting field is marked by major developments in Latvia and in the world. During this time period the mortgage crediting boom or a "credit boom", a period of crisis and post-crisis or recovery period is observed.

Economic development in the world is characterized by cycle. States from time to time tend to experience a crisis, but reasons may not repeat because many new products and services, as well as financial instruments appear. The more complex are the economic and financial structures, the harder it is to notice forthcoming crisis or understand the exact causes of it. Also, if no mistakes in the economic policy are made, it is possible to experience a crisis. It is not possible to cover against any type of crisis using one economic structure of as a sample. However, there are factors that affect any crisis proportions and are equally important to overcome it. (Paula D., 2009.)

Experienced worldwide economic downturn is not the first faced by the global economy, but every recession and its consequences are different. It is impossible to predict accurately and to determine what will be the consequences of each recession and how long will be the recession and recovery period. (Yang J.L., 2008).

The main causes of the economic crisis – risky credit policy of credit institutions. The rapid pace of credit growth in the economy created an unusual and undesirable situation that contributed to the global impact of the crisis on the Latvian economic situation.

The situation when in crossfires are not only banks, but also the clients — mortgage holders, creates a willingness to look for and find solutions, to provide explanations and suggestions to the current situation. In the current situation, both sides — both the lender and the borrower– have to take responsibility.

About mortgage credits write several Latvian authors as Briede I., Kudinska M., Kutuzova O., Saksonova S etc. as well as foreign authors Boyle C., Bush J., Cordero A. J. In most cases in the literature lending and the consequences for the institution or bank are studied and described, but not to the people as the borrower.

Research hypothesis: timely, qualitative and accurate assessment of the economic outlook indicators can soften the negative impact on mortgage holders and providers.

Aim of the research is to analyse the mortgage lending opportunities and provide an assessment of the current situation and to develop further development possibilities.

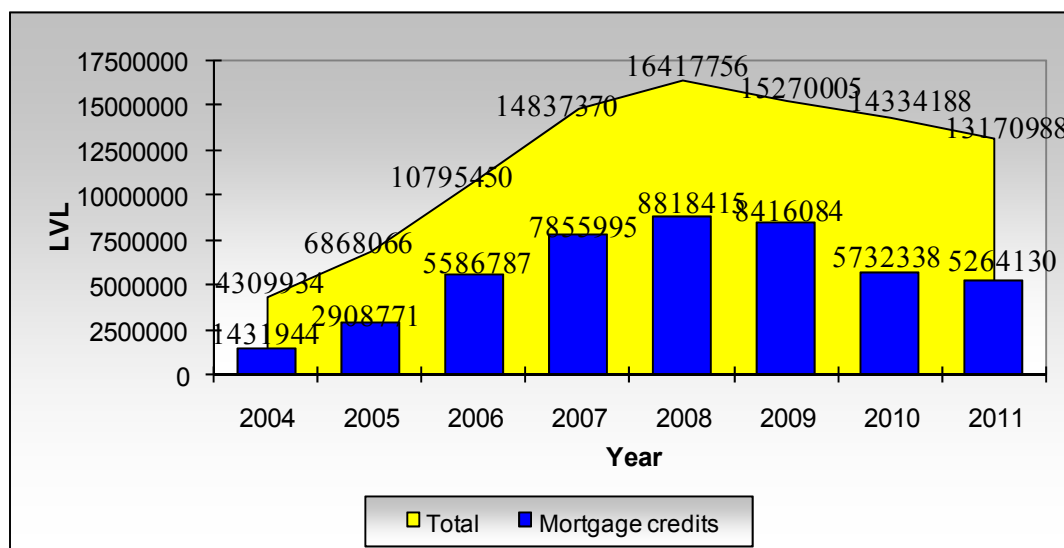
Objectives of the research are to analyse the trends in mortgage crediting 2004 — 2011 and make predictions about future trends in mortgage crediting.

Methodology of the research:

- A monographic method — collection and compilation of information on mortgage crediting in Latvia from 2004 to 2011.
- Analysis of literature and normative documentation — inspection and analysis of collected sources of literature and normative documentation, which are related to mortgage crediting.
- Deductive method of research — general analysis of situation in mortgage crediting since 2004 and specific solutions for the improving the situation.
- Economically mathematical methods — the mutual relation between deposit and credit interests has been analysed.

Mortgage crediting development trends

In the Latvia mortgage credits are one of the profitable products and the most requested by the customers. Mortgages take up almost half of total non-bank credit portfolio from 2004 to 2011 (see Figure 1).



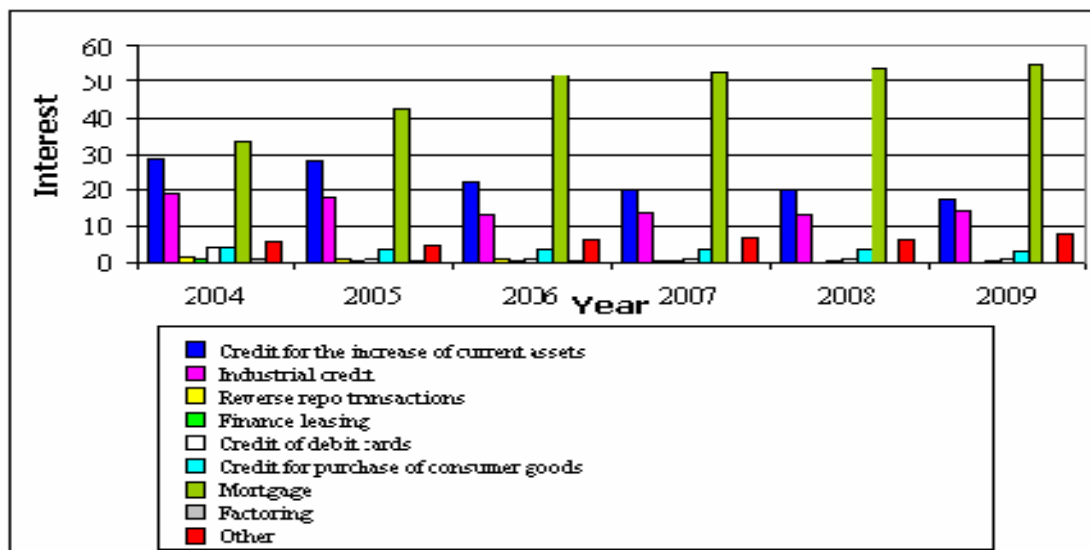
Source: developed by authors according to the The Financial and Capital Market Commission data

Figure 1. Non-bank credits together and mortgage credits, LVL.

Analyzing Figure 1, the authors concluded that mortgage credits and total credits granted since 2004 had a tendency to grow but in 2009 was already declining as the population had to contend with economic problems, but mostly with the unemployment and its consequences. In 2009 practically no new credits were issued and it was the credit repayment, rather than issuing year. Also in 2010 and 2011 tendencies started in 2009 were observed—decrease in total amount of credits and mortgage credits. Compared to 2008 when both the

mortgage and overall credit boom during the reporting period is observed, in 2011 total lending decrease is for 19.77%, while mortgage credits decreased by 40.30%. Although lending since the end of 2010 in Latvian credit banks has renewed the volumes are so high as repaid loans, and the overall credit picture is negative.

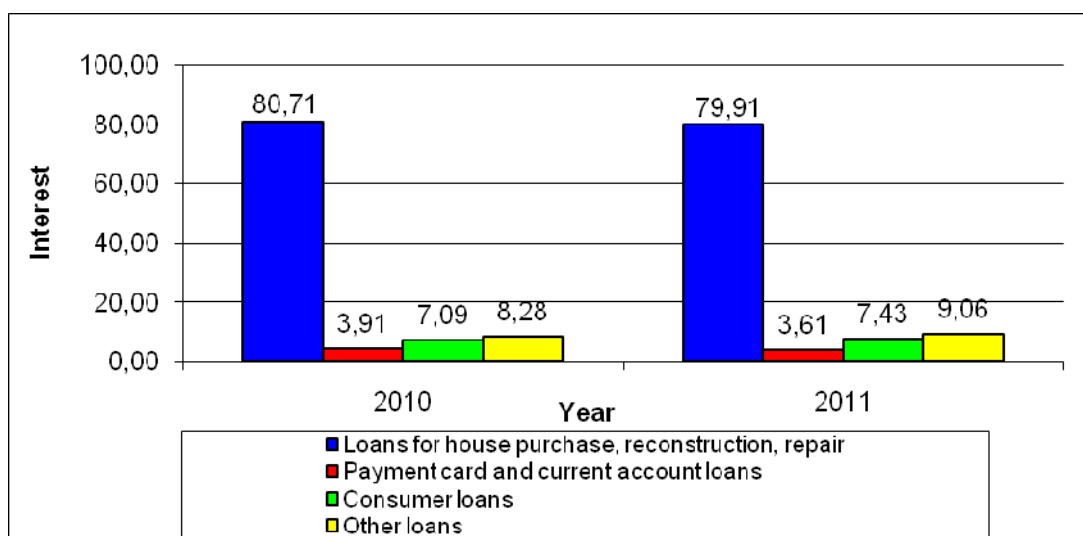
Mortgage loan is the only available credit type in Latvia which has since 2004 increasing tendency in issuing proportion (see Figure 2).



Source: developed by authors according to the The Financial and Capital Market Commission data

Figure 2. Non-bank loans portfolio in Latvia 2004 — 2009 by credit type.

In 2010 changes in the position of products in accordance with the Latvian Bank "Monetary financial institutions monthly financial reporting rules" were introduced so in 2010 and 2011 is not possible to get 2004 — 2009 equivalent and comparable data as in Figure 2. According to the data available in 2010 and 2011 by Financial and Capital Market Commission, the authors created Figure 2.1, where as in Figure 2 shows data on non-bank loans portfolio. In Figure 2.1 you can see that mortgage loans, loans for reconstruction and renovation in 2010 and 2011 are most demanded types of credit in Latvian credit institutions. Amount of loans issued in 2010 and 2011 are quite similar, in 2011 mortgage loans, loans for reconstruction and repair are issued by 0.99% less than in 2010. This can be explained with the amount of the repaid loans, as well with the fact that AS „Latvijas Krājbanka” had financial problems in the last quarter of 2011 and both the credit institutions and loan takers chose waiting, not active lending and borrowing positions.



Source: developed by authors according to the The Financial and Capital Market Commission data

Figure 2.1. Non-bank issued loans to borrowers by products categories 2010–2011

Analyzing the data in Figure 2 on 2004 non-bank loans, we can conclude that from the all types of credit most demanded were mortgage loans (33% of total loan portfolio), commercial credits (28% of total loan portfolio) and industrial credits (19% of the total loan portfolio). Other types of credit composed only 19% of the total loan portfolio.

Businesses and retail loans as a proportion of GDP in 2004. was 51% (in 2003. — 40.2%, in 2000 was — 19%). Mortgage loans in 2004 increased by 77.6%. (Report on the Latvian economy in 2005.) *In 2004 in Latvia existing credit institutions actively began to give credits to the individuals, loans against property lien — mortgage lending. Since in 2004 Latvia joined the European Union from this year foreign banks' interests about financial services in Latvia increased. In overall in this year the credit sector is sufficiently stable, so there is the rapid development and lending.*

Analyzing the data in Figure 2 on 2005 about non-bank loans, we can conclude that the most demanded type of credit was a mortgage loan (42% of total loan portfolio), commercial credit (28% of total loan portfolio) and industrial credit (18% of the total loan portfolio). Other types of credit form only 12% of the total loan portfolio. Mortgage loan lead over commercial portfolio is 33%, in 2004 it was only 15%, the mortgage loan demandant to the next most demanded loans increased by more than 50%.

In 2005 the total amount of non-bank loans increased by 58.9% (2004 — by 46%). Consequently, by the end of 2005 in Latvian banks were issued in total 103.2 thousand loans to individuals for mortgage, reconstruction and repairs of homes and the average loan amount for this purpose in 2005 was 16.9 thousand lats (at the end 2004 — 11.2 thousands lats). (Latvian Banking, 2005).

Compared to the previous year in 2005 issuing of mortgage in credit institutions continued to increase. So fast growth rates were observed only in the Baltic states.

In September 2006 a loan portfolio of the banking loan portfolio was increased to 49.5%. From 2004 to 2006 amount of granted loans to the companies and individuals annually increased by 50-60% and it was stimulated both by the economic activity and foreign capital inflows. Largest commercial banks receiving economic sectors at the end of 2005 were of the real estate (24.5% of gross domestic loan volume), financial intermediation (19.2%), trade (14.2%), mining and manufacturing (12.9%). (Report on the Latvian economy, 2006).

In 2006 continued the processes started in 2005 — high construction development rates, which created a demand for borrowed funds. Analysing the data in figure 3.2 on non-bank lending accounts, the most demanded type of loans are the same as in 2005 — a mortgage loan (52% of total loan portfolio), commercial (22% of total loan portfolio) and industrial credit (13% of total loan portfolio). Other types of credit in total composed only 12.5% of the total loan portfolio. Mortgage loan commercial advantage in 2006 is 58%, which means that mortgage demand has increased dramatically, both in relation to other forms of credit, and in relation to non-bank loans together.

In early 2007 Latvian credit institutions did not start the credit slowdown and even unforeseen to do so, even in the U.S. has already started the problems in the financial sector. In 2007 the U.S. economy was affected by the mortgage crisis, which caused panic and other financial problems. Mortgage crisis was the consequence of the high borrowing and lack of financial modelling, which predicted that in the future real estate price will only increase. (Mortgage crisis overview, 2011.)

The amount of mortgage loans issued in recent years grew very rapidly. Starting from the second half 2007, there was a mortgage loan growth slowdown. The major factors that hindered the growth of mortgage lending was more intelligent approach to household expenses, decrease of income, and a high debt burden, which is greatly affected by the high interest rates on loans. (Report on the Latvian economy, 2008.)

In 2007 the credit growth decline is associated to the government approved measures to control inflation plan, what foresaw following requirements: commercial banks and leasing services has to determine client solvency and issue loans based solely on the legal income, develop a single register of borrowers, first payment can not be less than 10-15% of the loan sum, to determine the maximum loan amount according to the value of the collateral, introduce mandatory legal income presentation making the individual transactions and purchases for an amount up to 100 minimum wages, and encouraging savings. Along with these government policies, largest Latvian commercial bank lending policies have become more cautious. (Report on the Latvian economy in 2007.)

The year 2007 was marked by a reduction in the lending rates in comparison to the previous reporting years. In the figure 3.2 data for 2007 among non-bank credit types most demanded are — a mortgage loan (53% of total loan portfolio), commercial (20% of total loan portfolio) and industrial credit (13% of total loan portfolio). Other types of credit are as in previous years — 13.5% of the total loan portfolio. In 2007 mortgage lending growth compared to 2006 increase only by 29%, in 2006 increase over 2005 was 48%, decrease was in growth rate by 40%, but lending was still continued.

Year 2008 can be described as the global financial crisis impact on the Latvian economy. While in the U.S. financial crisis began in 2007, Latvia actually began to feel its effects in 2008.

In 2007 the growth rate began to decrease and in the 2nd quarter of 2008 was negative. Latvian economic downturn was largely determined by the global financial crisis processes, which significantly reduced the Latvian domestic and external demand. Due to the intensification of the global financial problems, the recession rates in Latvia in 2nd half of 2008th were accelerated and negative growth rates in 2009 were predicted. (Report on the Latvian economy, 2008.)

In comparison with the previous five years, when the amount of loans for credit institutions grew annually by an average of 37%–59%, in 2008 the total credit loans grew only by 11.2%. Credit balances started to slow, but compared to previous years, in credit institutions increased the number of loans with overdue payments.

In early 2008 in the country began decreasing of foreign loans, the world banks interest in such a situation and the consequences to Latvia and its neighbours increased. Decreased foreign funding and exports. The financial sector was a very sensitive area of the Latvian economy, because it was linked to all other systems. (Jose Antonio Cordero, 2009).

Year 2008 was marked by the lending standstill. Data in figure 2 for 2008 shows that among demanded non-bank loans types most demanded still were mortgage loans (54% of total loan portfolio), commercial (20% of total loan portfolio) and industrial loans (13% of the total loan portfolio). Other types of credit forms together as in previous years — 13.6% of the total loan portfolio. In 2008 the growth of mortgage loans compared to 2007 is only 11%, and the decay rate has reached 62%. In 2008 increase of mortgage loan sum can be explained with the credit restructuring effects, when to the basic loan sum was added overdue loan interest, penalty interest, or credit card payment.

Slowdown in crediting, especially mortgage crediting, created a significant effect on the Latvian economy. The real estate market rapid decline, however, do not facilitate the operations as there is lack of pay ability and it is almost impossible to get the credit from credit institution. Mortgage loans in total loan portfolio of non-bank loans (see Figure 3), compared to 2008 to 2009 decreased by 4.6%.

If economic growth is weak, that means that real estate prices are still low. Mortgage ability to pay is still low, as there are many negative landlords whose financial situation is improving slowly. (Emmons B., 2010.)

Latvia and its economic situation is still affected by the global financial problems. As improvement in the situation can be considered the fact that compared to situation in beginning of 2009 to the situation at the end of 2009, the economic situation has improved, not deteriorated further, but still high levels of unemployment can be observed and people were unable to pay for their credits.

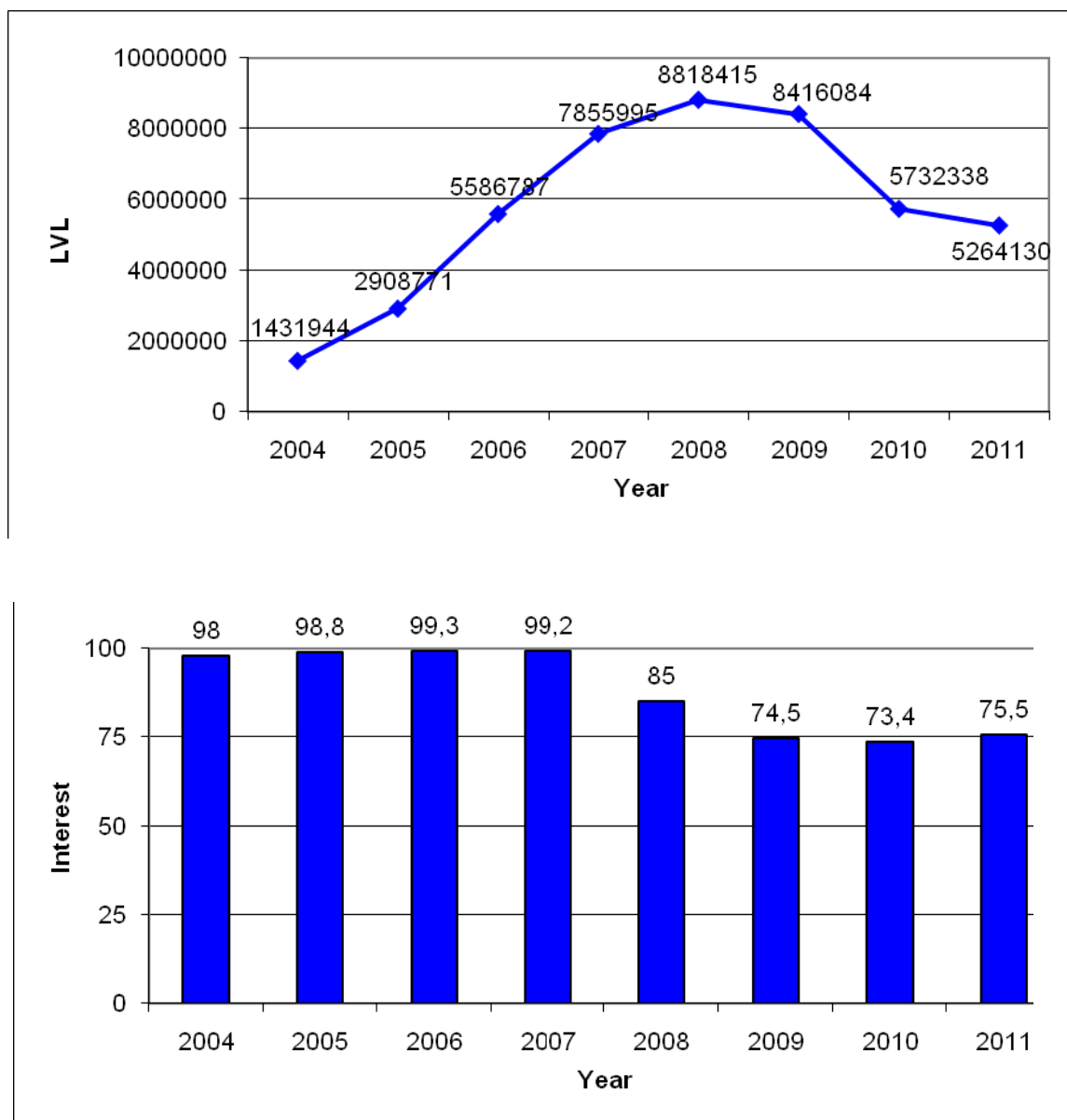
In 2009 in the continued economic situation of the economic recession, rising unemployment and uncertainty borrowers solvency continued to decrease. Loans without delayed payments (principal and / or interest payments) in total loans amount decreased from 85% in 2008 to 74.5% at the end of the year, while the share of borrowers who are unable to meet their obligations increased. Decrease of the loan portfolio quality in 2009 facilitated the increase of loan principal amount increased by EUR 1 billion. lats and at the end of 2009 totaled 1.328 million. lats. By late 2009, the bank provisions for loan principal accounted for 8.6% of the loan portfolio (2008- 1.9%). (Report of the Latvian economy, in 2009.)

In 2009 every EU Member State government ended the year with a budget deficit. Almost for all EU countries, the budget deficit is expected in 2010. Size of the budget deficit in each country is different and reasons are different. In response to the financial and economic crisis, most countries have introduced various fiscal stimulus — tax cuts and cost increases, but these measures compared to a deficit is pretty insignificant. (Exiting the Crisis, 2010).

For the second year mortgage loan portfolio quality deterioration is recorded. In the result of the borrower solvency decrease number of doubtful and bad loans has increased. In 2009, the proportion of total mortgage loan portfolio, compared to 2008 increased by 2% (see Figure 2) although credit institutions did not entered into new credit deals. This can be explained with the decrease of the lending funds by 7%.

The situation in the global financial markets has had a negative impact on the Latvian financial sector. Due to the rise of money prices lending volumes have declined, while the limited availability of funds reduces household consumption and weakens business development opportunities and increase the need to make savings. Since November 2008 numbers of issued new loans to the residents each month are less than the repayment and the amount of the loan balance decreases. The largest decrease was in March, April and May 2009. In the following months the decrease was more moderate. (Report of the Latvian economy, in 2009.)

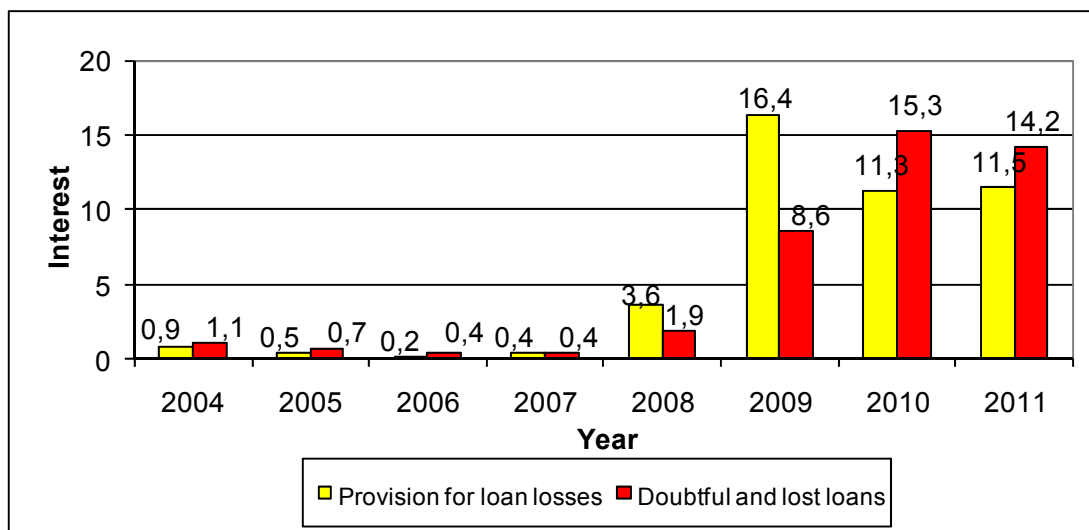
Analysis of all the collected data shows that mortgage loans in the total amount each year has increased, but the economic situation and the events had a significant impact not only on the quality of mortgage loans, monitoring and issuing rules, but also on the volume of lending (see Figure 3).



Source: developed by authors according to Report on the Latvia economic development
Figure 4. Standard loan portfolio in Latvian credit institutions of the total loan portfolio

Analysis of Figure 4 shows that the standard loan portfolio quality compared 2009 to 2004 decreased by 24%. Standard loan portfolio deteriorated in 2008 when compared to 2007 the rate has decreased by 14.3%. In 2009 compared to 2008 decrease was a by 12.4%. In general, a standard credit portfolio quality in 2009 compared to 2007 when the standard loan portfolio was relatively stable declined by 25%. The worst standard loan rates were in 2010 when decrease against 2007 when a standard loan rates have been the best was 26.1%. But in 2011 there have been positive trends noticed — compared 2011 to 2010 an improvement in the loan portfolio standard rate was for 2.78%.

The current economic situation and rising unemployment creates a situation where credit institutions have to make reserves in greater extent than in previous reporting years (see Figure 5).



Source: developed by authors according to Report on the Latvia economics development

5.att. Loan lost provisions and share of doubtful and lost loans in Latvian credit total loan portfolio

Analysis of Figure 5 shows that from 2004 to 2006 the quality of the credit portfolio has been very good. During the time period when decrease in a standard loan portfolio was observed, it is in 2008, loan loss provisions increased. The increase compared to the previous year 2007, was about 89%. Growth comparing 2008 with 2009 — 78%, but the overall increase loan lost provisions compared to 2007 to 2009 increased for 98%. In 2010 and 2011 loan lost provisions in credit institutions decreased, by 31.10% compared to the year 2010 to 2009. In 2010 and 2011, loan lost provisions became stable and in 2011 compared to 2010 they increased by 1.74%, but doubtful and lost loans for the same reporting period decreased by 7.19%.

Mortgage credit paying capacity problem and related risks

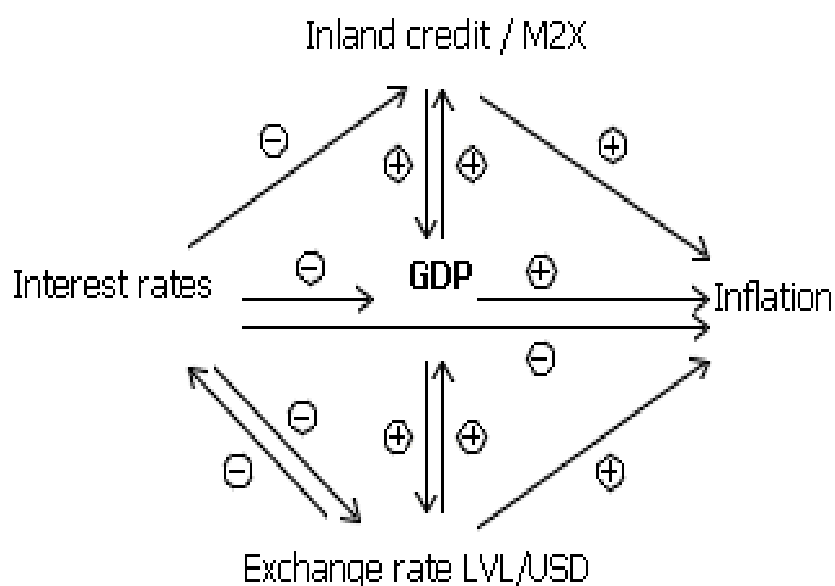
Changes in the economy not always are related to the different economic aspects. In spite of the several natural disasters in 2005, for example tornado *Kathrin*, and increasing oil prices, global growth in 2005–2006 was assessed positively — 4,3% amount (2004 — 5,1%). The growth is regarded conducive if global financial markets develop and especially long-term interest rates decline. (Report on the Latvian economy, 2005).

Indistinctive situation was observed during the years when explosion in crediting occurred. Deviation from generally accepted standards in the economic indicators was observed already since 2005, when rapid growth in mortgage crediting occurred. Indistinctive growth was in the real estate market and construction enterprises observed.

High inflation was observed, salaries in labour market rapidly skyrocketed, in the world financial markets instability was observed, prices for the energy increased. Increase of the salaries and easy available credits caused the situation that more was spent than earned. Cause of the big economic crisis — risky bank crediting policy and people avidity. Already in the president Bill Clinton governing period appeared populist idea — everybody, who is willing to buy the real estate can do that. Uncontrolled desire about acquiring resources in different bank operations, borrowing with the hope for additional profit triumphed in minds of people. As in the result the events in the USA with unpaid credits, outflow of money and stagnation in the financial systems affected all world. Without serious financial market regulation and education of the people there was no way out of the crises. (Global economic crises consequences, 2009)

It was possible to predict the existing situation in earlier phase and make all necessary decisions in order to decrease the consequences of its impact. Using mathematical statistical methods the authors will verify, that weighted average interest rate for the issued credits in lats depend on the interest rate in proper deposits in lats and GDP reconciling prices.

Monetary policy transmission mechanism actually is the totality of the economic processes (Figure 6), what is used by the central banks in order to reach set targets and it links together such macroeconomic indicators as monetary amount, interest rates and currency rate with the economic activity or GDP. (Stikuts D., 1997.)



Source: Stikuts D., 1997.

Figure 6. Monetary policy transmission mechanism

Pluses and minuses indicate positive or negative proportion. Positive proportion between two values means, that if one value increases, then also other value increases. And in other turn around, negative proportion is observed, when in the situation of the one value increased the other value decreases. (Stikuts D., 1997.) In order to verify the coherence shown in the Figure 6, the authors will use mathematical statistical calculations in order to prove that credit interest rates depend on the GDP and deposit interest rates.

Taking into account the theory of economics it is possible to define hypothesis:

- Issued credit interest rate in lats depends on the deposit interest rates in lats and GDP.
- Increase of deposit interest rate in lats for 1% increases the credit interest rate for less than 1%.
- In the case of increase of GDP for 1%, issued credit interest rate increases for less than 1%.

Table 1

Issued credit and deposit interest rates (%) and GDP in Latvia in reconciling prices from 1995 till 2011

Year	Issued credit, LVL	Deposits, LVL	GDP Preconiling prices, LVL
1995	27,4	19,8	77
1996	17,2	17,8	79,8
1997	13,3	8,4	86,4
1998	12,9	7,1	90,6
1999	13,3	7	93,5
2000	10,3	7,3	100
2001	10,4	6,8	108
2002	8,5	5,4	115
2003	7,5	4,9	123,3
2004	9,2	4,8	134
2005	9,4	4	148,2
2006	10,6	4,3	166,4
2007	14,5	6,7	182,9
2008	16,5	9,9	174,6
2009	15,2	11,90	143,2
2010	12,5	5,8	99,7
2011	9	3,1	105,5

Source: www.csb.lv

Economic theory or hypothesis mathematical model specification (mathematical model position)

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_{1i} + \beta_2 \cdot X_{2i} + \varepsilon_i$$

where Y_i — issued credit interest rate in lats, X_{1i} — deposit interest rate in lats, X_{2i} — IKP, $\beta_0, \beta_1, \beta_2$ — model parameters.

Weighted average interest rate in lats issued credits (Y) depends on the weighted average interest rate deposits in lats (X_1) and GDP in reconciling prices (X_2). Increase of weighted average interest rates for credit in lats (X_1) creates an increase of weighted average interest rates of the deposits in lats (Y) in the accounting period, therefore $\beta_1 > 0$.

Increase of the GDP in reconciling prices (X_2) creates a decrease of weighted average interest rates for the deposit in lats (Y) in the accounting period, therefore $\beta_2 < 0$.

Defined hypothesis for verifying or declining:

$$H_0: \beta_1 = 0$$

$$H_1: \beta_1 > 0$$

$$H_0: \beta_2 = 0$$

$$H_1: \beta_2 < 0$$

The econometric model specification

$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_{1i} + \beta_2 \cdot X_{2i} + \varepsilon_i$, where ε_i — coincidental mistake.

The economic model parameter estimation

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_{1i} + \beta_2 \cdot X_{2i} + \varepsilon_i$$

$$Y_i = 3,10 + 0,96X_{1i} + 0,02X_{2i} + \varepsilon_i$$

From the econometric model it is possible to conclude: increase of the weighted average interest rates for the credits in lats for 1% will increase the weighted average interest rates for deposits in lats for 0,96 in the accounting period if the GDP remains unchanged. Increase of the GDP in reconciling prices for 1 creates an increase of weighted average interest rates for the deposit in lats in the accounting period for 0,02, if weighted average interest rate for the credits in lats remains unchanged.

Hypothesis verification

a. $H_0: \beta_1 = 0$ against $H_1: \beta_1 \neq 0$

Uses confidence interval $0,69 > \beta_1 < 1,23$. Accept H_0 hypothesis ($\alpha = 0.05$)

$H_0: \beta_1 = 0$ against $H_1: \beta_1 > 0$

$T_{(actual)} = 7,50 > T_{(critical)} = 1,75$, with the probability 95% reject H_0 and accept H_1 hypothesis — weighted average interest rates for the credit in lats are positively affected by weighted average interest rates for the deposits in lats.

$H_0: \beta_2 = 0$ against $H_1: \beta_2 \neq 0$

Uses confidence interval $-0,02 < \beta_2 < 0,06$. Reject H_0 and accept H_1 hypothesis ($\alpha = 0.05$)

$H_0: \beta_2 = 0$ against $H_1: \beta_2 < 0$

$T_{(actual)} = 1,00 < T_{(critical)} = 1,75$, with the probability 95% accept H_0 hypothesis — increase of the GDP in reconciling prices creates a decrease of weighted average interest rates for the deposit in lats.

Multicollinearity

With the check of the multicollinearity it is possible to find out how all indicators correlate among themselves. If two indicators strongly correlate, then one of the indicators has to be taken out of the model in order to prevent multicollinearity problem.

Table 2

Check of the multicollinearity

	Issued credits	Deposits	Interest rate
Issued credits (Y)	1	X	X
Deposits (X_1)	0,89387	1	X
Interest rate (X_2)	(-0,22764)	(-0,37458)	1

Source: authors created

After the analysis of the Table 2, the authors can conclude that among the indicators there isn't the multicollinearity problem.

Heteroscedisity detection and prevention

Hypothesis nomination for the heteroscedisity detection with the determination coefficient.

$H_0: \beta_1 = 0$ (no coherence)

$H_1: \beta_1 \neq 0$ (coherence)

Verification of the hypothesis with the determination coefficient gives the result: $14,23149 > 11,0705$.

With the probability 95% it is assumed that heteroscedisity exists. Model can not be used for the prognosis and it is necessary to take necessary steps to prevent the heteroscedisity.

In order to prevent heteroscedisity, model is logarithmised:

$\ln(Y_i) = \beta_0 + \beta_1 \ln(X_1) + \beta_2 \ln(X_2) + \varepsilon_i$

Once more verify the hypothesis with the determination coefficient from logarithmised model.

$H_0: R^2 = 0$ (no coherence)

$H_1: R^2 \neq 0$ (coherence)

Verification of the hypothesis with the determined coefficient for logarithmised model give the result: $10,298708 < 11,0705$. Result shows that with the logarithmised model the heteroscedisity is prevented. it is not possible to deny H_0 hypothesis.

With the probability 95% it is possible to assume, that no heteroscedisity exists. it is possible to use this model in prognosis.

Normality assumption

There has to be the normal probability plot among the existing data (see Picture 7) in order make further calculations and get the result, BERQ test is used for the normality check:

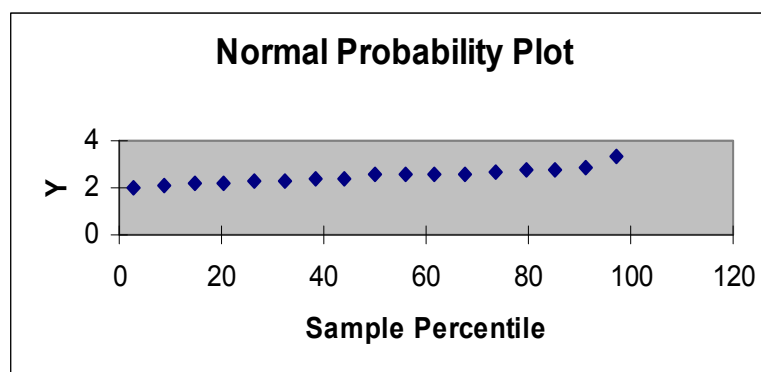
$$\frac{n}{6} \left[S^2 + \frac{K^2}{4} \right] \approx \chi^2_{(2)}$$

S — asymmetry (-0,24834)

K — excess (-1,10597)

BERQ test = 1,041163

With the use of BERQ test and mathematical function CHIINV acquired result was: $1,041163 < 5,991465$. With the probability 95% it is possible to assume, that the division of mistakes comply with the normal and it is not possible to reject H_0 hypothesis.

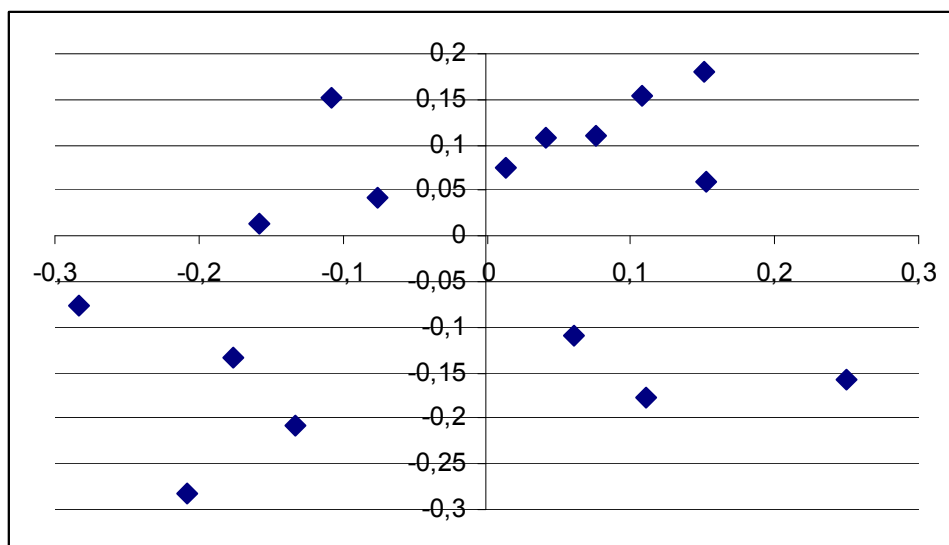


Source: authors created

Picture 7. Normality check

Autocorrelation

Autocorrelation means that previous results have an impact to the following results. That situation is not acceptable. According to the graphical analysis it is possible to tolerate, that there are no mistakes among members and no autocorrelation exists — points are dissipated (see Picture 7.).



Source: authors created

Picture 7.att. Autocorrelation check

After analysis of Picture 7 it is possible to conclude that among mistake members there is no autocorrelation and points are dissipated. Theory is checked.

$H_0: \rho = 0$ (no autocorrelation)

$H_1: \rho \neq 0$ (autocorrelation exists)

Autocorrelation coefficient = 0,40579. As the autocorrelation coefficient is less than 0,5, that means that there exists weak autocorrelation of model what has no further impact. It is possible to use coefficient for the prognosis. Implement **Durbin Watson test**: on 17 observations $D_l=1.13$ and $D_u=1.38$. Result: $1,19 < 1,36$ –with the probability 95% it is possible to reject H_0 , no autocorrelation exists.

Forecasting. After the use of Durbin Watson test it is possible to conclude that this model can not be used for the forecasting — heteroscedasticity is prevented, mistakes are normally divide, but the autocorrelation is observed, although the coefficient of the autocorrelation is 0,40579, what means that weak autocorrelation exists and it is possible to use for the forecasting. Analysing data from 1995-2009 in forecasting it is possible to use model after Durbin Watson test implementation as heteroscedasticity is prevented, mistakes are normally divided un no autocorrelation exists. Authors of the paper think that this unusual situation occurred based on the economic processes and events in the time period from 2008 till 2011 when almost no crediting existed and deposit interest rates rapidly increased at the end of 2011, and these rates were even more increased when the credit institutions wanted to attract the clients of the insolvent bank “Latvijas Krājbanka”.

*Using mathematical statistical methods it was **verified**, that credit interest rates depend both from deposit interest rates and GDP and mathematical model can be used in forecasting. This gives the confidence, that statement is correct –current situation, credit interest rates decrease or increase was possible to forecast and timely measures could prevent or decrease the consequences of the economic crises.*

Mortgage crediting future prospects and trends

In the mortgage crediting from autumn 2008 till spring 2010 in Latvia credit institutions no activity was observed. Credit institutions mainly were occupied with the existing credit portfolio maintenance and improvement, offering to the clients to change the credit agreement rules in order to improve their pay ability. 2011 started positively, as in small amounts the crediting is restarted and the interest from the clients is pretty high.

At the end 2012 credit balance continued to decrease. Credit balance decrease was mainly affected by the fact that crediting still was weak and renewed slowly. As previously at the 3rd quarter of 2012 in the

structure of the issued credits for the domestic enterprises and individuals *dominates mortgage credits* and their proportion in the total credit structure was *decreased by 54,8%*. *Sharply decreased mortgage credit balance* (in the 3rd quarter 2012 — by 14,3% if compared to the previous period). Highest credit balance proportion is still for the operations with the real estate (32% of total issued credits). Number of credits with delayed payments continues to diminish. Therefore with the development of the economy also the quality of the enterprises credits has improved. (Report on Latvia economy development, 2012).

The authors considers, that further development in the economy and in crediting mostly will be connected to the state realised tax policy, inhabitants ability to adapt to the current situation. Credit institutions after the starting anew the crediting has to evaluate and update the credit policy guidelines and has to assess each proposal individually not by common assessment criteria, in order to forecast and assess each credit deal individual risks. Current situation assessment is mostly positive although according the expert views it is impossible to make future forecasts.

CONCLUSION

Mortgage crediting rapid growth from 2004 till 2008 promoted both positive and negative features in the state economy. Positive features in this time period was low unemployment rate, development of the construction and real estate market etc. Although there were positive features for the rapid crediting growth, negative consequences are still felt — high unemployment rate, budget deficit etc. Development as such is positive, but it has to happen in long term period not in few years.

Year 2009 is known as mortgage credit restructuring period as special attention was put to the mortgage credit payment shirkers, the currency of credit was changed, penal interest was cancelled or basic amount payment postponed. Starting from 2009 and also in following years in the mortgage crediting was decrease.

At the end 2010 crediting process in Latvian credit institutions renewed but the volume is not so high as repaid loans therefore total crediting picture is with the negative sign.

Credit balances continue to decrease. Sharply decreased mortgage credit balance (in the 3rd quarter 2012 — by 14,3% if compared to the previous period). Credit balances mostly were affected by the fact, that crediting was weak and renewed slowly. As previously in the structure of the issued credits for the domestic enterprises and individuals dominates mortgage credits and their proportion in the total credit structure is 54,8%, during the last years major changes in the structure of credits are no observed.

LITERATURE

Akceptēti Kredītiestāžu likuma grozījumi [tiešsaite]: Svarīgāko ziņu kopsavilkumi un ekonomisko norišu analīze (2009) [skatīts 16.02.2011.]. Pieejams: <http://www.ekonomika.lv/akcepteti-kreditiestazu-likuma-grozijumi/>.

Atlase SIA, Nekustamie īpašumi un kredītēšana [tiešsaite] [skatīts 10.02.2011.]. Pieejams: <http://www.atlase.lv/index.php?rubric=10&lang=2>.

Avotiņš 2000., 74.lpp.

Banku darbība Latvijā [tiešsaite]: Finanšu un Kapitāla tirgus komisija (2005) [skatīts 06.02.2011.]. Pieejams: http://www.fktk.lv/lv/statistika/kreditiestades/ceturksna_parskati/20051231_banku_darbiba_latvija/.

Bauze, K. *Procentu likmju cikliskums jeb kredīti kļūst dārgāki*. Averss un Reverss, Nr.2, 2007. 5.-7.lpp.

Bērziņa, S. „*Liels kritiens*” — vai mācīsimies no savām kļūdām? [tiešsaite]: Latvijas Banka (2009) [skatīts 22.02.2011.]. Pieejams: <http://www.bank.lv/presei/lata-stabilitate/liels-kritiens-vai-macisimies-no-savam-kludam>.

Boyle C. *Latvian crisis deepens as Europe debates aid* [tiešsaite]. The Sunday times (2009) [skatīts 09.04.2011.]. Pieejams: <http://business.timesonline.co.uk/tol/business/economics/article6430946.ece>.

Briede I., Liepiņa R. *Bankas noguldījumi un aizdevumi, to raksturojums un kontrole*, Rīga, SIA Turības mācību centrs, 1997, 71.lpp.

Briede I. *Banku finansu pakalpojumi*, Rīga, Turība, 2000., 87.lpp.

Bush J. *Latvia's Crisis Mirrors Eastern Europe's Woes* [tiešsaite]: Spiegel online (2009) [skatīts 25.03.2011.]. Pieejams: <http://www.spiegel.de/international/business/0,1518,610991,00.html>.

Cordero A. J. *The IMF's Stand-by Arrangements and the Economic Downturn in Eastern Europe. The Cases of Hungary, Latvia, and Ukraine* [tiešsaite]. Center for economic and policy research (2009) [skatīts 08.04.2011.]. Pieejams: <http://www.scribd.com/doc/19615391/The-IMFs-Standby-Arrangements-and-the-Economic-Downturn-in-Eastern-Europe-The-Cases-of-Hungary-Latvia-and-Ukraine>.

- Čonka, A. *Kredītu reģistrs — labāk pārredzams spēles laukums*. Averss un Reverss, Nr.3, 2007. 5.-7.lpp.
- Dārziņa L. *Jauns Maksātnespējas likums aizstās vien divus gadus lietotu likumu* [tiešsaite]. Portāls par likumu un valsti (2010) [skatīts 04.04.2011.]. Pieejams: <http://www.lv.lv/?menu=doc&id=204442>.
- Dārziņa L. *Maksātnespējas rūgtā pieredze vēl priekšā tiklab kredītuņēmējiem kā, arī devējiem* [tiešsaite]. Portāls par likumu un valsti (2010) [skatīts 04.04.2011.]. Pieejams: <http://www.lv.lv/?menu=doc&id=214064>.
- Ekonomikas un finanšu vārdnīca*, Rīga, Norden AB, 2003, 514.lpp.
- Eksperts: Otrais ekonomiskās krīzes vilnis Latvijā nav gaidāms* [tiešsaite]: Svarīgāko ziņu kopsavilkumi un ekonomisko norišu analīze (2009) [skatīts 16.02.2011.]. Pieejams: <http://www.ekonomika.lv/eksperts-otrais-ekonomiskas-krizes-vilnis-latvija-nav-gaidams/>.
- Emmons B. *Recovery Is Likely To Be Prolonged, Painful*. The Regional Economist. Vol.18, No.2, April, 2010. Page 8.
- Euribor likmes kāpums nedaudz vairo maksājumus aptuveni pusei kredītņēmēju*. Dienas Bizness, 21.07.2010.
- Exiting the Crisis* [tiešsaite]. The EEGA Report on the European Economy (2010) [skatīts 07.04.2011.]. Pieejams: http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/DocBase_Content/ZS/ZS-EEAG_Report/zs-eeag-2010/EEAG-2010.pdf.
- Globālās ekonomiskās krīzes tiesību konsekvences* [tiešsaite]: Latvijas Zinātņu akadēmija (2009) [skatīts 22.02.2011.]. Pieejams: http://www.lza.lv/index.php?option=com_content&task=view&id=731&Itemid=72.
- Hipotekārais kredīts* [tiešsaite] [skatīts 04.02.2011.]. Pieejams: http://www.kreditiem.lv/lv/privatpersonam/hipotekarais_kredits/hipotekarais/.
- Hudson M. *Europe's Banking Crisis: Latvia's Third Option* [tiešsaite]. Centre for research on globalization (2010) [skatīts 09.04.2011.]. Pieejams: <http://www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=20060>.
- Hudson M., Sommers J. *World Economic Crisis: Latvia's Neoliberal Madness* [tiešsaite]. Centre for research on globalization (2010) [skatīts 09.04.2011.]. Pieejams: <http://www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=17627>.
- Kas ietekmē lata kredītu procentu likmes* [tiešsaite]: Latvijas Banka (2011) [skatīts 05.02.2011.]. Pieejams: <http://www.bank.lv/presei/lata-stabilitate/kas-ietekme-lata-kreditu-procentu-likmes>.
- Kā es atmaksāšu hipotekāro kredītu?* [tiešsaite]: Dolceta, online consumer education [skatīts 06.02.2011.]. Pieejams: <http://www.dolceta.eu/latvija/Mod2/spip.php?article117>.
- Krauklis, V. *Vairāk par dižkibeli un tās pārvarēšanas ceļiem* [tiešsaite]: Tautas forums (2009) [skatīts 25.01.2011.]. Pieejams: <http://www.tautasforums.lv/?p=1019>.
- Kredītiestāžu likums* [tiešsaite]: LR likums (1995) [skatīts 04.02.2011.]. Pieejams: <http://www.likumi.lv/>.
- Kredītu reģistrs* [tiešsaite]: visasbankas.lv (2011) [skatīts 23.02.2011.]. Pieejams: <http://www.visasbankas.lv/lv/11/36/>.
- Kučinskis, J. *Finanses un kredīts* [tiešsaite]: Tautas forums (2009) [skatīts 08.02.2011.]. Pieejams: <http://www.tautasforums.lv/?p=1135>.
- Kudinska M. *Kreditēšana*, Rīga, Latvijas Komercbanku asociācijas Konsultāciju un mācību centrs, 2008, 126.lpp.
- Kudinska M., Baltača B., Kaužēns E. *Finansu tirgus Latvijā un Eiropas Savienībā*, Rīga, Banku augstskola, 2001., 100.lpp.
- Kutuzova O. *Finanses un kredīts*, Trešais, papildinātais izdevums. Rīga, Turība, 2003., 152.lpp.
- Leonoviča L. *Banku darbības vērtēšana*, Mācību līdzeklis, RTU izdevniecība, 2005, 68.lpp.
- Mājas un dzīvokļus pērk, bet ar bažām* [tiešsaite]: Latvijas nekustamo īpašumu darījumu asociācija (2010) [skatīts 21.02.2011.]. Pieejams: <http://www.lanida.lv/lv/information/press/?id=1758>.
- Ministrijas administrācijas departaments, Tieslietu ministrija: par jaunā maksātnespējas likuma spēkā stāšanos: Latvijas Vēstnesis (2010), 02.11.2010. Nr.173 (4365).
- Mortgage crisis overview*. Financial Leader. (2011) [skatīts 02.04.2011.]. Pieejams: <http://financialleader.co.cc/mortgage-crisis-overview/>.
- Mūsu kredītpolitikas atveseļošana* [tiešsaite]: Latvijas kareivis (1935) [skatīts 06.02.2011.]. Pieejams: http://www.periodika.lv/Repository/LAK/1935/07/04/085-LAK-1935-07-04-001-SINGLE-ORIGNAME_LATVIJASKAREIVIS1935-147-1.PDF.
- Paula, D. *Krīzes laika pieredze. Polijas stāsts*. Averss un Reverss, Nr.4, 2009. 8.-11.lpp.

Pieaug banku izsniegto hipotekāro kredītu vidējais lielums [tiešsaite]: Financenet, ziņu portāls (2005) [skatīts 22.02.2011.]. Pieejams: http://www.financenet.lv/zinas/137478-pieaug_banku_izsniegto_hipotekaro_kreditu_vidējais_lielums.

Pilsoniskā savienība, *Pārraut sastingumu. Tautsaimniecības rakstu krājums 2010*, Pilsoniskā savienība, 2010., 252.lpp.

Premjers neizslēdz, ka iespējams otrs krīzes vilnis [tiešsaite]: Svarīgāko ziņu kopsavilkumi un ekonomisko norišu analīze (2010) [skatīts 16.02.2011.]. Pieejams: <http://www.ekonomika.lv/premjers-neizslēdz-ka-iespejams-otrs-krizes-vilnis/>.

Reich R. *The truth about the economy: We're heading back toward a double dip* [tiešsaite]: Business Insider (2011) [skatīts 01.04.2011.]. Pieejams: <http://www.businessinsider.com/the-truth-about-the-economy-were-heading-back-toward-a-double-dip-2011-3>.

Ribakovs, I. *Grozījumi kredītiestāžu likumā* [tiešsaite]: Saskaņas centrs (2010) [skatīts 08.02.2011.]. Pieejams: <http://www.ribakovs.lv/news/laws/grozijumi-kreditiestazu-likuma/>.

Saksonova S. *Banku darbība*, Latvijas Komercbanku asociācijas Konsultāciju un mācību centrs, 2006, 197.lpp.

SEB banka AS [tiešsaite] [skatīts: 25.01.2011.]. Pieejams: <http://www.seb.lv/lv/private/services/trusts/mortgages/mortgage/>.

Silvio Contessi and Hoda El-Ghazaly *Banking Crises around the World*. The Regional Economist. Vol.19, No.2, April, 2011. Page 10.

Snipe A., Šlitke N. *Par jauno maksāspējas likumu un ne tikai*, Jurista vārds, Nr.37 (632), 2010.

Starptanku likmes [tiešsaite]: Visas bankas [skatīts 05.02.2011.]. Pieejams: <http://www.visasbankas.lv/lv/16/>.

Stikuts, D. *Monetārās politikas transmisiju mehānisms* [tiešsaite]: makroekonomika.lv (1997) [skatīts 16.02.2011.]. Pieejams: <http://www.makroekonomika.lv/monetaras-politikas-transmisijas-mehanismi>.

Strazds, A. *Ikviens krīze reiz beidzas* [tiešsaite]: Svarīgāko ziņu kopsavilkumi un ekonomisko norišu analīze (2009) [skatīts 08.02.2011.]. Pieejams: <http://www.ekonomika.lv/andris-strazds-ikviens-krize-reiz-beidzas/>.

Swedbank AS [tiešsaite][skatīts: 25.01.2011.]. Pieejams: http://www.swedbank.lv/pakalpr_3_1_2.php.

The Latvian crisis [tiešsaite]. MetaFilter (2009) [skatīts 02.04.2011.]. Pieejams: <http://www.metafilter.com/86294/The-Latvian-Crisis>.

Tverijons T. *Maldās tie, kas banku šā gada zuadējumus neuzskata par reāliem*. Dienas Bizness, 22.12.2009.

Tverijons T. *Visi parādi ir slikti, un tie ir jāatdod* [tiešsaite]. Māju mājas — city24.lv (2011) [skatīts 04.04.2011.]. Pieejams: <http://www.city24.lv/client/city24client?pageId=15&objId=NewsObject&stateId=NewsByCat&eventId=NewsArticleEvent&articleId=60050&lang=LAT>.

Vaidere I. *Banku sistēmu attīstība Latvijā 1987 — 1997*, Rīga, LU Akadēmiskais apgāds, 2006, 104 lpp.

Vēvers, J. *Krīze ASV Latvijā pagaidām skar minimāli; par pensijām neesot jāuztraucas* [tiešsaite]: Laikraksts Diena (2008) [skatīts 21.02.2011.]. Pieejams: <http://www.diena.lv/lat/business/biznesazinas/pasaules-krize>.

What Caused the Global Financial Crisis? — Evidence on the Drivers of Financial Imbalances 1999–2007 [tiešsaite]. IMF working paper (2010) WP/10/255 [skatīts 02.04.2011.]. Pieejams: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10265.pdf>.

Yang J.L. *How bad is the mortgage crisis going to get?* [tiešsaite]: Fortune (2008) [skatīts 02.04.2011.]. Pieejams: http://money.cnn.com/2008/03/14/news/economy/krugman_subprime.fortune/index.htm

Zakulis, E. *Par pēdējām norisēm pasaules finanšu tirgū*. Averss un Reverss, Nr.1, 2009. 1.-4.lpp.

Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Rīga, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, SIA Multineo, 2004, 138.lpp.

Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Rīga, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, SIA Multineo, 2005, 143.lpp.

Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Rīga, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, SIA Multineo, 2006, 172.lpp.

Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Rīga, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, SIA Multineo, 2007, 148.lpp.

Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Rīga, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, SIA Multineo, 2008, 146.lpp.

Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Rīga, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, SIA Multineo, 2009, 132.lpp.

Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Rīga, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, SIA Multineo, 2010, 140.lpp.

Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Rīga, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, SIA Multineo, 2012, 158.lpp.

Zīle R., Šteinbuka I., Počs R., Krūmiņš J., Ancāns H., Cērps U. un Viksnins J. *Latvia Entering the XXIst Century. Economics. Integration. Finance*. Rīga, Nacionālais Medicīnas Apgāds, Ltd. 2000. 190 lpp.

REFLEXIVE MANAGEMENT AS A SYSTEM BUSINESS DECISION-MAKING MODEL

E. V. Freydina

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

A. A. Korokh

Siberian Pump Company, Novosibirsk, Russia

The report considers methodological aspects of the reflexive management development in social and economic systems as a purposeful process oriented on the research of business environment and situation, on the connection of this information with decision-making models to prevent a problem or to successfully solve it. It proves key functions, approaches to giving input and output of the action model. It builds methodological basis and a reflexive management model on the whole.

Keywords: reflexive management, cognitive function, cognitive map, cognitive model, interpreting function, interpretative map and interpretative model, empathetic strategy

РЕФЛЕКСИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК МОДЕЛЬ СИСТЕМНОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ

Е. В. Фрейдина

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Россия

А. А. Корох

Сибирская насосная компания, Новосибирск, Россия

В докладе обсуждаются методологические аспекты развития рефлексивного управления в социально-экономических системах, как целенаправленного процесса, ориентированного на приоритет в изучении деловой среды и ситуации, на увязку полученной информации с моделями принятия решения для предотвращения проблемы или её успешного разрешения. Обоснованы ключевые функции, подходы к представлению входной и выходной информации модели действий. Выстроены методологические основы и в целом модель рефлексивного управления организации.

Ключевые слова: рефлексивное управление, когнитивная функция, когнитивная карта, когнитивная модель, интерпретирующая функция, интерпретативная карта и интерпретативная модель, эмпатическая стратегия (Э-стратегия).

ВВЕДЕНИЕ

Приход нового тысячелетия, исходя из исследований, изложенных в [1,2], принес такую важную перемену в менеджмент как ориентация на развитие взаимоотношений и создание взаимодействия типа «выигрыш-выигрыш». Взаимодействие типа «выигрыш-выигрыш» — это общая философия взаимодействия между людьми, одна из шести парадигмы взаимодействия, сформулированных Р. Кови в [2], и означает, что при принятии решений обе стороны довольны и привержены принятому плану действия. Установка «выигрыш-выигрыш» — это вера в существование третьей альтернативы: «это решение не твоё и не моё — это лучшее решение, решение более высокого порядка» [2, с. 217]. Принятие решения в приведенной трактовке будем рассматривать как «системное».

Системное принятие решения означает, *первое*, действия лица, принимающего решение, рассматриваются в контексте взаимодействия системы и деловой среды; *второе*, установление выделенного взаимодействия познается с позиции причинно-следственного подхода. В процессе взаимодействия реализуется сущность вступающих в отношения субъектов, их особенностей и намерений. Под деловой средой понимается пространство, или по выражению К. Левина «территория действия», охватывающее организацию (систему) и взаимодействующих с ней субъектов деловой среды на определенный момент времени ($t_0 - t_N$). Образующую деловую среду можно рассматривать как динамическую макросистему с размытыми границами. Деловая среда периодически становится генератором проблемной ситуации, следствием которой является постановка проблемы, направленной на «бегство от негатива» или «движение к позитиву» [1, с. 270].

Многообразие ситуаций, порождающих проблемы, создает трудности в поиске «лучшего решения, решения более высокого порядка». Для реализации такой установки как показали исследования по развитию методологии рефлексивного управления социально-экономическими системами, выполненными авторами статьи, потребуется входить в контекст рефлексивного управления [3, с. 27–52]. Под рефлексивным управлением, в редакции акад. Д.А. Поспелова, понимается процесс передачи одним из взаимодействующих субъектов другому оснований для принятия решений. Совокупность данных, на основе которых взаимодействующие стороны принимают решение, состоит из информационного плацдарма, на котором разворачивается процесс, цели каждого участника и модели предполагаемых действий, а также предположения о ранге рефлексии противника. Ранг рефлексии «противника» определяется его способностью углубленного познания деловой ситуации.

Для реализации рефлексивного управления социально-экономическими системами разработана его структура, включающая следующие функции [3, с.37]:

- когнитивную или познавательную функцию по формированию знаний о деловой ситуации;
- интерпретирующую или функцию распознавания как действия по осмыслению информации когнитивной функции о ситуации деловой среды и формированию знания по разрешению проблемы;
- воздействующую функцию, цель которой состоит в том, чтобы осуществить реализацию наилучшей альтернативы, разработанной интерпретирующей функцией, в условиях динамически изменяющейся ситуации.

Знания о разработке «информационного плацдарма проблемной ситуации» для принятия решений представлены инструментами (паттернами) когнитивной функции, состав которых позволяет охватить все информационные возможности для характеристики деловой среды и её текущей ситуации. Разработка модели интерпретирующей функции, введенной авторами доклада в структуру рефлексивного управления, является предметом настоящего исследования, результаты которого изложены в представляемом материале.

1. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ИНТЕРПРЕТИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ

Интерпретирующая функция направлена на постановку и решения проблемы на основе интерпретативного и аналитического подходов. *Интерпретативный подход* — толкование и интерпретация происходящих изменений, распознавание новых возможностей для решения сложившихся проблем, а также связывание разрозненных признаков и факторов в единое целое и представление этого целого определенным классом математических моделей. Интерпретация такой же творческий процесс как изобретательность. Менеджер должен на протяжении всего временного периода разрешения проблемы находиться в контакте с инициатором проблемы или участником проблемной ситуации, от которого зависит её разрешение. Например, заключение делового контракта следует рассматривать ни как решение поставленной задачи, а как неограниченный во времени процесс.

Аналитический подход означает разрешение проблемы, когда формализована ситуация как совокупность взаимосвязанных факторов (всех обстоятельств), выявлена причина как следствие проявления симптомов, поставлена конкретная цель (результат), даны конкретные ресурсы, доступные для достижения цели, ограниченное время и ожидаемый эффект. Таким образом, при рефлексивном управлении решение проблемы начинается с интерпретации и идентификации ситуации на основе результатов когнитивной функции и заканчивается аналитическими процедурами.

В целом формирование структуры интерпретирующей функции основано на представлении её как комплекса управляющих действий, осуществляемых субъектами деловой ситуации, сформированного в соответствии с основами общей теории принятия решений и развиваемыми принципами интерпретативного подхода и включает следующие процедуры:

- 1) системное распознавание деловой ситуации и оценка полноты и достоверности информации, представляемой в виде комплекта инструментов когнитивной функции;
- 2) формирование явных и потенциальных проблем, инициируемых деловой ситуацией;
- 3) селекция проблем в зависимости от полноты и достоверности информации о деловой ситуации, разделяя последние как класс ограниченных или неограниченных ситуаций;
- 4) ранжирование проблем по их важности для разрешения исследуемой деловой ситуации;
- 5) селекция проблем по степени сложности решения;
- 6) разработка вариантов управленческих действий для промежуточных решений и формирование вариантов продвижения действий в целом до точки согласованности действий участников ситуации;
- 7) непрерывный многошаговый комбинационный поиск наилучших решений как реакции на изменение ситуации взаимодействующими субъектами, удовлетворяющих оценке «качества процесса взаимодействия»;
- 8) прогнозирование последствий вмешательства решением проблемы в результативность и эффективность функционирования исследуемой системы.

Каждая процедура должна рассматриваться, как установленный способ осуществления действия, и быть реализована в виде определенного инструмента.

2. СИСТЕМНОЕ РАСПОЗНАВАНИЕ ДЕЛОВОЙ СИТУАЦИИ

Системное распознавание деловой среды основано на инструментах когнитивной функции. Когнитивная функция распознает и преобразовывает информацию, получаемую по результатам познания ситуации посредством восприятия, измерения, сравнения с привлечением к ним информации по предыстории объекта или изучаемого явления. Выходные знания о текущей ситуации должны быть «материализованными» и авторами статьи предлагается представлять их следующими информационными паттернами [3]:

- элементная структура ситуации — состав участников взаимодействия;
- когнитивная структура — состав и роль действующих и потенциальных участников (элементов) ситуации и упорядоченная по ним информация, необходимые знания для управления бизнесом;
- когнитивная карта — это графическое отображение пространства признаков (факторов) и взаимосвязь между ними, в виде несвязного графа с вершинами-факторами;
- карта ограничений, действующих для участника изучаемой ситуации деловой среды;
- когнитивная модель — математическое описание связей между факторами.

Паттерны представления информации о деловой ситуации изложены авторами доклада в статье [3, с. 27–52]. Здесь дадим краткое их определение.

Любая ситуация, воспринятое признаковое пространство действий, создается не в изолированном пространстве. Она всегда имеет своих участников, являющихся элементами структуры ситуации. «Когнитивная структура» — это понятие, заимствованное из работы К. Левина, и «карта ограничений», как инструмент познания ситуации из теории ограничений Голдратта, вводятся нами в инструментарий когнитивной функции. Карта ограничений — представляет совокупность всего того, что заметно мешает компании работать лучше.

Такие инструменты, как когнитивная карта и когнитивная модель являются неотъемлемыми признанными инструментами рефлексивных процессов, которым положено начало в трудах П.Г. Щедровицкого, В.А. Лефевра, основоположников теории рефлексии.

В целом разработанный комплект инструментов образует причинное основание для выявления и постановки проблемы. Оно рассматривается как совокупность факторов (причин), при наличии которых наступает следствие. Любое следствие определяет или необходимость «движения к позити-

ву» или «бегство от негатива». Многообразие причинных факторов и все более сложные формы причинных связей, что наглядно отражается на когнитивной карте, обуславливают комплексное изучение причинных воздействий для осознанной проблемной ситуации и постановки проблем.

3. ФОРМИРОВАНИЕ ЯВНЫХ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ДЕЛОВОЙ СИТУАЦИИ

К осознанию проблемы приводит понимание проблемной ситуации. Каждая проблемная ситуация в своей эволюции проходит четыре стадии:

- скрытое развитие;
- очевидное развитие;
- превращение в отрицательное явление;
- превращение в факторы нарушения устойчивого состояния системы

Установить слабые, скрытые признаки входа в проблемную ситуацию зависит от креативности менеджера. Здесь под креативностью понимается нетрадиционный подход к решению проблем, способность составлять новые комбинации из имеющихся идей, комбинировать информацию из слабо связанных между собой событий.

Стагнация, несоответствие, разрывы, асимметрия, потеря устойчивого состояния — это явные симптомы для распознавания проблемной ситуации. Оценка глубины разрастания симптомов основывается на причинно-следственном анализе различного характера факторов, проводимого с использованием инструментария когнитивной функции.

Интерпретирующая функция решает такие главные задачи, как:

первая, определение модели деловой или проблемной ситуации,

вторая, определение пространства и классы проблем,

третья, конструирование «теории действий» для принятия решений.

Последовательно рассмотрим особенности задач интерпретирующей функции. Любая ситуация, воспринятое признаковое пространство действий, создается не в изолированной среде. Она всегда имеет своих участников. Основываясь на положениях теории игр [4], сформируем ряд моделей действия участников ситуаций, ключевых для менеджмента, в зависимости от характера отношения между ними и полнотой информации для обеспечения их результативного взаимодействия.

Модель А: в ситуации один оперирующий субъект, который стремится защитить систему от негативного влияния возникшей проблемы или раскрыть её возможности, другой — контрсубъект, формирующий условия, инициирующие проблему, но не участвующий в её разрешении, например, отказ потребителя от покупки товара, отказ поставщика комплектующих изделий, изменение факторов и состава деловой среды.

Модель В: в отличие от модели А в ситуации в роли инициатора проблемы выступает не субъект с сознательным противодействием, а некая объективная действительность («природа»), поведение которой отличается высокой степенью неопределенности и возможные состояния которой реализуются случайным образом.

Модель С: в ситуации два действующих лица участвуют в разрешении проблемы посредством взаимодействия в определенном временном периоде, и каждый из них заинтересован в выгодном для себя исходе, например, заключение договоров, контрактов и других документов о взаимодействии.

Модель D: в отличие от модели С в ситуации три активных действующих лица, занимающиеся разрешением проблемы: производитель (поставщик) продукции– посредник– потребитель, как заказчик, покупатель. Каждый из участников заинтересован в выгодном для себя исходе. Рыночная среда обуславливает наличие и такого участника, как конкуренты внутренние и внешние.

Ключевым элементом эффективного разрешения проблемной ситуации, по утверждению Р. Дилтса [1, с. 160–161], является разработка «проблемного пространства». В него включены причинные отношения, ценности, восприятие и убеждения, т.е. все элементы, которые создают проблему или способствуют ей. Идея выделения проблемного пространства при принятии решений исходит и из принципов причинно-следственного подхода. Основной его принцип состоит в том, что всякое изменение и тем более развитие, т.е. изменение в сторону появления нового качества, имеет свою причину и следствие. Между причинной и следствием связи проявляются в следующем виде:

- простые, необратимые отношения, одна причина и одно следствие;
- сложные отношения, охватывающие множество практически одновременно действующих причин и порождающих одно следствие;
- сложные отношения, когда одна причина вызывает «пучок» следствий:

- сложные отношения, вызывающие «эффект домино», когда воздействие одной причины вызывает цепочку следствий.

Разработанный комплекс инструментов для познания деловой среды когнитивной функцией образует причинное основание для выявления и постановки проблемы. Оно рассматривается как совокупность факторов (причин), при наличии которых наступает следствие. Любое следствие определяет или необходимость «движения к позитиву» или «бегство от негатива». Многообразие причинных факторов и различная мера зависимости отношений между ними, что наглядно отражается на когнитивной карте, обуславливают комплексное изучение причинных воздействий для осознанной проблемной ситуации.

Решение каждой проблемы формирует «пространство решений», которое по определению Р. Делтса содержит альтернативы и ресурсы, позволяющие преодолеть или предотвратить проблему. Таким образом, для интерпретирующей функции определяются границы её компетенции. На рис. 1 схематически представлен вариант структуры интерпретирующей функции в виде двух информационных пространств: проблемного пространства и пространства решений.

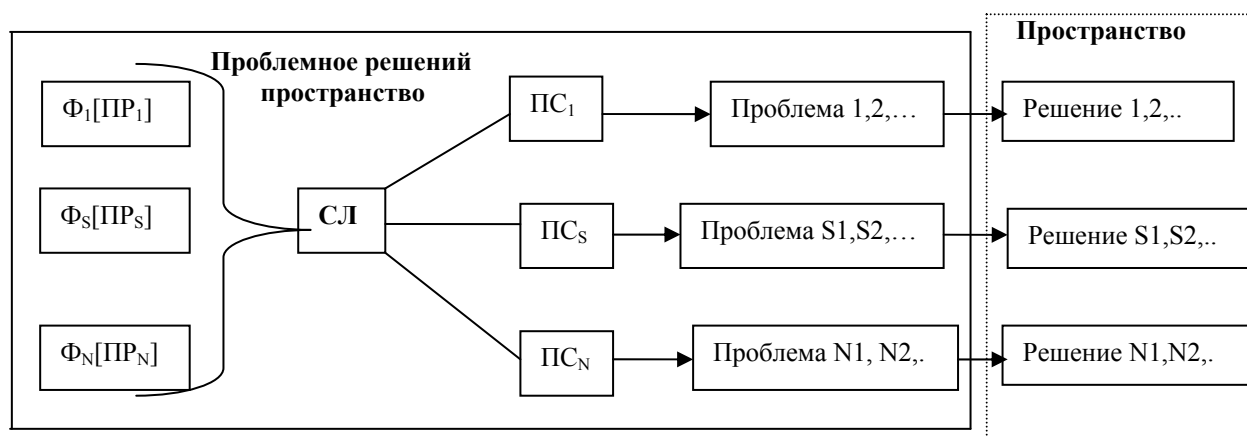


Рис.1. Вариант структуры интерпретирующей функции

Поясним структуру, представленную на рис. 1. $\Phi_1[PP_1], \dots, \Phi_N[PP_N]$ — факторы (причины) принимаются из когнитивной карты и карты ограничений. Некоторое множество факторов приводят к одному следствию (СЛ), которое порождает «пучок» проблемных ситуаций — (PC_1, \dots, PC_N). Каждая проблемная ситуация может генерировать ни одну, а несколько постановок проблемы. Каждая проблема характерна тем, что имеет несколько альтернатив решения. Очевидно, что пространство решений должно быть таким, чтобы охватить все возможные альтернативы решения проблем.

Конструирование действий для принятия решений основывается на базовых моделях «теории действий», предложенных К. Алджирисом в [5]: Модель I и Модель II. Согласно Модели I в голове менеджера имеются программы эффективных действий для любого типа взаимодействия с другими действующими лицами, которые влияют на его поведение и являются причинно-следственными теориями эффективных действий. Поведение действующего лица, присущее Модели II, воплощается в стратегиях действия, которые непосредственно иллюстрируют каким образом участники приходят к своим оценкам или устанавливают причинно-следственные связи, посредством познания динамики ситуации. В рамках сложившегося понятия рефлексивного управления доминирующее поведение инициатора проблемы и других действующих лиц ситуации отводится Модели II.

4. ПОДХОДЫ К ФОРМАЛИЗАЦИИ ДЕЙСТВИЙ УЧАСТНИКОВ СИТУАЦИИ

Обобщим подходы и методы формализации деловых или проблемных ситуаций и типы моделей действия лиц, принимающих решения, разработанные теорией игр и теорией управляемых систем, и сведем их в табл. 1.

Модели деловых ситуаций и действий по разрешению её проблемы

Тип деловой ситуации и модель действий	Тип модели поиска решения проблемы	Целевая функция задачи	Полнота и характер информации
Активный субъект действует в условиях полной информационной определенности и риска, пассивный субъект конкретными действиями иницирует проблему. Ситуация модели «А»	Аналитические, модели линейного, динамического и нелинейного программирования	Результативность, экономическая эффективность	Принятия решений в предположении наличия полной информации
Активный субъект и пассивный субъект действуют как «природа» — статистические игры, проводимые в условиях частичной и полной неопределенности. Ситуация модели «В»	Аппарат статистических игр с «природой»: матрицы выигрышей, матрицы рисков, статистические, стохастические модели	Максимальное среднее выигрыша, минимальное среднее риска, а также критерий Лапласа, Вальда, Сэвиджа, Гурвица	Принятие решений в условиях риска и неопределенности
Два активных оперирующих субъекта, каждый из них стремится добиться своей цели. Ситуация модели «С»	Аппарат стратегических и рефлексивных игр: матричные игры двух лиц с нулевой суммой, платежные матрицы — принцип минимакса, максимина	Результативность с минимальной платой за действия Результативность с максимальной выгодой от действий	Принятие решений в условиях риска и неопределенности
Три активных субъекта раскладываем на две взаимодействующей пары, в которых неизменным действующим лицом выступает посредник. Ситуация модели «D»	Аппарат стратегических и рефлексивных игр: матричные игры двух лиц с нулевой суммой, платежные матрицы — принцип минимакса, максимина	Результативность с минимальной платой за действия Результативность с максимальной выгодой от действий	Принятие решений в условиях риска и неопределенности

Аппаратная реализации «теории действий» при принятии решений в условиях полной определенности, риска и неопределенности представлена широким спектром моделей и техник их реализации. Сложнее обстоит дело с разработкой «теории действий», когда рассматривается позиция её участников как рефлексивные игры (модели С и D). В теории управляемых систем, развитие которой положено трудами Н.И. Красовского и других математиков в 70-е годы прошлого столетия, действия рефлексивных игр наиболее полно описывается моделями класса «встречи двух управляемых объектов» Рассмотрим распространенный вариант модели [6, с. 90–93].

Возможные позиции, которые складываются в процессе взаимодействия участников деловой ситуации представляются функциями, описывающими продвижения двух участников до точки некоего согласия на образовавшемся множестве способов действий. Действия по каждой позиции именуются стратегиями игроков, разрабатываемые с применением приемов эмпатии. Эмпатический подход — совокупность приемов, которые выполняются путем замещения позиции участника противоположной стороны. С учетом этого приема и обозначим стратегии игроков как эмпатические стратегии или Э-стратегии.

Рассмотрим приемы формализации действия участников проблемной ситуации.. Целевая функция — это показатель «качества встречи», отражает стремление участников к максимальному доходу ($P_{u,v}$), исходя из своих запросов и представляется функцией вида:

$$P_{u,v} = H(y^* z^*) - \int_{t_0}^{\theta} F(y, z, u, v) \rightarrow \max. \quad (2)$$

где t_0 — начальный момент сближения; θ — момент времени, определенный из условия попадания вектора $x(t) = \{y(t), z(t)\}$ на точку достижения встречи M или на заранее фиксированный момент времени;

$y(t) = \{y_i(t)\}, (i = 1, \dots, n); z(t) = \{z_i(t)\}, (i = 1, \dots, n)$ — фазовый вектор состояний по шагам продвижения первого и второго участника, соответственно;

$u = \{u_j\}$; $v = \{v_j\}$, ($j = 1, \dots, r$) – вектор управляющих воздействий в каждый момент времени $t = \tau$ в зависимости от имеющейся информации, соответственно, первого и второго участника;

F – неотрицательная функция своих аргументов;

H – функция, определенная в точке встречи «М».

Первое выражение в формуле (2) определяет стоимость достигнутого результата, второе — стоимость работ на протяжении периода t_0, θ .

Далее предполагается, что в каждый момент времени (τ) ресурсы управляющих воздействий, которыми владеет участник в течение периода t_0, θ , ограничены. Ограничения на управляющие воздействия представляются в виде следующих неравенств:

$$\|u(\tau)\| < \mu = const; \quad \|v(\tau)\| < \lambda = const. \quad (3)$$

Ограничения не исчерпываются соотношениями вида (3). При такой структуре модели взаимодействия «поставщика и потребителя» получаем модель позиционной игры двух сторон с достаточно проработанной информацией когнитивной функцией.

Позиция во взаимодействии участников описывается совокупностью величин $\{y(\tau), z(\tau), \mu(\tau), \lambda(\tau)\} = P(\tau)$ и считается, что в каждый момент времени им известна. Однако, будущая позиция при $t > \tau$ и будущее поведение участника $\{u(\tau), v(\tau)\}$ каждому из партнеров неизвестны, но прогнозируемы благодаря разработкам эмпатических стратегий с вариантами откликов на действия партнера по бизнесу.

В таких информационных условиях наиболее естественно искать модели управления по принципу обратной связи в виде функций от реализующейся к моменту времени $t = \tau$ позиции:

$$\begin{aligned} u(\tau) &= u[y(\tau), z(\tau), \mu(\tau), \lambda(\tau)]; \\ v(\tau) &= v[y(\tau), z(\tau), \mu(\tau), \lambda(\tau)]. \end{aligned} \quad (4)$$

Функции $u = u[y, z, \mu, \lambda]$ и $v = v[y, z, \mu, \lambda]$, определенные на множестве возможных позиций, которые складываются в процессе взаимодействия участников деловой ситуации, — это стратегии игроков или Э-стратегии. Встреча считается завершенной, если при надлежащем выборе управляющих воздействий u и v вектор $x(t) = \{y(t), z(t)\}$ в заданный момент времени $t = \theta$ попадает в заданную область $\{M\}$. При этом участник, пытающийся разрешить проблемную ситуацию, стремится привести вектор действий $u = \{u_j\}$ и $v = \{v_j\}$, ($j = 1, \dots, r$) к цели с наименьшей возможной платой за совершенные действия и наибольшей стоимостью результата, т.е. добиться максимальной выгоды за осуществляемые действия, что отражено целевой функцией (2).

Большая вероятность того, что разработанные таким образом варианты Э-стратегий не будут полностью реализованы, но отдельные способы можно рассматривать как некие правила или нормы поведения при том или ином отклике на действия или иной Э-стратегии, которые обязательно найдут использование. Такая проработка решений будет способствовать успешному продвижению по «шнурочному» маршруту встречи двух участников ситуации.

Следует отметить, что авторы доклада обратились только к известным трудам по исследованию операций и ограниченному их кругу. Безусловно, число работ по данной тематике исчисляется десятками, но остаются слабо востребованными организационным управлением в традиционном исполнении.

Отметим отличие Э-стратегии от стратегий традиционных моделей управления, состоящее в том, что в них последовательность способов реализации стратегий это пара «ход — реакция на ход» или используя терминологию Дж. Сороса — это «шнурочная» стратегия. Полученное представление о возможных вариантах будущего будем именовать как карта отображения вариантов Э-стратегий или интерпретативная карта (И-карта).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. В организационном управлении практически любое принимаемое решение рассматривается как решение проблемы, а не как познание её «корней», комбинацию обстоятельств, породивших проблему, т.е. проблемную ситуацию.

2. Добиться перераспределения усилия с решения проблемы на глубокое познание ситуации, обоснованную постановку проблемы и последующее нахождение наилучшего решения возможно за

счет рефлексивного управления, которое предложено выстроить на последовательной реализации ключевых функций: когнитивной, интерпретирующей и воздействующей.

3. Технология осуществления каждой из функций имеют свои отличительные особенности в процессах, инструментах обработки информации и методах принятия решений. Особая роль отводится построению когнитивной карты и, интерпретативной модели и интерпретативной карте вариантов эмпатических стратегий.

4. Развитие рефлексивного управления социально-экономическими системами возможно путем синтеза теории менеджмента и теории оптимального управления с более сложным математическим аппаратом, чем традиционно используемым при принятии управленческих решений. Развитие вычислительных технологий предопределяет обратиться в управлении организационными системами к созданной российскими математиками теории оптимального управления системами.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Дитлс Р. Моделирование с помощью НЛП: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001. — 288с.
2. Кови С.Р. Семь навыков высоко эффективных людей. Мощные инструменты развития личности: Пер. с англ. — 8 изд. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 374 с.
3. Фрейдина Е.В., Корох А.А. Развитие методологии рефлексивного управления и инструментария когнитивной функции//Вестник НГУЭУ. — №2. — 2011. — С. 27-52.
4. Арджирис К. Организационное научение: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 563 с.
5. Таха Х. Введение в исследование операций. Т2: Пер. с англ.— М.: Мир, 1985.— 496 с.
6. Нелинейная оптимизация систем автоматического управления. 1970. Под ред. чл.-корр. АН СССР Е.П.Попова. — М.: Машиностроение, 1970. — 304 с.

EFFECT OF INTEGRATION IN PRODUCTION MANAGEMENT

E. V. Freydina, A. A. Tropin

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The paper considers the factors of development of an approach on integration of strategies in strategic and production management. It is shown that simultaneous implementation of differentiation and cost leadership strategies is possible at connection of flexible response strategy. Impact of integration on the performance of enterprise activity is given.

Key words: effect of integration, integration of strategies,, flexible response

ЭФФЕКТ ИНТЕГРАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Е. В. Фрейдина, А. А. Тропин

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

В докладе рассмотрены факторы развития интеграционного подхода в стратегическом и производственном менеджменте. Показано, что совместная реализация операционных стратегий дифференциации и лидерства по издержкам возможна при подключении стратегии гибкого реагирования. Раскрыто влияние интеграции ключевых операционных стратегий на экономические показатели текущей деятельности предприятия.

Ключевые слова: гибкое реагирование, интеграция стратегий, эффект интеграции.

1. РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА ИНТЕГРАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В науке и практике управления до начала 2000-х гг. преобладал узкоспециализированный подход к разработке инструментов, методик и систем менеджмента. Так, в области стратегического управления это отразилось в высоком разделении стратегий по целевым ориентирам (рост, развитие, дифференциация, улучшение качества и др.). В сфере управления производством и логистикой в 1980–90 гг. было разработано и развито множество системно не увязанных между собой различных систем управления (система менеджмента качества, «точно во время», планирование потребности в ресурсах, управление цепочка поставок и др.).

Современный период развития менеджмента характеризуется стремлением к интеграции, что особенно ощутимо проявляется в области стратегического управления операционной (производственной) системой предприятия. Зарождающийся подход к разработке операционной стратегии направлен на интеграцию в некоторое единство способов реализации нескольких стратегических приоритетов или стратегий. В последние 10–15 лет активно развивается направление интеграции систем менеджмента качества, экологического менеджмента, менеджмента информационной безопасности и др. в интегрированные системы менеджмента.

Обзор интеграционных действий в менеджменте как процессов восполнения и объединения для образования эффективного единства организационной среды позволяет выделить основные виды интеграции:

первое, распространенный процесс специального структурного сопряжения бизнес-единиц, производства которых дополняют и выстраивают развернутые операционные циклы предприятия; в итоге имеет место структурно–объектная интеграция;

второе, управляемое взаимодействие путем скрещивания и сопряжения в некотором смысле автономных последовательностей «событий», представленных способами осуществления стратегий, процессами и функциями управления (функциональная интеграция);

третье, интеграция целей объектов управления, что создаёт определённую степень единства, целостности между данными объектами.

Исходя из того, что стратегию нельзя понимать только как набор целевых ориентиров, цепочка действий по интеграции стратегий, как минимум, должна включать действия по интеграции функций. Функциональная интеграция связывает, «сшивает» различные функциональные области предприятия, выстраивает последовательность выполнения действий.

2. ЭВОЛЮЦИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

До 1990-х гг. преобладающим направлением в разработке операционной стратегии было фокусирование действий менеджмента на одном из следующих стратегических приоритетов: минимизация издержек производства, лидерство по издержкам, дифференциация продукции, повышение уровня качества и надежности продукции, сокращение срока выполнения заказа, быстрое реагирование и гибкость, скорость освоения новых товаров. Позиция по выделению стратегических ориентиров соответствует положению, высказанному в 1980 г. М. Портером, об альтернативности стратегий предприятия и необходимости реализации стратегии, ориентированной на единичный стратегический приоритет: дифференциацию, лидерство в издержках или фокусирование. Следует отметить, что высказанная М. Портером идея об альтернативности стратегий всё ещё рассматривается некоторыми специалистами как актуальная и единственно возможная в управлении организацией.

Со второй половины 80-х гг. прошлого века начала обсуждаться идея о разработке интегрированной операционной стратегии, основанной на соединении нескольких одноцелевых стратегий. В [1] утверждается, что разработанные в 80-е гг. стратегии Портера «сегодня в чистом виде используются быть не могут. Поэтому в последнее время всё чаще обсуждаются гибридные стратегии». Среди факторов, обусловивших развитие интеграционного подхода, можно выделить следующее:

- непрерывные изменения требований рынка к качеству, ассортименту и формату продукции, следования которым влечёт модернизацию производства и превращение его в гибкую систему;
- успехи в создании высокопроизводительных технических средств, автоматизированных технологий и систем управления технологическими процессами, что раскрывает возможности синхронно следовать за изменением требований рынка;

- рост объёмов производства и глобализации мирового хозяйства с оснащением его современными наукоёмкими технологиями, позволяющими реализовывать принцип: производить продукцию быстро, качественно и дешевле, чем у конкурентов;
- создание автоматизированных систем менеджмента организации, как стандартов управления, открывающих возможности для принятия быстрых и оптимальных управленческих решений.

В фундаментальных разработках ведущих ученых в области операционного менеджмента [2, 3] утверждается, что для создания конкурентных преимуществ бизнеса современный операционный менеджмент должен быть ориентирован на одновременное осуществление, по крайней мере, таких ключевых стратегий, как дифференциация, лидерство по издержкам и гибкое реагирование на изменения во внешней среде.

3. МИРОВОЙ ОПЫТ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ОПЕРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

Наиболее распространённым является опыт интеграции стратегий дифференциации и лидерства по издержкам. Об эффективности совместного осуществления указанных стратегий свидетельствуют результаты управления компаниями «Toyota», «Dell», «Sony» и «Canon», описанными Р. Грантом в [4]. Его выводы состоят в том, что рыночное лидерство фирмы удерживают благодаря созданию продукции максимальной привлекательности для покупателей, высокой дифференциации при неизменной цене на продукцию.

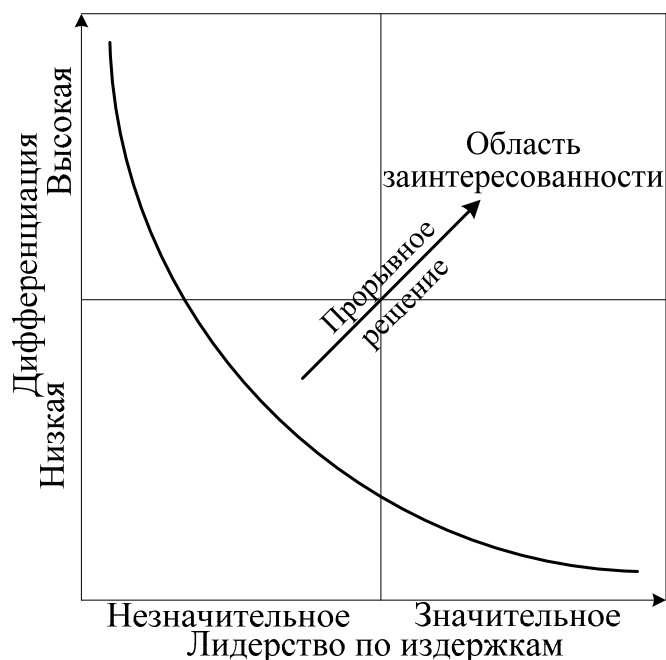


Рис. 1. Способы обеспечения конкурентных преимуществ и конкурентной позиции

От утверждений о необходимости взаимосвязанной реализации стратегий дифференциации и лидерства по издержкам проф. Оксфордского университета М. Мак-Дональд перешёл в [5] к раскрытию особенностей этого процесса. В матрице стратегических возможностей (рис. 1), отражающей зависимость между уровнями дифференциации и лидерства по издержкам, впервые по характеру кривой можно утверждать, что между исследуемыми событиями существуют противоречия. В матрице представлены траектории перехода предприятия в зону высокой дифференциации и значительного лидерства по издержкам. Такими рекомендациями Мак-Дональд показал, что возможности интеграции двух ключевых стратегий существуют, и они, как показали исследования авторов доклада [6], открываются только инновационными преобразованиями производства.

Из результатов исследования, прежде всего, М. Мак-Дональда вытекает очевидное следствие, что «прорывное» решение по преодолению установленных противоречий между ключевыми стратегиями возлагается на научно-технический прогресс в области технологического оснащения предприятия, который проявляется в создании гибких (модульных, тектонических, автоматизированных) технологий. Этим суждением обоснована идея, что прорыв последовательности действий по реализации

исследуемых одноцелевых стратегий должен заключаться в поиске способа преодоления противоречий, в качестве которого следует рассматривать подключение третьей ключевой стратегии — стратегии гибкого реагирования, нацеленной на внедрение в производство гибких технологий.

4. УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕГРАЦИЕЙ КЛЮЧЕВЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

Метод интеграции трёх ключевых операционных стратегий, разработанный по аналогии с проведенным Д. Хизером и Б. Рендером анализом влияния сопряженных с производством видов деятельности [2], дается в табл. 1.

Таблица 1

*Преобразования элементов производственной системы,
вызванные реализацией операционных стратегий*

Элементы производственной системы	Стратегия низких издержек (СНИ)	Стратегия быстрого реагирования (СБР)	Стратегия дифференциации (СД)
Характеристики производственного процесса	Поддержка высокого уровня использования оборудования и процессов	Инвестирование в производительные и гибкие технологии	Развитие модульных технологий для перехода с одного вида продукции на другой
Характеристики хранения материальных ресурсов	Минимизация хранения по всей цепочке	Развитие системы быстрого реагирования с резервными запасами	Минимизация хранения во избежание старения продукции
Характеристики периода освоения новой продукции	Сокращение периода освоения новой продукции	Сокращение периода освоения новой продукции	Сокращение времени на развитие и освоение новой продукции
Характеристики разработки продукции	Максимизация соответствия качества продукции требованиям и минимизация затрат на устранение дефектов	Сокращение продолжительности производственного цикла и влияния человеческого фактора на качество продукции	Использование модульной разработки продукции

Для раскрытия сути метода интеграции стратегий, построим логические схемы, отражающие как взаимосвязаны способы реализации каждой из ключевых стратегий с позиции анализа их соответствия друг другу или заложенных в них противоречий. Результаты анализа представим в виде логических схем по каждому элементу производственной системы (рис. 2), отражающих характер отношений между способами, обеспечивающими одновременное достижение поставленных целевых ориентиров. В отличие от матрицы М. Макдональда (рис. 1) составляем триаду стратегий и допускаем, что в ней ведущей является дифференциация. Поясним логику схем на рис. 2.

На схеме 1 рис. 2 отражен противоречивый характер между способами дифференциации и снижения издержек (встречные стрелки на одном уровне), что можно удовлетворить за счет высокой производительности технологических модулей, на что и настроен способ стратегии гибкого реагирования (верхняя стрелка по направлению СДФ).

По схеме 2 рис. 2 ситуация несколько другая. Здесь стратегия гибкого реагирования «настает» на содержании резервных запасов (верхняя стрелка в сторону СНИ), а минимизация затрат на хранение должна достигаться за счет интенсивного оттока готовой продукции, чему способствует дифференциация.

На схеме 3 рис. 2 все три стратегии сфокусированы на сокращении периода освоения новой продукции и противоречия между стратегиями отсутствует.

В схеме 4 на рис. 2 противоречия между возможностями снижения издержек производства и дифференциацией проявляются, когда отличительные особенности продукции состоят в её модульной структуре, в расширении состава её комплектующих узлов деталей. Такое решение приводит к вероятному росту дефектов в продукции. Кроме того, при модульной структуре продукции часто обращаются к аутсорсингу, что также снижает уверенность в требуемом качестве продукции. Преодоление очевидных сложностей и усиление возможностей дифференциации возлагается на стратегию быстрого реагирования (отражено верхней жирной стрелкой, направленной к СДФ).

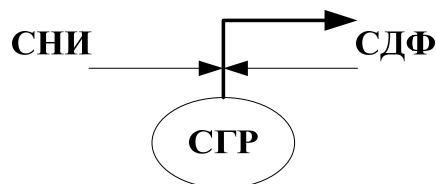


Схема 1. Характеристики производственного процесса

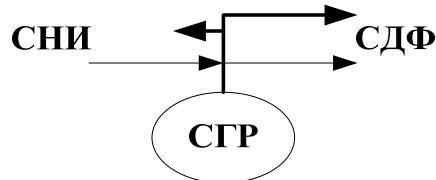


Схема 2. Характеристики хранения материальных ресурсов

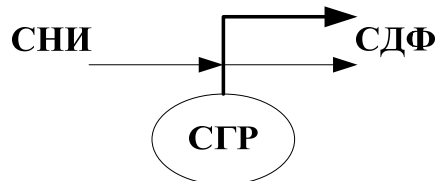


Схема 3. Характеристики периода освоения новой продукции

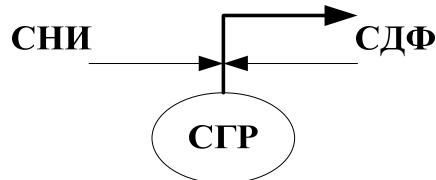


Схема 4. Характеристики разработки продукции

Рис. 2. Схемы, отражающие характер отношений между способами, обеспечивающими достижение целевых ориентиров, при условии их совместной реализации

Анализ способов интеграции стратегий, приведенных в табл. 1, позволяет прийти к следующим выводам:

- стремление к одновременному осуществлению ключевых стратегических ориентиров производства является обсуждаемой задачей, как в теории, так и на практике управления производством;
- отношения между способами реализации ключевых стратегий носят как однонаправленный, усиливающий друг друга, так и противоречивый характер;
- стратегия гибкого реагирования выступает в роли катализатора при одновременном разрешении противоречий между возможностями дифференциации и снижения или сохранении стоимости продукции.

Для совместной реализации стратегий дифференциации и лидерства по издержкам необходимо в единстве с ними рассматривать стратегию гибкого реагирования, как способа разрешения противоречий и усиления организационно связанных действий. Основные её ориентиры:

- 1) разработка и освоение нового продукта высокого качества в кратчайшие сроки, то есть ускорение выхода на рынок с новым продуктом;
- 2) удовлетворение требований потребителя в синхронном режиме с изменениями спроса при минимальных затратах на переход или перестроение операционной системы на выпуск нового или модифицированного продукта;
- 3) сокращение продолжительности производственного цикла продукта.

В соответствии с формулой концепции цель интеграции стратегий состоит в повышении конкурентоспособности и эффективности деятельности промышленного предприятия в условиях непрерывного изменения требований рынка к качеству и ассортименту продукции, условиях интенсивной и глобальной конкуренции.

В исследовании интеграции стратегий в качестве «властной», ведущей, её части принимается дифференциация, но любое решение по дифференциации увязывается с выбором способов ее материализации в технологическом цикле и поиском путей снижения издержек.

Внесем пояснения в логику действий по организации процесса интеграции. Управление интеграцией включает следующие шаги.

Шаг 1. Непрерывный поиск идеи дифференциации и обоснование предложения по дифференциации, которое необходимо осуществить раньше, чем подобное предложение осуществят конкуренты.

Шаг 2. Разработка предложения по материализации идеи дифференциации и гибкого реагирования на изменения спроса. Целевые параметры по развитию гибкого реагирования устанавливаются с учётом результатов анализа факторов спроса и конкуренции, технологических и экономических возможностей предприятия.

Шаг 3. В рамках инновационных преобразований по обеспечению дифференциации и технологии гибкого реагирования оценивается эффективность каждого из решений с позиции сокращения издержек и сроков производства. Интеграция должна основываться на принципе оптимизации по Парето.

Шаг 4. Формирование интегрированной «связки» или вариантов интегрированной стратегии и оценка их экономической эффективности.

Шаг 5. Осуществление инновационных преобразований, вызванных дифференциацией и гибкой технологией.

Шаг 6. Осуществление проектов организационных изменений, инициированных инновационными решениями по развитию технологической цепочки.

5. ОЦЕНКА ЭФФЕКТА ИНТЕГРАЦИИ ОПЕРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

Оценку экономической эффективности интеграции операционных стратегий предлагается проводить по уровням принятия решений. *Первое*, оценка экономической эффективности инвестиций по общепринятой методике для отбора исходных решений. *Второе*, установление и оценка влияния инновационных изменений операционной системы на показатели эффективности хозяйственно-экономической деятельности предприятия.

Источниками образования ожидаемого экономического эффекта реализации интеграционного проекта являются:

- ожидаемый рост спроса на продукцию (ΔQ) в связи с инновационными изменениями и рост выручки в связи с возможностью увеличения цены (Δp) на продукцию более высокого уровня качества;
- сокращение продолжительности производственного цикла ($-\Delta t_{mc}$) и снижение трудоемкости производства продукции ($-\Delta w$) в связи с инновационными изменениями информационно-технического и технологического направления;
- снижение производственных издержек ($-\Delta c$) за счет организационных преобразований при одновременном росте объема производства (ΔQ) как следствие сокращения продолжительности производственного цикла ($-\Delta t_{mc}$).

В общем виде доход $F(n)$ текущей деятельности от внедрения n -ой интегрированной «связки», наглядно отображается аддитивной функцией вида:

$$F(n) = \left\{ \begin{array}{l} f_1(\Delta Q, \Delta p)_n \\ f_2(-\Delta t_{mc}, -\Delta w)_n + f_1(\Delta Q, \Delta p)_n \\ (f_3(\Delta Q, -\Delta c)_n + f_2(-\Delta t_{mc}, -\Delta w)_n + f_1(\Delta Q, \Delta p)_n) \end{array} \right\}, \quad (1)$$

где $f_1(\Delta Q, \Delta p)_n$ – доход от дифференциации продукции;

$f_2(-\Delta t_{mc}, -\Delta w)_n$ – доход от реализации способов быстрого реагирования на изменения требований рынка;

$f_3(\Delta Q, -\Delta c)_n$ – доход от снижения производственных издержек ($-\Delta c$) за счет организационных преобразований.

Наилучший вариант интегрированной «связки» стратегических способов по экономической эффективности должен соответствовать традиционно максимальному значению аддитивной функции:

$$\max_{n \in N} F(n) = f_1(\Delta Q, \Delta p) + f_2(-t_{mc}, -\Delta w) + f_3(\Delta Q, -\Delta c)_n. \quad (2)$$

Отличительной особенностью функции (2) является введение в неё в качестве аргумента такого параметра как продолжительность производственного цикла, сокращение которого приводит и к сокращению времени операционного цикла, и, как следствие, к увеличению оборачиваемости активов.

Для определения значимости увеличения оборачиваемости активов на экономику предприятия используем формулу Дюпона, в которой показатель оборачиваемости активов (O_A) представляется как аргумент рентабельности активов (R_A):

$$R_A = \frac{B}{A} \times \frac{ЧП}{B} = O_A \times R_{\Pi}, \quad (3)$$

где B — выручка (объем продаж); A — общая сумма активов; $ЧП$ — чистая прибыль после налогообложения, R_{Π} — рентабельность продаж.

Целью представления коэффициента R_A как произведения двух сомножителей — это оборачиваемость активов (B/A_{OC}) и рентабельность продаж продукции по чистой прибыли ($ЧП/B$), является выделение в ней факторов, определяющих уровень управления активами предприятия. В выражении (3) первый сомножитель характеризует эффективность управления деятельностью предприятия, второй — конъюнктуру рынка. Анализ влияния каждого из сомножителей формулы (3) проводится компанией «Du Pont Corporation» путём построения кривых безразличия (кривых равноценности) величины R_A в координатах O_A и R_{Π} (рис. 3).

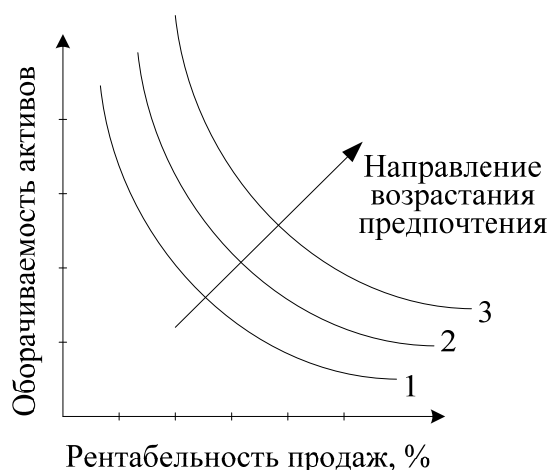


Рис. 3. Кривые безразличия рентабельности оборотных активов

Приведённая на рис. 3 зависимости показывают, что получить одно и то же значение коэффициента R_A возможно путём варьирования величин данных сомножителей. Переход на большее значение, например, величины O_A при сохранении или увеличении рентабельности продаж, определит построение новой кривой безразличия, расположенной на более высоком уровне (кривые 2, 3).

Цель процесса интеграции состоит не в «перекачивании» фокуса управления на продажи или совершенствования технологии, а в одновременном повышении и оборачиваемости активов, и в увеличении рентабельности продаж. Учитывая, что каждое промышленное предприятие характеризуется высокой капиталоемкостью, то для того, чтобы выявить влияние сокращения той или иной части операционного цикла на его экономику, в этом случае следует, по рекомендации [7], применять пока-

затели оборачиваемости отдельных частей активов, в частности, оборотных средств, запасов и виды задолженностей, собственных и заемных средств.

Затраты на незавершенное производство зависят от продолжительности производственного цикла, сокращение которого является целью реализации стратегических способов гибкого реагирования. Используем приём Дюпона по разложению рентабельности активов на два сомножителя и представим рентабельность оборотных активов (R_{OA}) по аналогии с формулой (3):

$$R_{OA} = \frac{B}{OA} \times \frac{ЧП}{B} = O_{OA} \times R_{\Pi}, \quad (4)$$

где OA — оборотные активы.

Сокращение длительности производственного цикла ($T_n \downarrow$) обеспечивает рост их числа (N_n) за фиксированный период времени ($T_n \downarrow \Rightarrow N_n \uparrow$), что способствует повышению производительности основного бизнес-процесса ($T_n \downarrow \Rightarrow N_n \uparrow \Rightarrow Q \uparrow$):

$$Q = N_n \times Q_{nc}, \quad (5)$$

где Q_{nc} — объём выпуска продукции за производственный цикл.

Таким образом, интенсивность оборачиваемости оборотных активов (O_{OA}) и продолжительность производственного цикла (T_n), как основная переменная величина O_{OA} , характеризуют эффект от осуществления гибкого реагирования на требования рынка, рентабельность продаж (R_{Π}), характеризует эффект от дифференциации продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мероприятия менеджмента по реализации интегрированной операционной стратегии обеспечивают создание положительных эффектов в различных сферах деятельности организации, а именно, в маркетинге, в управлении качеством, в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах и других видах деятельности.

Интеграция операционных стратегий, как создание центрального стратегического единства системы, способствует не только объединению планируемых по каждой из стратегий эффектов, но и обеспечивает формирование синергетического эффекта.

Синергетический эффект при интеграции ключевых операционных стратегий проявляется, *во-первых*, в совокупном достижении целей операционных стратегий, *во-вторых*, в инициировании способами гибкого реагирования элементов дифференциации и снижения издержек производства продукции.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Гайзер Б. Внедрение сбалансированной системы показателей. М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. 478 с.
2. Heizer J., Render B. Operations management. New Jersey : Pearson Prentice Hall, 2006. 809 p.
3. Стивенсон В. Дж. Управление производством. М.: БИНОМ ; Лаборатория Базовых Знаний, 2002. 928 с.
4. Grant R.M. Contemporary strategy analysis. Concepts, Techniques, Applications. Oxford : Blackwell publishing, 2002. 496 p.
5. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. СПб. : Питер, 2000. 272 с.
6. Фрейдина Е.В., Тропин А.А., Юлов А.Н. Модель интегрированной операционной стратегии как управляемое взаимодействие противоречий // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2008. Том 8. выпуск 2.
7. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М. : Олимп-Бизнес, 2006. 321 с.

STRATEGIES FOR CREATING NEW BUSINESSES, A SOCIOCULTURAL AND INSTITUTIONAL APPROACH

Hernández J. G. Vargas

University of Guadalajara, México

This paper aims to summarize the main theories from socio-cultural or institutional approach to encourage the creation of new businesses. Given this context, it raised the importance of theoretical study of the factors that influence decision making in the development of new businesses and how it affects the environment in which they operate the same business. The research method used is to review the existing literature by analyzing the major theories involved in the creation of companies emphasizing the socio-cultural approach. The analysis concludes the activity of entrepreneurship to encouraging the creation of companies, being an important factor in economic development.

Keywords: Entrepreneur, company, socio-cultural approach, theories on the creation of companies.

СТРАТЕГИИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА, СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ

Хернандес Х. Г. Варгас

Университет Гвадалахара, Мексика

В докладе дается краткое описание основных теоретических положений социокультурного и институционального подходов, ориентированных на проблемы создания новых компаний. Принимая во внимание данный контекст, в работе поднимается вопрос важности теоретического изучения факторов, влияющих на принятие решений в развитии новых компаний и то, каким образом влияет на этот процесс отраслевая среда. В качестве исследовательского метода использован анализ существующей литературы, содержащей основные теории, затрагивающие вопросы создания компаний и, одновременно, уделяющих особое внимание культурному подходу. Результатом анализа является представление о том, что деятельность свободных предпринимателей способствует созданию новых компаний, являясь, тем самым, важным фактором экономического развития.

Ключевые слова: предприниматель, компания, социокультурный подход, теории создания компаний

1. Introduction

Business creation, also known as entrepreneurship phenomenon, today has been a growing development area, thanks to the great contribution in economic development that has generated. That is why we became interested in reviewing the literature in this area, which supports to understand the nature and characteristics of the entrepreneurial phenomenon and as it has been reflected in the welfare of society. Although this phenomenon has been reflective in the economic improvement of society with the opening of new businesses, some businesses are not set up with the necessary foundation, causing the closure, which is why it is considered widening the scope of the investigation concerning the phenomenon of entrepreneurship.

The phenomenon entrepreneurship has created force to the economic crisis facing the country and the lack of employment opportunities, as a result of these variables many of the citizens have focused on creating their own sources of income through self-management projects, reflecting the creation of new businesses.

Companies and organizations in general, are created for a purpose because of the opportunities available. It is the institutions, through formal and informal constraints, along with the structure of ownership of the community, that determine the opportunities that exist in a society and therefore, the type of companies

that will be created. Organizations and businesses are created to take advantage of these opportunities (North, 1993a:15–18).

Through literature review of the main theories involved in entrepreneurship emphasizing the socio-cultural and institutional approaches, raised the importance of the factors that influence decision making in the development of new business and how it affects the environment in which operate the same business, aiming this study to recapitulate the main theories from cultural and institutional approaches that promote the creation of new businesses.

The paper proposes a literature review that provided the various theories that currently exist in relation to the promotion of start-ups from a socio-cultural approach and institutional strategies. As for the structure of this work, first it discusses existing theories in general business creation within the four approaches, giving a brief description of what each approach relates. Secondly, it describes each theory that forms the cultural and institutional approach. Finally the conclusion is addressed in the application of analysis of theories focused on the creation of new businesses.

2. Theories on building companies

The creation of new businesses has been a fundamental part of solving problems in economic development with job creation, business innovation and economic growth through competitive advantage. Veciana (1999) developed a classification of the main theories on the study of entrepreneurship and business creation (entrepreneurship) in which he groups them according to the focus, resulting in four blocks: Integrated economic, psychological approach, socio-cultural approach or institutional and managerial approach. These approaches are classified in three levels of analysis: Micro at individual level, meso at company level and macro at global economy. Veciana (1999) covers the main theories and models for entrepreneurship as it is shown in figure 1.

Approaches.	Economic approach.	Psychological approach.	Socio-cultural and institutional approach.	Management approach.
Level of Analysis.				
MICRO (Individual level).	Business function as the fourth factor of production.	Theory of personality traits.	Theory of marginalization.	Theory of efficiency X of Liebenstein.
	Employer's benefit theory.	Psychodynamic theory of entrepreneur's personality.	Role theory. Network theory.	Theory of entrepreneur's behavior. Process models of entrepreneurship.
MESO (Business level)	Transactions costs theory.		Network theory. Incubator theory. Evolutionary theory.	Models of success of the new company. Models of generation and development of new innovative projects.
MACRO (Global level of the economy)	Theory of economic development of Schumpeter	Entrepreneur theory of Kirzner	Theory of economic development of Weber Theory of social change. Theory of the ecology. Institutional theory.	

Figure 1: theoretical approaches to the study of entrepreneurship and business creation ("entrepreneurship")

Source: Veciana, J.M. (1999:16).

The economic approach encompasses theories that attempt to explain the role of the entrepreneur and entrepreneurship on the basis of economic rationality (Veciana 1999).

The psychological approach examines the entrepreneur as an individual who creates a company, i.e. the research is directed toward what has been called an empirical concept of the entrepreneur (Veciana 1999).

The socio-cultural or institutional approach refers to the influence of socio-cultural factors in environmental entrepreneurship, explains what social and institutional aspects that motivate towards entrepreneurship. So, this propensity can come explained by certain social phenomena such as social marginalization, religion, the family, the reigning ideology, the business environment, culture, etc. (Santos Cumplido, 1998). The various theories of this approach conclude that if the business function has flourished, there must be congruence between the ideological-cultural and economic behavior construct (Amit, Glosten and Muller, 1993).

The management approach encompasses theories in which the entrepreneurial work is about the process of entrepreneurs creating new companies. Within this approach are theories focused on the application of knowledge on the part of employers, framing models useful for the creation of new businesses.

5. Theories with a socio-cultural approach or institutional.

The socio-cultural and institutional approaches encompass theories that explain the social and institutional aspects motivating towards entrepreneurship. Due to its large size, it is focused on talking about theories that are within this approach. The theories that integrate this approach are: Marginalization theory, role theory, network theory, theory of the incubator, ecology theory and institutional theory

A. Theory of marginalization

This theory regards the importance of external factors, mainly negative that the employer may face in the future. The theory has its origins in a series of investigations where some negative events jumped to the light that allowed the development of new businesses. It was found that individuals are more likely to start their own business from these negative factors. The individuals are marginalized misfits who become entrepreneurs, as a result of a change in their previous lifestyle. It has been called this change also as role impairment (Collins, Moore and Unwala, 1964) or trigger event (Shapero, 1982).

According to this theory to become an entrepreneur requires two conditions (Brunet and Alarcón, 2004):

- An incubation period of maturation of the idea for some time.
- A trigger event that triggers the process of starting a business, a factor considered negative.

Such negative events could be the long-term unemployment, firing, lack of job security, rejecting situations ideas, etc (Tervo, 2006).

B. Role theory

The role theory is explained as some factors that in some geographical areas there is an increased entrepreneurship activity, while in other areas is poor. An environment with the abundance of a dominant industry or the existence of entrepreneurial role models to follow produces a domino effect that stimulates the emergence of more entrepreneurs (Nueno, 1996).

A number of environmental factors that contribute to the creation of new companies according to Veciana (1999) are:

- Acts that foster an entrepreneurial culture.
- Existence in the market.
- Favorable attitude of society towards the entrepreneur figure. Rating.
- Availability of resources.
- Availability of skilled workforce and executives.
- Access to external finance and venture capital.
- Access to training facilities and advisory services.
- Economic and social rewards to business function.
- Institutional factors: favorable attitude and media.
- Promotion policies.

C. Theory of networks

Network theory implies that for the development of new businesses is necessary a relationship of entrepreneurs with social networks in order to interact and cooperate with others to obtain the necessary re-

sources. A network is a coordinated system of exchange relations established by different companies specializing in the various activities of the value chain of the product (Fernández and Junquera, 2001).

Network theory suggests that the specific set of relationships between various groups or actors provides multiple interconnections and chain reactions, resulting in circulating information and ideas, and enable the entrepreneur to create the company. The networks that constitute relationships are those between the employer, the client, suppliers, banks, government agencies, friends, family, business institutions, etc. Veciana (1988) studies networks in five dimensions: Size, density, level of inclusiveness, diversity and centrality of the nodes.

Networks are classified in various ways, depending on the author. Birley (1985), distinguishes between formal networks such as banks, chambers of commerce, and informal i.e. family, friends, coworkers. He states that new entrepreneurs are served more of the latter than of formal networks. Szarka (1990) differentiates between: Sharing networks consisting of companies and organizations with which the employer does business, communication networks consisting of individuals and organizations with which the employer does not maintain trade links, but we report business aspects and social networks (consisting of family and friends).

Curran, Jarvis, Blackburn and Black (1993) distinguish between compulsory networks those to which the employer must belong in order to survive and voluntary while not necessary for survival, reinforce its position in the market. Also, Bryson, Wood and Keeble (1993), classified networks as demand networks with clients, new business and contacts, related to the supply networks and cooperation with other supply companies, and networks concerned with providing support from friends and family.

D. Incubator theory

The need to create and develop businesses has encouraged local and regional governments, universities, chambers of commerce, private companies and even non-governmental organizations, to the establishment and development of incubator programs (OECD, 1999). The theory of the incubator has highlighted the importance of organizations such as incubators as elements of business stimulus. According to this theory, the implementation of entrepreneurship is determined by the existence of certain organizations that act as incubators of a business idea for a period of time, until, once matured and demonstrated its feasibility, is embodied in a new company.

According to The National Business Incubation Association (NBIA), the largest professional organization dedicated to business incubation and entrepreneurial capacity, a business incubator is an economic development tool designed to accelerate the birth and growth of enterprises through the provision of resources and services that support for the fledgling company. It provides access to appropriate rental space and flexible holiday, business services and support services, technical equipment and assistance in obtaining the financing necessary for company growth.

According to the theory of the existence of certain organizations, i.e. industrial companies, research centers and universities, determine not only the number of new businesses in a given area but the nature of them. The fundamental objective is to develop business incubators to healthy economic development in the region through training, consulting, research and infrastructure, to generate knowledge, develop a sustainable competitive advantage.

E. Theory of population ecology

Theory of population ecology or the ecology of organizations is trying to explain how it influences the environment that determines the life cycle of enterprises; birth, growth and death. This theory is raised by authors such as Hannan and Freeman (1977) and reaffirmed by Baumol (1993), considers that success in entrepreneurship is primarily determined by the environment than by one's ability or decision to be an entrepreneur. Veciana (1988) mentions the basic assumptions of this theory which are the organizational forms existing at a given time unable to adapt to the changing environment.

Changes in the environment generate new business, and that changes in populations of companies obey to demographic processes of creation and dissolution of these. Bygrave (1993) exposes that population ecology is a theory providing a model for the business function trying to predict the probability of births and deaths within a population of companies.

F. Institutional economic theory

Institutional theory seeks to explain the social and institutional aspects that determine individuals to undertake a business. While institutions provide the appropriate field for economic growth to take place, the entrepreneur is the mechanism that causes this growth to occur (Boettke and Coyne, 2006). The existence of

a good institutional framework in a country has allowed a greater number of business creation and economic growth compared to other countries with similar conditions that do not have it (Sobel, 2008). Adopting institutions must precede productive entrepreneurial behavior since institutions are those that allow a proper phenomenon of entrepreneurship occurs (Baumol, 2002).

The authors Veblen (1904) and Commons (1934) give rise to institutional theory at early last century, which saw the economic importance of the laws, habits and customs that made up the institutional framework in which economic events occurred. But until 1990, when North revived the importance of institutionalism, to explain the change and organizational behavior according to the standards set by the institutions, in order to become the latter variables explaining the degree of business development in countries. Differences in institutions and policy of intervention, involve differences in business development of countries (Acemoglu and Robinson, 2000).

The institutional economics of North from 1990 to 2005 explains the economic and institutional changes that arise in determining environment. Mainly analyzes the economic performance in terms of the evolution of institutions and the interaction between the political, economic, social and educational organizations (North 1993:3). This theory considers the institutions as the incentives to create a productive economic structure that allows the strengthening of economies. For North (1990:3) the institutions are those that determine the rules of a society. Building on the metaphor of "the game", Douglass North, Nobel Prize winner in economics, more formally defines institutions as "humanly planned constraints that structure human interaction".

As for the study of entrepreneurship from the perspective of institutional economic theory some authors distinguish two types of factors: the formal and the informal see figure 2.

Formality grade	Example	Support pillars
Formal institutions	<ul style="list-style-type: none"> • Laws • Regulations • Rules 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulators (coercitives)
Informal institutions	<ul style="list-style-type: none"> • Standards • Cultures • Ethics 	<ul style="list-style-type: none"> • Normatives • Cognitives

Figure 2. Dimensions of institutions

Source: Peng (2010:93)

6. Conclusions

In the literature review conducted throughout the article, it was seen as individuals within the entrepreneurship activity is encouraging the creation of new companies, these being an important factor for the economic development of the country through the creation of jobs and stimulating business innovation.

In this work it has been observed how a set of theories from cultural and institutional approaches can construct a valid theoretical framework for the study of factors that influence the creation of new businesses.

Among the theories that were most influential in this area is the marginalization theory, which considers the negative events that allow the development of new businesses. Secondly, the role theory explains the factors that exist in a specific geographic area that enhance business activity. The network theory implies the need to boost ties in order to interact and cooperate with companies to obtain the necessary resources. The theory of the incubator emphasizes the importance that has incubators organizations such as government, universities and non-governmental enterprises to drive business stimulus allowing the creation of new companies. The theory of population ecology explains how it affects the environment that sets the lifecycle of business: Birth, growth and death.

Finally, institutional economic theory makes more emphasis on the creation of new businesses, the importance of institutionalism, explains the change and organizational behavior according to the standards set by the institutions, and analyzes the economic performance depending on the evolution of institutions and interaction between organizations. The socio-cultural or institutional approach provides the influence of socio-cultural factors in environmental entrepreneurship, explains the social and institutional aspects that motivate entrepreneurship. The various theories of this approach conclude that if the function of business has flourished, there must be congruence between the ideological-cultural and economic behavior.

References

- Acemoglu, J.S. and Robinson, J.A. (2000). *The colonial origins of comparative development: an empirical investigation*. MIT Manuscript.
- Amit, R.; Glosten, L. and Muller, E. (1993). Challenges to Theory Development in Entrepreneurship Research. *Journal of Management Studies*, Vol. 30, No. 5, pp. 815-834, Basil Blackwell Ltd.
- Baumol, W.J. (1993). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Baumol, W.J. (2002). *The Freemarket Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Birley, S. (1985): The role of Networks in the entrepreneurial process, *Journal of Business Venturing*, vol. 1 (pp. 107-117).
- Boettke, P.J., and Coyne, C., (2006). Entrepreneurial behavior and institutions, en Minniti, M. (Ed.), *Entrepreneurship: The Engine of Growth Perspective Series*, vol. 1. Greenwood Publishing.
- Brunet, I., y Alarcón, A. (2004). Teorías sobre la figura del emprendedor, *Papers* 73 (pp. 81-103).
- Bryson, J; Wood, P. and Keeble, D (1993). Business networks, small firm flexibility and regional development in UK business services. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 5 (pp. 265-77).
- Bygrave, W. (1993). Theory building in the entrepreneurship paradigm, *Journal of Business Venturing*, no 8 (pp. 255-280).
- Collins, O.F.; Moore, D.G. and Unwala, D.B. (1964). *The organization makers: a behavioural study of independent entrepreneurs*. New York: Meredith.
- Commons, J.R. (1959). *Institutional Economics* (1934), 2 vols., Madison (Wisconsin), The University of Wisconsin Press.
- Curran, J.; Jarvis, R.; Blackburn, R., and Black, S. (1993). Networks and small firms: constructs, methodological strategies and some findings. *International Small Business Journal*, 11 (2) (pp. 13-25)
- Fernández, E. Y Junquera, B. (2001). Factores determinantes en la creación de empresas: una revisión de la literatura, *Papers de Economía Española*, no 89-90 (pp. 322-342).
- Hannan, M., and Freeman, J.H. (1977). The population ecology of organizations, *American Journal of Sociology*, vol. 82, no 5 (pp. 86-118).
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D.C. (1993a). *Economic Performance through Time*. Prize Lecture to the memory of Alfred Nobel, Abril 2002. Obtenido Mayo 13, 2012, de <http://members.shaw.ca/compilerpress1/Anno%20North%20Econ%20Perform%20thru%20Time.htm#Douglas>
- North, D. C. (1993): *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Nueno, P. (1996). Evolución de los conceptos de management, *Management Review*, no 1, enero-abril 1996 (pp. 73- 83).
- OCDE (1999). *Estimular el espíritu empresarial*, OCDE, París.
- Peng, M. (2010). *Estrategia global*. Segunda edición. México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Santos Cumplido, F. J. (1998). *La Teoría de la Función Empresarial: Una aproximación cualitativa al empresario sevillano*. Tesis Doctoral . Universidad de Sevilla.
- Shapero, A. (1982). Social Dimensions of Entrepreneurship en C. Kent et al. (eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, (pp. 72-90), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Sobel, R.S. (2008). Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, Vol. 23 (6) (pp. 641-655).
- Szarka, J. (1990). Networking and small firms. *International Small Business Journal*, no 2 (pp. 10-22).
- Tervo, H. (2006). Regional unemployment, self-employment and family background, *Applied Economics* 38 (9) (pp. 1055-1062).
- Veblen, T. (1904). *The theory of business enterprise*. New York.
- Veciana, J.M. (1988). Empresario y proceso de creación de empresas. *Revista Económica de Cataluña*, num.8, mayo-agosto (pp. 2-34).
- Veciana, J.M. (1999). Creación de Empresas como programa de investigación Científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 8, No. 3, pp. 11-36.

SECTION 3. ENTREPRENEURSHIP BETWEEN CREATIVITY AND BUREAUCRACY

РАЗДЕЛ 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО МЕЖДУ ТВОРЧЕСТВОМ И БЮРОКРАТИЕЙ

DESPERATE DISEASES REQUIRE DESPERATE REMEDIES: NEW PRODUCTION UNITS FOR BOOSTER THE ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT IN THE CHAD

R. Appolinaire, A. D. Simon

University of N'Djamena, Chad,

D. M. Dangala

Ministry of Commerce, Chad

Since its entry in the independence in 1960, Chad elaborated and implemented several national plans of economic and social development. The global objective declared by these plans and programs was always the improvement of the living conditions of the population. This one should pass by the development of the sector agro-sylvo-pastoral which occupies about 80 % of the Chadian population. The creation of the socio-economic infrastructures allowing the internal and outside opening up of the country, the development of the human resources to increase the efficiency, etc. The realization of these programs should be translated concretely by a better access to the educational services, of health, hygiene, the drinking water, in the food safety, etc.

The State is so substituted for the private almost non-existent to take the relay of the activities of production has been organized by the colonization. Numerous public and para-public enterprises had widely dominated the modern sector. They had easy access to the credit with the downstream of the State. When they tempted towards the bankruptcy, they benefited from particular subsidies on behalf of the metropolis. The balance assessment of this policy of state control of production units has proved globally negative: bad performance of companies because of the lack of financial autonomy, a plethoric number and an oppressive supervision in the management.

To protect the big balances, the State realized it will during a Round Table with the financiers on the "promotion of the private sector" in 1992. This idea was confirmed by the sovereign national conference in 1993. Also, with the globalization of the economy and the liberalization of the State disengaged from certain production units to play the role of regulator, training and realization of big works of social infrastructures and supervision of the management, etc.

In spite of this obvious will on behalf of authorities, we noticed an increasing impoverishment of the population during four decades. The socioeconomic indicators were among the lowest as in many countries of Sub-Saharan Africa. To answer these concerns, the Chadian State made again a commitment to create or rehabilitate the new production units, such us Oil Company of Doba and Djarmaya, Juice Company of Doba, Cement Company of Boaré, etc.

However, the question would be to know if the errors of past were corrected with this new give? What Chadians are saying about these new companies? This paper suggests answering these questions by making current inventory fixtures of some of these new production units.

Keywords: Chad, Impoverishment, Population, Productions, Units.

СТРАШНЫЕ БОЛЕЗНИ ТРЕБУЮТ РИСКОВАННЫХ СРЕДСТВ ЛЕЧЕНИЯ: НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЕДИНИЦЫ ДЛЯ УСИЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ЧАДЕ

Р. Анполинар, А. Д. Симон

Университет Нджамены, Нджамена, Чад

Д. М. Дангсала

Министерство торговли, Чад

После принятия независимости в 1960 году, Чад разработал и реализовал несколько национальных планов экономического и социального развития. В качестве глобальной цели этих планов и программ, было заявлено улучшение условий жизни населения. Это возможно только при развитии сельскохозяйственного сектора, в котором занято около 80 % населения Чада, создании социально-экономической инфраструктуры, развитие человеческих ресурсов для повышения эффективности экономики и т.п. Реализация программ должна быть переведена в обеспечение свободного доступа к образовательным услугам, здравоохранению, гигиене, питьевой воде, безопасности продовольствия. Государство настолько подменено частным бизнесом, что почти не существует, чтобы сменить характер производственной деятельности, организованной при колонизации. Многочисленные государственные и пара-государственные предприятия доминируют в современном секторе. Они имеют легкий доступ к кредитам, предоставляемым государством. Склоняясь к банкротству, извлекают пользу от специальных субсидий из столицы. Итоговая оценка такой политики государственного контроля над производственно-хозяйственными единицами оказалась негативной: плохая работа компаний из-за отсутствия финансовой автономии, раздутое количество и деспотический контроль управленческого аппарата.

Для обеспечения большей сбалансированности экономики государство организовало в 1992 году проведение круглого стола с финансистами с целью «продвижения частного сектора». Эта идея была поддержана на суверенной национальной конференции в 1993 году. К тому же с глобализацией экономики и либерализацией государство освобождается от некоторых производственно-хозяйственных единиц, для того чтобы играть роль регулятора, проводить обучение и реализацию большого объема работ по развитию социальной инфраструктуре и надзору за руководством.

Несмотря на это очевидное желание властей, авторы отмечают возрастающее обнищание населения за четыре десятилетия. Социально-экономические показатели Чада — одни из самых низких среди стран Суб-Сахарской Африки. Для решения этой проблемы правительство Чада приняло на себя обязательство создать новые или реабилитировать производственно-хозяйственные единицы, такие как Нефтяная компания «Oil Company of Doba and Djarmaya», продовольственная компания «Juice Company of Doba», цементная компания «Cement Company of Boaré» и другие. Будут ли учтены и исправлены прошлые ошибки при создании новых компаний? Что скажут граждане Чада об этих новых компаниях? В докладе авторы предлагают ответы на эти вопросы, основываясь на результатах текущей инвентаризации недвижимости новых производственно-хозяйственных единиц.

Ключевые слова: Чад, обнищание, население, производственно-хозяйственные единицы.

1. INTRODUCTION

The omnipresence of the public sector has for origin Europe. Indeed, the European public sector goes back to the second half of the XIX century¹. One of the most determining motives for the creation of public enterprises was the stimulation of the new activities for the war periods. During the First World War (1914–1918), States, for reasons essentially of national defense, had been led to take in charge important sectors of the economic life (manufacturing of armament, supplies of foods to the stricken populations, etc. From this date, they are going to pursue their interventions in the economy with a steady intensity. That is why will appear industrial and commercial public institutions, semipublic companies.

The economic crisis of 1929 also entailed an extension of the European public sector². The economic development required the State's intervention, supported by a vast protectionism and often, a substantial role of the public sector in the field of the production, finances and foreign trade. In Great Britain for example, under the Labor Government of the Party, were nationalized the bank of England, the coals, the electricity,

the ground transport, the gas and the steel industry³. This economic revolution affected the African continent after the waves of the independences of 1960.

So, from 1960, year of its entry in the independence, Chad in like other countries of the African continent, opted for a development policy of the productive system. The objective of this policy of the government of that time was the control of the strategic variables and the accumulation of the resources for the benefit of the State to begin the economic development in general.

The State so substituted itself for the private almost non-existent to take over from activities of production organized by the colonization. Numerous public or Para-public enterprises had widely dominated the modern sector. They had easy access to the credit with the approval of the State. When they aimed towards the bankruptcy, they benefited from subsidies on behalf of the metropolis.

The balance sheet of this policy of State control of companies was realized by the government at the first hours of independence, had proved globally negative: bad performance of companies because of the lack of financial autonomy, a plethoric staff and an oppressive supervision in the management, etc. To protect the big balances in the economy, the government launched in the process of withdrawal presented as an absolute obliged passage. It is in this context that in April, 1992, the State realized its will during a Round Table⁴ with its partners on the *"promotion of private sector"*. The idea of this Round Table was confirmed by the Sovereign National Conference on 1993.

With the globalization of the economy, the liberalization of the productive sector became a paradigm. State has to leave the open field with the private to dedicate itself more to its role of regulator, training, realization of big works of social infrastructures. It is the policy of the Program of Structural Adjustment. For authorities, this policy should allow the African companies generally and Chadian in particular, to get up better. From then on, this conception allowed the adoption of the little careful policies: erroneous choice of companies to be privatized and buyers, liquidation of certain companies, etc.

In spite of these efforts to set up a dynamic economic policy to strengthen the social development, we found ourselves in the same situation. In fact, seen the opacity of the Chadian governance, we are reduced to make certain number of reports: poverty of the big mass, the youth unemployment, the inflation⁵, etc. From then on, to remedy this delay of the economic and social development, the solution was to emphasize on natural resources not exploited. This vision led to the works of the exploitation of the oil of Doba; in the south of the country in 2003 financed by the World Bank at the level of 4, 2 billion dollars with the construction of an oil pipeline of 1070 km long up to the Cameroonian port of Kribi, the mini refinery of Djarmaya in 2011, financed by 60 % China and 40% by Chadian government⁶, cement works of Baoré in 2012, financed always by the China at the level of 70 million euros⁷, the factory of manufacturing of juice of Doba, the list is not exhaustive.

However, the question that we can arise is the one to know if we reached the objectives with this new policy? To answer this concern, we shall hold for this work two of these new production units namely the cement industry of Baoré and the mini — oil production of Djarmaya.

1.1. Methods and Materials

Series of documents from journalistic statements and political speeches, etc. are regularly published on social and economic development of Chad country this day. Forums, Symposium and NGO's (Non-Governmental Organization) reports are available in web sites on Chadian government's commitment to give better condition of living to its people. This position has brought the implementation of many units of production. The works realized on these units have been consulted.

Besides, we interviewed person resources, including the workers of these units. They reacted to the structured and opened questionnaires. We hope that the questions raised in the present report have risen to inquiries deepened within the persons in charge of the management of these units, and they understand how the objective of exploiting these units has to be an advantage for the local populations in general and Chadian State in particular. So that to promote social and economic development in sustainable manner.

1.2. Results and Discussion

The social and economic development of Chad and its impact on Chadians constitute an awkward debate today. It is thus a problem of a sustainable development which we need to investigate various sources of information to make a concise and precise contribution. This means adopting different approaches. That is why, our study has brought a historic evaluation; under a multidisciplinary angle which helps to understand the management of different resources, since the independence of this country through different policies of development, before the implementation of new units of production. These various policies of development

have been always considered as an absolute solution to the development of societies but, are sometime deceitful according to certain results.

It is to understand these issues that this study has tried to contribute to the debate. Our question is to know if we give the priority to the local populations by implementing these units? Did we reach the objectives with these new policies of development? What are the impacts of these products on Chadian people? These questions motivated us to exploit different sources of data to achieve this paper, which we hope may not bring all the solutions to the social and economic issues of Chad but, it is whenever a living scientific contribution to the debate.

2. CHAPTER. BRIEF HISTORY OF THE NATIONALIZATION AND PRIVATIZATION OF COMPANIES IN CHAD

2.1. Nationalization's context

The concept of nationalization can so mean, in this context, the implicit transfer by colonial powers of the economic units introduced by the colonizers to the new independent governments. So the policies of nationalization then touched most of the African States after the formal independences. According to Alténgar, this economic revolution is conceived in European countries as, *"the total and compulsory appropriation by authorities, by repurchasing to the former shareholders or seizure of the professional sectors of companies managed completely by the private sector"*⁸.

With regard to this definition, there is something wrong with African continent. It is likely in republic of the Chad. Because many companies' shares nationalized are still held by French companies⁹. Below, we describe in a brief way the different nationalized production units:

2.1.1. From the sosutchad to sonasut

The Sugar Company of the Chad was created in 1965 by the Chadian government and the group SOMDIAA (Organization of Management and Development of the Food-processing industry) and implanted in Banda in 25 km of the city Sarh in the South of the Chad with the headquarter office in N'Djamena the capital.

In 1977, the SOSUTCHAD developed and took the naming of the SONASUT (Sugar National Company of the Chad). It was structured in a following way:

- The Department of Production;
- The Department of Material Park;
- The Technical Department;
- The Department of Human Resources;
- The Department of Supply;
- The Department of Finance and Administration¹⁰.

In 2000, the company was privatized and takes the name of CST (Sugar Company of Chad).

2.1.2. From the cotton franc to cotton chad

Cotton Chad, or cotton Company of the Chad was created in 1972, held 75 % by the Chadian State, 19 % by Dagris, and 6 % by local banks¹¹, which has for mission to supply tools and fertilizer to the planters and to market the cotton-seed.

The cotton was already known by populations of Chad before the colonization. Local Populations spun and already weaved the cotton, in particular of narrow cotton bands serving as G-string. In rappel, the cotton was introduced in Africa by the Arabs and the Portuguese. In 1918, the Belgians begin the industrial crop of the cotton, putting the foundations of the economy of the Chad.

However, the creation of an organized sector of cotton in Chad goes back to French's presence, but does not intervene at once. In 1910, Oubangui- Chari became one of the territories of French Equatorial Africa, with Chad, Middle Congo (now Congo Brazzaville) and Gabon. The first official tests of cotton production were tempted by French people on 1921 and turned out decisive. On 1926, the companies of cotton production settled down in Oubangui- Chari. The campaign of 1927 marked in this territory the real departure of production of this product, encouraged by General French Governor of that period Rapael Antonetti and accompanied by the development of some factories of production in 1928.

Later, during the creation of French Company of Development of Textiles, (CFDT; French Trade Union), a convention imposed the modernization of the factories of seed. A total of 25 factories were settled: Lere, Pala, Gounou-Gaya, Bongor, Moundou, Doba, Gore, Guidari, Kelo, Fort- Chambault (now Sarh), Moissala, Kyabe, Korbol, Am-Tinan, Beinamar, Koumra Bousso¹², etc.

From 1952 to 1955, the investments realized by colonizers in the mechanisms of pneumatic inhalation and in the creation of waters fed by mechanical pumps, allow to reduce the operations of handling, during the unloading of the trucks of cotton- seed, the canvas covering and the hooping of bullets, what reduces the number of the hired seasonal labors and ends in decrease of factories. That is why we have now in Chad these factories below: Lere, Pala, Gounou-Gaya, Moundou, Doba, Kelo, Sarh, Kyabe and Koumra.

In the middle of 1970, authorities launched the “operation 750 000 tons”. During the campaign of 1975–1975, more than 300 000 hectares are sowed by cotton and the production flirts with 175 000 tons. Then, surfaces are gradually divided in two returning to only 124 000 hectares sowed on 1986. After the armed confrontations of 1980s, the progressive return peace in the cotton region production, conjugated to the devaluation of African Franc Community and to the biggest autonomy given in 1993 in Cotton Chad for the fixation of purchase price of the cotton to the planters, allowed a strong increase of the cultivated surface, to reach the 386 300 hectares summit in 1997–1998, during the most important campaign of the history of Cotton Chad: a total of 263 475t of cotton seed were collected.

Moreover, the cotton is especially cultivated in the south of this country, in family exploitation, consisted of 5 to 6 farmers and of a surface generally from 1 to 2 hectares. Considered as a “white gold”, the cotton was before 2003, one of the main pillars of Chadian economic, whom it gets 60% to 65% from its exports and also makes feed about tree millions of people.

It is subjected to a large number of fiscal receipts and taxes which are directly supported by her, is simply collected for the State. It is therefore, its contribution to the State’s budget. Below, the evolution the board of some direct contribution of Cotton Chad to the State’s budget:

1. Table : direct contribution of Cotton Chad to the State’s budget

Years	2001	2002	2003	2004
State’s Fiscal Receipts	43638	62119	76106	86105
Taxes by Cotton Chad	40061	4321	3562	3150
% Cotton Chad	9, 30	5, 50	4,68	3,01

Source: *Direction of Taxes and Indirect Rights (2005, Pp 30).*

The board above shows that the contribution of Cotton Chad to the State’s fiscal receipts passes from 9, 3 % in 2001 to 3,01% in 2004.

As consequence of this situation, the tax system taken by the State gnaws at the margin of the producers’ income.

The functions of Cotton Chad were socioeconomic. In fact, one of its tasks consists in buying the totality of the cotton granulate product by the farmers, to supply them credit, the agricultural products and to pay the cotton to the same price on the whole cotton zone¹³. The second function is one of the industrial transformation of the cotton seed and the marketing of the fiber.

In this respect, Cotton Chad has to shell the cotton granulates and to sell the fiber and the seed which ensure from it. Finally, she is in charge of planning and has to, for that purpose, fit out and maintain the tracks of evacuations of the cotton seed.

However, this role was disputed and led authorities to a progressive withdrawal of the State on 1999 of the reform of the cotton sector and accomplished the privatization of the Cotton Chad on 2011 which took the name of “New Society”.

Furthermore, Cotton Chad was until 2003, the second employer of the country after State with almost 3000 employees¹⁴. The main zone of exportation of Chadian cotton is European Union and France in particular, Germany, Belgium, Portugal and Spain.

This list of nationalization is not exhaustive: so we can quote the refrigerated slaughterhouses of Far-cha, the Cyclo Chad and the Factories of the Cigarette of the Chad of Moundou, the Company of the Textiles Textile of Chad, etc.

2.2. The privatization of companies

The process of privatization engaged by Chad since 1992 affected practically all the public enterprises and Para- publics. Certain States’ companies and public institutions were either liquidated, or privatized or restricted to be kept in the wallet of the State considering the economic weight which they represent. All these companies belong to varied sectors of economy: Food- processing industry, transport, hotel business, banks, etc. The realization of the privatization of these companies was made in a progressive way:

2.2.1. The first step of privatization

Considering the stakes which present every company, the first stage of privatization passed from 1994 to 1997. It consisted in treating the companies that the social incidence seemed to be low and whom the private sector showed an interest for the resumption. In this process, the priority was given to the national private operators certainly, but they latter have no financial and technical capacity to develop the acquired companies among which most are in trouble.

State's participation in favor of most of the companies is situated between 15 to 20%. Financially, the first step of the program of the privatization brought about 1, 07 billion of Francs CFA to the treasury.

2. Table 16: First Companies Privvitized

No	Entreprizes	Year	Activities	Nature of sale	Receipt for the benefit of the Treasury
1	SAPROVET	1994	Commercialization	Shares	21.004.061
2	MCT	1994	Manufacturing Cigar	Shares	3.0960.000
3	PHARMAT	1994	Distribution of pharmaceutical Products	Shares	31.906 000
4	STAR NATIONALE	1995	Commercialization	Shares	114.450.000
5	INT	1996	Publishing	Shares	96 856 560
6	SONAPA	1996	Commercialization	Shares	36 .120.000
7	SOTEC	1996	Careers	Shares	312.766.000
8	LNBTP	1996	Building	Contract of Management	40.000.000
9	BIEP	1996	Studies	Constitution in Society	40.000.000
10	ONHPV	1996	Hydraulic	Shares	345.100.000
	Total				1.069.062.621

Source: Technical Commitee in Charge of Privatization of Companies in Chad (SCPT, in French, 2008, Pp 22).

2.2.2. The second step of the privatization

The second step of the privatization started in 1999 and concerning companies presenting a major interest for State. That is why State, for the reasons of economic and social order, expressed delayed the operation of these companies to make sure of their privatization. So the difficulties met by the national operators in the first step to develop the acquired companies brought State to change strategies of the priority granted to the national operators. This is the way companies privatized during the second step with exception of the Refrigerated Slaughterhouse of Farcha were given up to national private operators. All the others were granted to foreign groups called otherwise "hard cores". The second step of privatization allowed mobilizing approximately 10, 6 billion of Franc CFA to the public treasury.

3. Table 15: Second Step of the Privatization

No	Entreprizes	Year	Activities	Nature of salle	Receipt for the benefit of the Treasury
1	BDT	1999	Banks' Transactions	Shares	93240000
2	BTCD	1999	Banks' Transactions	Shares	1512 000 000
3	HOTEL DU CHARI	1999	Hotel	Business Contract of management	No reference
4	AFF	1999	Commercialization	Marketing Contract of management	60 000 000
5	STEE	2000	Supply water and electricity	Contract of concession	No redevence
6	SONASUT	2000	Sugar Production	Shares	2 257 000 000
7	CELTEL	2000	Telephony Cellular	Licence	1230 000 000
8	LIBERTIS	2000	Mobile phone	Licence	950 000 000
9	SNER	2002	Public works	Assets	1 425 000 000
10	HSA	2003	Commercialization	Assets	3 100 000 000

Source: Technical Comitee in Charge of Privatization of Companies in Chad (SPCT, in French, 2008, Pp 23).

Besides these privatized companies, we may also mention the case of some companies liquidated.

2.2.3. The liquidation

They are reserved for companies non-strategic and which present no potential to the commercial and financial level. It is about companies totally overdrawn and difficult to straighten. They were totally liquidated. This operation (liquidation), consists in selling the asset of the company to discharge its liabilities and at best (in the best case) to generate additional resources for the State. According to one warned of the operation, the absence of an adequate legal framework and the insufficiency of assets to cover the liabilities, make difficult the operation of the privatization¹⁵. This situation obliges the liquidators to leave chargeable to the State the checking liabilities.

It is the case of OFNAR, BATAL, BICIT, and SOTERA. The popularization of their latent liabilities of which has long time delayed, for the lack of financial resources. In spite of this situation, the liquidation of companies brought to the treasury a sum of 843 millions of franc CFA.

Below, the board shows of the liquidated companies.

4. Table 16: The liquidated enterprises

No	Name	Statuts	Raison Sociale	Date of de liquidation	Benefit Brought to au Public Treasure
1	STT	SA	Manufacturing of Fabrics	1993	No reference
2	SOTERA	SEM	Commercialization	1990	No reference
3	SHT	EPIC	Hotel	1987	9 458 925
4	CSPC	EPIC	Cotton's regulation price	1992	No reference
5	CRPS	EPA	Sugar's regulation price	1994	No reference
6	OMVSD	Office	Rice development	1991	No reference
7	OFNAR	Office	Road maintenance	1994	135 529 200
8	OPIT	EPIC	Promotion of SMES/SMIS	1994	
9	OFCA	Office	Operation of careers	1989	585 000 000
10	SONACOT	EPIC	Commercialization	1986	113022 161
11	Fonds Pétrolier	EPA	Fuel's price regulation	1994	
12	BATAL	SEM	Banks' transaction	1994	
13	BICIT	SA	Banks' transaction	1994	
14	AIR Tchad	SA	Air transport	1999	
Total					843 009 926

Source: Technical Comitee in Charge of Privatization of Companies in Chad (SPCT, in French, 2008, Pp 23).

It would be important to mention most of the companies liquidated before the implementation of the Technical Committee in charge of the disengagement of State from companies. Also, after the liquidation of the STT, the production tool (the factory) was put under cocoon. It is in 1986 that a company called "CO-TEX" Textiles Company of the Chad signed an agreement with State for the resumption of this tool. The terms of the contract not being respected, State broke it. At present, the factory was restructured by the project TEAM -9. Other companies are restructured.

2.2.3. The restructured companies and leave into state's wallet

They are companies whom the privatization does not justify itself for company or strategic names or regarding development. This category of companies are maintained or kept in the wallet of the State. Among them, the Autonomous Box of Amortization (CBA) was transferred to the Ministry of Finances and the budget where she insures the debt servicing. The National office of the Posts (Post offices and Telecommunications of the Chad) (ONPT) split into two: the one in Chadian Company of the Posts and the Savings (STPE) and the other one in Company of the Telecommunications of the Chad (SOTELTCHAD). The National Box of Social Foresight (CNPS) and the National Box of the Pension of Chad (CNRT) benefited from a big study before restructured beings. The lists of the restructured companies are:

4. Table: The Restructured Entreprizes

No	Name	Statuts	Social Raison
1	ONC	EPIC	Social Distribution
2	SODELAC	EPIC	Farming Development
3	LRV	EPIC	Veterinary Research
4	ONAMO	OFFICE	Centralization of employment application
5	CNEAPAA	EPA	Artisanal teaching
6	ONDR	OFFICE	Rural Development
7	OACGV	OFFICE	Patronage Veterans
8	CAA	EPA	Redemption of public debt
9	CNPS	EPA	Social foresight
10	CNRT	EPA	Retirement
11	FIR	EPA	Rural Intervention
12	ONPT	OFFICE	Post Services

Source: Technical Comitee in Charge of Privatization of Companies in Chad (SPCT in French, 2008, Pp 24).

3. CHAPTER .THE NEW PRODUCTION UNITS

Since July 2003, Chad entered into the club of Petroleum Exporting Country, with the starting of the oil pipeline Doba- Kribi. Since that date, several other production units were realized during five — years term (2006–2011) by authorities. This study will focus on two of them:

3.1. The cement factory of baoré

5. Figure :partial view of cement factory of Baoré



Vue partielle de la Cimenterie de Baoré (Ph. Arif A.M.)

Source: Arif A.M. 2012.

Situated in some 40km of Pala, in the region of Mayo Western Kebbi, more exactly in the village of Bissi Keda, the factory of the cement of Baoré is endowed with ultra sophisticated equipments and with a long modern technology. The factory is in 8 km of the zone of extraction of limestone which is the raw material that must be of use to manufacturing of the cement.

Fruit of Chinese-Chadian cooperation, this project is realized by the Chinese company CAMCE, which capitalizes a robust experience on the subject. It is the big industrial complex which shelters at the same time the installations of the factory and the auxiliary works such as: the buildings of the synthetic office, the housing for the employees and the other equipments necessary for the production of cement.

In terms of capacity, the factory produces 700 tons a day. It is expected to produce 200.000¹⁶ tons a year and so within twenty years. The type of the cement produced is the one ordinary Portland that combines materials such as the limestone, the clay and the lateritic. The existence of these raw materials is certainly the main asset which the region of Mayo Western Kebbi for the setting-up of this factory arranges. Considering the lack of electricity in the region, the factory produces within it some electrical energy (an electric central

of 19 megawatts) as well as some water by drilling for its needs. It is about the preferential loan of mocked it EXIM BANK (The Export Import Bank of China).

By inaugurating this economic jewel, President Deby was anxious to specify that the cement were started to solve the problems of the social housing environment, which his country faces. It is not intended for the export because it will be enough, eventually, to satisfy, hardly Chadians' needs. For that purpose, the price of bag in the factory exit was fixed to 4.200 franc CFA. This price does not have to exceed 6.500 Franc CFA, even if we have to include the transport costs there.

6. *Figure: cement made in Chad being loaded in Baoré*



7. *Source: Brahma's figure, 2012.*

The unit is structured as below:

1. A Patronage Council of Administration;
2. General Director;
3. Director of Finance, Materials and Administrative;
4. Technical Director which included the service of production and workshops such as cooking matter, cement, dynamic, quarry, lab, room of ordering, parking service.

In terms of employment, the factory employed about 300 people¹⁷.

3.2. The refinery of Djarmaya

The refinery of Djarmaya, built by the Chinese and inaugurated during the summer, 2011 is held in 40% by Chadian State and 60% by CNPC (Chinese National Petroleum Company). It was planned that this refinery should shelter a power plant of a capacity 40MW to feed the factory and the city of N'Djamena.

In reminder, the factory is situated in approximately 40km in the North of the city of N'Djamena. It shelters the station of the collection and the waste water treatment. In a different way, the refinery presents four bulks which are:

- 1) A Unit of Atmospheric distribution;
- 2) A Unit of Catalytic cracking of the atmospheric residue;
- 3) A Unit of semi regeneration and the catalytic reforming;
- 4) A Unit of the hydro reforming of the diesel oil.

According to this concept, this refinery is divided into four sections:

- 1) A zone of the units of treatment;
- 2) A zone of transport and storage of oil;
- 3) A zone of the units of the auxiliary installations;
- 4) A zone for administration and housing.

4. Chapter. IMPACT OF NEW PRODUCTION UNITS ON SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Considered its painful past marked by various armed conflicts, the management of the public properties in Chad is always mitigated. As consequence, State is perceived as *“a box which is necessary to reach absolutely to draw from it what we need”*¹⁸. This position leads us to examine the impact of these new units on Chadian people. It comes to examine how these factories are functioning so that to impact social and economic development.

4.1. The criteria of appointment of the administrators into new companies

4.1.2. The political interference

It always emerges that the majority of the leaders in companies are appointed by political kindness and not by the virtue of their qualification or of their skills. These managers once installed, have for only ambition to grant themselves financial means. Not mastering the modus operandi of management of companies, they transfer to these production units the classic methods, sowing then in any wind, the confusion. This should be illustrated by John Marc Ela's statement, that *“the party, real instrument of the power in the hands of bourgeoisie, strengthen the device of State and specify the power”*¹⁹.

We still remind a recent period of the management of former Cotton Chad society, which was slandered all the time. By the way, we often attend a personalization of companies. Consequence, the corruption is set up as rule of conduct. Better, this one is in healthy in spite of texts which repress it. According to the penal code of 1963, any public misappropriation of deniers is a breach and liable to penalty. In reminder, the legislator of that time planned that the diversions are repressed according to their degree. But since 2000, we speak about the special law which repeals the capacities of the previous penal code. It is about the law No004/PR/2000 relative to the misappropriation of public means. Also, it is necessary to add the recent operation introduced by the Ministry of Justice and the Purification which pursues the crooks people who steal the public means.

All these initiatives should lead to a change of behavior but, the ambient reality is quite different thing: *We regret but, but we do not have the choice* stated one of our informer about cement factory of Baoré and to pursue, *how can we become stranger in our own land, we do not know where this cement is going*²⁰. What one should mention it is the lack of authorities' commitments to make these new companies be benefic to general people. Surely, the decision that consists of exportations these resources are quiet good but, when they do not bring change to people is another debate.

Many other sources need to be carried out and to see how Chadian people can one day enjoy the products of these new factories, because for now, nothing is ready to stop this desolation and some practices continue to be the art of companies' governance.

4.1.2. The affinities

In the light of what lives, the intrinsic values of the man for a deserved career fly into pieces to give way to slander, to the division, to the suspicion, to the blind regionalism which so compromises the good management of the products of these new companies. In Baoré for instance, where the cement is producing, it is within affinities the purchasing of this product is operated. One has to use corruption to have a chance to buy even one back. This is happening while the cement is regularly producing. Recently, trade men who are selling this product bought from Nigeria empty bags of “Dangote Cement design” which they filled out with cement from Baoré and sold at higher price. This is happening because the one of Nigeria is expensive than that one of Chad. It usually returns that the cement of Baoré is well and truly on the market, in our hardware stores. But, under another shape, at least, in the other packaging's come moreover. How is it made?

*He tells that big hats of the power, these untouchable eternal would devote to a practice deserving of big circles Mafioso. Packages “Dangote” are legally bought in nearby countries, led “legally” to Nguéli then cleared through customs “normally” before being brought or to Baoré, or in places kept secret by these villains economics*²¹.

Anyway, some people believe that the frames of companies are for the exclusive service of their clan, tribe or family and that the efficiency of a service confronts to the monopoly of this one by the nationals of a region where from this endemic anarchy in the management of the companies. A simple head secretary can at his level promote or dislocate a senior official of State. And the acts of provocation with tribal character are multiple and the uncontested purpose of which is to protect or encourage the disproportionate ambition of some is to hide or to absolve the grave lacks of the others. According to Nesto Malo²², *“every director appointed at the head of the company, comes with his storekeepers prize”*. It is about those in that we grant a market to benefit from jars- wines. Also, companies are considered as the place of hiring for the

relatives and friends even if they do not meet the criteria of skills. This has for consequence, *“the plethora of the staff which establishes a kind of load to the compagnie²³”*. Even in that case, the good managerial rule to stipulate companies need frames in the widened skills and, each in his post has to understand all the cogs of the system to outclass an always strong competition. Nevertheless, let us not forget the societies governed by the value of ethics of management.

4.2. From the speculation, bad management to the hope

4.2.1. La satisfaction d’une partie des besoins de la nation

Quite as we had mentioned it higher, Chad intends to become an emerging country before 2025. This is why several works are thrown among which one the construction of infrastructures. In spite of the current speculations, one should hope that the expensive imports of cement from Cameroon, Nigeria and Egypt and fuel from Cameroon, Nigeria can be stopped one day. As far as another site of cement says Modo II, in some kilometers in the north of Goz- Beida, in the region of silla is in the course of feasibility studies. This new project if it is concretized will produce 600.000 tons of cement a year, which will be added to 200.000 tons of Baoré and can finally solve the problem of Chadians in this domain.

4.3.2. Towards economic growth with the contribution of new units

According to African economic outlook’s report of 2012, Chad Gross Domestic Product (GDP) growth is projected to reach 7% in 2012²⁴. Though this projection is driven by non-oil sector, there is when-ever certain contribution such as the cement of Baoré.

In spite of the difficulties, it will however be necessary to recognize that better late than never. Today the Chadians can circulate with their own fuel. The refinery of Djarmaya produces several petroleum products such as the diesel oil, the lamp petroleum, the high- octane gasoline, the gas in kilo and oil in kilo. Also, several young graduates were now working in the field of the petroleum even if *“to work with Chinese, it is to go to hell. You work a lot to win little. You have a very short break time. They use us from 7 am till 6 pm²⁵”* as regretted one of the Chinese’s factory employee. The matter is also to make effort to preserve Chadian natural resources from foreign enterprises because we are assisting to what Mamadou Diouf²⁶ has called the privatization of State and Economics. In reminder, the prices of various petroleum products are fixed as follows:

Fuel :
 Super : 480 FCFA ;
 Gasoil : 525 FCFA ;
 Jet A1 : 615 FCFA ;
 Lamp Petroleum : 375 FCFA ;
 Butane Gaz :
 Vrac: 649 FCFA per Kg;
 Conditioned: 713 FCFA per Kg;
 Bottle of 3Kg: 1400 FCFA per Kg;
 Bottle of 6Kg: 2900 FCFA per Kg;
 Bottle of 12.5Kg: 9500 FCFA per Kg;
 Bottle of 25 Kg: 18 200 FCFA per Kg;
 Bottle of 32 Kg: 23 200 FCFA per Kg²⁷.

By inaugurating the factory, the President of the republic has declared in this term: *“you do not fetch any more petroleum products somewhere else and you also go to provide under region with your product”²⁸*. So the fuel was sold to 200 francs CFA the next day the liter was 274 francs CFA and an unprecedented shortage.

5. CONSLUSION

In the euphoria of the independences, the countries of Africa in south of Shara had to opte for a politics of the industrialization centered on the substitution in the import. The implemented instruments were established essentially by the public investment and by the protection of the economy in a general way.

The theoretical foundations of this politics led in the decade 1960–1970 aimed at the acceleration of the process of their development considered there for the delaying on industrialized countries. After two decades of practice, the results were not as high as expectations because the fundamental needs of the populations were never satisfied. The disparities racked themselves and the poverty were severe in all the society, urban as rural.

This model, conceived to master the strategic variables to allow economies delayed to know a growth and sustainable was not effective. So the permanent desequilibres employees whom know these countries pushed, during mid 80 year the reflexion towards another model: it is the one of economic reforms in general. The liberalization, the stabilization, and the privatization of public enterprises are going to be in the center of the economic actions to change the sad situation.

This strategy become a paradigm otherwise universal to reduce the economic déséquilibres both for the developed countries and for the developing country. For Chadian government, it has been an obliged way: In the hope to solve these problems, this withdrawal brought nothing of positive to dike the poverty. That is why in the search for the remedies, the government multiplied the efforts these last years to put into practice the natural resources of the country not exploited. Unfortunately, the result remains mitigated. The cement of factory of Baoré and the mini refinery of Djarmaya that have being analyzed in this work are far to bring the satisfaction to Chadians. That's why it is convenient to revise the strategies already organized to restore hope to the populations; direct beneficiary of these investments. Because it has been demonstrated that about 55% of 12 millions of Chadians are living in extrem poverty and unemployment is also depth²⁹.

Literature:

1. Bizaguet, A., 1992, *The Public Sector and the Privatizations*, Paris, PUF.
2. Ibid.
3. Altengar Traoubal, 2003, « The Process of State Withdrawal from Public Enterprises: Assessment and Viewpoint », High School of Financial State- owned, Ouagadougou.
4. Rititingar, A., 2008, « From the Nationalization to the Privatization of Companies in Chad: A case Study of the CST, STEE, MCT, DHS, from 1960 to 2008 », University of Ngaoundere, Department of Sociology.
5. Tonmadjal Nantourmbaye, 1998, « New Approach on Structural Ajustment Program. The Impact of Structural Ajustment Program on Public Sector in Chad », N'Djamena, the UST/ORAF-CLS's Report
6. Coopération TCHAD/RCA : Bientôt des produits pétroliers tchadiens exportés à Bangui, , retrieved from, <http://tchadonline.com/?p=113856>, november 14th, 2012
7. Tchad : la Chine finance une usine de ciments de 70M d'euros, retrieved from, <http://www.leblogfinance.com/2012/02/tchad-la-chine-finance-une-usine-de-ciments-de-70m-deuros.html>, november 21th, 2012.
8. Altengar Traoubal, 2003, op cit.
9. Rititingar, A., 2008, op cit.
10. Ateib Hassan and Djimtebaye Dieudonne, 2011, « The Objective and the Functioning of the Factory Sugar Company of Chad of Banda », University Institute of Petroleum of Mao, Department of Chemistry Engineering.
11. Bertrand, F., 1994, « Chad File: From Cotton Franc to Cotton Chad, the Cotton Sector. The oil and Soap Factory. The Cotton Chad: An Entreprize on the Way of the Recovery », In Cotton and Development, No 12, Pp. 317–328.
12. Armi, J., 2003, « Cotton Economic in Pala Region (1925–2000) », University of Ngaoundere, Department of History.
13. Rititingar, A., 2005, « Field Crises and New Local Knowledge: A case Study of Cotton Production in Kara Subdivision (Chad) », University of Ngaoundere, Department of Sociology.
14. Ibid.
15. Altengar Traoubal, 2003, op cit.
16. Economie: Bientôt du ciment made in Tchad, retrieved from, ATT http://www.infotchad.com/details.asp?item_id=2806&, September 30 th, 2012
17. Maye Vaidjouma, 2012, Field Research.
18. Hazoume G. Alain and Hazoume G. Edgar, 1998, *Africa, a Future in Reprieve*, Paris, l'Harmattan.
19. Ela, Jhon M., 1990, *When State Enters in the Bush.... Paysans' Ripostes to the Crisis*, Paris, Karthala.
20. Anonymous, 2012, Field Research.
21. Ciment made in Tchad: Une affaire de mafia! retrieved from <http://www.journaldutchad.com/article.php?aid=3499>, October 16th, 2012
22. Malo H. Nestor, 2000, " Cotton Chad, the Descent into Infernal Continues ", in Chad and Culture, No 128 of March.
23. Rititingar, A., 2008, op cit.

24. Perspectives économiques en Afrique (PEA) 2012 retrieved from <http://www.afdb.org/fr/countries/central-africa/chad/>?, December 10th, 2012.
25. Emplois: La galère des travailleurs Tchadiens sur les chantiers chinois, retrieved from <http://www.journaldutchad.com/article.php?aid=2990>
26. Mamadou Diouf, 1999, « Privatization of Economics and State. Historian's Comment », in African Politic, No 17.
27. Arrête of Ministry of Commerce and Industry, in Quotidien le Progrès, No 3523 of November 29th, 2012.
28. Pétrole Tchadien: promesses fallacieuses autour du litre, retrieved from <http://toumaiaactu.mondoblog.org/2011/06/29/tchad-la-raffinerie-de-djarmaya-est-en-marche/>, Octobre 27th, 2012.
29. Tchad: sursauts de croissance, retrieved from <http://www.jeuneafrique.com/Articles/Dossier/A2672p087.xml0/bad-petrole-inflation-investissement-tchad-sursauts-de-croissance.html>, December 18th, 2012

THE QUESTION OF PENDULUM BETWEEN ENTREPRENEURSHIP AND MANAGERIALISM: NEW CHALLENGES IN THEORY AND PRACTICE

M.-G. Baldarelli

University of Bologna, Bologna, Italy

M. Del Baldo

University of Urbino, Urbino, Italy

The recognition of an ethical and social dimension of business activity is founded on a vast corpus of studies and on different groups of theories, such as instrumental, political, integrative and ethical theories. The latter of these theoretical strands focuses on the ethical requirement that cements the relationship between business and society, and the right way to achieve an equitable society. Departing from these premises, the focus of this work is to propose some reflections on the balance between entrepreneurship and managerialism, interpreted and expressed in the light of Catholic Social Thought (CST) whose principles take form in the mission and in the governance of the companies belonging to the project of the Economy of Communion (EoC), who have launched this challenge. Thus, the research question posed as the basis of this study can be summarized in these terms: “How to equilibrate entrepreneurship and managerialism with CST?”. The paper is divided in two main parts. Taking both a deductive and inductive perspectives, the first one presents the theoretical framework, tracing back to the contributions of those scholars who emphasized the importance of subjective variables and the human element in the context of strands of research concerning entrepreneurial and managerial activities. This analysis is carried out having as a point of reference the Social Catholic Thought that highlights the centrality of the individual and ethical and moral values in those who are considered for the management of companies.

The second part of the study is centered on the analysis of the Economy of Communion Companies' experiences and has been developed following a qualitative approach and a case study methodology. Finally we show some concluding remarks about the challenge of striking a balance between managerial and entrepreneurial activities.

Keywords: entrepreneurship, Catholic Social Thought, Economy of Communion Enterprises, managerialism.

ПРОБЛЕМЫ БАЛАНСА МЕЖДУ СВОБОДНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ И МЕНЕДЖЕРИЗМОМ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ

М.-Г. Балдарелли

Университет Болоньи, Болонья, Италия

М. Дель Балдо

Университет Урбино, Урбино, Италия

Данное исследование в основном посвящено размышлениям о проблеме соотношения между свободным предпринимательством и менеджери́змом, которые были интерпретированы и изложены в рамках католической общественной мысли (Catholic Social Thought — CST). Принципы, сформировавшие данную школу, основаны на миссии и практике управления компаний, участвовавших в проекте Экономии общины (Economy of Communion — EoC). Таким образом, исследовательская задача, лежащая в основе данной работы, может быть сформулирована следующим образом: «Каким образом можно достичь баланса между свободным предпринимательством и менеджери́змом посредством католической общественной мысли?». Работа состоит из двух основных частей. Используя как дедуктивный, так и индуктивный подходы, первая часть исследования включает теоретические рамки, отражающие вклад учёных, уделявших особое внимание важности индивидуальных переменных и человеческого фактора в контексте исследований, посвящённых предпринимательской и управленческой деятельности. Проведённый анализ опирается на принципы школы католической общественной мысли, которая подчёркивает центральную роль личностных, этических и моральных качеств тех, кто рассматривается на руководящие должности в компании. Вторая часть исследования посвящена анализу опыта компаний Экономии общины, также предлагается разработанный качественный подход и методологию практического анализа. В качестве резюме даны рекомендации, направленные на поддержание баланса между управленческой и предпринимательской деятельностью.

Ключевые слова: свободное предпринимательство, католическая общественная мысль, Организации экономики общины, менеджери́зм.

The recognition of an ethical and social dimension of business activity is founded on a vast corpus of studies (Votaw, 1972; Wood, 1991; Carrol, 1994; Treviño & Weaver, 1994; Cassel, 2001; Wood & Lodgson, 2002; Gregg & Stoner, 2008; Freeman et. al., 2010). Different groups of theories — such as instrumental, political, integrative and ethical theories — correspond to different approaches, focused on one of the following aspects of the social context: economics, politics, social integration and ethics (Garriga & Melé, 2004). The latter of these theories focuses on the ethical requirements that cement the relationship between business and society and includes the stakeholder normative theory (Freeman, 1994; Donaldson & Preston, 1995; Freeman & Phillips, 2002), as well as universal rights (UN Global Compact, 1999), sustainable development (WCED, Bruntland Report, 1987) and approaches to the common good (Alford & Naughton, 2002; Catholic Social Thought — John Paul II, 1991; Benedict XVI, 2009; Argandoña, 1998; Melé, 2002; Zamagni, 2007; Gui & Sugden, 2005; Zsonlay, 2011). These last approaches maintain that business has to contribute to the common good, because it is a part of society (Melé, 2002).

Starting from this conceptual framework, the focus of this work is to propose some reflections on the balance between entrepreneurship and managerialism, which are two facets lying at the heart of companies' governance and mission, interpreted and expressed in the light of *Caritas and Veritate* (Encyclical Letter, Benedetto XVI, 2009) which the Social Doctrine of the Church seeks to realize (Cortright & Naughton, 2002). The Catholic social Thought holds that authentically human social relationships, friendship and sociability, subsidiarity and reciprocity belongs even to the economic activity since the economic sphere of human activity belongs to human and it must be structured ethically (Baldarelli, 2006). Such principles take form in the mission and in the governance of the companies belonging to the project of the Economy of Communion (Economy of Communion Enterprises — EoC) that have launched this challenge (Lubich, 1999, 2000, 2010; Gold, 2004, 2010; Bruni, 2009; Bruni & Uelmen, 2006).

But how the EoC companies apply these principles in their daily work? How they change the choices of owners and managers? We believe that the answer to these questions can be given by going to search for

the authentic roots and purposes of the values that inspire the entrepreneurial and managerial skills and behaviors which lay on the charisma of communion which characterizes the EoC companies and on the pillars upon which they are founded: dialogue, trust and reciprocity (Bruni, 2006; Argiolas et al., 2010). On 29th May 2011 the EoC project finished 20 years of life. Industrial Poles have been built in various parts of the world — Brazil, Italy-Loppiano (FI), Argentina, Belgium, Portugal and the USA. More than 900 businesses follow the Economy of Communion model. Most are small and medium size, because this dimensional and organizational structure is leaner and flexible and makes the creation and development of relational assets smoother (Gui & Sugden, 2005; Lopez, 2000), but some have more than 100 employees.

Thus, the research question posed as the basis of our study can be summarised in these terms: “How to connect entrepreneurship, managerialism, Caritas, Veritate and communion?” Taking both a deductive and inductive perspectives the first part of the paper presents the theoretical framework, tracing back to the contributions of those scholars who emphasized the importance of subjective variables and the human element in the context of strands of research concerning entrepreneurial and managerial activities. This analysis is carried out having as a point of reference the Social Catholic Thought that highlights the centrality of the individual and ethical and moral values in those who are considered for the management of companies.

The second part of the study focuses on company cases (EOC — Economy of Communion Companies) that promote universal Fraternity through economic activity. Specifically, this part-centered on the analysis of the Economy of Communion Companies’ experiences — has been developed following a qualitative approach and a case study methodology (Yin, 1994). The empirical analysis was based on information collected in 2009 through in-depth semi-structured questionnaires, as well as interviews with the entrepreneurs and managers and researcher direct observation during company visits.

Finally we show some concluding remarks about the challenge of striking a balance between managerial and entrepreneurial activities and the existence of *Caritas* and *Veritate* within them necessary to lead to actual development of those firms.

References

- Argandoña, A. 2008. Anthropological and Ethical Foundations of Organization Theory’. In S. Gregg & Stoner, J.R. (Eds.). *Rethinking Business Management. Examining the Foundations of Business Education*: 22–37. Princeton, NJ: The Witherspoon Institute.
- Argandoña, A. 1998. The Stakeholder Theory and the Common Good. *Journal of Business Ethics*. 17(9): 1093–1102.
- Argiolas, G., Baldarelli, M.G., Ferrone, C. & Parolin G. 2010. Respect, Economic Democracy and Values: a point of view in theory and practice. In Bouckaert, L. & Arena, P. (Eds.). *Respect and Economic Democracy, European SPES Cahiers 6*: 155–172. Garant, Antwerpen-Apeldoorn.
- Argiolas, G. 2006. *The Good Management. Drivers of Corporate Social Orientation Towards a Multidimensional Success*. Paper presented at the International Conference “The Good Company”, 5–7 October, Roma.
- Argiolas, G. 2009. Economia di Comunion. In Bruni, L. & Zamagni, S. (Eds.). *Dizionario di Economia Civile*: 332–345. Roma: Città Nuova.
- Baldarelli, M.G. 2005. *Le aziende eticamente orientate. Mission, governance e accountability*. Bologna: CLUEB.
- Baldarelli, M.G. 2006. An Italian Note on Social Responsibility, Catholic Social Teaching and the Economy of Communion. *Social and Environmental Accounting Journal*, April: 7–12.
- Benedetto XVI, 2009. *Caritas in Veritate*. Città del Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.
- Bruni, L. 2009. *The Economy of Communion. Toward a Multi-Dimensional Economic Culture*. USA: New City Press.
- Bruni, L. & Uelmen, A. J. 2006. Religious Values and Corporate Decision Making: The Economy of Communion Project, *Fordham Journal of Corporate & Financial Law*, 11: 645–680.
- Cassel, D. 2001. Human Rights Business Responsibilities in the Global Marketplace. *Business Ethics Quarterly*, 11(2): 261–274.
- Cortright, S.A. & Naughton, M. (Eds.). 2002. *Rethinking the Purpose of Business. Interdisciplinary Essays from the Catholic Social Tradition*. Notre Dame –Indiana: University of Notre Dame Press: 27–47.
- Del Baldo, M. 2010. Corporate Social Responsibility and Corporate Governance in Italian SMEs: toward a ‘Territorial’ Model based on Small ‘Champions’ of CSR’. *International Journal of Sustainable Society* 2(3): 215–247.
- Donaldson, J. & Preston, L. 1995. The Stakeholder Theory of Corporation: Concepts, Evidence, Implication. *Academy of Management Review*, 20(1): 65–91.

- Freeman, R.E. 1994. The Politics of Stakeholder Theory: Some Future Directions. *Business Ethics Quarterly*, 4(4): 409–429.
- Freeman, R.E. & Philips, R.A. 2002. Stakeholder Theory: A Libertarian Defence. *Business Ethics Quarterly*, 12(3): 331–349.
- Freeman, E., Harrison, J.S., Wicks A. C., Palmar B. L., De Colle S. 2010. *Stakeholder Theory. The state of the art*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Garriga, E. & Melé, D. 2004. Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory. *Journal of Business Ethics*, 53(1): 51–71.
- Gold, L. 2010. *New financial horizons. The emergence of an Economy of Communion*, N.Y.: New City Press.
- Gold, L. 2004. *The sharing economy*. London: Asgate Economic Geography Series.
- Gregg, S. & Stoner, J.R. (Eds.). 2008. *Rethinking Business Management. Examining the Foundations of Business Education*. Princeton: The Witherspoon Institute.
- Gui, B. & Sugden, R. 2005. *Economics and Social Interactions. Accounting for Interpersonal Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Habisch, A. 2010. Reciprocity and Gratuitousness in Business: Challenges and Further Developments. Paper presented at the 6th International Symposium on Ethics, Business and Society *Facing the Crisis: Towards a New Humanistic Synthesis*. IESE Business School, May 13–15, Barcelona.
- John Paul II 1991. *Centesimus Annus*. Città del Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.
- Longenecker, J.G. et al. 2006. Ethical Attitudes in Small Business and Large Corporations: Theory and Empirical Findings from a Tracking Study Spanning three Decades. *Journal of Small Business Management*, 2: 167–183
- Lubich, Ch. 1999. *Come un arcobaleno*. Roma: Città Nuova.
- Lubich, Ch. 2001. *Economia di comunione. Storia e profezia*. Roma: Città Nuova.
- Lubich, Ch. 2010. *Lettere dei primi tempi. Alle origini di una nuova spiritualità*. Roma: Città Nuova.
- Lopez, A.F. 2000. A Portuguese EoC company in expansion. *Economia di comunione*, March 2000: 8–9.
- Melé, D. 2002. *Not Only Stakeholder Interests. The Firm Oriented Toward the Common Good*. Notre Dame Notre — Indiana: University Press of Notre Dame.
- Melé, D. 2009. *Business Ethics in Action. Seeking Human Excellence in Organizations*. Hampshire, GB: Palgrave Macmillan.
- Melé, D. 2012. *Management ethics. Placing ethics at the core of Good Management*. Hampshire, GB: Palgrave Macmillan.
- Naughton, M. & Lacznia, G.R. 2004. A Theological Context of Work from the Catholic Social Encyclical Tradition. *Journal of Business Ethics*, (12).
- Spence, L.J. & Rutherford, R. 2003. Small Business and Empirical Perspectives in Business Ethics. *Journal of Business Ethics*, 47(1): 1–5.
- Treviño, L.K. & Weaver, G.R. 1994. Normative and Empirical Business Ethics. *Business Ethics Quarterly*, 4(2): 129–143.
- United Nations 1999. *Global Compact* (www.unglobalcompact.org).
- Votaw, D. 1972. Genius Became Rare: A Comment on the Doctrine of Social Responsibility Pt1. *California Management Review*, 15(2): 25–31.
- Vyakarnam, S., Bailey, A., Myers, A. & Burnett, D. 1997. Towards an understanding of ethical behaviour in small firms. *Journal of Business Ethics*, 16(15): 1625–1636.
- Wood, D.J. & Lodgson, J.M. 2002. Business Citizenship: From Individuals to Organizations. *Business Ethics Quarterly, Ruffin Series*, 3: 59–94.
- Wood, D.J. 1991. Social Issues in Management: Theory and Research in Corporate Social Performance. *Journal of Management*, 17(2): 383–406.
- WCED, World Commission on Environment and Development: 1987. *Our Common Future, Brundtland Report, General Assembly*. Oxford: Oxford University Press).
- Yin, R.K. 1994. *Case Study Research: Design and Methods*. 2nd edition, Thousand Oaks: Sage.
- Zamagni, S. 2007. *L'economia del bene comune*. Roma: Città Nuova.
- Zsonlay, L. (Ed.) 2011. *Spirituality and ethics in management*. 2nd edition, Springer.

TO THE QUESTION OF NEED OF FORMATION OF THE SCIENTIFIC THEORY OF AUDIT

P. P. Baranov

Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

The hypothesis is formulated and locates in article that absence of academically issued scientific theory of audit is a factor provoking doubts in an institutional solvency of auditor activity. The arguments proving imbalance and separate nature of existing provisions of science about audit as systems of scientific knowledge are adduced. The conclusion about need of carrying out complex, including the interdisciplinary researches directed on cultivation of the scientific theory of audit as to organized area of economic science is drawn. Basic system problems of theoretical design of auditor science are formulated, the key problems interfering its formation reveal. The points of view of various schools of sciences on structure, mutual correlation and the content of the main attributes of the scientific theory of audit are characterized and are critically estimated; on the basis of the analysis of experience of foreign and domestic researches the directions of overcoming of the saved-up internal and external contradictions of auditor science and practice are offered.

Keywords: historical and economic preconditions of emergence of audit, interdisciplinary communications of audit, key problems of theoretical design of auditor scientific knowledge, question of existence of auditor science, reason of institutional insolvency of audit, subject and method of audit, form and structure of scientific knowledge.

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ ТЕОРИИ АУДИТА

П. П. Баранов

Сибирский государственный индустриальный университет, Новокузнецк, Россия

В статье формулируется и обосновывается гипотеза о том, что отсутствие академически оформленной научной теории аудита является фактором, провоцирующим сомнения в институциональной состоятельности аудиторской деятельности. Приводятся аргументы, доказывающие несбалансированность и разрозненный характер существующих положений науки об аудите как системы научного знания. Делается вывод о необходимости проведения комплексных, в том числе, междисциплинарных исследований, направленных на культивирование научной теории аудита как организованной области экономической науки. Формулируются базовые системные задачи теоретического проектирования науки об аудите, раскрываются ключевые проблемы, препятствующие её формированию. Характеризуются и критически оцениваются точки зрения различных научных школ на состав, взаимное соотнесение и содержание основных атрибутов научной теории аудита; на основе анализа опыта зарубежных и отечественных исследований предлагаются направления преодоления накопленных внутренних и внешних противоречий аудиторской науки и практики.

Ключевые слова: вопрос о существовании аудиторской науки, историко-экономические предпосылки возникновения аудита, ключевые проблемы теоретического проектирования аудиторского научного знания, междисциплинарные связи аудита, предмет и метод аудита, причины институциональной несостоятельности аудита, форма и структура научного знания.

ВВЕДЕНИЕ

Аудиторская деятельность по историческим меркам является одним из самых молодых видов экономической активности, введённым в правовое поле в середине XIX века британским Актом о компаниях (Companies Act). В Российской Федерации аудиторская практика получила официальное юри-

дическое признание в 1993 году, когда был издан Указ Президента РФ № 2263 «О временных правилах аудиторской деятельности». Анализ положения дел в экономиках различных стран в периоды зарождения аудита даёт возможность однозначно усмотреть причины возникновения и активизации аудиторской практики в явлениях, сопровождающихся повышением турбулентности экономического пространства и ростом информационного риска в принятии экономических и управленческих решений.

Так, появление и интенсивная экспансия аудиторской деятельности в Западной Европе в XIX веке стали следствием так называемой четвёртой управленческой революции [1], в рамках которой произошло отделение менеджмента от собственности и формирование сообщества профессиональных управленцев. Отдаление собственников бизнеса от собственно бизнеса и процессов формирования информации, характеризующей эффективность последнего, породило объективное противоречие интересов собственника и менеджера, обусловленное традиционным подходом к мотивации управленцев, увязывающим эффективность управленческого труда с эффективностью деятельности объекта управления. Эксплуатация подобной модели мотивации, с одной стороны, практически неизбежна, но, с другой, она создаёт благодатную почву для вуалирования и фальсификации бухгалтерской финансовой отчётности, анализируя которую собственник делает выводы о финансовом и имущественном положении принадлежащей ему бизнес-единицы, результатах её хозяйственной деятельности и принимает, в числе прочих, важнейшее для менеджера решение — решение о размере и форме его вознаграждения. Преодоление данного противоречия было невозможно без появления в связке «собственник — менеджер» третьего субъекта — независимого аудитора, призванного с помощью специальных методов давать оценку достоверности экономической информации, облакаемой менеджментом в форму бухгалтерской финансовой отчётности и используемой собственниками при формировании своей линии поведения в отношении обладаемого ими бизнеса.

Аналогичные причины пробудили к жизни аудиторскую деятельность и в новой России. Наиболее распространённый вариант приватизации государственных предприятий, предполагавший их преимущественную трансформацию в открытые акционерные общества с огромной армией акционеров, появление первых совместных компаний, — всё это имело для отечественной экономики конца XX века ровно те же последствия, что и четвёртая управленческая революция XVIII века для стран Западной Европы. В частности, размытая на начальном постприватизационном этапе структура собственности, когда акционерный капитал был формально распределён между членами зачастую многотысячных трудовых коллективов, обусловила норму Указа Президента РФ «О временных правилах аудиторской деятельности» об обязательном аудите открытых акционерных обществ. Фактически, введение данной нормы явилось признанием роста информационного риска в новой экономике России и было призвано обеспечить защиту интересов новых собственников от возможных проявлений этого риска.

Однако, уже в конце XX — начале XXI века как в мировой, так и в отечественной экономике стал всё чаще подниматься вопрос об институциональной несостоятельности аудиторской деятельности. Крах ряда транснациональных компаний, причины которого, и небезосновательно, усматривались в некачественном аудите, распространение в России так называемого «чёрного аудита», — всё это привело к сомнениям в способности института аудита выполнять свою высокую миссию охранения экономики, общества и, в общем-то, государства от риска, обусловленного недостоверными данными, проникающими в информационное поле принятия решений пользователями бухгалтерской финансовой отчётности. Во многом благодаря этим сомнениям к аудиту было привлечено повышенное внимание как регулирующих органов, так и профессионального сообщества, в том числе, и его научной составляющей — учёных, занимающихся проблемами бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита. Именно вследствие этого сомнения в несостоятельности практического аудита переросли в острую дискуссию о существовании аудиторской науки как таковой. Если существование научных теорий бухгалтерского учёта и экономического анализа признаётся безапелляционно, поскольку все признаки науки здесь (пусть и не без плюрализма мнений об их составе и содержании) налицо, то в отношении научной теории аудита этого сказать нельзя. Косвенным подтверждением этому служит содержание Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 080109 «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит», в котором в качестве отдельных дисциплин федерального компонента выделены «Теория бухгалтерского учёта» и «Теория экономического анализа», однако теория аудита в данном стандарте отсутствует даже в качестве дидактического элемента содержания дисциплины «Аудит». Констатируя подобное положение дел, сложно не согласиться с американскими учёными Р. Маутцем и Х. Шарафом, ещё в 1960-е годы написавшими в своей знаменитой монографии «Философия аудита»: «Действительно, есть что-то неуклюжее в профессии, не имеющей осязаемой основы в форме обстоятельной теории, характеризую-

щейся единой структурой» [2]. Аналогичные оценки состоянию научной теории аудита, правда, с опозданием практически на пятьдесят лет, дали и отечественные учёные — д-ра экон. наук Е.М. Гутцайт [3] и А.Д. Шеремет [4], публикации которых положили начало обсуждению вопроса об идентификации аудита как науки в российском научном сообществе. Однако данная проблема оказалась настолько сложной, что ни первая, ни начавшаяся вторая декада XXI столетия не были ознаменованы ни одной хоть сколько-нибудь стройной точкой зрения, предлагающей видение аудиторской науки. За неполные тринадцать лет нового тысячелетия в России не защищено ни одной докторской диссертации, в которой указанная проблема была бы комплексно проанализирована и оценена, — некоторое исключение, пожалуй, составляют весьма серьёзные и глубокие диссертационные исследования Е.М. Гутцайта «Актуальные проблемы аудита (базовая концепция, методология решения)» и М.А. Азарской «Теория и методология обеспечения качества аудита», но и в них нет ответа на вопрос о форме, составе, структуре и содержании теории аудита как системы научного знания. Закономерным в сложившихся условиях представляется отсутствие и заслуживающей серьёзного внимания учебной литературы по теории аудита — раздел с таким названием до последнего времени присутствовал лишь в учебнике д-ра экон. наук В.И. Подольского (при этом, как справедливо заметил в [4] А.Д. Шеремет, как раз теории аудита в данном разделе нет). Некоторые надежды, возникшие после анонса учебного пособия с многообещающим названием «Теория аудита» авторов С.И. Жминько, О.И. Швырёвой, М.Ф. Сафоновой и И.Н. Калининой [5], также, к сожалению, не оправдались: книга представляет собой достаточно добротную интерпретацию действующих стандартов аудита с очень неплохими контрольно-измерительными материалами и интересными вкраплениями исторических сведений, однако, именно теория аудита (если не считать упоминания о принципах аудита и общеизвестного варианта его позиционирования в поле форм контроля) в содержании пособия не просматривается. Таким образом, по существу, проблема существования аудиторской науки остаётся открытой, поскольку в научном сообществе, причём не только в России, но и за рубежом, данная наука как система знаний не описана, не сконструированы её состав и структура, не детализировано содержание её элементов. Всё это даёт представительной когорте критиков аудита веские основания для отрицания научного базиса аудиторской практики и отнесения многих, де-факто существующих, положений аудита к области «научного шаманизма».

В сложившейся ситуации представляется необходимой и крайне своевременной активизация научных кругов в направлении «собирания», интеграции и систематизации уже существующих элементов аудиторской науки, выстраивании её структуры, внутренних и внешних связей, определении и заполнении наличествующих в ней лакун и брешей. Исследования развития истории счетоведения и аудита в России и за рубежом, результаты которых изложены, в частности, в публикациях автора настоящей статьи [6], [7] позволяют судить о потенциальной успешности подобной работы в случае соблюдения ряда принципиальных условий и требований.

2. КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ ТЕОРИИ АУДИТА

В основе организации и проведения научных исследований в области формирования науки об аудите должен, как представляется автору, лежать общий науковедческий подход, применение которого позволяет осуществить постановку и определить направления решения ключевых задач исследования, к числу которых целесообразно отнести следующие:

1. Формирование общего видения науки об аудите и её связях с другими науками.
2. Разработка альтернативных вариантов организации аудиторской науки.
3. Обоснование и описание структуры научного знания об аудите.
4. Разработка и аргументация критериев научности знания в аудите.
5. Определение форм научного знания, в которых будут выражаться результаты исследования науки об аудите.

Перечисленные задачи являются базовыми задачами исследования, и решение каждой из них уже в первом приближении закономерно обусловит возникновение задач второго порядка, причём некоторые из этих задач могут быть сформулированы в общем виде уже сейчас.

Решение первой системной задачи — формирования общего видения науки об аудите — должно дать ответ на вопрос о том, что представляет собой данная наука как организованная область научного знания, каков её предмет и каковы её связи с другими науками. Отрадно отметить, что определённые подходы к видению данных аспектов уже предложены как зарубежными, так и отечественными учёными, однако, прежде чем давать их взглядам краткую характеристику, следует остановиться на одном из самых, по мнению автора, болевых принципиальных моментов становления лю-

бой науки — корректном использовании научной терминологии. К сожалению, эта достаточно распространённая «болезнь научного роста» хронически преследует аудит и демонстрирует свои симптомы даже при самом поверхностном рассмотрении. Речь, в частности, идёт о равноправном употреблении в научном и профессиональном обороте таких терминов, как «наука об аудите», «теория аудита», «концепция аудита» (к которым можно для полноты картины добавить ещё и «парадигму аудита»). Совершенно очевидно, что издержки словоупотребления отчасти обусловлены желанием косметически придать наукообразный характер существующим положениям аудита, но последствия столь вольного использования классической терминологии философии науки лишь стимулируют энтропию, порождая герменевтические противоречия в научном сообществе.

Гносеологический подход предполагает, что наука определяется предметом, который она изучает и пытается объяснить, и как в её контексте, так и за её пределами, могут существовать, конфликтуя или, напротив, дополняя друг друга, различные теории, неодинаково объясняющие законы развития предмета. Термин «концепция» в принципе представляется очень дискуссионным, поскольку по своей этимологии «концепция», в основном варианте интерпретации, характеризуется как определённый способ понимания, трактовки исследуемых явлений [8], что существенно сближает «концепцию» с «теорией». При этом необходимо отметить, что в реалиях научной жизни довольно часто концепция являет собой лишь составляющую научной теории, которая охватывает только одну определённую подсистему или элемент предмета науки и предлагает один из возможных вариантов объяснения природы данной подсистемы, её связей с другими подсистемами и субъектами внешнего окружения. Не менее проблематичным представляется и использование в системе научного знания об аудите термина «парадигма». Данная проблематика привлекала пристальное внимание известного отечественного учёного Я.В. Соколова [9], эволюция воззрений которого на позиционирование и интерпретацию категории «парадигма» в счетоведении отталкивалась от признания трактовки рассматриваемого понятия, которую дал автор «Структуры научных революций» [10] Томас Кун, понимавший под парадигмой «совокупность убеждений, ценностей, технических средств и т.д., которая характерна для членов данного сообщества». Как отмечают исследователи научного наследия профессора Я.В. Соколова, в процессе создания своей теории смены парадигм бухгалтерского учёта он «постоянно изменял толкование понятия «парадигма», пытаясь как бы приспособить определение Т. Куна к бухгалтерскому учету» [11], и, в конечном итоге, остановился на двух трактовках, первая из которых — научно-ориентированная — рассматривает парадигму как признаваемое всеми понятие, «...которое в течение определенного времени дает модель постановки проблем и их решений научному сообществу», а вторая — практико-ориентированная — характеризует рассматриваемое понятие как «те общие положения, в которые верит определенное сообщество людей» [11]. В отличие от области теории учёта, в аудите никто до настоящего времени не занимался серьёзным исследованием категории «парадигма», хотя используется данное понятие «регулярно и с удовольствием».

Несложно заметить, что даже столь поверхностный анализ базового категориального аппарата аудита демонстрирует аномальную терминологическую энтропию, без снижения которой совершенно неизбежны конфликты интерпретаций, обуславливающие «пробуксовку» развития научных основ аудиторской деятельности. По мнению автора, решение задачи упорядочения содержания и определения соподчинённости основных категорий аудита должно осуществляться учёными-аудиторами в тесной связке со специалистами в области философии и методологии науки — только такой тандем способен в настоящее время с минимальными издержками выдать логически стройный и непротиворечивый результат.

Возвращаясь к проблеме формирования общего видения науки об аудите и её связях с другими науками, нельзя не отметить работы отечественных учёных А.Д. Шеремета [4] и Е.М. Гутцайта [3], давшие импульс процессу интеграции научных знаний об аудите. Пожалуй, впервые актуальность данного процесса для России была всесторонне обоснована в 2006 г. профессором А.Д. Шереметом в докладе «Проблемы теории аудита» на Международной научно-практической конференции «Татуровские Чтения» на тему «Реформирование бухгалтерского учета, аудита и бухгалтерского образования в соответствии с международными стандартами» [4]. Фактически, в указанном докладе обозначен целый комплекс проблем поиска и теоретического описания эндемичных (присущих только аудиту) черт, определения его природы, сущности, содержания, предмета, объекта и метода, то есть признаков науки об аудите, без которых невозможна демаркация теории аудита и понимание его связей с другими науками. Следует согласиться с оценкой отечественного учёного, отметившего, что к началу нового века «разработаны общие принципы и достаточно подробные правила аудита, международные и отечественные стандарты аудита и некоторых аудиторских услуг». Обращает на себя внимание категоричность постановки А.Д. Шереметом вопроса об основаниях для

выделения и рассмотрения аудита как самостоятельной науки и практики, как это принято в отношении бухгалтерского учета, экономического анализа, контроля и ревизии. Дальнейшая логика рассматриваемого доклада фактически декларирует крайне низкий уровень научной формализации теории аудита: тезисы доклада констатируют необходимость определения места аудита в системе экономических наук, в системе управленческих, функциональных наук, в системе контроля вообще и финансового контроля, в частности. Профессор А.Д. Шеремет подчёркивает актуальность определения аудита как науки и практики, обоснования предмета и метода аудита как науки, описания сущности аудита и аудиторской деятельности, определения связи аудита с оценкой эффективности хозяйственной деятельности и решения других общепринятых вопросов для характеристики теории наук.

Безусловно, процесс структурного проектирования аудиторского научного знания — процесс длительный и сложный, предполагающий многоитерационный критический анализ, постоянный возврат к основам и оценку соответствия получаемых результатов критериям научного целеполагания. В сложившейся ситуации представляется важным сформировать некоторую исходную теоретическую конструкцию науки об аудите, с которой процесс проектирования может быть начат. Анализ развития научных основ аудита позволяет в качестве такой конструкции рассматривать пятиуровневую структуру науки об аудите, предложенную во второй половине XX века американскими учёными Р. Маутцем и Х. Шарафом. Графически данная структура может быть охарактеризована в форме иерархической структурно-логической схемы, представленной на рисунке 1. Для пояснения предложенной американскими специалистами конструкции целесообразно привести некоторые цитаты из монографии «Философия аудита», раскрывающие сущность подхода, используемого при теоретическом проектировании научного знания.

«Аудит связан с абстрактными идеями... Его основания восходят к наиболее общим типам познания... Он имеет рациональную структуру постулатов, концептуальных элементов (концептов), техник и предписаний, представляя собой строгую интеллектуальную область исследований, достойную быть названной «дисциплиной» в современном понимании данного термина... Таким образом, аудит создаёт необходимые предпосылки и даже требует напряженных интеллектуальных усилий. Именно такими усилиями его основная теория может быть обнаружена, постигнута (познана) и использована для совершенствования профессии» [2, с. 16]. Как следует из приведённой цитаты, первой в числе заслуг авторов изучаемой монографии является обоснование причин того, почему аудит может рассматриваться как наука. Развивая свою «философию аудита», учёные отталкиваются от методологии науки, что позволяет им описать теорию аудита настолько системно, что подобное описание (как будет показано далее) формирует прочные основания для развития научных исследований аудиторской проблематики в будущем.

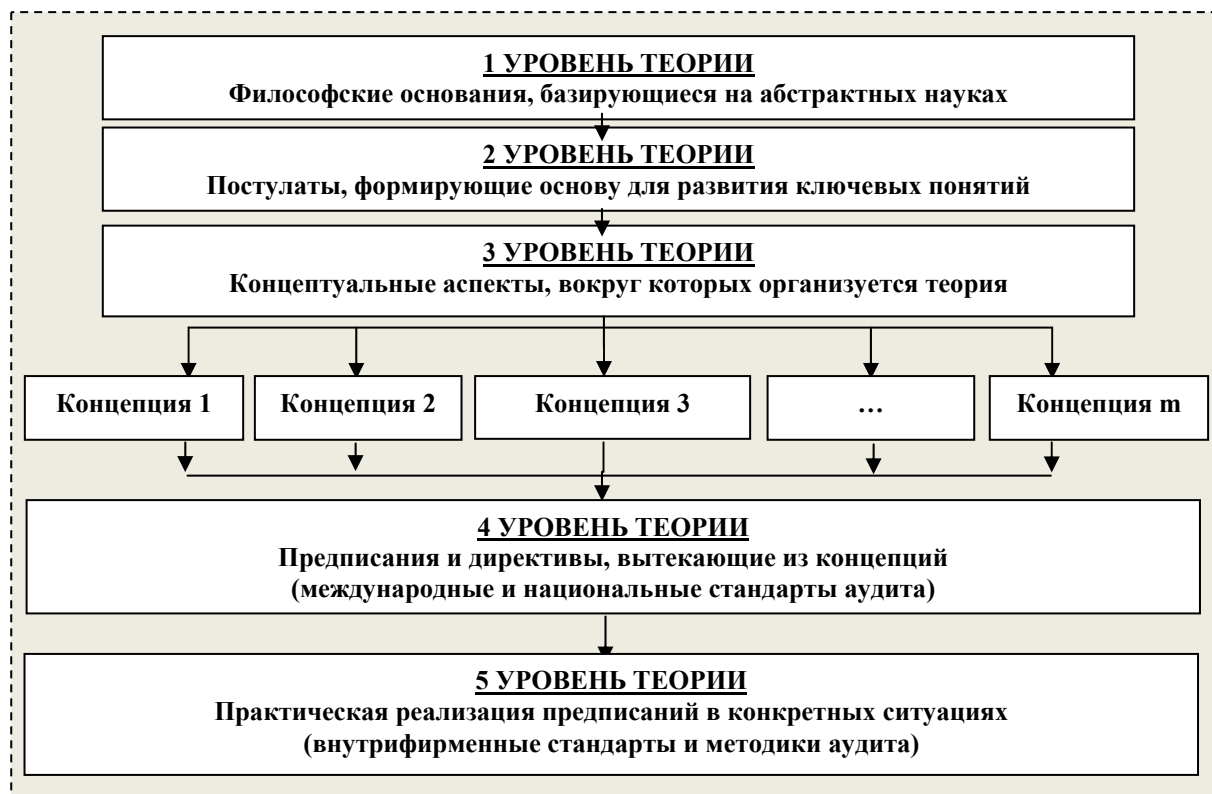


Рис. 1. Структура научной теории аудита по Р. Маутцу и Х. Шарафу

Аудит, по мнению Р.К. Маутца и Х.А. Шарафа, может быть охарактеризован как пятиуровневая структура, в которую входят:

- философские основания, которые в свою очередь, базируются на абстрактных науках;
- постулаты, формирующие основу для развития существенных понятий;
- концептуальные аспекты, вокруг которых организуется теория;
- предписания, представляющие собой более или менее чёткие практические директивы, вытекающие из концепций;
- практическая реализация предписаний в конкретных ситуациях.

Очевидно, что первые три уровня данной иерархической конструкции описывают не что иное, как теорию аудита, а четвёртый и пятый уровни охватывают аудиторскую практику. Нельзя не обратить внимания на аналогию, возникающую при сравнении данного подхода к рассмотрению аудита с интерпретацией бухгалтерского учёта, в частности, профессором Я.В. Соколовым, выделявшим два среза бухгалтерии — счетоведение (теорию) и счетоводство (практику).

Р. Маутц и Х. Шараф видели основную задачу теории аудита в создании основы для решений, или, иначе говоря, «ключей» к решению существующих практических проблем. Весьма интересными и важными представляются их рассуждения о научной природе аудита, в связи с чем, несмотря на громоздкость отражающей данные рассуждения цитаты, целесообразно привести её полностью: «Аудит — это прикладная наука, а поскольку прикладная наука заимствует свои принципы и основные теории из многих других областей, часть из которых является фундаментальными, а часть — прикладными, всегда существует вероятность утраты связи аудита с наиболее общими, абстрактными науками. Таким образом, возникает возможность пренебрежения теорией и уделения непропорционально большого внимания частным текущим проблемам. Реализация этой возможности — путь к неуспеху, поскольку сила любой науки — в её фундаменте. Аудит вряд ли может быть обвинён в пренебрежении собственной теорией, однако, в силу своей молодости, ему просто могло пока не представиться случая для разрыва отношений с фундаментальными дисциплинами.

Однако, тем не менее, такая опасность существует. У нас наблюдается сильная тенденция к принятию в аудите прагматического подхода. То, что хорошо работает (на практике — прим. автора) — принимается и защищается, то, что ещё практикой не подтверждено — применяется от случая к случаю. До некоторой степени это — естественное стремление, однако мы должны ограничивать его. Мы должны непрерывно проверять наши методы не только на практике, но и на уровне теории аудита. И нам следует непрерывно исследовать теорию, развивая возможные подходы к решению как известных, так и новых проблем. Если мы забудем теоретические основания аудита и позволим им истощиться до простого набора механических процедур и методов, возвращающих к ранней истории аудита, это приведёт не только к потере его высокого статуса в мире, но и к утрате лучших из разработанных методов решения его наиболее сложных проблем» [2, с. 17]. Приведённые рассуждения, как представляется автору, убедительно доказывают, что именно Р.К. Маутц и Х.А. Шараф впервые озвучили проблему формирования теории аудита как важнейшую научную задачу, акцентировали внимание на специфике связи аудита с другими науками и охарактеризовали последствия различных сценариев его развития.

3. ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВАНИЯ АУДИТА И ЕГО СВЯЗЬ С ДРУГИМИ НАУКАМИ

Рассматривая первый уровень иерархии научной теории аудита — философские основания — американские исследователи полагали, что в его рамках определяется цель науки, характеризуются природа имманентного научного знания и сущность методологии. Признавая критический, исследовательский характер аудита, а также его связь с основами бухгалтерской оценки и отражения операций, Р. Маутц и Х. Шараф, тем не менее, видели корни аудита не в бухгалтерском учёте, а в логике: «Логика касается того, как мы устанавливаем факты, делаем выводы, признаём достоверность или недостоверность. Аудит, как и любая дисциплина, в большой степени опирающаяся на доказательства, базируется на логике. Он представляет собой приложение логики к реальным ситуациям. Несмотря на существующие различия, очевидна и связь между методологическими походами в научном исследовании и аудите. Как первое, так и второй предполагают постановку задач, сбор доказательств и формирование выводов» [2, с. 20].

Весьма значимым может быть признан вклад Р. Маутца и Х. Шарафа в определение координат науки об аудите в общем научном поле, описание, анализ и оценку характера связей аудита с другими науками. Именно эти аспекты научной стороны аудита поднимаются в настоящее время современными российскими учёными А.Д. Шереметом [4] и Е.М. Гутцайтом [3], к сожалению, без «оглядки» на точку зрения американских авторов, сформулированную и обоснованную пятьдесят лет назад.

В то же время, упомянутая точка зрения отражает достаточно стройную логическую конструкцию. Р. Маутц и Х. Шараф исходят в обосновании своей позиции из того, что развитие теории аудита во многом опирается на методологию смежных научных областей. Однако, «... теории из других научных сфер нуждаются в модификации и адаптации к решению проблем аудита» [2, с.21]. По мнению американских исследователей, современная интерпретация аудита предполагает, что его важнейшими аспектами, наряду с характеристиками аудитора, являются сбор доказательств (процесс аудита) и формирование заключения (суждение аудитора). Характеризуя философские основания науки об аудите, американские авторы отмечают, что обоснование подходов к поиску аудиторских доказательств и генерированию выводов лежит в русле связей теории аудита с философией науки, философией математики и философией логики. Что же касается характеристик аудитора, то формирование системы требований к ним, а также подходы к оценке их влияния на процесс аудита и разработку заключения Р. Маутц и Х. Шараф предлагают искать в связях теории аудита с философией ценностей (этикой) и бихейвиоральными (поведенческими) науками, в частности, со специальной психологией. Философия этики важна также, по мнению американских учёных, для выбора критериев аудита, используемых при оценке его предмета. Кроме того, теория аудита связана с теорией коммуникации, позволяющей охарактеризовать коммуникации между участниками аудита как в рамках непосредственно проверки, так и при раскрытии и трансляции профессионального суждения аудитора о достоверности проверенной бухгалтерской финансовой отчётности. Таким образом, анализируя первый уровень теоретической конструкции аудита — его философские основания — Р. Маутц и Х. Шараф доказывают, что аудит представляет собой науку, опирающуюся в развитии собственной теории на «мультидисциплинарные» исследования.

Развивая подход американских исследователей, профессор А.Д. Шеремет в [4] дополняет перечень наук, с которыми связан аудит, теорией управления, логически выводя данную связь из рассмотрения аудита как системы знаний о методах и приемах независимого финансового контроля. Е.М. Гутцайт акцентирует внимание на связях аудита с экономической теорией, отмечая, что эксплуатация положений экономической теории с использованием методологии позитивного и нормативного подходов способна облегчить решение проблем, обусловленных проявлением в аудите общеэкономических механизмов регулирования, конкуренции и ценообразования [3]. Исследования автора настоящей статьи вводят в круг смежных с аудитом теорий философскую теорию отражения, концепцию достоверного и добросовестного взгляда и парадигму информационной асимметрии [12], [13].

Совершенно очевидно, что связи аудита с другими науками определяются содержанием предмета и метода аудита, однако, существующие интерпретации данных системообразующих аспектов научного знания представляются достаточно дискуссионными. Так, А.Д. Шеремет считает предметом аудита как науки одну из основных функций управления, обеспечивающую независимый контроль достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица для принятия решений пользователями этой отчетности. При этом отечественный учёный предостерегает от отождествления предмета науки и объекта (объектов) изучения на практике. Отмечая, что хозяйственная (экономическая) деятельность организаций на практике является объектом изучения многих наук, А.Д. Шеремет также рассматривает в качестве объекта аудита хозяйственную деятельность организаций, т.е. совокупность производственных отношений, рассматриваемую во взаимодействии с техническими, социальными и природными ее условиями. Учитывая то, что хозяйственная деятельность отражается в рыночной экономике в финансовой (бухгалтерской) отчетности, профессор А.Д. Шеремет предлагает рассматривать бухгалтерскую финансовую отчётность в качестве непосредственного объекта аудита.

Данная точка зрения на предмет и объект аудита как науки, безусловно, имеющая право на существование, всё же, далеко не бесспорна. Классические представления об объекте и предмете научного исследования позволяют сформулировать альтернативную точку зрения, в рамках которой объектом аудита выступает достоверность информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчётности, а предмет охватывает методы и приёмы оценки достоверности этой информации. Предлагаемое суждение об объекте аудита вносит ясность и логику в увязку аудита и бухгалтерского учёта посредством связующего звена — концепции достоверного и добросовестного взгляда, которая предопределяет необходимость рассмотрения процессов формирования и оценки достоверной бухгалтерской отчётности через призму философской теории отражения и экономической теории. В свою очередь, предлагаемая трактовка предмета науки об аудите даёт веские основания для увязки аудита с наукой логики, поскольку верификация данных бухгалтерской отчётности зиждется на логических доказательствах.

Аналогичная ситуация складывается и в отношении идентификации и описания метода аудита. Не давая методу (впрочем, как и предмету) аудита, конкретного названия, А.Д. Шеремет отмечает, что «Метод аудита как общий подход к исследованию базируется, как и в других науках, на диалектике. Ее основные черты... как нельзя лучше подходят к аудиту и определяют его методологию и методику. Метод как общий подход к изучению определяет методологию аудита, т.е. философию методики» [4]. Этот очень интересный и содержательный, с позиций формирования теории, смысловой узел, к сожалению, не позволяет понять сущности, специфических черт и целевых ориентиров метода как общего подхода аудита. В то же время, обращение к трудам профессора Я.В. Соколова, в частности, к его работе «Бухгалтерский учёт от истоков до наших дней» [14, с.563], даёт возможность сформулировать гипотезу о том, что методом аудита, как и методом счетоведения, является моделирование.

Следует отметить, что такая гипотеза не противоречит вышеизложенной точке зрения профессора Шеремета А.Д., поскольку в моделировании воплощены все отмеченные им основные черты диалектики — единство анализа и синтеза, изучение показателей в их взаимосвязи, в развитии и др.

Кроме того, в пользу рассмотрения моделирования в качестве метода аудита свидетельствует его (аудита) теоретическая платформа — концепция достоверности бухгалтерской финансовой отчётности, формулировка которой, по малопонятным причинам, в течение последних лет исчезла (!) из нормативно-правовой базы аудита в процессе её модернизации. Тем не менее, нет оснований полагать, что концепция достоверности отчётности дезавуирована, а, следовательно, реализация лежащей в её основе идеи оценки истинности финансовой информации через призму влияния этой информации на экономические и управленческие решения её пользователей невозможна без моделирования аудитором круга таких пользователей, процедур принятия ими решений на основе аудируемой отчётности, а также системы критериев и ограничений, в рамках которой осуществляется принятие таких решений.

Не менее важный аргумент, определяющий целесообразность трактовки моделирования как метода аудиторской науки, связан с важнейшей категорией аудита — категорией профессионального суждения, упоминаемой в тексте действующих международных регулятивов аудита более 150 раз. Необходимо отметить, что выдвинутый тезис о важности данной категории базируется даже не столько на результатах оценки частоты использования термина «профессиональное суждение» в тексте стандартов, сколько на результатах их контекстного анализа. Проведённый анализ показывает, что данное понятие применяется далеко не в «титульном», формальном контексте, а именно в тех положениях стандартов, которые раскрывают сущность и логику подходов к принятию аудитором решения о признании достоверности (недостоверности) проверенной информации.

Исследование причин и мест возникновения, предпосылок формирования, областей реализации профессионального суждения, регламентируемых международными и отечественными стандартами аудиторской деятельности, даёт возможность определить профессиональное суждение в аудите как сложный категориальный феномен, отражающий во всём многообразии отношения создателей, пользователей и верификаторов (аудиторов) финансовой отчётности экономического субъекта по поводу достоверности содержащейся в ней информации. Действительно, опираясь на концепцию учётного реализма [14], несложно сделать вывод о том, что в процессе формирования аудиторского заключения перед аудитором возникают, как минимум, три сложнейших задачи:

- моделирование системы интересов бухгалтерской службы аудируемого лица;
- моделирование системы принятия решений пользователями аудируемой отчётности на основе её данных (о чём уже говорилось выше);
- моделирование собственно решения аудитора о характере аудиторского заключения, базирующееся на основных положениях научной теории, а также на нормах аудиторской практики.

Необходимо отметить, что в результате решения первой из указанных задач формируется профессиональное суждение о потенциальных зонах значимого риска, являющееся базой для оценки риска существенных искажений и определения стратегии и тактики управления общим аудиторским риском. Результатом решения второй задачи является профессиональное суждение аудитора о существенности, процесс формирования которого в общем виде определён в Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности №4 «Существенность в аудите». Методология и методика верификации аудируемой отчётности, нашедшие своё отражение во вновь принятых Федеральных стандартах аудиторской деятельности 1/2010, 2/2010, 3/2010 и детально охарактеризованные автором в работе [15], рассматривают существенность и аудиторский риск как базовые категории аудита, лежащие в основе решения третьей из обозначенных задач, а именно, задачи моделирования суждения аудитора о достоверности бухгалтерской финансовой отчётности.

Третья же задача, по существу, прямо связана с реализацией главной цели аудита — выражением мнения о достоверности отчётности аудируемого лица, таким образом, моделирование, используемое для решения фундаментальных задач аудита, определяющих достижение его основной цели, может на полных основаниях рассматриваться как метод науки об аудите.

Завершая обзор мультидисциплинарных основ аудита, целесообразно обратить внимание на то, что теоретическое исследование признаков аудита как науки через призму моделирования даёт возможность определить вектор развития теории аудита, логически обосновать постулаты аудита и объяснить его гносеологическую природу.

4. ПОСТУЛАТЫ АУДИТА: СОСТАВ И СОДЕРЖАНИЕ

Раскрывая второй уровень предложенной иерархической структуры теории аудита, Р. Маутц и Х. Шараф формулируют восемь «пробных» (tentative) постулатов, определяющих, по их мнению, основу познания проблем аудита и поиска их решений. Учитывая наличие в отечественной научной литературе множества различных трактовок данных постулатов, представляется целесообразным привести их в максимально приближенном к тексту первоисточника переводе:

1. Финансовая отчётность и финансовые данные поддаются проверке.
2. В рамках аудита между аудитором и руководством аудируемого лица нет никакого *неизбежного* конфликта интересов.
3. Финансовая отчётность и прочая информация, представленная для проверки, не связана со сговором и иными необычными отклонениями.
4. Существование удовлетворительной системы внутреннего контроля устраняет *вероятность* (которая не является возможностью) некорректностей.
5. Последовательное применение общепринятых принципов бухгалтерского учета приводит к достоверному представлению финансового положения и результатов деятельности.
6. То, справедливость чего была доказана при проверке в прошлом, будет оставаться справедливым и в будущем, если не доказано обратное.
7. Исследуя финансовые данные с целью выражения независимого мнения, аудитор действует исключительно от своего лица.
8. Профессиональный статус независимого аудитора налагает на него соразмерные профессиональные обязательства.

Как уже было отмечено ранее, в отечественном (как, впрочем, и в зарубежном) научном сообществе представленный свод постулатов вызвал острые дискуссии, сфокусированные на проблемах количества и постоянства состава данного перечня. Не вступая в широкую полемику с участниками дискуссионного процесса (поскольку это слабо согласуется с целями настоящего исследования), отметим лишь некоторые, представляющиеся автору значимыми, моменты, не нашедшие отражения в научных трудах отечественных учёных (выделены курсивом в списке постулатов).

Во-первых, практически все российские авторы, раскрывая содержание второго постулата аудита, говорят о «необходимом» конфликте интересов аудитора и руководства аудируемого лица. При этом совершенно не ясна природа «необходимости» данного конфликта, который, в общем-то, всегда присутствует в силу объективной противоречивости экономических интересов субъектов рыночной экономики. Использование отечественными учёными эпитета «необходимый», наряду с аксиоматическим отрицанием конфликта интересов, как минимум, вызывает не(до)понимание смысла рассматриваемого постулата. Есть основания полагать, что Р. Маутц и Х. Шараф употребили слово *necessary* в редко используемом значении — а именно, как «неизбежный». Предлагаемая трактовка, по мнению автора, устраняет алогичность анализируемого постулата и делает его смысл предельно ясным и адекватным действительности. Эпитет «неизбежный» несёт смысловую нагрузку объективного существования конфликта интересов участников аудиторской проверки, а его отрицание в контексте постулата вскрывает возможности и возлагает на участников проверки обязательства стремиться к преодолению данного конфликта.

В рамках четвёртого постулата противопоставляются термины *вероятность* и *возможность*, весьма близкие по смыслу в русском языке. Для устранения данного казуса следует обратиться к первоисточнику, на страницах [2, с.25] которого авторы, комментируя данный постулат, оговаривают невозможность абсолютного устранения (сведения к нулю) искажений и ошибок вследствие человеческого фактора, однако, акцентируют внимание на существенном потенциале системы внутреннего контроля в части «подавления» вероятности их возникновения и сохранения в отчётности.

Что же касается собственно проблемного «ядра» научной дискуссии, ведущейся вокруг свода постулатов аудита, — их количества и постоянства состава, то и в этой части, как представляется ав-

тору, отечественные учёные не обратили внимания на одну, многое объясняющую, деталь. Р. Маутц и Х. Шараф, говоря о постулатах, использовали устойчивое словосочетание «tentative postulates», и эпитет «tentative» (предварительный, испытательный, пробный) в данном контексте, видимо, не случаен, а применён как характеризующий объективную возможность как качественной, так и количественной трансформации системы постулатов аудита. Кроме того, классическая трактовка постулата как «...положения, принимаемого как истинное до тех пор, пока не будет доказано иное» [14], сама по себе подтверждает возможность объективного изменения постулатов, которое до настоящего времени наблюдается в формируемой теории аудита под влиянием аудиторской практики.

5. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НАУЧНОЙ ТЕОРИИ АУДИТА

Характеризуя пятиуровневую структуру теории аудита, на третьем уровне иерархии Р. Маутц и Х. Шараф разместили так называемые «концепты», к числу которых отнесены:

- доказательства;
- надлежащая осторожность;
- добросовестное представление;
- независимость;
- этичное поведение.

Необходимо отметить, что представленные концептуальные аспекты в определённой степени перекликаются с положениями теории Т. Лимперга [16], однако, в отличие от основателя амстердамской школы учёта, американские исследователи не ограничились их простым упоминанием, а представили в своей работе [2] результаты детальной проработки их содержания, что позволило рассматривать данные концепты как «центры кристаллизации» теории аудита. Отмечая важность реализации данных традиционных концепций в аудиторской практике, нельзя, однако, не обратить внимания на то, что в течение XX века были разработаны и другие элементы теории, которые с полным правом могут претендовать на концептуальный статус — это концепция существенности, концепция аудиторского риска, концепция аудиторской выборки, концепция профессионального суждения аудитора и др.

Кроме того, развитие аудиторской практики и расширение предметной области привело к формированию концепций аудита, под которыми понимается особый подход к организации и проведению аудиторской проверки, определяемый спецификой целевой ориентации или технологии реализации аудиторских процедур. К числу таких концепций могут быть отнесены: концепция непрерывного аудита, концепция повторяющегося аудита, концепция советующего аудита и т.д.

Таким образом, с одной стороны, налицо существование концептуальных элементов научной теории аудита, но, с другой — очевидна их содержательная, смысловая и формальная несопоставимость, требующая привлечения специалистов по методологии науки для определения признаков концепции как элемента научной теории аудита и её (концепции) позиционирования в структуре аудиторского научного знания.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведённый анализ показал, что тезисы об отсутствии научной теории аудита далеки от истины. Верно лишь то, что разработанные и используемые на практике элементы аудиторской науки дезинтегрированы и слабо обоснованы. Их дезинтеграция, в первую очередь, не даёт возможности судить о существовании аудита как полноценной науки, а слабость научной аргументации их содержания провоцирует сомнения в «научности» аудиторского знания. В то же время, как было показано в статье, результаты работы зарубежных и отечественных научных школ позволяют упорядочить терминологический аппарат, определить и описать формат научной теории аудита, её состав и структуру, содержание, а также связи составляющих данную теорию компонентов. При условии привлечения к решению указанных проблем как специалистов в области непосредственно аудита, так и специалистов в области философии и методологии науки, экономической теории, логики и теории принятия решений, а также при условии широкой публикации и обсуждения результатов их совместных исследований серьёзнейшая проблема — проблема признания аудиторской науки — может быть решена уже в обозримом будущем.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Менеджмент организации: учебное пособие. Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. — М: ИНФРА-М. 1995. — 432 с.

2. Mautz, R.K., Sharaf, H. The Philosophy of Auditing: — Sarasota, Fl.: American Accounting Association, 1961. — p. 299.
3. Гутцайт Е.М. Аудит и другие науки // Аудитор.-2010.-№10.-С.15-26.
4. Шеремет А.Д. Реформирование бухгалтерского учета и аудита в соответствии с международными стандартами // Аудиторские ведомости.-2006.-№8.-С.4-12.
5. Теория аудита: учебное пособие. С.И. Жминько, О.И. Швырева, М.Ф. Сафонова, И.Н. Калинина. — Ростов-на-Дону: Феникс. 2013. — 443 с.
6. Баранов П.П. Угроза утраты институционального статуса аудиторской деятельности в условиях стагнации теории аудита // Сибирская финансовая школа.-2012.-№6.-С.144-150.
7. Баранов П.П. Генезис теории аудита: предпосылки зарождения, проблемы развития, современное состояние // Инновационное развитие экономики.-2013.-№2.-С.85-101.
8. Большой энциклопедический словарь. И. Лапина, Е. Маталина. — М: АСТ, Астрель. 2008. — 1247 с.
9. Соколов Я.В. Три парадигмы двойной бухгалтерии // Бухгалтерский учет.-2005.- №15.- С.49-53.
10. Кун Т. Структура научных революций. М., 2003.
11. Карельская С.Н. Определение парадигм бухгалтерского учёта в работах Я.В. Соколова / С.Н. Карельская, Е.И. Зуга // Финансы и бизнес.-2012.-№4.-С.174-185.
12. Баранов П.П. Позитивный и нормативный подходы к исследованию проблем формирования профессионального суждения в аудите: альтернатива или симбиоз? / П.П. Баранов // Управленческий учет.-2012.-№11.-С.79-85.
13. Баранов П.П. Аудиторская наука на фоне кризисных явлений в экономике: приоритетные направления развития и предметные области исследований // Международный бухгалтерский учёт.-2012.-№20.-С.35-42.
14. Соколов Я.В. Бухгалтерский учёт от истоков до наших дней: учебное пособие для вузов. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 638 с.
15. Баранов П.П. Причины модификации аудиторского заключения // Аудитор.-2004.- №1.- С.25-28.
16. Limperg, Th. (1926), De beteekenis van de accountantsverklaring in verband met de verantwoordelijkheid van den accountant, Muuses, Purmerend.

TENDENCIES AND PROSPECTS OF THE NOVOSIBIRSK BUDGET DEVELOPMENT

N. M. Dementyeva

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The author considers some issues of advanced planning and forecasting of the social and economic development of cities, the necessary development of a long-term budgetary strategy for a municipal entity. The report determines connections between anticipated financial indicators listed in the plan of the social and economic development of the city and the municipal budget. It also briefly analyzes tendencies of Novosibirsk budget income and expenditures. The municipal budget depends on the regional one and the report reveals this growing tendency, and this makes it more difficult for municipal governance bodies to actually forecast the social and economic development of the city and its expenditure budget.

Keywords: budget planning, social and economic development, strategy, plan, forecast.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТА НОВОСИБИРСКА

Н. М. Дементьева

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

Рассматриваются вопросы перспективного планирования и прогнозирования социально-экономического развития городов, необходимость разработки долгосрочной бюджетной Стратегии муниципального образования. Установлена связь между прогнозируемыми финансовыми показателями плана социально-экономического развития города и городского бюджета. Приведен краткий анализ тенденций доходов и расходов бюджета города Новосибирска. Выявлена тенденция роста зависимости муниципального бюджета от финансовой помощи из регионального бюджета, в свою очередь создающая городским органам управления дополнительные трудности при разработке реального прогноза социально-экономического развития и расходной части бюджета города.

Ключевые слова: бюджетное планирование, социально-экономическое развитие, стратегия, план, прогноз.

Планы социально-экономического развития советского государства, союзных и автономных республик, областей и краев разрабатывались и утверждались в форме законов, решений представительных органов власти на пятилетку, в одном случае — на 7 лет. Объективная необходимость планирования и прогнозирования социально-экономического развития определялась плановым характером социалистического типа хозяйствования. Однако же, вопросы перспективного планирования и прогнозирования бюджетов городов были мало изучены и слабо разработаны в теоретическом и практическом аспектах, они практически не освещались в экономической литературе. Вместе с тем, уже в советский период необходимость перспективного бюджетного планирования была очевидна, ибо нельзя планировать и прогнозировать конкретные направления развития экономики и социальной сферы без прогноза источников финансирования, особенно в условиях, когда основными источниками являлись бюджетные средства.

Нами было проведено научное исследование (в рамках написания кандидатской диссертации) по изучению тенденций доходов и расходов бюджета ряда крупных городов (Москва, Кемерово, Новосибирск), а также небольших городов Новосибирской области (Бердск, Искитим, Куйбышев) с целью обоснования необходимости и возможности прогнозирования основных показателей бюджетов. На основе динамических рядов о доходах и расходах бюджетов, численности населения городов, отдельных народнохозяйственных показателей за период с 1966–1975 гг., на основе использования экономико-статистических методов нами впервые была предложена методика прогнозирования развития бюджетов городов на базе аппарата математической статистики, с использованием корреляционно-регрессионных моделей прогнозирования. Полученные результаты свидетельствовали о наличии тесной корреляционной связи объемов бюджета городов с численностью населения, отдельными бюджетными расходами с показателями планов социально-экономического развития. Апробирование полученных моделей показало их высокую надежность в прогнозных расчетах бюджетных показателей, возможность их использования при составлении проектов бюджетов городов на очередной плановый год, при условии сохранения сложившихся тенденций в экономике и неизменности бюджетного законодательства.

Резкий переход России «на рыночные рельсы» хозяйствования с начала 90-х годов разрушил сложившиеся в плановом хозяйстве пропорции, тенденции и методы народнохозяйственного и бюджетного планирования. Многие ученые в тот начальный период пытались «обосновать», что в рыночной экономике никакие планы составлять и утверждать не следует, ибо «рынок все сам расставит...». Правда, бюджетное планирование оппонентами планирования социально-экономического развития «не отменялось», вероятно, по той причине, что все государства с развитой рыночной экономикой всегда составляли и утверждали бюджеты.

Бюджетное планирование и прогнозирование бюджетов на всех уровнях имеет тесную прямую и обратную связь с планами и прогнозами социально-экономического развития страны, региона и конкретного муниципального образования. Планы и прогнозы социально-экономического развития

субъектов Федерации, муниципальных образований, их бюджетов, в свою очередь, должны быть увязаны с бюджетной стратегией и бюджетной политикой федерального, регионального правительства и органов местного самоуправления.

Долгосрочное бюджетное планирование на региональном и муниципальном уровнях необходимо для решения проблем несбалансированности доходов и расходов путем реализации задач и целей, сформулированных в направлениях бюджетной политики субъекта Федерации, которые должны быть реализованы в муниципальных образованиях. Поэтому в современный период с особой остротой рассматриваются и формулируются задачи по стратегическому прогнозированию социально-экономического развития России, субъектов Федерации и муниципальных образований, по разработке бюджетной стратегии не только по России в целом, но и в каждом субъекте Федерации, в городах и районах.

Судя по информации в печати, уже в докризисный период (2008–2010 гг.) более половины субъектов Федерации, несколько десятков городов разработали, приняли и утвердили собственные стратегии социально-экономического развития на долгосрочную перспективу.

Разработка программ, планов и стратегии социально-экономического развития в г. Новосибирске осуществляется в соответствии с основными положениями областного закона от 06.12.2007 г. № 166-ОЗ (ред. от 07.07.2011 г.) «О прогнозировании, программах и планах социально-экономического развития Новосибирской области». Важно заметить, что этот закон был принят почти на год раньше, чем одобренная Правительством РФ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. и предложенный Минфином проект Бюджетной стратегии до 2023 г.

Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 г. определена в постановлении губернатора области от 03.12.2007 г. № 474. Важно обратить внимание, что в данном документе долгосрочная Стратегия ориентирована не только на государственные и муниципальные органы власти, но она «адресована также бизнес-сообществу, интересы которого учитывались при разработке Стратегии и которое должно участвовать в ее реализации на принципах государственно-частного партнерства, и населению Новосибирской области, ради которого ставятся основные цели Стратегии и должны решаться ее основные задачи». [2]

Решением Совета депутатов г. Новосибирска № 1286 от 29.07.2009 г. утверждено Положение о прогнозировании, программах и планах социально-экономического развития города Новосибирска. В названном Положении определены такие основные понятия и содержание документов, как: прогноз социально-экономического развития города, стратегический план устойчивого развития города, комплексная целевая программа, долгосрочная целевая программа, ведомственная целевая программа, план социально-экономического развития города, план социально-экономического развития района города. В Положении указано, что прогноз является основой для разработки плана социально-экономического развития города и бюджета города на очередной финансовый год и плановый период, должен ежегодно уточняться, а стратегический план устойчивого развития города разрабатывается на долгосрочную перспективу — на период 20 лет. [5]

Начиная с 2008 г. план социально-экономического развития Новосибирска разрабатывается ежегодно сроком на 3 года — на очередной финансовый год и плановый период на основе прогноза, стратегического плана, комплексных целевых программ, долгосрочных целевых программ и содержит: [5]

- общую характеристику социально-экономической ситуации и ожидаемые итоги развития города;
- количественные показатели и качественные характеристики социально-экономического развития города;
- экономические ресурсы развития города;
- план развития муниципального сектора экономики;
- основные задачи и направления деятельности мэрии по социально-экономическому развитию города;
- перечень вводимых объектов строительства по отраслям городского хозяйства и районам города;
- перечень основных муниципальных правовых актов, необходимых для реализации плана.

При подготовке проекта плана социально-экономического развития Новосибирской области и г. Новосибирска теперь необходимо еще учитывать Стратегию развития Сибири, утвержденную распоряжением Правительства РФ от 05 июля 2010 г. № 1120-р на период до 2020 г. Финансовое обеспечение мероприятий по реализации Стратегии должно осуществляться в пределах бюджетных ассиг-

нований на соответствующий финансовый год, предусмотренных также на реализацию федеральных целевых программ.

В указанном распоряжении понятие "Сибирь" включает в себя территории 12 субъектов Российской Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа, — Республики Алтай, Республики Бурятия, Республики Тыва и Республики Хакасия, Алтайского, Забайкальского и Красноярского краев, Иркутской, Кемеровской, Новосибирской, Омской и Томской областей. Основные положения Стратегии представлены с учетом географического деления Сибири на 3 пояса развития: арктический, северный и южный. Новосибирская область отнесена к южному поясу. Основные показатели социально-экономического развития Сибири к концу 2020 года должны соответствовать среднероссийским значениям. Для этого среднегодовой темп прироста суммарного валового регионального продукта, начиная с 2012 года, должен превышать среднероссийский показатель. [4]

Для Сибири в целом в 2010–2011 годах среднегодовые темпы роста валового регионального продукта и промышленного производства примерно составляли 103,2 процента, то есть немного ниже, чем по стране в целом (103,3 процента).

В Стратегии указаны основные факторы, которые могут определять для Сибири «вызовы и угрозы», что необходимо учитывать при разработке региональных и муниципальных Стратегий и планов социально-экономического развития. Например, важно учитывать суровые природно-климатические условия, приводящие к удорожанию (по сравнению с центральными регионами европейской части России) проживания людей и экономической деятельности в среднем на 25–40 процентов, а в строительстве — в 1,5–2 раза.

По уровню социально-экономического развития регионов Сибири в Стратегии выделены 3 группы субъектов Российской Федерации. Первая группа это регионы с относительно высокой плотностью населения, относительно сбалансированной аграрной и промышленной экономикой, сравнительно высоким уровнем развития инфраструктуры и освоенности территории, в которую входят Алтайский край, Новосибирская, Омская и Томская области. Здесь сосредоточен основной научно-образовательный и аграрный потенциал, обрабатывающий и перерабатывающий сектор промышленности Сибири. Основным стратегическим приоритетом социально-экономического развития Новосибирской области в 2010–2020 годах будет являться формирование крупных научных и инновационных центров, будет активно развиваться наукоград Кольцово, реализующий полный цикл научных работ.

В Новосибирске получит дальнейшее развитие проект создания современной социальной, деловой и инновационной инфраструктуры трансфера и коммерциализации научных разработок на территории Академгородка, целью которого является создание комплекса по разработке и производству высокотехнологичной продукции (информационные и телекоммуникационные технологии, биомедицина и биотехнологии, приборостроение, силовая электроника и электротехника). [4]

В обсуждении проектов плана социально-экономического развития и бюджета на очередной финансовый год и на последующие два года теперь могут принимать граждане города. Так, например, 15 октября 2012 г. проходили публичные слушания по обсуждению проектов бюджета и плана социально-экономического развития Новосибирска на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов. Публичные слушания проводятся в целях выявления и учета мнений и интересов жителей по указанным проектам. За пять дней до проведения мероприятия горожане в письменном виде могут направить в организационный комитет свои предложения. Однако же, нужно учитывать, что для обсуждения проекта бюджета необходимы профессиональные знания, позволяющие оценивать обоснованность и реальность проектируемых показателей. Общая эрудиция в этом случае лишь немного может помочь сформулировать грамотные и обоснованные предложения. Считаем необходимым участие специалистов в проведении таких слушаний, которые могут объяснить методику расчета показателей, их обоснованность.

Постановлением мэрии г. Новосибирска от 02 октября 2012 г. № 9900 утвержден прогноз показателей на 2014–2015 гг., на основе которого нами составлена табл. 1. Согласно прогнозу, в 2015 г. почти в 2 раза должны вырасти инвестиции и платные услуги и почти в 3 раза товарооборот розничной торговли крупных и средних организаций. Прогнозируется существенный рост среднемесячной заработной платы и пенсии, но следует учитывать, что по-прежнему заработная плата в бюджетной сфере значительно ниже, чем в других отраслях. С 01 января 2013 г. региональным соглашением Правительства Новосибирской области и Федерации профсоюзов области установлена минимальная заработная плата в сумме 9030 руб., а для работников сельского хозяйства — 6200 руб., эти размеры выше, чем в целом по России (5205 руб.).

Таблица 1

Прогноз в плане социально-экономического развития г. Новосибирска на 2015 год

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	Прогноз на 2015 г.	В % к 2011 г.
1	Количество организаций, зарегистрированных на начало года	Единицы	139 000	105,2 %
2	Инвестиции	Млн руб.	156 550,8	196,0
3	Оборот розничной торговли (по крупным и средним		307 820,5	270,5
4	Платные услуги	Млн руб.	117 636,7	187,6
5	Ввод в действие:			
	а) жилых домов за счет всех источников	Тыс. кв. м	1078,4	104,7
	б) школ	Ученич. мест	1850	-
	в) дошкольных учреждений	мест	2600	80,7
6	Уровень жизни населения			
	А) среднемесячная заработная плата	Руб.	36 174,9	158,2
	Б) среднемесячная пенсия	Руб.	12833,4	148,4
	В) обеспеченность населения жильем на конец года	Кв. м на человека	23,2	105,9

До 2013 года в планах социально-экономического развития г. Новосибирска финансовые ресурсы представлялись общей суммой доходов, в плане на 2013г. и 2014–2015 гг. они прогнозируются уже в разрезе групп доходов (см. табл. 2). Прогноз же расходов по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов отражается в бюджете, как это предусмотрено в Порядке, утвержденном постановлением мэрии № 383 от 14.09.2009 г. в котором указано, что план разрабатывается в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, основными направлениями бюджетной и налоговой политики города Новосибирска и прогнозом социально-экономического развития города Новосибирска.

Таблица 2

Анализ прогноза финансовых показателей Новосибирска
в планах социально-экономического развития [5] млн руб.

Показатели	2011 г. отчет	2013 г. прогноз	2015 г. прогноз	В % 2015 г. к 2011 г.
Доходы бюджета города	33 925,5	33 742,6	36 341,5	107,1
В том числе				
Налоговые	12 540,8	17 487,7	21 447,5	171,02
Неналоговые	8 188,9	5 780,9	4 320,9	52,8
Безвозмездные поступления	13 195,8	10 474,0	10 573,1	80,1
Инвестиции в основной капитал	79 881,1	111 770,4	156 550,8	196,0

Указанные в таблице 2 показатели соответствуют утвержденным показателям в бюджете города, что свидетельствует о соответствии планируемых и прогнозируемых показателей в плане и бюджете на соответствующий финансовый год и очередные 2 года.

На примере бюджета г. Новосибирска, составляющего почти половину консолидированного бюджета области, прослеживается тенденция роста зависимости муниципального бюджета от финансовой помощи из регионального бюджета (см. табл. 3). Такая ситуация затрудняет самостоятельное прогнозирование многих показателей в плане социально-экономического развития и расходов бюджета на плановые и прогнозные периоды.

Анализ тенденций бюджетных показателей г. Новосибирска за 2007–2015 гг. млн руб.

Показатели	2007 отчет	2013 план	2014 план	2015 план	В % 2015 г. к 2007 г.
Доходы-всего	26 786,2	33 742,6	34 208,7	36 208,7	135,2
В том числе: безвозмездные поступления	9 441,5	10 474,0	10 336,5	10 573,1	112,0
Расходы – всего	25 542,9	34 842,6	35 608,7	36 791,5	144,0
Дефицит	Нет	1 100,0	1 400,0	450,0	...
Профицит	1243,4	-	-	-	-

В сравнении с бюджетом 2007 г. рост доходов по бюджету на 2013 г. запланирован 126%, а в 2015г. — 135,2%. Расходы бюджета на 2013 г. планируется увеличить за этот же период на 136,4%, а в 2015 г. — на 144%. Приведенные данные четко подтверждают тенденцию роста расходов по бюджету города более высокими темпами, чем доходы бюджета, а разница между доходами и расходами представляет дефицит бюджета.

В бюджетном послании Президента России на 2013–2015 гг. правительству РФ поручено к концу 2012 года разработать долгосрочную бюджетную стратегию, взаимоувязанную с долгосрочным прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г., но пока такого документа нет. Нет подобных документов в Новосибирской области и в г. Новосибирске.

В перспективе муниципальные органы власти будут переходить на программно-целевой принцип организации своей деятельности, что потребует изменения порядка составления муниципальных бюджетов в соответствии с изменениями, внесенными в Бюджетный кодекс РФ и в бюджетную классификацию Российской Федерации.

Стратегическое планирование социально-экономического развития и бюджетное планирование должны представлять как сумму интересов законодательной и исполнительной власти, общественных организаций и граждан, которые в принципе должны быть едины. Решение этих сложных задач предстоит на всех уровнях власти и бюджетной системы.

Итак, до настоящего времени практически нет опыта по разработке Бюджетной стратегии на региональном и муниципальном уровнях. Такой документ должен формироваться на основе анализа доходов и расходов бюджета, состояния расчетов и обязательств за ряд предшествующих лет, а также учитывать прогнозируемые изменения в бюджетной и налоговой политике на федеральном уровне. Следовательно, необходимость анализа сложившихся тенденций бюджетных показателей имеет очень важное значение для формирования основных положений бюджетной Стратегии.

Переход к программному бюджету и внедрение новых форм финансового обеспечения муниципальных услуг потребует комплексного реформирования системы муниципального финансового контроля, основанной на принципах разграничения предметов ведения и полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления. Финансовый контроль является важнейшим звеном в бюджетном процессе муниципального образования.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Закон от 06.12.2007 г. 166-ОЗ (ред. от 07.07.2011) « О прогнозировании, программах и планах социально-экономического развития Новосибирской области» // СПС Консультант Плюс.
2. Постановление губернатора Новосибирской области от 03.12.2007 г. № 474 « О Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года» // СПС Консультант Плюс.
3. Постановление мэрии Новосибирска от 02.10.2012 г. № 9900 « Об утверждении прогноза социально-экономического развития города Новосибирска на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов» // СПС Консультант Плюс.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 05.07.2010 г. № 1120-р « Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 г.» // СПС Консультант Плюс.
5. Решение Совета депутатов г. Новосибирска от 29.07.2009 г. № 1286 (с изм. от 02.09.2009) « О положении о прогнозировании, программах и планах социально-экономического развития города Новосибирска» // СПС Консультант Плюс.

6. Решение Совета депутатов г. Новосибирска от 28.11.2012 г. № 727 « О плане социально-экономического развития города Новосибирска на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов. // Электронный ресурс http://октябрьский.новосибирск.рф/upload/docs/1463/92_1_2012.pdf
7. Решение Совета депутатов г. Новосибирска от 28.11.2012 г. № 728 « О бюджете города на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов // СПС Консультант Плюс.

MODERN MICROECONOMICS' ROAD TO IRRELEVANCE– WHAT WENT WRONG?

E. Davar

Independent Researcher, Netanya, Israel

This paper shows that one of the crucial reasons, that the modern theory of microeconomics is irrelevant to reality, is the fact that, unfortunately, it is not developed since Walras. This paper reveals the several crucial differences between Walras's and post-Walras's approaches to microeconomic theory: 1) Walras's economic theory is characterized by the evolutionary approach, as it is generally compatible to the human society's development. 2) According to Walras's approach, the demand and supply of goods and services are obtained directly from the solution of models. In the post-Walras's economists' approach the final endowment is directly determined, which prevent discussing employment-unemployment problem in the macro level. 3) Walras's economy is a decentralized economy, which is opposite to the modern general equilibrium theory where the economy is a centralized; and in Walras's approach each individual is "price maker"; whilst the post-Walrasian approach, especially the modern approach is "price taker". 4) According to Walras's micro model for individuals, the budget constraint equation relates to the numéraire (the money commodity). By post-Walras's economists' approach, the budget constraint equation relates to the income (or wealth) which is generally given. 5) Walras, in his approach, used two types of demand functions: the original (ordinary) demand function (curve) — ($d_i = f_i(p_i)$, and ($p_i = \phi_i(d_i)$); and the derived (general) demand function — for an exchange economy — ($d_i = f_i(p_2, p_3, \dots, p_m)$). Post-Walras's economists, unfortunately, did not make such a differentiation of functions. 6) In the final money economy, Walras used two categories of money: first, the money commodity-numéraire (measure of value) and its price is one; and second, money (in circulation and for saving) and its price is the rate of interest. Post-Walras's economists generally considered only fiat money in circulation.

Keywords: Commodity money; Fiat money; Microeconomics Theory; Modern; Walras.

К ВОПРОСУ О НЕАДЕКВАТНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МИКРОЭКОНОМИКИ — ЧТО ИДЁТ НЕ ТАК?

Э. Давар

Независимый исследователь, Нетания, Израиль

В данной работе показывается, что одной из важнейших причин, неадекватности современной теории микроэкономики реальности, является то, что, к сожалению, она не развивалась со времени Вальраса. В статье выявляется несколько важных различий между подходом Вальраса и подходом экономистов пост-Вальрасовского периода к микроэкономической теории. Экономическая теория Вальраса характеризуется эволюционным подходом, который, как правило, совместим с развитием

человеческого общества. Согласно подходам Вальраса, спрос и предложение товаров и факторов производства определяются непосредственно при решении модели. В тоже время при пост-Вальраском подходе сначала определяется конечный результат и только затем спрос и предложения, что является препятствием для обсуждения проблем занятости (безработицы) на макроуровне. Экономика Вальраса является децентрализованной, что противоречит современной теории общего равновесия, где экономика является централизованной. Согласно модели микроэкономики Вальраса для индивидов уравнение бюджетного ограничения относится к товарным деньгам (*numéraire*). А в подходе экономистов пост-Вальраса уравнение бюджетного ограничения относится к доходу (или благу), которое, как правило, задается заранее. Вальрас использовал два типа функций спроса и предложения: (а) оригинальная (обычная) функция (кривая) спроса; (б) производная (общая) функция спроса — для экономики обмена; экономисты пост-Вальрасовского периода, к сожалению, не делают такое разграничение функций спроса.

В теории денег, Вальрас рассматривал две категории денег: во-первых, товарные деньги (*numéraire*) (в качестве меры стоимости); а во-вторых, деньги в обращении. Экономисты пост-Вальраса, как правило, рассматривают только бумажные деньги в обращении.

Ключевые слова: теория микроэкономики, Вальрас, товарные деньги, бумажные деньги.

1. Introduction

This paper shows that microeconomics theory has been insignificantly advanced and developed since Walras and Walras's original theory is much more relevance and compatible with the economic reality and hence far superior to the micro models of modern theory.

There is common agreement among economists over microeconomics issues, according to which modern microeconomics theory, as distinguished from macroeconomics theory, has been compatible with reality; on the other hand, there are economists whom state that 'We have concluded that microeconomics does not provide knowledge that could not be obtained otherwise and that, as it is usually taught (or presented in textbooks), it encourages an erroneous way of thinking' and 'In a word, to understand the real world, one has to forget microeconomics' (Benicourt and Guerrien, p.317 and p. 322 respectively). However, the theory of microeconomics theory was not developed from the point of view of money and demand theory.

The economy of individuals is essential in Walras's general equilibrium theory. The process of equilibrium establishment is started by the solution of a mathematical model for each individual allowing him/her to obtain the demand and supply for goods and services (including money). First, the mathematical model is uniform for all kinds of agents' economy. Second, the model of individual's economy illustrates Walras's *evolutionary approach*. When Walras's approach is discussed in the post-Walrasian literature, unfortunately, the model of individual's economy is presented either through the exchange economy (in general), or through the production economy (Pareto, Hicks, Arrow & Hahn, Dorfman & et. al; Mas-Colell and et; Weintraub, 1985; and so on). Moreover, this representation of Walras's model differs from his original model and is incomplete; in its simplified form, it is generally described only as a demander. The offer side is externally given as a total money income (or wealth), when it is assumed that it should be wholly used. Furthermore, if money is integrated, then it is done very artificially, namely, a money commodity is absent as a separate category, which is replaced by money income (Arrow-Hahn, Patinkin, Kiyotaki and Wright, Magill and Quinzii). Moreover, the offer of money for circulation to the sectors of production is not considered, let alone well-thought-out in the overall theoretical context. Yet, according to the models, the demand and supply of commodities are not directly obtained; they might be indirectly determined by the relationship between the final endowment and the available initial endowment. But, *this prevents to discuss problems of employment-unemployment in the modern general equilibrium theory (vide infra)*.

Therefore, in this paper, Walras's *evolutionary approach* will be illuminated and demonstrated by means of the models of the individual economy. The individual economy's model of the Exchange Economy dwells only upon the problems of exchange of consumption's goods. In the Production Economy, the model considers, in addition, the problems of production of the consumption goods by means of factors' services, i.e., three production services are introduced: land capital, personal capital, and fixed capital. In the Capital Formation and Credit Economy the model is further enlarged by the problem of saving and investment. And finally, the last model includes circulating capital and money for it.

In third economy (Capital Formation and Credit) and fourth economy (Circulating Capital and Money), Walras discussed only additional attributes of the economy in question, i.e., micro model is only partly

presented by the additional equations. Here, however, it will be presented micro model of Circulating Capital and Money economies, despite of that in post-Walras's economic literature, Walras's micro models, as it was mentioned above, have been generally confined by the Exchange (even by the barter) Economy and sometimes by Production Economy. The micro model of the last economy of Walras was never formulated; even in the books where Walras's economy is expounded. Morishima changed Walras's micro model, stated that 'At first I naturally wanted to reproduce it (Walras's theory of circulation and money — E.D.) in its original form. I tried my best and nevertheless I realized that alterations, some of which would change important characteristics of the model, were inevitable'. . . . 'Walras' theory of money should regarded as an unfinished work, because it is incomplete and obscure in various points and even inconsistent, in that it contains a careless technical slip which has of to be removed' (Morishima, p.125), which, unfortunately, is incorrect. Van Daal and Jolink (1993) reproduced Walras's original version of micro models (per se).

Nevertheless, Walras's micro models of the last two economies are much more compatible with the economic reality and hence far superior to the micro models of modern theory (*vide infra*). So, Walras's considerable achievement in the micro theory until today is almost unknown for the commonwealth of learning.

This paper consists of four sections. Following the introduction, the second section considers Walras's individual (Micro) economics model of Circulation and Money Economy. The third section briefly expounds Modern microeconomic theory. Finally, conclusions are presented.

2. Micro (individual) model of Circulation and Money

In this section Walras's two last economies' micro model is presented in one model by two reasons: first, according to Walras's evolutionary approach the attributes of the previous model have to be included in the next model; and second, to economize a space of the paper and a time of the future readers.

However, firstly, some specific characteristics of Capital formation and Credit Economy will be discussed. Here the Production economy was extended by the production of new capital goods (investment) and by the creation (formation) of saving. The new capital goods are required for two purposes: the renewal of the old capital goods, which have been destroyed, in order to keep up the existing level of total production, if it is required at all and to expand in line with the new needs. The second component is indicated by the dynamic element of economics. Therefore, many authors have considered Walras's capital formation theory as a growth theory (Morishima, 1977, pp. 70–81). However, it is incorrect, because Walras discussed the economy for one period and assumed that the new capital goods were not exploited during this period. By Walras's own words: '...it (the economy-E.D.) remains [for the time being} *static* because of the fact that the new capital goods play no part in the economy until later in a period subsequent to the one under consideration' (Walras, 1954. p.283).

Meanwhile, in order to demand (purchase) capital goods, there must be individuals whose incomes exceed their purchase of consumers' goods and services, when the aggregate value of them must be greater than the aggregate value of those which are in the opposite position, i.e. consuming more than their income.

Walras discussed three possibilities as to the relationship between the excess (e) and the amount needed to cover depreciation and insurance: positive, zero and negative. Walras concluded that only in the third possibility, namely, when positive excess is larger than the amount needed to cover depreciation and insurance, the individual saves. He stated: 'It will be understood that the excess does not constitute true saving unless it is both positive and greater than the sum needed to cover the depreciation and insurance of existing capital goods proper' (Walras, 1954, p. 274). In addition, Walras stated that individuals (capitalists) who create savings lend them to the entrepreneur demanders for new capital goods, who, in the end of the period of loan, return the money with compensation according to the rate of interest (*ibid.* p. 270).

In order to convert this new term, a saving, to a term which would be comprehensive, that is, that will be similar to other consumers goods, Walras introduced an abstract (ideal) commodity (E) consisting of *perpetual net income* with price $p_e = 1/i$. This means that each individual has a certain want of commodity (E). So, it is either demanded (d_e) or offered (o_e), as well as other capital services and a quantity of which is obtained by the condition of maximum satisfaction, i.e., by its function of utility $\Phi_e(q_e)$.

So, Walras's micro model of Capital Formation and Credit economy differs from the model of the Production Economy by introducing the new commodity (E) for consumption, and accordingly, its utility function and its price (p_e) and the differentiation and detailed performance of the fixed capital.

Circulation and Money is Walras's final economy. Until today, in our opinion, it is a peerless achievement in economic science (Schumpeter). In this stage Walras extended the previous three economies (Exchange, Production, and Capital Formation and Credit) by the circulation capital goods, raw materials and money for circulation. Walras assumed that products for final using and raw materials 'be the same products and raw materials, however, as circulating capital goods, that it to say, as goods rendering a service of availa-

bility either in the larders and cupboards of consumers or in storerooms and salesrooms of producers' (Walras, 1954, p. 319).

Walras stated, therefore, that for sake of conducting a normal life each individual is in need of a store of certain quantities of products, on the one hand, and to save financial resources for the future, on the other hand: 'In a real operating economy, every consumer, whether landowner, laborer or capitalist, has at every moment a fairly exact idea of: (1) what stocks of [final] products he ought to have for his convenience and (2) what cash balance he ought to have not only in order to replenish these stocks and make current purchases of consumer's goods and services for daily consumption while waiting to receive rents, wages and interest payable at fixed future dates, but also in order to acquire new capital goods' (Walras, 1954, p. 317).

Yet, Walras also assumed that in order that a process of production would be effective, every firm must-needs to have a store of produced products and raw materials and possibilities to carry out required operations in the markets, i.e. it needs sufficient money resources: 'In the operation of the economy, every entrepreneur engaged in agriculture, industry or trade has at all times a fairly exact idea of: (1) what stocks of raw materials and manufactured products he ought to have for his particular volume of production and sales; and (2) what cash balance he ought to have for the replenishment of these stocks and for the purchase of productive services while waiting to be paid for the products he has sold' (ibid. p. 318).

From the point of view of the individual, this means that the individual needs additional services of products in addition to consumption, quantities of which are determined on the basis of their initial available quantities and the utility functions for their services, so that to achieve a maximum rate of satisfaction. In other words, each individual, in addition to the previous economies, formulates utility functions for each product for circulation $\Phi_i(q_i)$ and determines its initial available quantities q_i . And, the quantities that are either offered (o_i) or demanded (d_i) at certain prices (p_i) would be obtained as well as products for consumption. Yet, secondly, to satisfy the services of circulation *capital goods' availability, each individual needs money for each of them separately*. So, each individual, additionally, formulates the utility functions of every circulation of capital goods in money terms $\Phi_{i'}(q_{i'})$ and the quantities demanded ($x_{i'}$) at the same prices as for the circulation of capital goods, will obtained similarly (see above). By means of these obtained quantities of money and the initial available quantity of money q_u for each individual, we might determine either offer or demand for money (*vide infra*) for *circulation into production*. Finally, as regards raw material, Walras stated that, 'inasmuch as consumers do not have any use for raw materials, the quantities they effectively offer will be equal to the total quantities they possess q^m ... and, consequently, the total effective offer equal the total existing quantities, Q^m ...' (Walras, 1954, p.320). This means that individual offers his available quantities of raw materials at a price that takes under consideration the whole picture, i.e., the existing (available) quantities of the raw materials, as well as the existing (available) money for circulation, are wholly offered and consequently, in equilibrium state, they should be wholly demanded (*vide infra*). This means that there is a second type of market clearing's concept, where effective demand that is equal to the available quantity, for money (in circulation) and raw materials; hence the latter are entirely used. This type is distinguished from the first type of market clearing's concept, where the effective demand is equal to effective supply, for the commodities and the services; and they are less or equal to the available quantity; hence, commodities might be unsold and services might be unemployed (*vide supra*).

Now, each individual's model for circulation and money might be formulated as:

$$\begin{aligned} \text{maximize } & \sum_{i=1}^m \Phi_i(x_i) + \sum_{j=1}^t \Phi_j^t(y_j^t) + \sum_{j=1}^p \Phi_j^p(y_j^p) + \sum_{j=1}^l \Phi_j^k(y_j^k) + \Phi_e(x_e) \\ & + \sum_{i'=1}^m \Phi_{i'}(x_{i'}) + \sum_{i'=1}^m \Phi_{i'}(x_{i'}) + \Phi_e(x_e), \end{aligned} \quad (2-1)$$

subject to

$$y_j^t - d_j^t + o_j^t = q_j^t, \quad (j=1,2, \dots, t), \quad (2-2)$$

$$y_j^p - d_j^p + o_j^p = q_j^p, \quad (j=1,2, \dots, p), \quad (2-3)$$

$$y_j^k - d_j^k + o_j^k = q_j^k, \quad (j=1,2, \dots, l), \quad (2-4)$$

$$x_{i'} - d_{i'} + o_{i'} = q_{i'}, \quad (i'=1,2,\dots,m), \quad (2-5)$$

$$o_u p_u = q_u p_u - \sum_{i=1}^m x_i p_i - \sum_{i'=1}^m x_{i'} p_{i'}, \quad (2-6)$$

$$x_e - d_e + o_e = q_e, \quad (2-7)$$

$$\begin{aligned} x_1 + \sum_{i=2}^m x_i p_i - \sum_{j=1}^t o_j^t p_j^t + \sum_{j=1}^t d_j^t p_j^t - \sum_{j=1}^p o_j^p p_j^p + \sum_{j=1}^p d_j^p p_j^p - \sum_{j=1}^l o_j^k p_j^k + \sum_{j=1}^l d_j^k p_j^k - o_e p_e + \\ d_e p_e - \sum_{i=1}^m o_i p_i + \sum_{i=1}^m d_i p_i + \sum_{i'=1}^m x_{i'} p_{i'} - q_u p_u - \sum_{s=1}^S q_s^m p_s^m + x_e p_e = 0, \end{aligned} \quad (2-8)$$

$$x_1, x_b, y_j, x_e, d_j, x_{i'}, x_{i'}, o_{i'}, d_{i'}, \text{ and } o_j \geq 0, \quad (i=2,3,\dots, m; j=1,2,\dots, n), \quad (2-9)$$

Where

$p_i, p_j, p_e, p_i', p_i'', p_s^m, p_u, p_u', p_e'$ — is the offer price of goods, of services, of net income, of circulating capital goods, of circulating capital goods in monetary terms, price of raw materials in circulation, price of *numéraire*, price of money, and price of net income in monetary commodity terms, respectively;

x_i, y_j^t, x_i', x_e' — is the quantity of goods for consumption which finally remains at the individual's, and for services, circulating capital goods in monetary terms, and for net income in monetary terms, respectively;

$d_j, o_j, d_i', o_i', d_e', d_u'$ — is the demand or offer of services j ; or the demand or offer of the circulating capital goods; or the demand of net income; and the demand of money in circulation, respectively; and it is equal either to $(q_j + d_j)$ or $(q_j - o_j)$;

The model (2-1)-(2-9) is extended version of the model of Capital Formation and Credit; namely, relevant equations are extended by according components for circulation capital goods and money. And there are $m+1$ new equations: m equations (2-5), which assumes that offered quantities of circulation capital goods are bounded by their available quantities for each certain individual and one equation (2-6), which determines offered quantities of money for circulation are assumes that it is bounded by its available quantity.

It follows from the structure of the model that if either offer o_i or demand d_i is positive, the other would equal zero; as both have the same price and both influence the utility functions indirectly by the final endowment x_i (Hiller, F. S. & G. J. Lieberman, pp.586-591). In other words, a certain commodity cannot be offered and demanded simultaneously by the same individual. In addition, the offered quantities of each commodity are bounded by the holding quantities (condition (2-2)-(2-7), when the demand quantities are bounded by the holding quantities of all commodities, i.e., by the budget constrains (condition (2-8)). Therefore, the magnitude for demand (or offer) is a function of prices, available quantities and parameters of utility.

The conditions of maximum satisfaction also spread at circulation capital goods not only in kind but also in money and their forms are:

$$\phi_i(x_i) = p_i \cdot \phi_1(x_1), \quad (i'=1,2,\dots,m) \quad (2-10)$$

$$\phi_{i''}(x_{i''}) = p_{i''} \cdot \phi_1(x_1), \quad (i''=1,2,\dots,m) \quad (2-11)$$

$$\phi_e(x_e) = p_e \cdot \phi_1(x_1), \quad (2-12)$$

The complete derived demand (supply) function of products (services) is obtained on the basis of an individual model for Circulation and Money economy must include the following additional parameters, and as connected to the derived demand function of Capital Formation and Credit: the available quantity of the circulation capital goods (q_i), their prices (p_i), and the parameter of their utility function (ϕ_i); the available quantities of raw materials (q_s^m) and their prices (p_s^m); the available quantity of money for circulation (q_u), its price (p_u) and parameters of the utility functions of circulating products in money (ϕ_i') included commodity (E). This is:

$$\begin{aligned} d = f(p_2, p_3, \dots, p_m; p_1^t, p_2^t, \dots, p_l^t; p_1^p, p_2^p, \dots, p_p^p; p_1^k, p_2^k, \dots, p_l^k; p_e; p_1', p_2', \dots, p_m'; \\ p_1^m, p_2^m, \dots, p_s^m; p_u; q_1^t, q_2^t, \dots, q_l^t; q_1^p, q_2^p, \dots, q_p^p; q_1^k, q_2^k, \dots, q_l^k; q_e; q_1, q_2, \dots, q_m; \\ q_1^m, q_2^m, \dots, q_s^m; q_u; \phi_1, \dots, \phi_m; \phi_1^t, \dots, \phi_l^t; \phi_1^p, \dots, \phi_p^p; \phi_1^k, \dots, \phi_l^k; \phi_1', \dots, \phi_m'; \\ \phi_{i''}, \dots, \phi_{m''}; \phi_e; \phi_e'); \end{aligned} \quad (2-16)$$

Where, for the sake of simplicity, we use d to express a common notation for demand and supply functions for all kinds of commodities and services.

Walras's version of a derived demand function for Circulation and Money, then, has to be also an extended version of the Capital Formation and Credit Economy. This means that according to Walras's approach the derived demand function has the following form

$$\begin{aligned} d = f(p_2, p_3, \dots, p_m; p_1^t, p_2^t, \dots, p_l^t; p_1^p, p_2^p, \dots, p_p^p; p_1^k, p_2^k, \dots, p_l^k; p_e; p_1', p_2', \dots, p_m'; \\ p_1^m, p_2^m, \dots, p_s^m; p_u); \end{aligned} \quad (2-17).$$

While individual's demand of the *numéraire* product (1) is obtained by the equation

$$\begin{aligned} x_1 = - \sum_{i=2}^m x_i p_i + \sum_{j=1}^t o_j^t p_j^t - \sum_{j=1}^t d_j^t p_j^t + \sum_{j=1}^p o_j^p p_j^p - \sum_{j=1}^p d_j^p p_j^p + \sum_{j=1}^l o_j^k p_j^k - \\ \sum_{j=1}^l d_j^k p_j^k + \sum_{j=1}^l o_j^l p_j^l - \sum_{j=1}^l d_j^l p_j^l + o_e p_e - d_e p_e + \sum_{i=1}^m o_i p_i - \sum_{i=1}^m d_i p_i - \sum_{i=1}^m x_i p_i + q_u p_u + \\ \sum_{s=1}^S q_s^m p_s^m - x_e p_e, \end{aligned} \quad (2-18).$$

Yet, by means of such results for all the individuals in question, we can determine in addition to the previous economy the total offer of each circulation capital goods' services and money for circulation in production, which are obtained as the difference between total offer and total demand for individuals' consump-

tion for the circulation capital goods; and as the difference between the available quantities of money and its total demand for individuals, respectively.

4. Modern Microeconomics Theory

It is convenient that the modern microeconomic theory has been compatible with reality rather than with macroeconomic theory. However, since Walras, unfortunately, microeconomics theory has not developed from the point of view of money theory and has insignificantly developed from the point of view of demand theory. Microeconomic models are generally confined by the Exchange and sometimes Production Economies, and if money is integrated, then it is done superficially. In these models demand and supply of commodities might be indirectly determined by the relationship between the final endowment and the available initial endowment, but it is not done.

Let us to elucidate our above mentioned argumentation using the well-known and sole paper of Clower (1967) 'A Reconsideration of the Microfoundations of Monetary Theory'. Clower states that 'Modern attempts to erect a general theory of money and prices on Walrasian foundations (Lange, Patinkin, Hicks, and Samuelson) have produced a model of economic phenomena that is suspiciously reminiscent of the Classical theory of barter economy. My purpose in this paper is to show that the conception of money economy implicit in these constructions is empirically and analytically vacuous, propose an alternative micro foundation for the pure theory of a money economy' (Clower, p.81).

Here Clower has identified post-Walras theory of money with Walras's theory, such that if the modern theory is incorrect then the same is true for Walras's theory. However, fortunately, this statement of Clower and other authors is generally mistaken (vide infra). This is a clear example how the modern authors' blaming Walras's theory due to incorrect theories by other modern economists.

Clower, first, discusses the micro model of the modern authors:

By hypothesis, market excess demands are defined in terms of individual demand functions for goods and money obtained as solutions to the decision problem:

$$\text{Maximize } U_j(d_{1j}, \dots, d_{nj}, M_j/P) \quad (1)$$

$$\text{Subject to } \sum_{i=1}^{i=n} p_i(d_{ij} - s_{ij}) + M_j - \underline{M}_j = 0, \quad (2)$$

Where U_j satisfies familiar continuity and curvature conditions, s_{ij} and d_{ij} represent initial and desired quantities of goods, \underline{M}_j and M_j represent initial and desired quantities of fiat money, and P is a fixed weight index of the money prices p_1, \dots, p_n (Clower, 82).

This model differs from Walras's model of individual's economy in Exchange economy: first, Walras used fiat money only in the last economy — Circulation and Money — for the circulation only, side by side with the money commodity, which in the previous three economies is served as money. Second, fiat money is valueless and useless; therefore, it has no utility and cannot appear in the utility function. Samuelson, in the same way, wrote: 'If, however, one does put M directly into U , one must remember the crucial fact that M differs from every other good (such as tea) in that it is not really wanted for its own sake but only for the ultimate exchanges it will make possible. So along with M , we must always put all P_s into U , so that U is homogeneous of degree zero in the set of monetary variables (M, P_1, \dots, P_m) with the result that $(\lambda M, \lambda P_1, \dots, \lambda P_m)$ leads to the same U for all λ ' (Samuelson, p.8). Third, Walras manipulated the demand and supply of all categories, later obtaining the final endowment by their means. Clower and consequently Hicks, Lange, and Patinkin use initial and final endowment, which allows calculating demand and supply. Finally, the utility function includes all components (commodities, prices, money) simultaneously, which from the practical point of view is problematic, if not impossible; while Walras considered utility function for each good separately.

Clower states that the conclusion in the discussing model 'indicates that money plays no distinctive role in economic activity' (ibid. p.83). Therefore, he suggests using the money commodity and assumes: 'I shall restrict attention in the argument that follows to *pure money economics* in which one and only one commodity can be traded directly for any other commodity' (ibid. p.85). Then, he presents his own, alternative model where there is 'a clear separation between goods demanded for purchase (offers to sell money) and goods offered for sale (offers to buy money)' (ibid. p.86). The result is that the budget constraint equation is divided into two constraints: (a) a constraint on money expenditure and (b) a constraint on money income'. So, the model is

$$U_j(d_{1j}, \dots, d_{nj}, M_j/P, m_j/P) \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^{i=n} P_i x_{ij} + M_j - \underline{M}_j = 0, x_{ij} = d_{ij} - s_{ij}, x_{ij} \geq 0 \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^{i=n} P_i x_{ij} + m_j = 0, x_{ij} < 0 \quad (4)$$

where m_j represents desired “intra-period” receipts of money income’ 87-8.

Such a division is artificial and incompatible with reality, because in practice expenditure and income are mutually connected. So, Clower’s statement that ‘the *total value of goods demanded cannot be in any circumstances exceed the amount of money held by the transactor at the outlet of the period*’ (ibid. p.87) is doubtful. For this purpose, suppose that an individual does not hold any initial amount of money, so he cannot demand any goods, instead of which he might have income? Clower continues, ‘I shall refer henceforth to m_j as the income demand for money, to M as the reservation demand for money. Such a separation of income and reservation demands has no place in accepted equilibrium models,’ (Clower, p.87). This statement of Clower is correct in the relation to models of post-Walras’s authors; however, it is incorrect in relation to Walras’s model. The micro model for an individual of Walras’ last economy includes not only the reservation — demand for money (demand for the money commodity) and the income demand for money (saving), but also the supply of money to production for circulation (vide supra).

The result is that as Clower states, ‘Unlike established theory, moreover, a change initial money balances has no “income” effect on goods offered for sale. More significantly, changes in initial endowments of goods have no “income” effect on commodities that are demanded for purchase; i.e., supply of goods does not create demand for other goods. All of these results are obvious consequences of dichotomizing budget constraint into separate expenditure and income branches’, (Clower, p.88) which means that this Walras’ model is incompatible with reality (Davar, 2005b).

Moreover, Clower also states that ‘As in established theory, the money value of the sum of all excess demands, including the excess demand for reservation balances and for money income, is identically zero; hence a proposition analogous to what has come to be known as Walras’ Law applies to transactor in a money as well as to transactor in a barter economy’ (ibid.). This means that his approach also represents disequilibrium state similar post-Walras’s economists approach (vide supra) because it is based on the “Walras’ Law” formulated by Lange.

Finally, and more importantly, Clower does not discuss the connection (relationship) between micro and macroeconomics.

In regards to micro model in the modern general equilibrium theory, through a careful consideration of the relevant part of the complete Arrow-Debreu model (Arrow & Hahn; Mas- Collé and al.), we can conclude they are formally identical, despite the fact that Walras considered an individual economy, while Arrow-Debreu discussed a household economy. At the same time, there are several differences, since all above claiming about Clower’s micro model is relevant.

First, the Arrow-Debreu utility function included all goods and services together in one function, which from the practical point of view is problematic, if not impossible.

Secondly, either the demand or the offer of a certain good or capital service in Walras’s approach is obtained by direct conditions; this means that their quantities are obtained for concrete price systems for services and products. In the Arrow-Debreu approach, they are determined implicitly. Therefore, there exists an illusion as if the whole existing quantity is traded, which prevents to discuss problem of employment-unemployment.

Thirdly, in the Arrow-Debreu micro model money is generally disappeared.

Fourthly, prices in the Arrow-Debreu micro model are unknowns, while according to Walras’s approach they are given.

Finally, the Arrow-Debreu approach does not consider the problem of saving-investment.

At the same time, there are some novel features in the modern approach. First, the consumption and production is divided; but the structure of their models is similar and yet, all entrepreneurs are included in one model together with all households, something that makes such an approach very doubtful and unrealistic. Secondly, in the budget constraint of the modern approach there is an additional component of income from profits of production sector that is the individual’s share. However, if we take into account the fact that some prices of goods and services might be zero in general equilibrium states, its usefulness is negligible.

Walras’s Law and Modern Micro economics

Walras’s Law has been playing crucial role to prove of equilibrium existence (see Arrow, 1989). However, question is what kind of Walras’s Law is discussed? Walras’s Law using in the equilibrium existence by modern authors (Arrow-Debreu, Mackenzie) differs essentially from Walras’s original laws formulated by Walras himself (Davar, 1994; 2002; 2005a). Moreover, it differs also from initial Walras’ Law formulated by Lange.

In addition there are authors who have been contriving to use Walras's Law on the micro economics. For example, one of the best textbook on the Microeconomic Theory (Mas-Colell et al.), two different Walras's law was formulated. In the Chapter 3 *Classical Demand Theory* they write:

The consumer's problem of choosing her most preferred consumption bundle given prices $p \gg 0$ and wealth level $w > 0$ can now be stated as the following *utility maximization problem (UMP)*:

$$\begin{aligned} \text{Max} \quad & u(x) \\ & x \geq 0 \\ \text{s.t.} \quad & p \cdot x = w \text{ (p.50).} \end{aligned}$$

And continue:

(ii) Walras' law: $p \cdot x = w$ for all $x = x(p, w)$.

. . . (ii) Walras' law follows from local nonsatiation. If $p \cdot x < w$ for some $x \in x(p, w)$, then there must exists another consumption bundle y sufficiently close to x with both $p \cdot y < w$ and $y > x$ But this would contradict x being optimal in the UMP' (ibid, 52).

There are the following differences between the model and Walras's individual model of the Exchange Economy (see above Section 1):

(1) In this model the utility function included all goods and services together in one function, which from the practical point of view is problematic, if not impossible; while according to Walras's approach they are separable function, which is compatible with to the modern society.

(2) In this model the unknown are final endowment; while according to Walras's approach either the demand or the offer of a certain good is an unknown.

(3) In this model the budget constraint equation relates to the wealth which is vaguely determined and it is given; while according to Walras's approach the budget constraint equation relates to the *numéraire* (the money commodity), which either demanded or offered depending on the balance between the expenditure and the income.

(4) Finally and most importantly, what is presented here as Walras' law, in the case of Walras it is an attribute of his model, as well as in this model; hence it is not formulated as a law.

Beforehand in the Chapter 2 *Consumer Choice* they state:

Walras's law says that the consumer fully expends his wealth. Intuitively, this is a reasonable assumption to make as long as there is good that is clearly desirable. Walras's law should be understood broadly: the consumer's budget may be an intertemporal one allowing for savings today to be used for purchases tomorrow. What Walras's law says is that the consumer fully expends his resources *over his lifetime*' (p. 23).

What means "resources *over his lifetime*"? What is its measurement? This is what Walras' law says!?!?

To sum up, we can conclude that instead of a formal identity, significant differences exist in their approaches to the individual economy, which illustrates that the micro theory has been insignificantly advanced and developed since Walras.

Conclusions

This paper shows that the theory of microeconomics has, unfortunately, not developed since Walras and it is irrelevant to reality. This paper reveals the several crucial differences between Walras's and post-Walras's approaches to microeconomic theory:

1) Walras's economic theory is characterized by the evolutionary approach, as it is generally compatible to the human society's development. Walras discussed micro model for four economies, and final economy's — Circulation and Money — micro model, until today, in our opinion, is a peerless achievement in economic science. While, in the post-Walras's economists' approach if money is integrated, then it is done very artificially, namely, a money commodity is absent as a separate category, which is replaced by fiat and presented as money income or wealth.

2) According to Walras's approach, the demand and supply of goods and services are obtained directly from the solution of models. The offer quantity of a certain good (service) must be less or equal to its available quantity. In the post-Walras's economists' approach the final endowment is directly determined for all commodities and their sum is equal to the sum of their initial endowment; which prevents discussing employment-unemployment problem in the macro level.

3) Walras's economy is a *decentralized economy*, where individuals organize their economic life, which is opposite to the modern general equilibrium theory where the economy is a centralized; and in Walras's approach *each individual is "price maker"*; whilst the post-Walrasian approach, especially the modern approach is "price taker".

4) According to Walras's micro model for individuals, the budget constraint equation relates to the *numéraire* (the money commodity), which shows that either the offer or the demand of the money commodity (*numéraire*) depends on the balance between the total value of demand and the total value of offer of the commodities not used as the *numéraire*. By post-Walras's economists' approach, the budget constraint equation relates to the income (or wealth) which is generally vaguely determined and it is given; and the demand of money is equal to the total offer of all other commodities and its offer, is equal to the total demand of all other commodities.

5) Walras, in his approach, used two types of demand functions: the first one is that where the demand quantity of a certain commodity depends only on its price and conversely; i.e., the *original (ordinary) demand function (curve)* — ($d_i = f_i(p_i)$), and ($p_i = \varphi_i(d_i)$); and second is the demand (offer) quantity of any commodity (service) depends on the prices of all commodities and it is obtained by the solution of the micro model; i.e., the *derived (general) demand function* — for an exchange economy — ($d_i = f_i(p_2, p_3, \dots, p_m)$). This is also the same for the supply of commodities (services). Post-Walras's economists, unfortunately, either did not make such a differentiation of functions or if they did, then it is incomplete and only for the demand.

6) According to Walras's approach they are separable utility function, whilst model of the modern economy the utility function included all goods and services together in one function, which from the practical point of view is problematic, if not impossible.

7) In the final money economy, Walras used two categories of money: first, the money commodity-*numéraire* (measure of value); and second, money (in circulation and for saving); and stressed that they have different roles and different prices. Post-Walras's economists generally did not make such a differentiation of money and they considered only one category of money — fiat money.

References

- Arrow, K. J. 1989. Von Neumann and the Existence Theorem for General Equilibrium, in Dore, M. and others (ed.), *John von Neumann and Modern Economics*, Oxford: Clarendon Press.
- Arrow, K. J. and F. H. Hahn, (1971), *General Competitive Analysis*, Holden-Day, INC, San Francisco.
- Baumol, W. J. and S. M. Goldfeld, (Ed.) (1968) *Precursors in Mathematical Economics: An Anthology*, London School of Economics.
- Baumol, W. (2007) Entrepreneurship and Innovation: The (Micro) Theory of Price and Profit, File: Entpricetheory -w-apr-4-2007.
- Benicourt, E. and B. Guerrien (2008) Is Anything Worth Keeping in Microeconomics? *Review of Radical Political Economics*, Volume 40, No. 3, Summer 2008, 317-323.
- Clower, R. W. (1967) 'A Reconsideration of the Microfoundations of Monetary Theory', *Western Economic Journal*, 6(1), pp. 1-8.
- Davar, E. (1994), *The Renewal of Classical General Equilibrium Theory and Complete Input-Output System Models*, Avebury, Aldershot, Brookfield USA, Hong Kong, Singapore, Sydney.
- Davar, E. (2002) 'Mainstream Mathematical Economics in the 20th Century by Nicola, P. C.' *European Journal of Political Economy* 18 (2), 401-4.
- Davar, E. (2013) 'Walras' Original Laws versus "Walras' Law", *World Review of Political Economy*, (forthcoming).
- Davar, E., (2005) 'Walras, L., *Studies in Applied Economics Theory of the Production of Social Wealth*'. *European Journal of Political Economy*, 21, 1016-1019
- Davar, E. (2008) Walrasian Economics, Walker, D. A. (2006) *Walrasian Economics*, Cambridge UP, Cambridge, New York.
- Davar, E. (2011) Flaws of Modern Economic Theory: The Origins of the Contemporary Financial-Economic Crisis, *Modern Economy*, 2, 25-30.
- Debreu, G. (1959), *Theory of Value*, New York, Wiley.
- Dorfman, R., Samuelson, A. P. and R. M. Solow, (1958) *Linear Programming and Economic Analysis*, New York, McGraw-Hill Book Company, INC.
- Hicks, J. R (1934) 'Leon Walras', *Econometrica*; and in (1983) 'Classics and Moderns, Oxford: Basil Blackwell.
- Hicks, J.R. (1939-1946), *Value and Capital*, Oxford, At The Clarendon Press, 2nd edition.
- Hiller, F. S. & G. J. Lieberman, (1995) *Introduction to Operation Research*, Sixth Edition, McGraw-Hill, Inc.
- Ginsburgh, V. and M. Keyzer (1997) The structure of applied general equilibrium models, Cambridge, Mass. MIT Press.
- Jaffé, W. (1954) Translator's Foreword, in Walras, L (1954).

- Jaffé, W. (1980) 'Walras's economics as other see it', in Walker, D. A.
- Kiyotaki, N. and R. Wright, (1989) On Money as a Medium of Exchange, *Journal of Political Economy*, vol. 97, no.41, 927-954.
- Magill, M. and M. Quinzii, (1992) Real effects of money in general equilibrium, *Journal of Mathematical Economics*, 21, 301-342.
- Makarov, V.L., Levin, M.J. and A.M. Rubinov, (1995) *Mathematical Economic Theory*, North-Holland, Elsevier, Amsterdam, New York.
- Mas-Colell, A., M. D. Whinston and J. R. Green (1995) *Microeconomic Theory*, New York, Oxford University Press.
- Morishima, M. (1977), *Walras' Economics: A pure theory of capital and money*, Cambridge and New York: Cambridge Univ. Press.
- Negishi, T. (1989) *History of Economic Thought*, North-Holland, New-York.
- Pareto, V. (1968), 'Mathematical Economics', In Baumoll, W. J. and Goldfeld' S. M. (edt) *Precursors in Mathematical Economics: An Anthology*, London School of Economics.
- Pareto, V. (1971), *Manual of Political Economy*, Translated by Schwier, A. S., Macmillan.
- Patinkin, D. 1989. *Money, Interest, and Prices*. Second Edition. Cambridge, Massachusetts Abridged: The MIT Press.
- Samuelson, P.A. (1947) *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Harvard University Press
- Samuelson, P.A. (1968) What Classical and Neoclassical Monetary Theory Really was, *The Canadian Journal of Economics* Vol. 1, No 1, pp.1-15
- Schumpeter, J. A. (1954), *History of Economic Analysis*, New York, Oxford University Press.
- Smith, A. 1937, *The Wealth of Nations*, Random House. INC
- Van Daal, J. and A. Jolink 1993. *The Equilibrium Economics Of Leon Walras*. New York: Routledge.
- Van Daal, J. (2005) Introduction, in Walras, L. 2005.
- Walker, D. A. (1983) *William Jaffe's Essays on Walras'* Cambridge University Press, Cambridge, New York.
- Walker, D. 1996. *Walras's Market Models*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walker, D. A. (2006) *Walrasian Economics*, Cambridge UP, Cambridge, New York.
- Walras, L. 1954. *Theory of Pure Economics*. Translated by W. Jaffe. London: Allen and Unwin.
- Walras, L. 2005, *Studies in Applied Economics Theory of the Production of Social Wealth*, Translated by J. van Daal, Two volumes, Routledge, London.
- Weintraub, E. R. 1985. *General Equilibrium Analysis Studies in Appraisal*. Cambridge: Cambridge University Press.

MODERN METHODS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN ENSURING COMPETITIVENESS OF UNIVERSITY

A. I. Kovalev

Omsk state university, Omsk, Russia

The article discusses the mechanisms of ensuring the competitiveness of higher education institutions. It is reported that the system of university management should be focused on finding and attracting strategic and tactical management and marketing tools to generate a sustainable competitive position of the educational institution. Much attention in the article is given to marketing of educational institutions including constant monitoring of needs and demands of consumers (students and businesses). The text gives valuable information on segmentation in creation of market niche, on creation a data bank of graduates' employment, on monitoring students' satisfaction of the quality of educational services. The article gives detailed analysis of the development of competitive advantages and competitiveness of university. The article draws our attention to problems solved in the process of management of educational institutions' competitiveness.

Key words: competitiveness of the university, marketing, management, educational services, competitive advantage.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ВУЗА

А. И. Ковалев

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск, Россия

В докладе обсуждаются механизмы обеспечения конкурентоспособности учреждений высшего профессионального образования. В условиях современного рынка система управления вузом должна быть ориентирована на поиск и привлечение стратегического и тактического инструментария менеджмента и маркетинга для формирования устойчивой конкурентной позиции образовательного учреждения. Маркетинг образовательного учреждения включает в себя постоянный мониторинг нужд и запросов потребностей потребителей (студентов и предприятий), сегментирование с целью формирования собственной рыночной ниши; создание банка информации о трудоустройстве выпускников; отслеживание удовлетворенности обучающихся качеством образовательных услуг. В работе раскрываются уровни формирования конкурентных преимуществ и конкурентоспособности вуза. Рассмотрены задачи решаемые при управлении конкурентоспособностью образовательных учреждений.

Ключевые слова: конкурентоспособность вуза, маркетинг, менеджмент, образовательная услуга, конкурентное преимущество.

Стратегическая деятельность в вузе по управлению конкурентными преимуществами формируется из стратегических намерений, то есть с осознания руководством и сотрудниками вуза необходимости реализации стратегического маркетинга. Затем следует маркетинговый анализ внешней среды — потребителей, конкурентов, предполагаемых образовательных продуктов, дополнительных услуг; анализ наиболее приемлемых для данного вуза форм и методов маркетинговой деятельности; оценка эффективности процесса. Без применения стратегического подхода в управлении вузом невозможно сохранить длительное время конкурентоспособность и наращивать конкурентные преимущества. В современных условиях нужна постоянная готовность к внедрению различных инноваций.

Управление конкурентоспособностью вуза мы рассматриваем как совокупность методов менеджмента и маркетинга, нацеленных на повышение качественного уровня профессиональной компетенции выпускников вуза (рис. 1). При этом, менеджмент образовательных услуг — это деятельность по эффективному достижению целей на основе конкурентных преимуществ и своевременной адаптации к изменениям внешней и внутренней среды. Этапами менеджмента является: анализ внешней и внутренней среды, планирование, формирование миссии, конкретизация целей и задач.

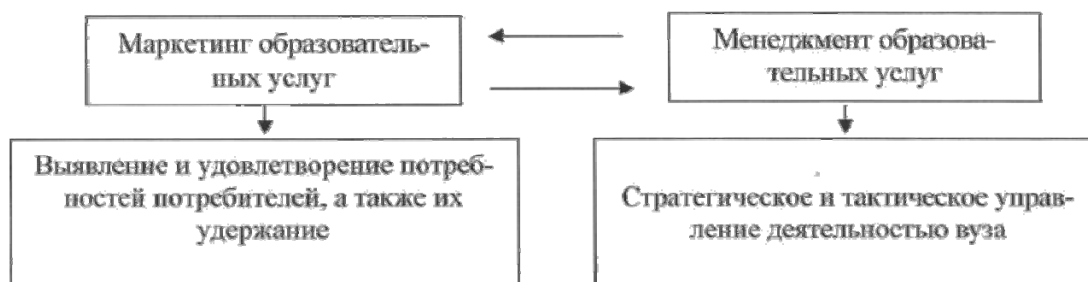


Рис. 1. Структура управления конкурентоспособностью вуза

Маркетинг образовательного учреждения включает в себя постоянный мониторинг нужд и запросов потребностей потребителей (студентов и предприятий), сегментирование с целью формирования собственной рыночной ниши; создание банка информации о трудоустройстве выпускников; отслеживание удовлетворения студентов качеством образовательных услуг и т.д.

Один из специалистов в данной области А. В. Лукин считает, что суть создания конкурентного преимущества заключается в выделении рыночных характеристик деятельности организации, ко-

торые и создают превосходства над конкурентами [2]. С точки зрения маркетинга мы рассматриваем создание конкурентных преимуществ через разработку и реализацию комплекса маркетинга, который, несомненно, превосходит по эффективности реализацию маркетинга по одному или нескольким направлениям.

По критерию готовности к созданию и реализации системы качества вузы можно разделить на три группы:

- вузы, создавшие и внедрившие систему качества;
- вузы имеющие отдельные элементы системы менеджмента качества, сформированные в структурные подразделения. К основным задачам, которых входит решение организационных проблем, связанных с формированием вузовской системы качества, но система не работает в полной мере;
- к третьей группе относятся вузы, не осознавшие важность проблемы качества и не занимающиеся ее решением.

Конкурентные преимущества строятся на сильных сторонах образовательного учреждения и представляют собой преимущества над конкурентами, получаемые по средствам высокого качества продукта и доступной цене. Следовательно, конкурентоспособность любого образовательного учреждения находится в прямой зависимости от качества образовательной услуги. В борьбе за лояльность потребителя конкурентные преимущества занимают центральное место, их формирование и развитие возможно лишь в среде конкуренции. Конкурентные преимущества являются целью конкурентной стратегии и выступают ключевыми факторами успеха в конкурентоспособности субъекта.

В частности, в работе Борисова Ю.В. «Анализ конкурентоспособности образовательного учреждения» понятие конкурентных преимуществ высшего учебного заведения рассматривается как, «характеристики, свойства марки или образовательных продуктов и услуг, которые создают для образовательного учреждения определенное превосходство над своими прямыми конкурентами» [1]. Данные характеристики относятся как к образовательным продуктам, так и дополнительным услугам которые предоставляются высшими учебными заведениями.

Согласно Е. Д. Липкиной, конкурентные преимущества учреждений предоставляющих высшее профессиональное образование заключаются в результатах общей деятельности вуза в «отличительных ценностях», сама возможность получения которых мотивирует потенциального потребителя выбрать данное учреждение. Поэтому обеспечение этих ценностей, сохранение и их преумножение создают превосходство над прямыми конкурентами вуза. Существует и другое мнение, что конкурентные преимущества вуза основаны на профессионализме и опыте преподавательского состава вуза. При условии, что данные преимущества нельзя приобрести за короткий промежуток времени.

Отечественные исследователи Г. Л. Азоев, А. П. Челенков рассмотрели восемь оснований для классификации конкурентных преимуществ: предмет, определяющий источник преимущества; тот благодаря кому появляется конкурентное преимущество; срок его действия; динамичный характер; иерархия конкурентных преимуществ; возможность повторения конкурентами; ценовой фактор; сфера действия конкурентного преимущества. Р. А. Фатхутдинов предлагает классифицировать конкурентные преимущества по отношению к образовательной системе; по сферам возникновения конкурентных преимуществ; месту их реализации; виду конечного результата [5]. Так же возможно классифицировать конкурентные преимущества вуза на основании конкурентного потенциала, к которому относится функциональный потенциал и его виды: учебно-методический и инновационный; научно-исследовательский; человеческий; финансово-экономический; социальный; управленческий; маркетинговый.

Проанализировав различные классификации конкурентных преимуществ, выделим два общих типа: внешние и внутренние. Внешние конкурентные преимущества формируются благодаря факторам внешней среды: политике и законодательству государства, состоянию спроса и предложения, а так же внутренние конкурентные преимущества, которые формируются только благодаря внутренним ресурсам и усилиям самого вуза и его составных элементов. Управление конкурентоспособностью вуза состоит в основном из создания внутренних конкурентных преимуществ.

По своей сути система образования является консервативной и трудно поддается реформированию. В условиях современной рыночной экономике вузы должны внедрять систему управления конкурентными преимуществами, одним из таких преимуществ может стать заочное и дополнительное образование предлагаемое вузом. Безусловным преимуществом заочного обучения является возможность получения высшего образования без отрыва от работы. Студент повышает профессиональный уровень, приобретает дополнительную квалификацию, тем самым обеспечивая карьерный рост и определенный социальный статус. Цель субъектов образовательного рынка является, которые завоевывают и удерживают свои сегменты — выявление новой потребности и решение потребительской

проблемы. Конкурентной стратегией объектов дополнительного и заочного обучения является взаимодействие с конкурентной средой, которое формирует способы достижения поставленных целей путем удовлетворения потребностей заинтересованных сторон. Длительность и устойчивость конкурентных преимуществ дополнительного и заочного обучения зависит от внешних факторов и от действий предпринимаемых конкурентами. Реализация конкурентной стратегии дополнительного и заочного обучения определяется развитием конкуренции на рынке образовательных услуг. Конкурентным преимуществом дополнительного и заочного обучения являются отличительные компетенции, которые делают предоставляемые услуги наиболее предпочтительными для клиента, а формирование конкурентных стратегий представляет собой процесс формирования и управление конкурентными преимуществами. Но конкурентные преимущества основываются на базовых характеристиках, которые должно иметь дополнительное и заочное обучение, к которым относится лицензирование, аттестация и аккредитация вуза. Существует два уровня формирования конкурентных преимуществ и конкурентоспособности объекта дополнительного и заочного обучения:

- базовый, определяющий стандартный набор качеств образовательной услуги, без которого не возможно оказание услуги;
- дополнительный уровень, при котором необходимо учитывать весь ресурсный потенциал дополнительного и заочного обучения, вытекающие из его способности удовлетворять различные потребности потенциальных клиентов.

При управлении конкурентоспособностью образовательных учреждений необходимо учитывать ряд задач:

- 1) определение конкурентоспособности дополнительного и заочного обучения:
 - измерение доли рынка образовательных услуг;
 - измерение затрат на образовательные услуги на всех этапах жизненного цикла;
 - определение инновационного обеспечения образовательных услуг;
 - определение своевременности оказания образовательных услуг.
- 2) доведение существующих характеристик до требуемого конкурентного уровня:
 - анализ спроса на образовательные услуги на разных сегментах рынка;
 - комплексный анализ предлагаемого образовательного продукта (параметров, функций, структуры, внутренней организации, сфер применения);
 - анализ образовательных услуг-заменителей;
 - анализ услуг конкурентов;
 - определение этапа жизненного цикла образовательных услуг.
- 3) поддержание конкурентных преимуществ на основе мониторинга, анализа и регулирования:
 - оптимизация качества предоставляемых услуг и затрат;
 - создание новых видов образовательных услуг и обновление существующих;
 - совершенствование системы обучения;
 - введение системы стимулирования и мотивирования;
 - обеспечение своевременной и достоверной информацией.

Показатели конкурентоспособности позволяют оценить развитость образовательных программ соответствующим потребностям рынка, согласно приведенным факторам. Финансовая устойчивость является показателем эффективного использования финансовых ресурсов. Взаимодействие этих двух составляющих позволяет оценить способность сохранять устойчивое положение объектов дополнительного и заочного образования во внешней среде, при этом основным результатом деятельности учебного заведения является социальный эффект. В наши дни сфера дополнительного и заочного образования достаточно развита, не смотря на то, что платежеспособный спрос не насыщен. Современный потребитель является достаточно придирчивым при выборе образовательной услуги желая удовлетворить соотношение таких характеристик как затраты и эффект от получения образовательной услуги, а образовательное учреждение хочет получить не только экономический, но и социальный эффект.

Для создания благоприятных условий и конкурентных преимуществ образовательного учреждения необходимо учитывать специфические факторы для разных форм образования:

1. Для высшего образования:
 - демографический фактор, значительная часть населения имеет потребность в высшем образовании;

- развитый и современный научно-методический потенциал (учебно-методические материалы, компьютерное оснащение, научно исследовательские работы);
- квалифицированный профессорско-преподавательский состав и наличие профильных кафедр;

2. Для профессиональной переподготовки:

- устойчивые связи с предприятиями-потребителями услуг или местоположение в регионах, где большой процент населения нуждается в профессиональной переподготовке;
- участие в государственных и международных программах развития человеческих ресурсов для специальных слоев населения;
- высококвалифицированные преподаватели с опытом практической работы;

3. Для повышения квалификации:

- наличие уникальной информации, материалов, методик, ноу-хау прикладного характера;
- наличие высококвалифицированных специалистов в определенных отраслях;
- детально проработанная методика проведения занятий с использованием интерактивных методов обучения и специализированных учебных материалов, средств, информационных технологий;

К конкурентным преимуществам в системе высшего, дополнительного и заочного профессионального образования можно отнести:

4. Для высшего образования:

- высокий имидж образовательного учреждения;
- развитая материально-техническая база;
- наличие государственной аккредитации;

5. Для профессиональной переподготовки:

- наличие потенциала для разработки новых программ и их адаптация к потребностям заказчика;
- развитая учебно-методическая и материально-техническая база;
- эффективный менеджмент и маркетинг учебных программ;
- наличие государственной аккредитации;

6. Для повышения квалификации:

- связи с целевыми потребителями программ повышения квалификации;
- маркетинг программ и продуманное формирование их портфеля;
- лицензия на дополнительное образование, полученное на уровне субъекта федерации.

Современный отечественный рынок образовательных услуг находится в прямой зависимости от спроса и предпочтений конечных потребителей и подвержен таким факторам как:

- престижность образовательного учреждения;
- востребованность специальности на рынке труда;
- соответствие современным тенденциям рынка;
- приобретение определенного социального статуса;
- доходность будущей профессии;
- возможность самореализации.

Привлечение новых потребителей стоит в разы дороже, чем удержание существующих, а лояльные сотрудники способствуют долгосрочному успеху учебного учреждения. Деятельность персонала влияет на удержание потребителей, их профессионализм определяет качество взаимодействия подразделений внутри вуза и влияет на качество предоставления услуг. Лояльные к своей организации работники способствуют удержанию потребителей, а немотивированный персонал напротив, сводит на нет все усилия руководства по привлечению и удержанию потребителей.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Борисова Ю.В., Тихомирова Н.В. Анализ конкурентоспособности образовательного учреждения // Открытое образование. — 2012. — № 2. — С. 132–140.
2. Исарова Н.С. Статистический анализ развития регионального рынка профессиональных образовательных услуг в России на основе кластеризации// Вестник НГУЭУ. 2011. № 1 — С. 213–224.
3. Лукина А.В., Лукин А.А. Создание конкурентного преимущества на основе дифференциации// Маркетинг в России и за рубежом. -2010. № 3 — С. 88–95.

4. Мищенко С. Н. Исследование спроса и предложения на рынке образовательных услуг ВПО // Вестник Московской Государственной Академии Делового Администрирования. Серия: Экономика — 2012. № 6 — С. 33–41.

5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации — М.: Эксмо, 2010. — 544 с.

RESULTS AND PROSPECTS OF BUDGETING IN THE RUSSIAN FEDERATION USING A NEW MODEL

Z. A. Lukyanova, T. K. Gomanova

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The report tackles upon issues of results-oriented budgeting (ROB) and its further improvement. It determines its main advantages, disadvantages and development prospects in the Russian Federation as well as their detailed characteristics. So, the report underlines the following benefits of the ROB system: clear targets, feasibility, necessity and utility for the society; information openness and accessibility; budget savings by use of government expenditures; finding and elimination of ineffective programs; increase of regulatory bodies' responsibility for results achievement.

Keywords: budgeting, performance indicators, strategic target, financial results, special purpose program.

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТРОЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО НОВОЙ МОДЕЛИ

З. А. Лукьянова, Т. К. Гоманова

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе рассматриваются проблемы организации бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), и его дальнейшее совершенствование. Определяются основные преимущества, недостатки и перспективы его развития в Российской Федерации, дана их подробная характеристика, так в качестве преимуществ системы БОР, в докладе отмечены: понятные цели, целесообразность, необходимость и полезность для общества; максимальная открытость и доступность информации; получение экономии бюджетных средств за счет повышения эффективности использования государственных расходов; выявление и упразднение неэффективных программ; повышение ответственности органов управления за достижение результатов.

Ключевые слова: бюджетирование, показатели результативности, стратегическая цель, финансовые результаты, целевая программа.

ВВЕДЕНИЕ

Необходимость проведения в стране бюджетных реформ обусловлена обеспечением экономической и социальной стабильности государства, повышением эффективности использования бюджетных средств. Задачи, стоящие перед бюджетной системой, определили недостатки действующего

механизма управления государственными финансами. Его главный недостаток заключался в том, что он был ориентирован на управление затратами, а не на управление результатами. Система управления бюджетным процессом как новый этап развития существующей системы управления общественными финансами постоянно совершенствуется, а именно: применяются новые методы управления учреждениями на основе БОР, внедряются принципы финансового менеджмента в органах исполнительной власти.

Проводимые бюджетные реформы в России осуществляются, в основном, по трем направлениям:

- реформирование межбюджетных отношений;
- совершенствование бюджетного процесса;
- реструктуризация бюджетных учреждений.

Проводимый эксперимент является главным инструментом повышения эффективности государственных расходов, который осуществляется в целях внедрения бюджетирования, ориентированного на результат. Он представляет собой новую модель построения бюджетного процесса в Российской Федерации, который принципиальным образом меняет концепцию управления государственными расходами. В то же время, единый подход к определению понятия «эффективность бюджетных расходов» в настоящее время отсутствует, а, следовательно, отсутствуют критерии оценки эффективности их использования.

В процессе бюджетной реформы решаются задачи по оптимизации сферы бюджетных организаций, необходимости их реорганизации, внедрению новых форм финансирования, использованию методов финансирования бюджетных расходов, ориентированных на конечный результат.

Целью проводимых реформ являются:

- сохранение финансовой и социальной стабильности государства;
- создание условий для оптимизации расходных обязательств на всех уровнях бюджетной системы;
- формирование налоговой системы, обеспечивающей достаточный уровень доходов бюджетов;
- оптимизация управления государственным долгом.

В Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации определены основные принципы и направления перехода к новой модели — бюджетирования, ориентированного на результат. В качестве инструмента стимулирования реализации реформ предлагается расширить практику поддержки программ, отобранных на конкурсной основе в рамках Фонда реформирования региональных финансов.

Новая модель организации бюджетного процесса предусматривает переход от традиционного государственного управления к новой форме управления, т.е. от управления затратами к управлению результатами и переносу функций на государственные учреждения, осуществляющие предоставление населению социально значимых благ.

Бюджетирование, ориентированное на результат, представляет собой порядок формирования и исполнения бюджета в соответствии с планируемыми бюджетными расходами и полученными результатами. Для формирования бюджета на основе БОР расходы бюджетов различных уровней управления должны быть направлены на решение государственных задач, а так же учитываться по направлениям и видам деятельности.

Для конкретного вида деятельности разрабатывается программа, которая отражает цели, задачи и необходимые финансовые ресурсы, а так же показатели результативности их выполнения. В разрезе целей и программ составляются бюджетные заявки.

Целью внедрения системы бюджетирования, ориентированного на результат, является:

- повышение результативности бюджетных расходов;
- улучшение качества предоставляемых услуг;
- достижение оптимизации управления бюджетными средствами на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации;
- соответствие затраченных бюджетных средств и полученной эффективностью их использования.

Выделенные бюджетные ассигнования включают: расходные обязательства, полномочия органов власти, нормативно-правовую базу. Каждая сумма выделенных средств должна иметь экономическое обоснование в виде целевых программ, проектов, государственных заданий и т.д.

Система БОР имеет следующие особенности:

- базой бюджетного планирования являются отчеты субъектов бюджетного планирования о результатах и основных направлениях их деятельности;
- бюджетные целевые программы рассматриваются и учитываются в бюджетном процессе;
- отчеты Федеральных органов исполнительной власти содержат информацию о полученных результатах эффективности расходов;
- главные распорядители бюджетных средств используют дополнительные полномочия при исполнении бюджета.

В настоящий период можно делать предварительные выводы о несовершенстве системы БОР.

Итоги проводимой реформы показывают, что существующие методы повышения эффективности расходов бюджетов не могут решить проблем несбалансированности бюджета и обеспечить достаточно высокое качество бюджетных услуг на всех уровнях управления. Следовательно, управление бюджетным процессом с помощью бюджетирования, ориентированного на результат, является необходимым этапом дальнейшего совершенствования существующей системы управления общественными финансами.

Теория и практика бюджетирования, ориентированного на результат, еще полностью не сформировалась. Отчеты в регионах показывают определенные сложности в установлении целей и задач, которые должны ориентироваться на региональные и федеральные стратегические приоритеты. К ним относятся: расплывчатость и неточность перечня показателей для конкретных главных распорядителей бюджетных средств, несоответствия необходимых и достаточных объемов финансирования по конкретным показателям оценки их достижения, неясность отдельных формулировок, что так же способствует некачественному анализу.

Проблема на уровне главных распорядителей бюджетных средств, которые обеспечивают целевой характер расходов и эффективное их использование состоит в том, что бюджетные организации уделяют мало внимания стратегическим целям ее развития, вследствие чего их деятельность слабо увязана со стратегическими целями главных распорядителей бюджетных средств. В отдельных бюджетных учреждениях отсутствует система материального поощрения работников за свои результаты, что не способствует их заинтересованности в конечных финансовых результатах.

Основные преимущества внедрения системы БОР состоят в следующем:

- система бюджетирования, ориентированная на результат, позволяет понять цели ее внедрения, целесообразность, необходимость и полезность для общества;
- получение максимальной открытости и доступности информации об использовании бюджетных средств по различным направлениям в соответствии с приоритетами государственной политики;
- получение экономии бюджетных средств за счет повышения эффективности использования государственных расходов;
- выявление и упразднение неэффективных программ;
- повышение ответственности отраслевых подразделений органов управления за достижение запланированных результатов, которое должно сопровождаться увеличением самостоятельности в расходовании бюджетных средств.

Преимущества использования БОР для организаций:

- возможность самостоятельного расходования бюджетных средств для достижения полученных результатов;
- возможность установить взаимосвязь между необходимыми финансовыми ресурсами и ожидаемыми результатами реализации программы;
- повышение эффективности системы контроля, так как целевое использование средств фактически заменяется контролем за соответствием полученных результатов планируемым целям.

Опыт внедрения принципов и методов БОР в бюджетный процесс требует разработки дополнительных нормативно-правовых актов и методик их реализации, что позволит в дальнейшем осуществить реформу бюджетного процесса. Совершенствование автоматизации новой модели бюджетного процесса в значительной степени сократит трудовые затраты на составление и экспертизу документов, требуемых в рамках новой модели бюджетирования.

Одним из важных элементов, обеспечивающих внедрение инструментов БОР, является проведение мероприятий по повышению квалификации сотрудников органов исполнительной власти.

Необходимость создания системы финансового поощрения субъектов Российской Федерации по использованию новой модели бюджетирования, ориентированного на результат, требует разработки и внедрения ежегодной рейтинговой оценки показателей их деятельности, что будет способствовать улучшению качества управления региональными финансами.

Положительный опыт регионов позволяет сегодня делать вывод об эффективности выбранного подхода, основанного на эффективности использования бюджетных расходов. В настоящее время особую актуальность приобретают меры по решению проблем, связанных с изысканием внутренних финансовых резервов для решения стратегических задач, стоящих перед региональными органами исполнительной власти.

Совершенствование практики управления бюджетным процессом с помощью новой модели построения бюджетного процесса в Российской Федерации является необходимым этапом развития существующей системы управления финансами. Возросший интерес к проблемам бюджетирования, ориентированного на результат, в различных регионах России показывает необходимость дальнейшего проведения исследований в этом направлении.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 года №249 О мерах по повышению результативности бюджетных расходов.
2. Баранова И.В., Пирогова Т.В. Целевые программы как инструмент реализации бюджетирования, ориентированного на результат. — Новосибирск: САФБД, 2009. — 208 с.
3. Бюджетирование, ориентированное на результат: обзор опыта и подходы к внедрению на региональном уровне.: М., Ленанд, 2007. — 144 с.

SOCIAL-ECONOMIC CONFLICTS IN A MODERN SOCIETY

E. A. Nedobega

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Lugansk, Ukraine

In the report features of social-economic conflicts and their role in society development are considered by the example of Ukraine. Social-economic conflicts arise between participants of public administration, corporate relations and society as a result of distinctions in their interests and requirements. Unresolved conflicts result in decrease in level of social safety of the country. In order to make conflicts influence society development positively, it is necessary to adjust interaction between conflict parties through cooperation and to adhere to the principles of harmonization of interests and social responsibility.

Key words: interests, conflict, society, development, social safety, social responsibility.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Е. А. Недобега

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, Луганск, Украина

В докладе рассмотрены особенности социально-экономических конфликтов и их роль в развитии общества на примере Украины. Социально-экономические конфликты возникают между участниками государственного управления, корпоративных отношений и обществом из-за различий в их

интересах и потребностях. В результате неразрешенных конфликтов наблюдается снижение уровня социальной безопасности страны. Для того, чтобы конфликты имели позитивное влияние на развитие общества, следует наладить диалог между сторонами конфликта через сотрудничество и взаимодействие и максимально придерживаться принципов гармонизации интересов и социальной ответственности.

Ключевые слова: интересы, конфликт, общество, развитие, социальная безопасность, социальная ответственность.

ВВЕДЕНИЕ

Динамические изменения, которые произошли в XX веке в экономической, политической, научно-технической, социально-культурной среде, привели к возникновению общемировых проблем человечества и конфликтов, как на международном, так и на национальном уровнях. Особенно остро эта проблема проявляется в молодых государствах, странах с трансформационной экономикой и в периоды кризисных явлений.

Украина имеет недостаточный уровень развития производственных взаимоотношений и значительно отстает от развитых стран, потому и не может обеспечить достойный жизненный уровень населения, решить социальные проблемы. К сожалению, доходы большей части украинского населения находятся на уровне прожиточного минимума и ниже. Более того, за годы независимости наблюдается значительное ухудшение демографической ситуации. Численность имеющегося населения в Украине на 1 июня в 2012 г. составляла 45565,9 тыс. чел (при том что еще 10 лет назад эта цифра равнялась 52000 тыс. чел). Эта информация вынуждает всерьез задуматься над вопросом, что ожидает в дальнейшем нашу страну.

Реалии экономического и социального развития Украины свидетельствуют о недостаточной степени стабильности национальной экономики, ее конфликтности и склонности к разбалансированию. В этих условиях возрастает роль и обуславливается необходимость рассмотрения вопроса социально-экономических конфликтов в современном обществе.

1. АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Понятие «конфликт» происходит от латинского *conflictus* и означает столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений; серьезное противоречие, острый спор, который приводит к борьбе. Однако хотелось бы отметить, что еще не сложилось единого общепризнанного подхода к определению конфликта. Не вдаваясь детально в характеристику концепций конфликтологии, рассмотрим некоторые из существующих подходов.

По мнению Л. Козера [1, с. 39] конфликт является одним из видов социального взаимодействия, это «борьба за ценности и претензии на статус, власть и ресурсы, в ходе которой оппоненты нейтрализуют, наносят вред или устраняют своих соперников». А. Здравомыслов [1, с. 39] определяет конфликт как важнейшую сторону взаимодействия людей в обществе, форму отношений между потенциальными или актуальными субъектами социального действия, мотивация которых обусловлена противоположными ценностями и нормами, интересами и потребностями. Конфликт также представляется [2, с. 32] как осознание на уровне отдельного человека, социальной группы или более широкого сообщества противоречивости процесса взаимодействия и отношений, отличий, а то и несовместимость интересов, ценностных оценок и целей, как осмысленное противостояние.

Конфликт [2, с. 36] — это нормальное проявление социальных связей и отношений между людьми, способ взаимодействия при столкновении несовместимых взглядов, позиций и интересов, противоборствующих и взаимоувязанных, но преследующих свои цели двух или более сторон.

Конфликт [3, с. 158] можно определить как наиболее деструктивный способ развития и завершения противоречий, которые возникают в процессе социального взаимодействия, а также борьба подструктур личности. Кроме конфликта, социальные противоречия могут завершаться и решаться путем сотрудничества, компромисса, уступки или избегания. Как сказал Р. Аккофф [4, с. 57] «там, где есть выбор, конфликт вероятен, там, где нет выбора, не может быть никаких противостояний».

Чаще всего, говоря о конфликте, его ассоциируют с агрессией, враждебностью, спорами, угрозами, то есть рассматривают как нежелательное явление, которого следует по возможности избегать или пытаться решить как можно скорее. Однако конфликт можно и нужно рассматривать и с позитивной стороны, поскольку он выступает в качестве стимула к развитию региона, предприятий и организаций, групп и отдельного человека. Если конфликт рассматривать в системе социальных от-

ношений, возникает понятие социального конфликта [5, с. 13], представляющего собой процесс, в котором индивид или группа индивидов стремятся к достижению собственных целей путем устранения, уничтожения или подчинения себе другого индивида или группы индивидов.

Конфликты в экономике возникают в связи с противоречиями между сторонами, когда их интересы не совпадают относительно производства, распределения, потребления и обмена ресурсами (материальными, финансовыми, трудовыми, технологическими, инновационными, информационными и др.). Это конфликты, которые связаны с рыночной конкуренцией, с отношениями предприятий и различных структур государственного управления, конфликты внутри предприятий и организаций и т.п.

Невзирая на достаточное количество научных трудов в отрасли конфликтологии, проблема определения роли социально-экономических конфликтов в развитии общества по-прежнему актуальна. Поэтому целью данного исследования является определение социально-экономического конфликта, причин и направлений решения конфликтов.

2. ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

Учитывая вышеприведенные трактовки, социально-экономические конфликты можно определить как разновидность конфликтов, которые возникают между участниками государственного и местного управления, корпоративных отношений и обществом относительно удовлетворения определенных интересов или потребностей (рис. 1). Экономические и социальные интересы сложно разграничить, поскольку от уровня экономического развития напрямую зависит уровень социального развития общества, а соответственно и уровень конфликтности. Чем будет лучше благосостояние каждого человека, тем меньше будет вероятность возникновения конфликтных ситуаций и противоречий.

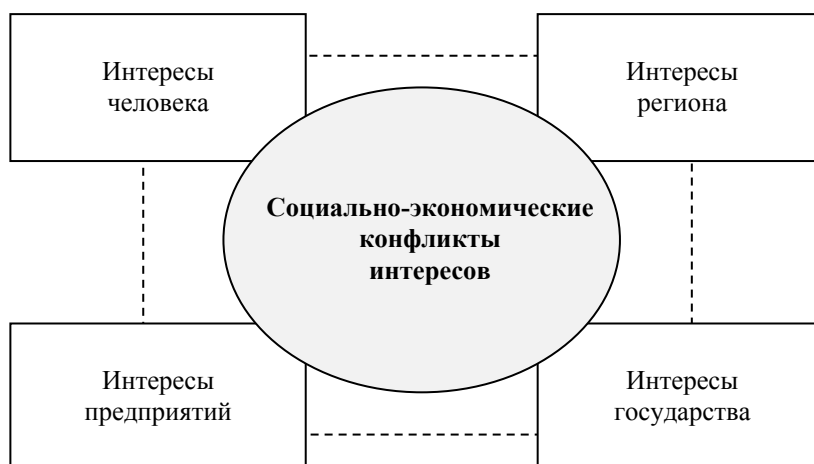


Рис. 1. Конфликты в социально-экономической среде

Из определения конфликта ясно, что одним из важных его признаков является противоположность интересов. Именно интересы [6] является реальной причиной деятельности социальных субъектов, направленной на удовлетворение определенных потребностей; лежат в основе непосредственных побуждений, мотивов, идей и тому подобное; определяются положением и ролью этих субъектов в системе общественных отношений.

При этом интересы и потребности не являются тождественными понятиями. Если потребность — это необходимость для человека чего-либо, то интерес является осознанием потребностей и возможности или невозможности их удовлетворения с учетом социальных условий и собственных потребностей, которые реализуются в определенной целенаправленной деятельности [7, с. 66].

Интересы человека связаны, прежде всего, с обеспечением его социальной безопасности, которая уже рассматривалась в нашей работе [8, с. 172–173] как состояние защищенности жизнедеятельности человека и удовлетворение его потребностей. К сожалению, в Украине наблюдается недостаточный уровень социального развития, о чем свидетельствуют отрицательные показатели рождаемости (в 2012 году численность населения сократилась на 106046 чел по сравнению с 2011 годом), увеличение миграционных потоков (на 18172 чел в 2012 году по сравнению с 2011 годом), низкий уровень доходов населения и т.п. В Украине по данным Института демографии и социальных исследований НАН Украины 24% населения не дотягивает до общегосударственных средних стандартов

жизни, а 16% вообще живет за чертой бедности. При этом речь идет об общегосударственных стандартах, если же за основу взять европейские стандарты, то за чертой бедности окажется примерно 80% населения Украины. Характерной особенностью является то, что за чертой бедности живут люди, которые имеют постоянное место работы, но получаемых доходов недостаточно для удовлетворения физиологических потребностей.

Одним из наиболее проблемных вопросов является также реформирование системы здравоохранения. В результате проведенных реформ не удовлетворяются в полном объеме потребности населения в доступной, высококачественной и эффективной медицинской помощи. Согласно данным рейтинга, составленного агентством «Bloomberg», по уровню здоровья своих граждан Украина занимает 99 место в мире.

Исходя из приведенных фактов, можно говорить о том, что в Украине социальное развитие находится на низком уровне. Социальные проекты и реформы, которые разрабатываются и внедряются в жизнь, являются эффективными преимущественно на бумаге, в действительности же население страны не живет, а выживает. В результате наблюдается деградация и вымирание нации, высокий уровень преступности и коррупции.

Как уже упоминалось ранее [9, с. 185], интересы предприятий и органов государственной власти Украины имеют много общих точек пересечения, которые в большинстве своем являются основой развития общества и в то же время вызывают конфликт социально-экономических интересов, поскольку главной задачей предприятия является максимизация прибыли (не всегда законным путем), а задачей органов власти — увеличения доходной части государственного и местных бюджетов за счет налоговых поступлений.

О конфликте интересов между субъектами хозяйствования и органами власти свидетельствует тот факт, что в рейтинге экономической свободы 2013 года Украина заняла 161-е место из 177 стран, получив 46,3 балла из 100 возможных [10]. Значение Индекса экономической свободы Украины в течение последних 9 лет имеет негативную тенденцию, поскольку с 2006 года этот показатель уменьшился почти на 10 баллов. При этом наибольшее падение наблюдается по показателю финансовой свободы (с 66-го места в 2008 году на 130-е в 2013). Существенно ухудшились показатели фискальной свободы (93-е место), свободы от коррупции (149-е место), свободы инвестиций (154-е место).

Налоговая сфера является одной из наиболее конфликтных. По подсчетам Всемирного банка украинский бизнес в той или иной форме выплачивает 135 различных налогов. Это самый высокий показатель в мире. Неудивительно, что количество налоговых споров в административных судах постоянно увеличивается. Бюджетообразующие налоги, такие как налог на прибыль и НДС, составляют основной объект споров. В таких спорах часто предметом являются операции, в которых фиктивные субъекты хозяйствования выступают либо контрагентами налогоплательщиков, либо же включены в качестве посредников в цепочку движения товара от производителя или импортера к налогоплательщику [11]. Кроме того, достаточно распространены дела по обращению налоговых органов о взыскании налогового долга. В последнем случае, налогоплательщик зачастую узнаёт о том, что он что-то **не доплатил государству**, только после того как получит результаты налоговой проверки. То есть, добросовестный по своей сути плательщик налогов, в силу своей недостаточной осведомлённости в тонкостях налогового законодательства и бухгалтерского учёта, попадает в неприятную ситуацию, сам того не желая и не подозревая о существовании проблем [11].

В целом наиболее проблемные факторы для ведения бизнеса в Украине представлены на рис. 2 [12]. Как видим, помимо проблем в налоговой сфере значительно усложняют существование украинского бизнеса такие факторы, как нестабильность государственной политики, коррупция, неэффективность работы чиновников, инфляция и т.п. Все эти факторы приводят к возникновению конфликтных ситуаций и низкому уровню социально-экономического развития страны. По результатам 2012 года Украина является одним из наиболее корруптированных государств мира. В опубликованном очередном ежегодном рейтинге, проведенном международной общественной организацией Transparency International, Украина заняла 144 место в списке 176 стран. Точных данных о том, сколько государство теряет поступлений в бюджет из-за коррупции в налоговой сфере, нет, однако, по приблизительным подсчетам различных организаций, эта сумма превышает 70 млрд грн.

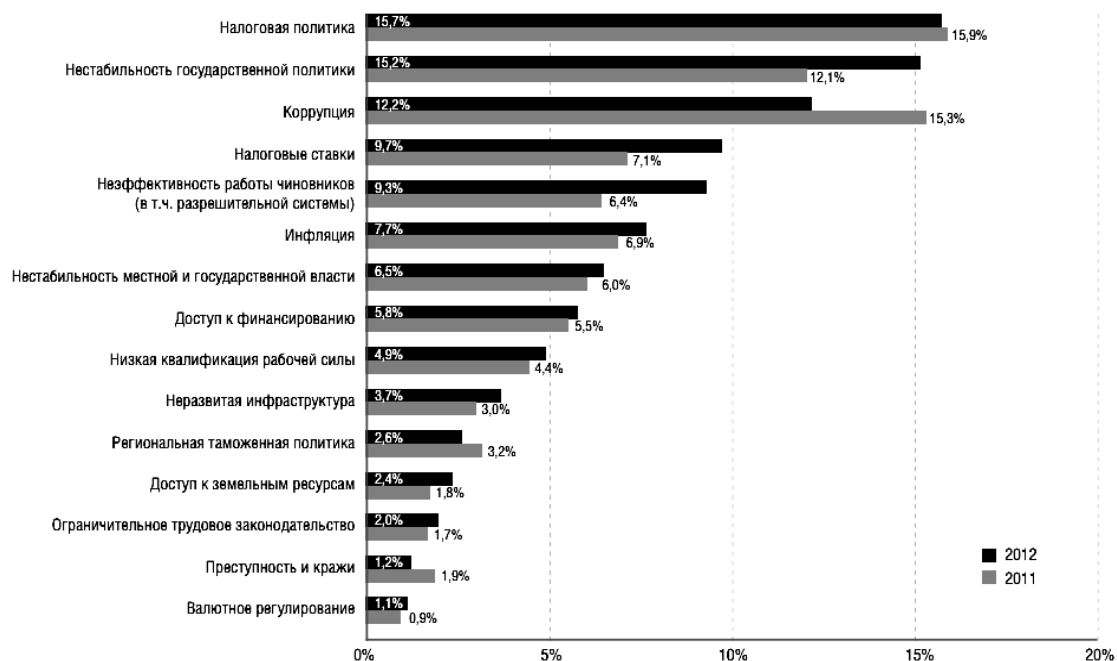


Рис. 2. Наиболее проблемные факторы для ведения бизнеса

Как утверждалось ранее [13, с. 82] Для решения социально-экономических конфликтов между предприятиями и органами власти должна быть двусторонняя заинтересованность, то есть со стороны государственных и местных органов власти необходимым видится всестороннее стимулирование и поддержка своих производителей, а со стороны предприятий — соблюдения принципов корпоративной социальной ответственности. Однако часто наблюдается противоположная ситуация, когда из-за отсутствия эффективных инструментов для решения конфликтов напрасно тратятся и время, и средства. Подобные неудачи приводят к неспособности, как предприятиями, так и органами власти осуществлять любые изменения, в результате чего тормозятся все процессы социально-экономического развития общества.

Лучшим способом разрешения любых конфликтов, несомненно, является их предотвращение. Однако, если это абсолютно невозможно, то нужно хотя бы уменьшить их вероятность. Для реализации этой цели можно предложить концепцию развития всех субъектов, которая основывается на принципах самоорганизации, самоуправления и самоограничения (рис. 3).

Принцип самоорганизации проявляется через программу гармонизации общественных отношений, которая включает изменчивые во времени приоритеты, интересы, ценностные ориентиры, мотивы и цели относительно постоянных во времени законов организации [14, с. 169].

Принцип самоуправления означает самостоятельность в управлении своими делами. Принцип самоограничения является, пожалуй, одним из определяющих в этой концепции, поскольку выражает способность субъекта отказаться от удовлетворения какой-либо потребности для достижения более высокой цели. На это способны немногие, нужно четко осознавать для чего это нужно.

В результате соблюдения вышеуказанных принципов возникает саморегулирующаяся система, которая при условии соблюдения принципов корпоративной социальной ответственности может стать основой социальной безопасности, а значит и социально-экономического развития общества. До тех пор пока обеспечение достойного уровня каждого отдельного человека, уважение его прав и свобод не станут приоритетом, говорить о каких-либо существенных положительных изменениях не приходится.



Рис. 3. Концепция развития общества

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Социально-экономические конфликты постоянно сопровождают нашу жизнь и играют важную роль в обеспечении развития общества. Разрешение конфликтов может иметь как отрицательные, так и положительные последствия. Для того, чтобы эти конфликты имели положительное влияние на развитие всех субъектов хозяйствования, следует наладить эффективный диалог между сторонами конфликта (например, между органами местной власти и предприятиями), который бы способствовал достижению «баланса интересов» этих сторон. Это возможно сделать при условии соблюдения принципов корпоративной социальной ответственности не только субъектами хозяйствования, но и органами государственной и местной власти. Безусловно, «баланс интересов» является идеальной моделью взаимоотношений, которая практически недостижима, но к этому надо стремиться, чтобы обеспечить высокий уровень социально-экономического развития общества. Достойный уровень жизни населения должен стать целью экономической и социальной политики государства и целью функционирования каждого субъекта хозяйствования.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Анцупов А. Я. Конфликтология в схемах и комментариях: учебное пособие / А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. — 2-е изд., перераб. — СПб.: Питер, 2009. — 304 с.
2. Ворожейкин И. Е. Конфликтология: учебник / И. Е. Ворожейкин, А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 240 с.
3. Анцупов А. Я. Словарь конфликтолога / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 528 с.
4. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Пер. с англ. Под ред. Л. А. Волковой. — СПб.: Питер, 2002. — 448 с.
5. Цыбульская М. В. Конфликтология / М. В. Цыбульская, Е. С. Яхонтова. Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. — М., 2003. — 100 с.
6. Словарь по общественным наукам. Глоссарий.ру. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://slovari.yandex.ru/dict/gl_social/
7. Білоус В. С. Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2007. — 376 с.
8. Недобега О. О. Податкова політика як компонента системи соціальної безпеки України / О. О. Недобега // податкова політика: стратегія соціального розвитку: монографія / [колектив авторів] за наук. ред. Т. В. Калінеску. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. — С. 170–178.
9. Nedobega Y. Conflicts of interests of companies and regional governments in Ukraine / Y. Nedobega // Confligo: Conflict in a Society in Transition: monography / [Edited by Doris A.Segal and Istvan Andras]. — Hungary: Dunaujvaros College Press, 2011. — PP.183–199.

10. Украина — одна из последних в Рейтинге экономических свобод [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/rus/news/2013/01/11/355596/>
11. Бондарева А. Законодательные изменения в налогообложении прибыли — налоговая революция или эволюция? [Электронный ресурс] / А. Бондарева. — Режим доступа: <http://ubr.ua/finances/taxes/zakonodatelnye-izmeneniia-v-nalogooblojenii-pribyli-nalogovaia-revoluciia-ili-evoluciia-245336/>
12. Наиболее проблемные факторы для ведения бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://competitiveukraine.org/uploadfiles/reports/files/6_chapter_4_rus.pdf.
13. Недобега О. О. Соціально-економічні конфлікти у забезпеченні податкової самодостатності регіонів / О. О. Недобега // Механізми забезпечення податкової самодостатності: монографія / [Колектив авторів] за наук. ред. Т. В. Калінеску. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. — С. 77–86.
14. Соціально-економічні каталізатори інноваційної активності підприємств: монографія / Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, О. Д. Кирилов, М. О. Наталенко. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. — 288 с.

ROLE OF THE DECENTRALIZATION IN THE DEVELOPMENT OF BUDGET FEDERAL SYSTEM

T. V. Sumskaia

Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the RAS, Novosibirsk, Russia

The article analyses the opportunities of budget decentralization in the context of developing and functioning of local self-government system. The paper is concerned with factors, determining correlation of centralization and decentralization. Much attention in the article is given to the principles of expenditures responsibilities demarcation, to the problem of tax revenues fixing and to the vertical and horizontal regulation imbalance in state budget system. It gives a detailed analysis of the role of local self-government as basis of federal state system. The following conclusions are drawn to the suggestion of local and regional revenues structure. It also mentions reasons for development of local taxation system.

Key words: federalism, budget decentralization, vertical and horizontal inequalities (imbalance), budget revenues and expenditures, local self-government, local budget, intergovernmental fiscal relations.

РОЛЬ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ В ФЕДЕРАТИВНОМ ГОСУДАРСТВЕ

Т. В. Сумская

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия

Доклад посвящен анализу возможностей бюджетной децентрализации в свете формирования и функционирования системы местного самоуправления. Выявлены факторы, определяющие соотношение централизации и децентрализации. Особое внимание уделено принципам разграничения расходных полномочий, проблемам закрепления налоговых доходов и вариантам корректировки вертикального и горизонтального дисбалансов в бюджетной системе государства. Выявлена роль местного самоуправления как основополагающего звена федеративного государственного устройства.

Предложена структура доходных источников на уровне регионального и местного бюджетов, а также сформулированы положения, на основании которых необходимо выстраивать систему местного налогообложения.

Ключевые слова: федерализм, бюджетная децентрализация, вертикальный и горизонтальный дисбаланс, доходы и расходы бюджета, местное самоуправление, местный бюджет, межбюджетные отношения.

В условиях федеративной системы государственного устройства деятельность региональных органов власти выстраивается с учетом не только местной специфики социально-экономического развития, но и таких механизмов подотчетности, когда региональное руководство получает мандат на власть от местного населения и отвечает перед ним за свои действия. Это выгодно отличает ее от унитарной системы, для которой характерны принятие решений в центре без их адаптации к местным условиям и подотчетность региональных властей центральному правительству. Различия в принципах подотчетности обеспечивают в условиях федеративного государственного устройства важные предпосылки для организации более качественного регионального управления по сравнению унитарной системой.

Федерализм создает предпосылки и для эффективной организации и функционирования финансов на различных уровнях власти, включая бюджетный процесс. Практику ведения государственных финансов в государстве с несколькими бюджетными уровнями называют бюджетным федерализмом, суть которого состоит в организации эффективного функционирования и взаимодействия бюджетов всех уровней при условии учета интересов всех участников бюджетного процесса.

В основе существующих в мировой практике моделей бюджетного федерализма лежит принцип децентрализации, который находит отражение в форме государственного устройства; в структуре федерального, регионального и муниципального права; в схемах разграничения предметов ведения и полномочий между органами власти разных уровней и в построении единых, но многоуровневых бюджетно-налоговых систем. Децентрализация имеет как преимущества, так и недостатки, которые выявляются при сравнении общественных издержек и выгод. Следует иметь в виду, что если децентрализация не влияет на уровень издержек, то децентрализованное управление либо эффективнее централизованного, либо, по крайней мере, не уступает ему с точки зрения эффективности. Децентрализация эффективна, если повышение издержек перекрывается выигрышем.

Бюджетная децентрализация призвана решать две основные задачи: повышать аллокационную и производительную эффективность функционирования бюджетной системы. Благодаря децентрализации общественные услуги можно организовать и предоставлять таким образом, чтобы они наилучшим образом соответствовали предпочтениям местных жителей, т.е. обеспечивать повышение аллокационной эффективности или качества распределения имеющихся ресурсов между направлениями их использования. Наряду с этим децентрализация сопровождается и повышением производительности функционирования бюджетной системы, обеспечивая подотчетность местных властей своему населению и сокращая число инстанций, в которых приходится согласовывать решения, поскольку больше полномочий предоставляется местным органам власти, которые лучше знают местную специфику и местные потребности.

Таким образом, децентрализация в широком ее понимании предполагает передачу более значительных полномочий органам власти на местах, с тем, чтобы те могли самостоятельно принимать решения по формированию доходов, расходов и нормативно-правовому регулированию. Местные власти ближе к населению, лучше знают его нужды и потому способны удовлетворить его потребности лучше, чем центральная власть. Близость местных властей к населению также способствует усилению гражданской активности, повышению прозрачности властей и усилению их подконтрольности населению.

Другим важным аргументом в пользу децентрализации служит тот факт, что различные общественные блага обладают неодинаковым охватом. Так, услугами по национальной обороне пользуются граждане страны, а польза от внутренних водных путей или наличия леса достается только жителям конкретных регионов. Коммунальные услуги, такие, как сбор и вывоз мусора, уличное освещение и т.д., адресованы жителям конкретных населенных пунктов, и потребности в них будут неодинаковыми в разных регионах. Поскольку центральное правительство не может учесть такое разнообразие предпочтений в каждом регионе или местности, производство разных общественных благ должно возлагаться на разные уровни власти. Это значит, что за самым нижним уровнем власти

должны закрепляться все налоговые (доходные), расходные полномочия и полномочия по нормативно-правовому регулированию, за исключением тех полномочий, относительно которых могут быть представлены убедительные доказательства того, что закрепление их за самым нижним уровнем власти неэффективно. Предоставление общественных благ только силами учреждений, подведомственных центральному правительству, сопряжено со значительными издержками: при единообразном подходе ко всем территориям на одних территориях будет происходить перепроизводство общественных благ, на других — их недопроизводство.

Важным преимуществом децентрализации является также то, что близость местных властей к населению и частое взаимодействие между ними позволяет сформировать каналы коммуникаций, посредством которых граждане могут выражать свои интересы. Кроме того, такое регулярное и активное общение повышает подотчетность местных властей своим гражданам. Административная автономия создает предпосылки для обучения, поиска новых подходов, повышения общего качества управления. Децентрализованные системы способны обеспечить большую стабильность, поскольку местные автономии ограничивают возможности центра проводить фискальную или монетарную политику по своему усмотрению. Реальная децентрализация, предполагающая жесткость бюджетных ограничений и выборность местных органов власти, приводит к снижению бюджетного дефицита. Децентрализация способствует сохранению рынков и стимулирует их развитие. Наконец, децентрализованный процесс принятия решений позволяет оценивать разные варианты решений, стимулируя распространение передового опыта. При этом исключительно важно, чтобы полномочия передавались на тот уровень, который реально способен провести те или иные необходимые мероприятия и заинтересован в их результатах.

Следует заметить, что для обоснования решений о децентрализации средств в бюджетной системе требуется полная и достоверная информация о территориальной структуре и интенсивности финансовых потоков. Т.е. речь идет о разработке территориального разреза доходов и расходов федерального и региональных бюджетов, позволяющий оценить объемы «восходящих» и «нисходящих» денежных средств в иерархии уровней административно-территориальной системы страны. Такие данные помогают понять, сколько налоговых доходов поступает с каждой конкретной территории в федеральный, региональный и местный бюджеты, и, наоборот, сколько средств из этих бюджетов расходуются на той же самой территории. На основе такой информации можно будет судить о финансовой самодостаточности каждой территории и о ее способности самостоятельно обеспечивать собственное развитие. Только такие оценки позволят принимать в отношении каждой территории индивидуальные по содержанию, но обоснованные по общим правилам решения об оказании или неоказании финансовой поддержки [1].

Местные власти, обладая самостоятельностью, с одной стороны, получают больше стимулов к увеличению доходов в рамках своей компетенции, но при этом не могут переступить определенные границы аккумуляции ресурсов в силу открытости экономики. С другой стороны, они более рационально расходуют средства, поскольку зависят от налогоплательщика, и способны более точно определять местные потребности в общественных благах и рационально использовать накопленный инфраструктурный потенциал.

В целом, эффективное функционирование бюджетного федерализма возможно, если децентрализованно принимаются решения, относящиеся к поставке тех общественных благ, выгоды от которых в основном локализируются на данной территории; локализация выгод в существенной степени совмещается с территориальной локализацией издержек; предпочтения, относящиеся к локальным общественным благам, в большей степени различаются между регионами, чем внутри регионов.

Представляют интерес выдвинутые Дж. Уоллисом и У. Оутсом положения о соотношении централизации и децентрализации в государственном управлении, одним из важнейших рычагов которого является бюджетная система. Согласно названным исследователям, чем обширнее страна по площади, тем менее централизованным при прочих равных условиях должно быть государственное управление (фактор территории); чем больше численность населения страны, тем менее централизованным должно быть государственное управление (фактор плотности населения); чем выше доля населения, сосредоточенного в городах, тем менее централизованным должно быть государственное и региональное управление (фактор социальной инфраструктуры); чем выше уровень дохода на душу населения, тем более централизованным должно быть государственное управление и его участие в программах, связанных с перераспределением доходов (фактор инвестиционной зависимости государства от экономики); чем более многообразным является спрос на государственные услуги, вытекающий из неравномерного распределения доходов по регионам, тем менее централизованным при

прочих равных условиях должно быть управление со стороны государства и регионов (фактор социальной зависимости государства от экономики) [2].

В свете сказанного можно утверждать, что результативность бюджетного федерализма определяется в первую очередь используемыми подходами к закреплению расходов, закреплению доходов и организации движения средств между бюджетами различных уровней.

В основу разграничения расходных полномочий между уровнями бюджетной системы обычно закладывается ряд принципов:

- территориального соответствия (закрепление бюджетных услуг за тем уровнем власти, подведомственная территория которого в основном охватывает всех потребителей данных услуг);
- субсидиарности (максимально возможного приближения к тем территориальным образованиям, в интересах населения которых осуществляются бюджетные услуги, т.е. рассмотрение вопроса о закреплении тех или иных расходов должно начинаться с самого низкого уровня бюджетной системы, поскольку органы власти на местах лучше знают потребности в бюджетных услугах населения, проживающего на подведомственной им территории);
- соразмерности (соответствия расходных полномочий финансовым ресурсам тех или иных уровней бюджетной системы).
- экономии масштаба (ряд расходов намного выгоднее осуществлять крупными порциями, при этом предоставление бюджетных услуг закрепляется за тем уровнем власти, который может наиболее эффективно обеспечивать реализацию соответствующих услуг);
- учета внешнего эффекта (предпосылки для централизации расходов тем больше, чем выше заинтересованность общества в целом от должного выполнения отдельными регионами/муниципалитетами своих обязательств или чем выше общий ущерб от их возможного невыполнения).

Очевидно, что для принятия решений по разграничению расходных полномочий необходим комплексный подход, учитывающий все названные принципы.

Ключевое значение имеет закрепление доходов (прежде всего, налогов) в соответствии с расходной частью бюджета определенного уровня. Известны три варианта закрепления налоговых доходов [3, 4].

В соответствии с первым из них за местными органами власти закрепляются все налоговые доходы, поступающие с территории, находящейся под их юрисдикцией. При этом часть доходов должна передаваться на высший уровень бюджетной системы для удовлетворения расходных обязательств национального правительства.

Слабой стороной данного варианта является возможность снижения эффективности межтерриториального перераспределения доходов, а также ограничения для обеспечения фискальной стабилизации. Кроме того, он может создавать неадекватные стимулы для местных органов власти в отношении финансирования национальных расходных обязательств.

Второй вариант распределения налоговых доходов в противоположность первому предполагает закрепление всех налогов за национальным правительством с последующей передачей средств нижестоящим органам власти путем предоставления грантов или иных трансфертов, либо посредством установления нормативов отчислений доходов по всем или отдельным налогам в бюджеты нижестоящего уровня.

Данный вариант также не лишен определенных недостатков, основным из которых считается отсутствие зависимости между уровнем власти, наделенным принятием расходных решений, и регионом, на территории которого собираются те или иные налоги. Тем самым подрывается основа для создания эффективной системы межбюджетных отношений. Без установления такой зависимости возникает возможность либо избыточного финансирования местных расходных потребностей либо необоснованного снижения объемов финансовых ресурсов, передаваемых на нижние уровни бюджетной системы. И то и другое может привести к невозможности создания стабильной системы финансирования государственных услуг на местном и/или региональном уровне.

Третий вариант распределения доходных полномочий предусматривает закрепление некоторой части налоговых полномочий за местными или региональными органами власти, а в случае необходимости, — компенсация недостающих доходов либо путем закрепления долей от регулирующих налогов, либо путем перечисления трансфертов в местный бюджет.

Данный вариант, занимая промежуточное положение между двумя предыдущими, во многом свободен от их недостатков, поскольку позволяет закреплять за нижними уровнями власти налоговые полномочия, тем самым, увязывая величину налогового бремени и принимаемые расходные решения. При этом местные органы власти в своих действиях руководствуются соображениями вида «затраты-

выгоды», что приводит к повышению экономической эффективности. Реализация данного варианта распределения доходов требует, однако, согласованного выбора налогов, закрепляемых за местными/региональными органами власти (местных/региональных налогов), и доли федеральных налогов, зачисляемых в региональные/местные бюджеты (регулирующих налогов).

Проблема распределения налоговых доходов не сводится только к полному закреплению конкретных налогов за местным, региональным или национальным уровнем власти. Чаще всего предпочтительным оказывается сочетание различных схем закрепления налоговых доходов и налоговых полномочий.

Вопрос о фискальной автономии субнациональных органов власти напрямую зависит от их предполагаемой роли в экономической системе государства. В случае, если экономическая роль административно-территориальных образований сводится к практическому осуществлению политики, разработанной на высших уровнях власти, нет необходимости в предоставлении им широкой фискальной автономии. Если же, напротив, ожидается, что субнациональные органы власти будут осуществлять собственные расходные программы, а также независимо определять объем и качество оказываемых на соответствующем уровне государственных услуг, то их неспособность изменять налоговые ставки, а следовательно, — и объем бюджетных доходов, является серьезной проблемой, возникающей в результате несоответствия ожиданий, потребностей и пожеланий населения фактическим доходным возможностям властей [4].

Использование рассмотренных схем распределения налоговых доходов и расходных обязательств может приводить, однако, к возникновению вертикального и/или горизонтального дисбаланса. Вертикальный дисбаланс возможен в случае несовпадения собственных доходов и расходных обязательств на различных уровнях бюджетной системы, а горизонтальный дисбаланс возникает при дифференциации собственного фискального потенциала субнациональных органов власти на одном уровне бюджетной системы. Для устранения подобных дисбалансов применяются, как правило, разнообразные механизмы трансфертов или заимствований.

Передача ресурсов от одного уровня бюджетной власти на другой осуществляется обычно по двум направлениям — через разделение доходов и систему грантов. При этом разделение доходов может иметь несколько вариантов, например, разделение налоговой базы или централизация налоговых доходов и их последующее распределение согласно избранным критериям.

Выделение грантов также может иметь два вида — нецелевые и целевые трансферты, каждый из которых может в свою очередь быть выделен в фиксированном размере или подлежать пролонгации, являться условным или безусловным, а также выделяться на условиях совместного финансирования. Выбор конкретного механизма выделения межбюджетных трансфертов зависит от задач экономической и фискальной политики в данный момент времени.

В целом возможны три варианта государственной политики в области межбюджетных трансфертов для выравнивания вертикального и горизонтального дисбалансов [4]:

1) Применение отдельных механизмов выравнивания вертикального и горизонтального дисбалансов. Выравнивание дефицита субнациональных бюджетов осуществляется путем разделения налоговых доходов и выделения трансфертов из национального бюджета, в то время как выравнивание фискального потенциала производится с помощью горизонтальных платежей из регионов с высокой бюджетной обеспеченностью в низкообеспеченные регионы. Подобная система применяется в Германии.

2) Комплексная система выравнивающих трансфертов. Как вертикальный, так и горизонтальный дисбалансы выравниваются с помощью единой системы выравнивающих трансфертов и специальных грантов. Подобный подход используется в бюджетных системах Австралии и Канады.

3) Выравнивание только вертикального дисбаланса бюджетной системы. Как и при использовании первого варианта бюджетной политики, субнациональные бюджетные дефициты выравниваются с помощью закрепления регулирующих налогов и выравнивающих трансфертов, но не принимаются отдельных мер по выравниванию горизонтального дисбаланса. В этом случае миграция капитала и рабочей силы возникает как результат разницы в доходах в субнациональных образованиях, а также чистой фискальной выгоды в регионах. При таком варианте бюджетной политики возможно выделение специальных грантов, которые могут иметь горизонтальный выравнивающий эффект. Подобный подход широко распространен в США.

Помимо установления соотношения между целями выравнивания горизонтального и вертикального дисбалансов при разработке системы трансфертов требуется также определить соотношение между видами трансфертов. Последние, как указывалось, могут быть либо условные или целевые и безусловные или нецелевые трансферты. К условным трансфертам относятся гранты, предоставляемые на условиях совместного

финансирования, простые целевые трансферты и блочные гранты, причем каждый из этих видов трансфертов, в свою очередь, может выделяться как в фиксированной сумме, так и с возможностью пролонгации. Безусловные трансферты выделяются в виде отчислений от налоговых доходов в субнациональные бюджеты либо в виде прямых трансфертов в фиксированном объеме или подлежащих пролонгации.

Практика построения и функционирования бюджетных систем в условиях федеративного устройства государства свидетельствует о том, что система распределения трансфертов должна удовлетворять следующим критериям [4]:

Во-первых, необходимо избежать ситуации, когда выравнивающие трансферты просто покрывают разрыв между доходами и расходами субнациональных бюджетов. Система распределения трансфертов должна быть построена таким образом, чтобы субнациональные власти не имели возможности влиять на размер трансферта своими решениями в области расходной политики, налоговой политики и налогового администрирования.

Во-вторых, применение системы выравнивающих трансфертов не должно сопровождаться значительными издержками на сбор и обработку исходной информации.

В-третьих, к разработке методики распределения трансфертов необходимо привлекать представителей региональных органов власти для достижения политического консенсуса в этой области, в отсутствие которого система будет неэффективной.

В результате должны быть созданы стимулы для проведения на местах рациональной и ответственной бюджетной политики, расширения собственной доходной базы, эффективного использования общественных финансовых средств в интересах местного населения.

Создание и функционирование эффективной системы межбюджетных отношений в конечном счете нацелено на:

- 1) повышение уровня жизни, обеспечение социальной защищенности и равного доступа населения к общественным (бюджетным) услугам и социальным гарантиям на всей территории страны;
- 2) обеспечение устойчивого экономического развития при оптимальном использовании налогового и ресурсного потенциала отдельных территорий и страны в целом;
- 3) упрочение государственного устройства и территориальной целостности страны, предотвращение появления центробежных тенденций и конфликтов между властями разных уровней по поводу распределения и использования ресурсов национальной бюджетной системы.

Таким образом, целью межбюджетных отношений является обеспечение соответствия между доходами и расходами бюджетов разного уровня в тех случаях, когда собственных доходов недостаточно для покрытия необходимых бюджетных расходов.

Во всех странах, реализующих принципы бюджетного федерализма, сфера бюджетно-налоговых отношений является предметом тщательной правовой проработки. Развитие соответствующей юридической базы идет в направлении конкретизации и всестороннего законодательного охвата отношений по поводу разграничения между органами власти разных уровней расходных и доходных полномочий, а также по поводу применения процедур межбюджетного выравнивания.

Неотъемлемым звеном общественного устройства во многих странах является местное самоуправление. В круг его компетенции обычно входит реализация основной доли социальных функций государства, обеспечение общественного порядка, благоустройство территорий, содействие развитию предпринимательства и т.п. В последние годы местный уровень власти получил значительную самостоятельность [Европейская хартия местного самоуправления и др.] и в ряде случаев стал независимым от институтов государственного управления.

Система местного самоуправления как основополагающее звено федеративного государственного устройства призвана обеспечивать сочетание общегосударственных интересов и интересов каждой отдельно взятой территории. Поэтому развитое и эффективно организованное местное самоуправление является неотъемлемым элементом государственной власти, позволяя последним сконцентрироваться на решении общегосударственных проблем, способствуя тем самым оптимизации всей системы государственного управления. Органы местного самоуправления заняты, прежде всего, реализацией вопросов местного значения и созданием условий для обеспечения повседневных потребностей населения. Очевидно, что для эффективного осуществления возложенных на них функций и полномочий органы местной власти должны иметь достаточную экономическую и финансовую базу [5].

В современных условиях России (с конца 90-х гг. по настоящее время) наблюдается усиление централизации управления, в том числе в сфере бюджетной политики и в целом государственной региональной политики. В определенной мере это было оправдано при решении задач острейшего кризиса и проведения основных рыночных реформ. Сохранение подобной тенденции в будущем чревато дальнейшим обострением накопившихся проблем в региональном развитии, одним из наиболее акту-

альных путей преодоления которых представляется децентрализация бюджетной системы, включая децентрализацию ресурсов и полномочий, самостоятельности в принятии решений, конкуренцию и стратегический маркетинг.

В соответствии с вышеизложенным предлагается ориентироваться на формирование следующей структуры доходных источников на уровне регионального и местного бюджетов [6]:

1) налоги, поступления от которых резко сокращаются в периоды экономического спада и растут в условиях экономического подъема (например, налог на прибыль предприятий), следует закрепить за региональным бюджетом, а местным бюджетам оставить наиболее стабильные налоговые источники;

2) налоги, базы которых распределены крайне неравномерно (налоги на некоторые природные ресурсы и т.п.), необходимо закрепить за региональным бюджетом;

3) налоги, база которых легко может быть перенесена в другое муниципальное образование (путем перерегистрации головного предприятия и т.п.) или бремя которых может быть переложено на население другого муниципального образования (акцизы на водку, взимаемые с производителя и т.п.), необходимо централизовать в региональный бюджет;

4) налоги, взимаемые с недвижимой базы, следует закреплять за местными бюджетами (налоги на имущество);

5) поступления от налогов, непосредственно зависящих от уровня благосостояния налогоплательщиков, зарегистрированных или проживающих на данной территории (подходный налог, налог с продажи потребительских товаров и т.д.), следует зачислять в местные бюджеты;

6) сборы за бюджетные услуги (пошлина, административные платежи) должны поступать в бюджет органов власти, предоставляющих эти услуги.

Обобщая сказанное, можно сформулировать следующие положения, на которых следует выстраивать систему местного налогообложения:

1. Налоговые поступления должны в основном покрывать потребности местного бюджета. Если местная автономия является экономической и политической целью, то местные органы власти не должны, по возможности, зависеть от дотаций вышестоящих властей. Налоги, взимаемые самими местными властями, являются более надежной базой долгосрочного планирования и развития, особенно в отношении расходов. Система местного налогообложения не должна быть единственным источником местного бюджета. Есть много нетипичных расходов, особенно в муниципалитетах, исполняющих функции региональных центров, которые должны компенсироваться за счет дотаций общего назначения.

2. Местные власти должны обладать правом устанавливать ставки одного или двух главных налогов. Это дает возможность местным властям определять свою расходную программу в соответствии с желанием населения платить налоги.

3. Налоги должны быть прозрачными, понятными для граждан и предприятий, которые несут налоговое бремя. Такая прозрачность является необходимой предпосылкой эффективного распределения ресурсов в соответствии с индивидуальными требованиями.

4. Обеспечение роста доходов населения и соответственно удовлетворение его растущих потребностей невозможно без установления соответствия между экономическим развитием и поступлениями от местных налогов. Кроме того, поступления от налогов не должны быть напрямую связаны с цикличностью деловой активности на территории. С формальной точки зрения эластичность налоговых поступлений должна равняться единице. Основанием для такого требования является то, что соотношение расходов и доходов местных властей должно быть стабильным во времени. Политика стабилизации входит в обязанности центрального правительства вследствие ее внешнего воздействия и требований, предъявляемых к гибкости в расходах и доходах. Если есть необходимость содействия политике стабилизации со стороны местных властей, то желательно поощрить их с помощью дотаций специального назначения.

5. Требуется установление и определенного равновесия между потреблением местных услуг на территории и распределением налогового бремени. Такое равновесие не только оказывает положительное воздействие на распределение ресурсов, но и сопровождается политическими преимуществами, поскольку обязанность распределять налоговое бремя среди всех потребителей общественных услуг не допускает эксплуатации определенных групп посредством политических решений.

6. В муниципалитетах, примерно равных по размеру, разница между поступлениями от местных налогов на душу населения не должна быть значительной. В противном случае необходимо активное осуществление системы мер, направленных на уравнивание между местными властями с целью недопущения нарушений их финансовой автономии.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Швецов А.Н. Децентрализация фискальной политики // Федерализм. — 2006. — № 4. — С. 5–26.
2. Wallis J., Oates W. Decentralization in the Public Sector: An Empirical Study of State and Local Government. In Rosen H., ed. Fiscal Federalism: Quantitative Studies. Chicago: University of Chicago Press, 1988. — P. 13–15.
3. King, D.N. "Local Government Economics in Theory and Practice", London: Routledge, 1992.
4. Баткибеков С., Кадачников П., Луговой О., Синельников С., Трунин И. Оценка налогового потенциала регионов и распределение финансовой помощи из федерального бюджета. // Совершенствование межбюджетных отношений в России. — М.: ИЭПП, 2000. — С. 83–237.
5. Кузнецова А.Н. Вопросы финансового обеспечения местного самоуправления в России. // Региональная экономика: теория и практика. — 2007. — № 3 (42). — С. 43–46.
6. Смирнов А.А. Оптимизация бюджетной системы регионов как фактор развития бюджетного федерализма. // Регионология. — 2004. — № 3. — С. 70–79.

THE CURRENT SITUATION AND BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF NORTHERN TOWN: CASE OF YAKUTSK

N. A. Stepanova

Scientific-Research Institute of Regional Economy of the North North-Eastern Federal University named
after M.K. Ammosov, Yakutsk, Russia

The article provides an analysis of key indicators, characteristics of industry structure and structural problems of small business in the city of Yakutsk, the capital of the Republic of Sakha (Yakutia). The Republic of Sakha is the largest and one of the most remote regions of the Russian Federation. It is spoken in detail about the main factors that may affect the development of the business sector in the longer term to 2032. Much attention is given to the forecast evaluation of small business development. A mention should be made about considerations of basic strategic directions and mechanisms of socio-economic development of the sector of district "the city of Yakutsk."

Keywords: small business development strategy, municipal economy, Yakutsk, North-East.

О ТЕКУЩЕМ СОСТОЯНИИ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕВЕРНОМ ГОРОДЕ: ПРИМЕР ЯКУТСКА

Н. А. Степанова

Научно-исследовательский институт региональной экономики Севера Северо-Восточного
Федерального Университета им. М. К. Аммосова, Якутск, Россия

В докладе приведен анализ основных показателей, особенностей отраслевой структуры, характерных структурных проблем развития малого предпринимательства в городе Якутск, столице Республики Саха (Якутия), крупного и одного из самых удаленных регионов Российской Федерации. Определены основные факторы, которые могут оказать влияние на развитие сектора предпринимательства города в отдаленной перспективе на период до 2032 года, выполнен оценочный прогноз раз-

вития малого предпринимательства в трех сценарных условиях и сформулированы основные стратегические направления и механизмы развития сектора в рамках стратегии социально-экономического развития городского округа «город Якутск».

Ключевые слова: стратегия развития, роль малого и среднего бизнеса, муниципальное образование, Якутск, Северо-Восток.

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы многие города стали разрабатывать комплексные документы, системно рассматривающие цели, задачи, направления экономической политики и развития города в целом. Города, где наиболее развита инфраструктура, сконцентрирована деловая и интеллектуальная активность, основные информационные и управленческие ресурсы, человеческий капитал, представляются территорией значительных возможностей для роста и реализации предпринимательских инициатив, формирования высококонкурентной среды. В данной статье приводятся отдельные результаты исследований развития малого предпринимательства в г.Якутск, самом большом городе на вечной мерзлоте, проведенные в рамках разработки проекта «Стратегии социально-экономического развития ГО г.Якутск на период до 2032 г.».

Город Якутск — столица и самый большой город Республики Саха (Якутия), крупный торгово-распределительный, транспортный, административный, научно-образовательный центр Северо-Востока России. Уровень развития предпринимательства в ГО г. Якутск традиционно выше, чем в других муниципальных образованиях региона.

В 2012 г. в г. Якутск действовало 2915 малых предприятий (46,8% от общего числа по РС (Я)), 16 тыс. индивидуальных предпринимателей (39%), формировалось 50 % оборота розничной торговли и отгружено более 56 % товаров собственного производства малых и средних предприятий республики [1]. По уровню развития предпринимательства г. Якутск занимает 1-3 места в республике.

Соответственно, более существенно влияние сектора предпринимательства на социально-экономическое развитие города. Предпринимательством формируется 42% валового дохода предприятий ГО г. Якутск, производится 24% продукции обрабатывающих производств, обеспечивается работой около 1/3 занятых горожан.

Динамика основных показателей развития малого и среднего предпринимательства за период 2006-2010 гг. остается положительной: растут число субъектов предпринимательства, число занятых, увеличиваются оборот и производство продукции малых предприятий, сокращается разрыв между начисляемой заработной платой на средних, крупных и малых предприятиях.

Таблица 1

Динамика основных показателей развития малого предпринимательства в ГО г. Якутск

Показатели развития малого предпринимательства	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Число малых предприятий на 1000 жителей, ед.	5,7	6,3	6,3	7,7	7,9	10,2
Число субъектов малого предпринимательства на 1000 жителей, ед.	40,9	57,8	58,1	58,8	59,0	64,6
Удельный вес в занятости, %	30	29	32	32	33	32
Инвестиции в основной капитал, тыс. руб. на 1 малое предприятие	27,2	242,9	574,1	470,5	506,0	314,1
Оборот субъектов малого предпринимательства на душу населения, тыс. руб.	53,7	73,3	103,3	131,8	155,3	171,9
Отношение средней заработной платы в малом предпринимательстве к средней по городу, %	н/д	0,59	0,64	0,65	0,67	0,69

По данным <http://gks.ru>

Оценка текущего уровня развития малого предпринимательства по основным отслеживаемым статистикой показателям в г. Якутск и городах Российской Федерации, принятых за города-аналоги показывает, что, в целом, достигнутый в городе уровень развития сектора малого предпринимательства соответствует объективным условиям.

Таблица 2

Показатели развития малого предпринимательства (2010 г.)

Показатель	Якутск	Сыктывкар	Сургут
Число МП на 1000 жителей, ед.	7,9	12,8	8,1
Число малых предприятий на 1000 занятых в экономике, ед.	40,9	40,9	21,6
Удельный вес в занятости (МП и ИПБОЮЛ), % *	32	35,6	22,6
Инвестиции в основной капитал, тыс. руб. на одно малое предприятие	506,0	430,7	-
Выручка от реализации из расчета на 1 МП, тыс. руб.	20 834,8	17 035,5	36 083,3
Отношение средней заработной платы в СМП к средней по городу, %	67	60,4	91,5

По оценке авторов, методология Ресурсного центра малого предпринимательства (<http://www.rcsme.ru>)

Предпринимательство в г. Якутск имеет диверсифицированную отраслевую структуру. Во-первых, малый бизнес активно осваивает традиционные для него виды деятельности — *сфере услуг* (11–12% всех СМП), *торговле и общественном питании* (45%), *строительстве* (до 20%). Во-вторых, ввиду отсутствия в регионе крупных и средних производств, малый бизнес города развивается в сфере *обрабатывающего производства*, ориентированного на внутрисубъектный рынок (пищевая продукция, строительные материалы и конструкции и др.). В-третьих, сложившийся в экономический потенциал предопределил возможность для появления в городе предпринимательства в сфере производства *ориентированной на внешний рынок продукции* — алмазогранительного и ювелирного производства, туризма, наукоемкой продукции и др.

Анализируя удельный вес малых предприятий города в показателях занятости, объемов производства и отгрузки товаров и услуг по кругу малых предприятий республики в период 2009–2011 гг., можно выделить *экономическую специализацию* городских предприятий, это: операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; строительство; обрабатывающие производства, предоставление прочих услуг, а также деятельность гостиниц и ресторанов (рис. 1). По концентрации числа субъектов малого предпринимательства на г. Якутск представлено 59% малых предприятий и ИП сферы услуг, 52% — строительства, 42% всех СМП перерабатывающей промышленности РС (Я).

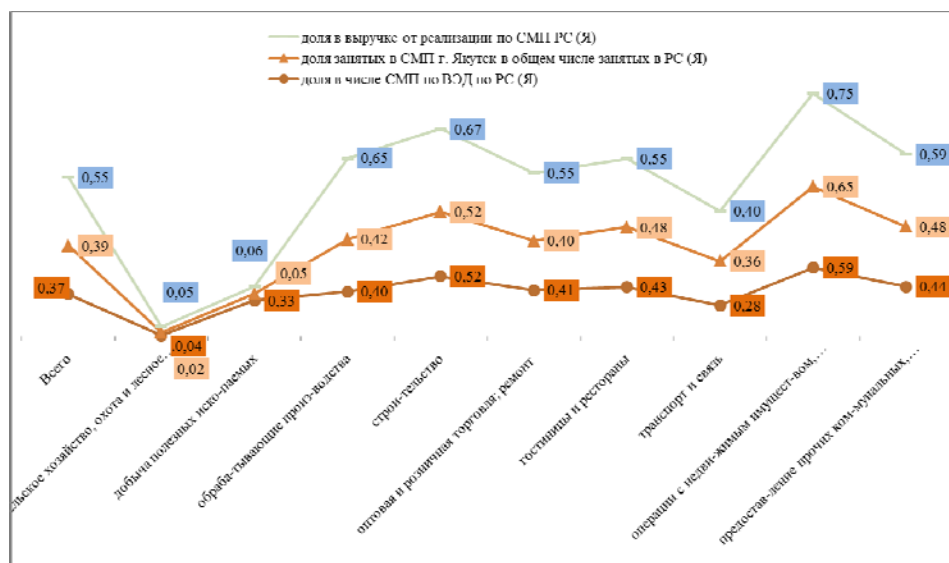


Рис. 1. Доля малого предпринимательства ГО г. Якутск в показателях малого предпринимательства республики по видам экономической деятельности в 2010 г.

При этом, производительность труда выше (значения выработки на 1 занятого более чем на 50% превышает средние показатели по СМП в городе) в следующих видах экономической деятельности: *переработка древесины, производство резиновых и пластмассовых изделий, прочие обрабатывающие производства, строительство, деятельность сухопутного транспорта.*

В традиционных сферах приложения — строительстве, оптово-розничной торговле, обрабатывающем производстве в этот период происходит снижение производительности труда (выработки на 1 занятого), в транспорте, деятельности гостиниц и ресторанов, предоставлении услуг — повышение.

Таблица 3

Динамика показателей оборота и выработки в малых предприятиях в ГО г. Якутск

Показатель	2009 г.				2010 г.				2011 г.			
	Оборот на 1 занятого, тыс. руб./чел	Отношение к среднему	Выработка, тыс. руб./чел.	Отношение к среднему	Оборот на 1 занятого, тыс. руб./чел	Отношение к среднему	Выработка, тыс. руб./чел.	Отношение к среднему	Оборот на 1 занятого, тыс. руб./чел	Отношение к среднему	Выработка, тыс. руб./чел.	Отношение к среднему
Всего	1707,64	1,00	845,34	1,00	2065,9	1,00	1121,8	1	2509,93	1,00	1457,3	1,00
Обработ. производства	1734,50	1,02	1234,11	1,46	2650,1	1,28	2098,7	1,9	2389,89	0,95	1957,6	1,34
Строительство	2089,43	1,22	2011,88	2,38	2616,9	1,27	2471,0	2,20	2720,29	1,08	2571,6	1,76
Оптовая и розничная торговля	3134,73	1,84	191,81	0,23	3607,7	1,75	172,5	0,15	4207,54	1,68	245,1	0,17
Гостиницы и рестораны	810,34	0,47	750,45	0,89	1146,6	0,56	1085,1	0,97	1436,27	0,57	1367,1	0,94
Транспорт	1008,76	0,59	935,70	1,11	1344,5	0,65	1262,9	1,13	4689,63	1,87	4610,1	3,16
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	688,33	0,40	606,31	0,72	819,6	0,40	722,6	0,64	1069,05	0,43	993,3	0,68
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	575,98	0,34	552,2	0,65	819,8	0,40	786,0	0,70	1279,3	0,51	1192,9	0,82

Результаты анализа эффективности малого предпринимательства в разрезе видов экономической деятельности позволяют констатировать, имеется тенденция насыщения товарных рынков в традиционных для города сферах приложения предпринимательства, что выражается сокращении числа предприятий и снижения относительных показателей оборота и выработки в торговле и обрабатывающем производстве; источники экстенсивного роста в данных видах деятельности почти исчерпаны.

Кроме того, в секторе предпринимательства сохраняется ряд внутренних проблем, которые сдерживают возможности его развития:

– в секторе преобладают микропредприятия, на их долю приходится до 50% СМП, предприятий с числом занятых 50 человек и выше — не более 12%;

– незначительна инвестиционная активность. На фоне роста основных количественных показателей, объем инвестиций в основные фонды малых предприятий оставался на одном уровне в течение 2008–2010 гг., а в 2011 г. — снизился на 20%;

– инновационная активность малых предприятий города остается незначительной. По итогам сплошного наблюдения менее 3% малых предприятий указали, что имели в 2010 году затраты на технологические, маркетинговые или организационные инновации.

Анкетирование предпринимателей, проведенное нами в ноябре 2012 г. показало, что сами предприниматели к основным своим проблемам относят (в порядке уменьшения значимости): нехватка квалифицированных кадров; высокая конкуренция на рынках товаров и услуг; высокая налоговая нагрузка, обусловленная высокими ставками отчислений во внебюджетные фонды; высокая стоимость аренды помещений в городе и сложности области земельных отношений; недостаток оборотных средств. Также среди трудностей были указаны: ограниченность рынков сбыта; нехватка и износ оборудования; неудобство (иногда сложность) транспортной схемы, проблемы доставки и заво-
за.

Таблица 4

Проблемы предпринимательства по результатам анкетирования

Ранг	Название	Доля, %
1	Нехватка квалифицированных кадров	22,35%
2	Высокая конкуренция на рынках товаров и услуг	17,65%
3	Высокая налоговая нагрузка	13,33%
4	Высокая стоимость аренды помещений в городе	12,55%
5	Неудобство (сложность) транспортной схемы, проблемы доставки и заво- за, обусловленные сезонной транспортной недоступностью и уровнем раз- вития транспортной и дорожной инфраструктуры	8,63%
6	Недостаток оборотных средств	6,67%
7	Ограниченность локальных рынков сбыта	11,37%
8	Высокая стоимость рекламы	3,92%
9	Нехватка, износ оборудования	3,53%

Основная часть упомянутых предпринимателями проблем носит субъективный характер и их негативное влияние может в значительной степени быть снижено за счет эффективного ведения предпринимательской деятельности. В то же время, объективные ограничения ресурсов предпринимательства на локальном уровне позволяют говорить о необходимости мероприятий по повышению доступности предприятий к ресурсам со стороны муниципальных органов, в первую очередь, в приоритетных сферах. Объективные факторы, характеризуются ограниченным на них влиянием со стороны бизнеса, но чувствительны к действиям региональных и местных регуляторов. Налоговая и неналоговая нагрузка позиционируется с меньшим уровнем влияния по сравнению с конкуренцией и кадровым обеспечением, что неявно (повышение страховых взносов в пенсионную систему РФ привело к резкому сокращению в 2012 г. числа ИПБОЮЛ) и свидетельствует о том, что увеличение налоговой нагрузки неизбежно компенсируется ростом стоимости товаров для конечных потребителей, уменьшением качественного содержания товаров.

Рассматривая городской округ как территорию размещения предпринимательской деятельности в перспективе, следует отметить *несбалансированность деловой среды* в городе. Приведем результаты независимых исследований по ее оценке, проведенных в различные годы.

В 2003 г. в рейтинге экспертного агентства «Эксперт РА», построенном по 102 городам РФ, г. Якутск занимал 37 место по уровню развития финансовой инфраструктуры, обгоняя города-аналоги и г. Хабаровск [2], а по условиям предпринимательского климата имел рейтинговый класс «С» — среднеблагоприятные условия для ведения бизнеса; предприниматели и инвесторы занимают выжидательную позицию, селективно развивая бизнеса.

В 2010 г. в рейтинге «Форбс» «Лучшие Российские города для ведения бизнеса», отслеживающего параметры деловой среды как совокупность социальных характеристик, покупательской способности населения, делового климата, развития рыночной инфраструктуры в 63 российских городах с населением более 300 тыс. чел., Якутск находился на 13 месте в связи с высоким уровнем доходов

населения, высокими темпами роста цен на недвижимость и заработной платы [3], но по итогам 2012 г. — отсутствовал в списке 30 лучших.

По данным исследования «Ведение бизнеса в России в 2012 г.», проведенного Всемирным банком в 2012 году среди 30 городов Российской Федерации Якутск занял 28 место по простоте ведения бизнеса, в том числе: по простоте регистрации предприятий — 8 место, подключение к системе электроснабжения — 25, получения разрешения на строительство — 26, по регистрации собственности последнее, 30-е.

По данным исследования аналитического издания «Дальневосточный капитал» [4], среди городов Дальнего Востока Якутск уступает гг. Владивосток, Хабаровск, Благовещенск и Артем по степени благоприятности *бизнес-климата*. Среди факторов, влияющих на ее улучшение, благоприятными являются — высокий спрос на товары и услуги, относительные высокие характеристики персонала необходимой квалификации, доступности финансирования, безопасности ведения бизнеса, наличие республиканской инфраструктуры поддержки СМП. Негативные факторы — ограничения со стороны информационной, транспортной, энергетической инфраструктуры, закрытость контролирующих органов, наличие барьеров входа на отдельные отраслевые рынки, недобросовестная конкуренция.

В перспективе, в условиях усиления конкуренции среди российских городов за размещение бизнеса, деловая среда будет оказывать все большее влияние на качественное развитие сектора предпринимательства. Поэтому, улучшение качественных характеристик деловой среды в ГО г. Якутск, отслеживаемой по состоянию делового климата является одним из основных стратегических направлений муниципальной политики развития предпринимательства.

Для и разработки стратегических направлений и прогнозирования развития малого бизнеса на территории необходимо выделить и описать тенденции изменений основных факторов, определяющие вектор развития малого предпринимательства в рамках следующих их групп: качество и доступность факторов производства, объем и структура рынков, уровень развития инфраструктуры, административное регулирование.

Демографические изменения связаны с ростом численности населения города, преимущественно за счет прибывающих мигрантов из сельских территорий республики и изменением половозрастной структуры населения, с преобладанием в городе молодежи и женщин трудоспособного возраста, что скажется на перспективной «демографической картине» предпринимательства.

Рост потребительских рынков товаров и услуг — на рост рынков традиционной сферы деятельности предпринимательства влияние оказывает развитие потребительских рынков, которые, в свою очередь, зависят от численности, уровня доходов, потребительского поведения населения. Во всех сценариях прогнозируется рост доходов и численности населения. Кроме того, ожидается трансформация потребительского поведения в сторону роста объемов покупок в среде Интернет, специализированных сетевых супермаркетах, повышения требований к качеству и ассортименту услуг. Эти тренды позволяют сделать вывод, что производство, ориентированное на местные потребительские рынки и сфера бытовых и платных услуг населению во всех сценарных условиях будет расти, однако темпы роста в сценарных условиях будут разные. По мере повышения привлекательности местных рынков в связи с ростом транспортной доступности и их емкости, возрастают риски вытеснения с них региональных предпринимателей.

Институциональная перестройка отраслей и секторов экономики, ведущая к появлению и росту в них малых форм предприятий. Рост числа и развитие предпринимательства предпочтительны в тех видах деятельности, где малые и средние формы экономически более эффективны. Возможности роста и развития компаний в данных секторах будут во многом зависеть от политики городской администрации, в т.ч. внедрения эффективных экономических моделей в ЖКХ, здравоохранение, муниципальное образование, социальное обеспечение и др.

Диверсификация экономики. В стратегических документах Республики Саха (Якутия) и РФ прогнозируются существенные изменения в структуре экономики города, в т.ч. появление в городе в пределах 2030 года крупной зоны промышленно-производственного типа по производству ювелирных изделий, модернизация строительного комплекса, создание новых предприятий пищевой промышленности по переработке местного пищевого сырья, формирование транспортно-логистического центра и туристско-рекреационной экономической зоны. Возможности появления и ускоренного предпринимательства в данном направлении — формирование гибких производственных и сбытовых структур, интеграция и локализация факторов производства в целях минимизации издержек, эффективное разделение труда и достижения эффекта синергии. Потенциал развития малого предпринимательства города за счет интеграции с крупными предприятиями значителен в

базовых и перспективных отраслях экономики региона — ювелирной промышленности, транспортном, энергетическом, строительном, агропромышленном и рыбопромышленном комплексах.

Развитие науки и инноваций. Наличие в г. Якутск образовательного и научно-технического комплекса, концентрация высококвалифицированных специалистов, проведение активной региональной инновационной политики являются существенными предпосылками для развития в городе инновационного предпринимательства по направлениям отраслевой и научной специализации региона — новые материалы в условиях севера, сельскохозяйственные и фармацевтические биотехнологии, ресурсо- и энергосбережение, глубокая переработка местных сырьевых ресурсов и отходов производства, обработка драгоценных камней. Сегодня из действующих в республике 50 малых инновационных компаний 48 размещаются в г. Якутск; 80% инновационных затрат всех МП приходится на малые предприятия города. Малый инновационный бизнес города необходимо рассматривать как эффективную форму наращивания инновационных секторов экономики республики, привлечения, адаптации и дальнейшего распространения новых технологий во все сферы экономики и социальной сферы Северо-Востока РФ и решения проблемы несоответствия высокого уровня знаний и компетенций, приобретаемых молодежью в рамках получения высшего образования и «качества» рабочих мест, предлагаемых на местном рынке труда. В данном случае ведущим фактором является целостность и эффективность инновационной системы региона, формируемой в первую очередь на федеральном и республиканском уровнях и территориально сконцентрированной в г. Якутск.

Государственная и муниципальная политика в области малого предпринимательства. В настоящее время существует тенденция роста заинтересованности государственных и муниципальных органов в поддержке среднего и малого бизнеса; политика регулирования предпринимательства связана преимущественно с реализацией мероприятий прямой финансовой и имущественной поддержки. С 2012 года принята и реализуется долгосрочная целевая программа «Поддержка и развитие предпринимательства, развитие туризма в городском округе «город Якутск» на 2013–2017 годы», которая предполагает мероприятия по развитию предпринимательства в связи появлением новых источников приложения предпринимательских инициатив, возникающих в связи с поступательной модернизацией и диверсификацией экономики республики, в частности, на промышленных рынках республики.

Перспективными направлениями приложения предпринимательства относятся:

Социальные услуги населению: муниципальное дошкольное образование, здравоохранение, индустрия развлечений, спорт и здоровый образ жизни, интернет-услуги; озеленение, обслуживание объектов коммунальной инфраструктуры, энергосервис, содержание каналов и озер, очистка и обустройство территорий, водоотведение, ремонт жилого фонда;

В агропромышленном комплексе территориальная интеграция малых предприятий эффективна с точки зрения объединения участников по кластерному принципу в рамках одного-двухпродуктовых подкомплексов городского округа: плодоовощного, мясомолочного, рыбного и др. по товарной специализации города: птицеводческой, свиноводческой, растениеводства, утилизации и переработки отходов и др. совместно с Якутской птицефабрикой, ОАО «Гуймаада-агроснаб».

В строительном комплексе и производстве строительных материалов развитие малого и среднего бизнеса предполагается в сфере поставки и адаптации строительных технологий, научно-технической и сбытовой кооперации в производстве строительных и теплоизоляционных материалов на местном сырье, малоэтажном строительстве, проектировании, малоэтажном строительстве, ремонте, посреднических услугах в сфере недвижимости.

В транспортном комплексе развитие малого предпринимательства связано с широким развитием услуг придорожного сервиса (АЗС, автомойки, автосервис, пункты отдыха и питания), сервиса транспортных и сопутствующих услуг (логистические услуги, упаковка, мелкая фасовка и т.д., снабженческие услуги, информационные услуги сопровождения грузов и т.д.; сферы услуг на объектах транспортной инфраструктуры (туристские услуги, услуги «бизнес-транспорта»).

В алмазобриллиантовом комплексе: формирование стратегических альянсов, использование совместной технико-технологической базы, компьютеризированной разработки моделирования и автоматических процессов производства ювелирных изделий; формирование и продвижение совместных брендов; сбытовая интеграция; развитие специализированных информационных ресурсов, унификация и автоматизация процессов управления.

В энергетическом комплексе малый бизнес может быть задействован в сбыте продукции переработки газа, энергосбережении, энергоаудите, производстве альтернативных видов топлива, снабжении, обслуживании производственных нужд и аутсорсинге услуг для крупных компаний, в

частности, ОАО «Сахатранснефтегаз», ОАО «Якутскэнерго», ГУП ЖКХ РС (Я), ОАО «Саханефтегазбыт».

В связи и информатизации: развитие сервисов на основе информационных технологий в сферах культуры, образования и здравоохранения; возможность дистанционной работы и самозанятости; разработка программного обеспечения, информатизация процессов управления во всех отраслях.

Перспективные сферы приложения малого предпринимательства выделяются на основе понимания места и роли малого предпринимательства в экономической системе и прогнозов развития секторов и отраслей экономики ГО г. Якутск.

Инерционный сценарий характеризуется сохранением высоких темпов роста численности населения города на уровне 1990–2011 гг., когда численность населения города выросла на 45,2%, при этом миграция обеспечила 46,4% прироста (30 тыс. человек); сохранением высокого удельного веса населения в трудоспособном возрасте. В рамках инерционного сценария существующие тенденции занятости в секторе предпринимательства сохраняться, рост будет обеспечиваться за счет трудоспособного населения. При этом, в структуре занятых в секторе предпринимательства увеличиться доля домохозяек, деловых женщин, мигрантов низкой квалификации, пребывающих из сельской местности и желающих закрепиться. Среднегодовые темпы роста потребительских цен на период до 2017 г. превысят 105%, что положительно скажется на покупательской активности населения, за пределами 2017 г. их рост будет дополнительно обеспечиваться за счет роста численности населения.

Предполагается селективное развитие малого бизнеса в отдельных инновационных, экспортно-ориентированных направлениях, услугом секторе экономики. Средний размер предприятий сохранится на уровне 10 человек. Среднегодовые темпы реального роста объемов товарного производства не превысят 1-1,2 %. Число официально занятых в секторе с учетом индивидуальных предпринимателей составит более 80 тыс. чел. Темпы реального роста объемов оборота (на одного занятого в малом предприятии) приняты на уровне 102%, выработки — на уровне 101,5%.

Для прогноза использованы прогнозные значения численности населения, численности экономически активного населения города Якутска, прогноз развития предпринимательства на период до 2017 г., а также инфляции и динамики ВРП по региону.

Таблица 5

Прогноз основных показателей в инерционном сценарии

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2022	2027	2032
Количество малых предприятий, ед.	2027	2055	2084	2113	2142	2877	3678	4643	5571
Численность работников, тыс. чел.	21,0	21,3	21,6	21,9	22,2	29,8	38,2	48,2	57,8
Оборот малых предприятий, млн руб.	40758,6	41321,6	41904,7	42487,8	43071,0	57844,5	73962,5	93351,6	112022,0
Объем отгруженных товаров, млн руб.	28044,9	28716,7	29413,2	30120,7	30839,4	41831,6	55659,5	73834,0	85143,8

Инфраструктурный сценарий. Рост числа занятых в секторе обеспечится за счет незначительного укрупнения компаний и появления новых. В секторе малого предпринимательства предполагается умеренный рост товарного производства (реальный среднегодовой рост составит на уровне 102%), при значительном росте предпринимательской активности в транспорте, услугах рыночной инфраструктуры, туризме, услугах связи.

Повышение требований потребителей к организации торговых пространств, интенсивное развитие электронной коммерции приведет к структурной трансформации сложившихся потребительских рынков города. Институциональная перестройка (реформирование) отраслей и секторов экономики послужит источником появления и роста малых форм предприятий в потенциально привлекательных сферах специализации малых форм хозяйствования — ЖКХ, здравоохранение, образование.

Возможности роста и развития компаний в данных секторах будут во многом зависеть от политики городской администрации. В инновационном секторе перспективными направлениями развития малого бизнеса будут связаны с информатизацией систем управления, электронной коммерцией, трансфером существующих технологий извне и их внедрением в экономику республики.

Прогноз основных показателей в инфраструктурном сценарии

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2023 г.	2027 г.	2032 г.
Количество малых предприятий, ед.	2135	2377	2607	2824	3028	3219	4190	4680	5527
Численность работников, тыс. чел.	22,4	24,9	27,4	29,6	31,8	35,4	46,1	51,5	60,8
Оборот малых предприятий, млн руб.	51132,6	57218,6	63086,8	68672,9	74009,4	82844,0	111106,2	126605,9	153277,6
Объем отгруженных товаров, млн руб.	29591	33113	36509	39742	42830	47943	64299	73269	88704

Инновационный сценарий характеризуется сокращением темпов прироста численности населения и повышением средней продолжительности жизни горожан, повышения качественного состава населения. Это благоприятно скажется на качественном развитии сектора предпринимательства. Рост числа занятых в секторе будет происходить несколько низкими темпами, в демографической картине малого предпринимательства увеличится доля высококвалифицированных специалистов, населения пред пенсионного и пенсионного возраста, молодежи, не вовлеченной в государственные структуры и крупные корпорации, творческие слои населения. В городе будут сформирована благоприятная деловая среда для качественного развития бизнеса, на его территории будет сформирована многоуровневая и целостная инфраструктура инновационной деятельности Северо-Востока России, обеспечивающая интенсивное развитие инновационного предпринимательства.

Диверсификация экономики города приведет к изменениям в ее структуре, в т.ч. прогнозируется появление в городе в пределах 2030 года крупной зоны промышленно-производственного типа по производству ювелирных изделий, создание новых предприятий пищевой промышленности по переработке местного пищевого сырья, формирование транспортно-логистического центра, развитие туризма и ИТ-производства, развитие производства строительных материалов. Источники ускоренного роста малых предприятий в данном направлении — формирование гибких производственных и сбытовых структур, интеграция и локализация в целях минимизации издержек, эффективного разделения труда (кластерное развитие). В данном направлении критичным будет политика городской администрации, включая территориально-пространственную, земельно-имущественную и инвестиционную политику, механизмы прямой поддержки, направленные на снижение издержек предприятий, стимулирование кластерного развития. Реальный среднегодовой рост объемов производственного сектора малого предпринимательства в среднесрочной перспективе может достигнуть 105 % за пределами 2018 г. за счет повышения эффективности производства; производительность труда в инновационном сценарии в секторе предпринимательства возрастет 27% к уровню 2011 г.

Сценарий характеризуется наиболее полной реализацией научно-инновационного потенциала города. Предполагается успешное развитие инновационного предпринимательства по основным направлениям научно-производственной специализации — новые материалы, прикладное программное обеспечение, биотехнологии, энергетика и энергосбережение, кристаллография др.

Прогноз основных показателей в инновационном сценарии

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2023 г.	2027 г.	2032 г.
Количество малых предприятий, ед.	2133	2371	2596	2807	3003	3184	3964	4398	4689
Численность работников, тыс. чел.	22,4	24,9	27,3	29,5	31,5	38,2	47,6	52,8	56,3
Оборот малых предприятий, млн руб.	51611,5	58226,3	64713,1	71011,2	77118,8	94863,4	129131,5	143279,9	152737,9
Объем отгруженных товаров, млн руб.	30165	34032	37823	41504	45074	55445	75474	84999	93349

Цель стратегии в сфере малого и среднего предпринимательства — формирование в городе Якутск благоприятной среды и условий для роста, закрепления и развития предпринимательства, решающего актуальные социальные задачи городской агломерации и для ускоренного развития предпринимательства в сферах экономической специализации города. На основе существующих тенденций развития малого предпринимательства, его многофункционального характера в социально-экономической системе города, высокой зависимости сектора от экономических колебаний, целесообразной является реализация стратегии адаптивного управления развитием, предполагающая использование СМП. [6]

Основными (приоритетными) направлениями деятельности Окружной администрации ГО «г. Якутск» в сфере развития предпринимательства являются:

1. Улучшение состояния предпринимательской среды как совокупности локальных социальных, экономических, правовых и иных условий.
2. Содействие занятости населения в предпринимательстве как форме реализации творческих способностей и роста благосостояния населения.
3. Создание условий для развития предпринимательства в приоритетных сферах на основе облегчения доступа к специализированным ресурсам.

Направление 1. Создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства

<i>Задачи</i>	<i>Механизмы</i>
Стимулирование общественных (гражданских) институтов развития	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Развитие общественных объединений по предпринимательской деятельности. 1.2. Организация общественной экспертизы разрабатываемых нормативных актов в сфере политики развития предпринимательства. 1.3. Создание информационного портала для размещения и актуализации бесплатных баз данных и организации сервисов по широкому спектру вопросов, связанных с созданием и ведением бизнеса в городе Якутск, о потребностях в различных услугах по территории города. 1.4. Общественный и гражданский контроль за недобросовестной конкуренцией и теневой экономикой
Повышение доступности производственной инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> 1.5. Разработка и внедрение стандартов реализации инвестиционно-строительных проектов на территории муниципального образования. 1.6. Облегчение процедур и сокращение сроков технологического присоединения к энергетическим сетям. 1.7. Разработка информационной базы данных предложений офисной и производственной недвижимости в городской агломерации, содействие объективному ценообразованию на рынке. 1.8. Развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства с целью оказания комплексной имущественной, финансовой, информационной, консультационной, учебно-образовательной, методической и юридической помощи
Расширение возможностей и упрощение доступа к различным видам финансовых ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> 1.9. Участие в конкурсах на получение государственной поддержки предпринимательства, на условиях софинансирования из республиканского и федерального бюджетов. 1.10. Привлечение средств институтов развития для финансирования инвестиционных проектов предпринимателей на территории ГО Г. Якутск. 1.11. Расширение спектра, объемов и механизмов обеспечения доступности банковского кредитования. 1.12. Стимулирование развития микрокредитования, включая банковские инструменты и небанковские институты микрофинансирования.
Снижение административных барьеров	<ul style="list-style-type: none"> 1.13. Разработка и внедрение регламентов муниципальных услуг предпринимателям. 1.14. Переход на предоставление гос. и муниципальных услуг в электронном виде. 1.15. Разработка и принятие стандартов обмена информацией с федеральными регулирующими органами по вопросам предпринимательской деятельности.
Территориальное планирование предпринимательской деятельности	<ul style="list-style-type: none"> 1.16. Учет рационального размещения видов экономической деятельности в функциональных зонах города в планировочных районах/зонах. 1.17. Дифференциация приоритетов развития предпринимательства по округам городской агломерации. 1.18. Координация планов муниципалитета с планами крупных и средних предприятий для обеспечения возможности их согласованного развития и привлечения средств.

<i>Задачи</i>	<i>Механизмы</i>
Совершенствование системы стратегического управления	<p>1.19. Разработка системы мониторинга и среднесрочного прогнозирования развития предпринимательства как основного инструмента адаптивного управления.</p> <p>1.20. Интеграция с республиканскими и федеральными институтами поддержки предпринимательства, отраслевыми регуляторами с целью повышения конечных эффектов мероприятий и комплексного использования ресурсов.</p> <p>1.21. Системный аудит административных процедур и функций органов государственной и муниципальной власти с целью оптимизации, сокращения количества и упрощения.</p>

Направление 2. Содействие занятости и развитию самозанятости населения

<i>Задачи</i>	<i>Механизмы</i>
Стимулирование социально-ориентированных направлений предпринимательства	1.1. Разработка и реализация «пакетных» проектов обучения, методического обеспечения и стартовой финансовой поддержки предпринимателей с целью развития рынка специализированных медицинских услуг, групповых занятий спортом, организации детских центров дневного пребывания, производства на основе переработки макулатуры и других отходов, сувенирной продукции и др.
Стимулирование предпринимательской инициативы отдельных социальных групп населения	<p>1.1. Совместная разработка и реализация проектов (программ) вовлечения в предпринимательскую деятельность целевых социальных групп населения — молодежь, внутренние мигранты, домохозяйки, высококвалифицированных специалисты предпенсионного возраста с заинтересованными организациями.</p> <p>1.2. Разработка, внедрение модульных программ обучения и переподготовки для ведения бизнеса для различных социальных групп на базе образовательных учреждений</p>

Направление 3. Создание условий для ускоренного развития приоритетных видов бизнеса

<i>Задачи</i>	<i>Механизмы</i>
Развитие инновационного предпринимательства	<p>1.1. Создание ресурсного центра инновационного предпринимательства для расширения источников финансирования инновационных проектов, формирования проектных команд, стратегического консалтинга, развития механизмов трансфера технологий.</p> <p>1.2. Стимулирование создания сообществ бизнес-ангелов.</p> <p>1.3. Содействие созданию рабочих мест для высококвалифицированных специалистов (ИТ-индустрия, наукоемкий бизнес, дизайн, культура и искусство, венчурный бизнес, биотехнологии).</p> <p>1.4. Совместная разработка и реализация программ и проектов инновационного развития с научно-образовательным комплексом и деловыми кругами, включая мероприятия грантовой поддержки программ инновационного развития из бюджетов всех уровней и внебюджетных средств.</p>
Рост действующих компаний	<p>1.5. Расширение приоритетных направлений развития предпринимательства — технологичное производство, наукоемкие услуги, транспорт, обрабатывающее производство.</p> <p>1.6. Совершенствование механизмов налогообложения (земельный налог) с соблюдением принципов экономической обоснованности, поддержки приоритетных видов деятельности и запрета необоснованных предпочтений.</p> <p>1.7. Содействие инвестиционной деятельности предприятий путем развития залоговых инструментов, лизинга, субсидирования затрат на модернизацию оборудования.</p> <p>1.8. Внедрение компенсационных механизмов повышенных затрат путем субсидирования части транспортных затрат и затрат на энергоносители в приоритетных сферах.</p> <p>1.9. Поддержка и стимулирование роста числа предприятий-налогоплательщиков в муниципальный бюджет (патенты для микропредприятий, НДСЛ для предприятий с уровнем оплаты труда на уровне и выше среднего по г. Якутск, с большим числом работников).</p> <p>1.10. Координация процессов формирования и исполнения заказа на подготовку кадров на условиях соглашений представителей бизнеса, городской администрации и республики, учреждений образования.</p>

<i>Задачи</i>	<i>Механизмы</i>
	1.11. Содействие продвижению продукции субъектов предпринимательства города Якутска на районные рынки Республики Саха (Якутия), региональные и международные рынки.
Содействие кластерной организации экономики и размещение предприятий специализации	1.12. Определение и выделение территорий размещения производственных мощностей приоритетных отраслевых кластеров в пределах городской агломерации в виде выделенной и оформленной площадки и обеспечения ее инженерно-технической инфраструктурой. 1.13. Организационное, информационное стимулирование экономического взаимодействия в приоритетных кластерах (субконтракция, стратегические альянсы в строительстве, производстве строительных материалов, ювелирной промышленности; аутсорсинг в сфере ЖКХ, добывающей промышленности, газохимии, транспортно-логистической деятельности; сетевая организация в пищевом, мебельном производстве, сбытовой деятельности). 1.14. Содействие системной интеграции предприятий в рамках производственно-сбытовых цепочек.
Подготовка кадров для предпринимательства	1.15. Разработка специализированных программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров 1.16. Расширение спектра образовательно-консалтинговых услуг в вопросах эффективной организации предпринимательской деятельности на основе лучших практик регионов Российской Федерации, специализированными организациями, ассоциациями и объединениями. 1.17. Организацию совместно с учебными заведениями города «Учебно-деловых центров молодежных инициатив» для формирования первоначальных знаний по основам предпринимательства и умения применять их при организации малого бизнеса. 1.18. Совместно с учебными заведениями города разработка и внедрение специальных образовательных программ по вопросам ведения бизнеса, в том числе с использованием современных информационных технологий и повышение доступности профессионального образования. 1.19. Проведение мастер-классов с привлечением лучших российских и иностранных бизнесменов с успешным опытом создания продуктов и организацией продаж. 1.20. Развитие партнерских сетей, включающих образовательные учреждения, бизнес, инфраструктурные организации в целях сопровождения подготовки кадров по технологии «обучение действием». 1.21. Введение в учебные программы общеобразовательных школ, ССУЗов предмета «Основы предпринимательской деятельности».

Литература:

1. По данным Министерства по делам предпринимательства, развития туризма и занятости Республики Саха (Якутия). Эл. доступ: [<http://gov.sakha.ru/minpred>]
2. Рейтинг предпринимательского климата в российских городах. Агентство Эксперт-РА. Эл. доступ: [<http://raexpert.ru/ratings/towns/2003/table3/>]
3. Проект 30 лучших городов для бизнеса — 2008. Журнал Forbes. Эл. доступ: [<http://www.forbes.ru/package/27018-30-luchshih-gorodov-dlya-biznesa-%E2%80%94-2010>]
4. Проект 30 лучших городов для бизнеса — 2012. Журнал Forbes. Эл. доступ: [<http://www.forbes.ru/rating/30-luchshih-gorodov-dlya-biznesa-2012/2012>]
5. Рейтинг городов Дальнего Востока. Дальневосточный капитал. 26.02.2012, Эл. доступ [<http://dvkapital.ru/article/detail/366>]
6. Степанова Н.А., Ноговицын Р.Р. Малое предпринимательство северного региона в условиях перехода на инновационный путь развития. — Якутск: Сфера, 2011. — 168 с.

PROBLEMS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF SYSTEM OF THE INTERBUDGETARY RELATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Yu. V. Savelyeva, M. Yu. Savelyeva

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In work the analysis of modern system of the interbudgetary relations is carried out, the stages of its development in Russia are established; the problems associated with the discrepancy of sources of the income to obligations assigned to regions are identified, by imperfection the imperfection of the existing methods of distribution of subsidies to equalize fiscal capacity. Shortcomings of the operating mechanism of distribution of the financial assistance to equalize fiscal capacity (the current method does not take into account the size of the territories, their industry-specific standard of living of the population) are revealed and recommendations about the solution of the identified problems are recommended.

Keywords: interbudgetary relations, interbudgetary transfers, fiscal capacity, subsidies, grants, subventions.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю. В. Савельева, М. Ю. Савельева

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В работе проведен анализ современной системы межбюджетных отношений, установлены этапы ее развития в России, обозначены проблемы, связанные с несоответствием источников доходов возложенным на регионы обязательствам, несовершенством существующей методики распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. Выявлены недостатки действующего механизма распределения финансовой помощи на выравнивание бюджетной обеспеченности (действующая методика не учитывает размера территорий, их отраслевую специфику, уровень жизни населения) и предложены рекомендации по решению обозначенных проблем.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, бюджетная обеспеченность, субсидии, дотации, субвенции.

ВВЕДЕНИЕ

Наличие эффективной и реально действующей системы межбюджетных отношений является одним из важнейших условий укрепления территориальной целостности государств с федеративным устройством. Формирование децентрализованной модели бюджетного федерализма предполагает предоставление региональным и муниципальным органам власти самостоятельности в решении актуальных проблем социально-экономического развития территорий. В этой связи основной задачей является выстраивание такого рода взаимоотношений между бюджетами различных уровней, которые одновременно увязывали бы общегосударственные интересы с потребностями регионов и муниципальных образований.

Решение данной задачи предполагает определение трех ключевых моментов:

- Закрепление доходных источников между отдельными уровнями бюджетной системы.
- Разграничение полномочий между бюджетами и, как следствие, определение расходных обязательств.

- Установление необходимого объема финансовых ресурсов, поступающих из бюджетов вышестоящего уровня и обеспечивающих сбалансированность региональных и местных бюджетов.

Действующая система межбюджетных отношений в России прошла в своем становлении несколько этапов, обусловленных принятием следующих нормативно-правовых актов:

1. Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 годах, разграничившей полномочия между органами власти различных уровней, а также определившей принципы распределения межбюджетных трансфертов.

2. Концепции повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006–2008 годах, направленную на укрепление финансовой самостоятельности регионов РФ, повышение прозрачности региональных и местных бюджетов.

3. Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года, обеспечивающую поддержку органам государственной власти и органам местного самоуправления в части устойчивого исполнения бюджетов.

Однако, несмотря на все усилия по модернизации действующей системы управления публичными финансами, явные диспропорции в региональном развитии России требуют разработки новой, более совершенной модели взаимоотношений между федеральным центром и регионами. Это обстоятельство обусловлено целевой направленностью бюджетной политики, заключающейся в централизации налоговых доходов и децентрализации расходных полномочий, результатом которой стал тот факт, что на сегодняшний день региональные и местные бюджеты оказались чрезмерно перегружены обязательствами, возложенными на них федеральным законодательством.

Так, Правительством РФ приняты решения о делегировании регионам начиная с 2013 года целого ряда полномочий. В их числе экологический надзор, надзор в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов, надзор за соблюдением трудового законодательства, лесное семеноводство и семенной контроль, надзор за перевозками пассажиров автомобильным транспортом, весовой контроль и ряд других полномочий, которые по мнению Правительства эффективнее будут исполняться на местах [6].

Столь существенное увеличение расходных обязательств требует детального анализа доходной части региональных бюджетов, которая, в свою очередь, пополняется в основном за счет федеральных налогов (доля доходов от федеральных налогов в региональные бюджеты за 2012 год составила 66%) [4]. К основным доходам, формирующим доходы региональных бюджетов, относятся: налог на прибыли и налог на доходы физических лиц, установление нормативов отчислений от которых также является прерогативой федерального центра и находит свое отражение в нормах Бюджетного кодекса. Таким образом, существующее положение дел ставит регионы в полную зависимость от финансовой помощи, предоставляемой из федерального бюджета, которая может оказываться в следующих формах:

1. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, предоставляемые из Фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

2. Субсидии, направленные на софинансирование расходных обязательств субъектов РФ по приоритетным направлениям государственной политики (сельское хозяйство, образование, здравоохранение, инфраструктура).

3. Субвенции, обеспечивающие выполнение делегированных федеральным центром полномочий.

4. Иные межбюджетные трансферты.

В течение 2012 года в структуре выданных межбюджетных трансфертов преобладала доля субсидий (38%) и дотаций (37%). На долю субвенций и иных межбюджетных трансфертов приходилось 22% и 3% соответственно [4]. Несмотря на то, что в доходной части региональных бюджетов межбюджетные трансферты занимают весьма значительную долю, не стоит рассматривать финансовую помощь, поступающую из федерального бюджета, в качестве следствия неэффективного управления финансами на региональном и местном уровнях. Необходимость в получении межбюджетных трансфертов обусловлена в первую очередь несоответствием обязательств и доходных источников, закрепленных за региональными и местными бюджетами. При этом объем полномочий, переданный регионам требует отвлечения их собственных средств для покрытия вмененных им расходов.

В 2012 году из федерального бюджета предоставлялись два вида дотаций: на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ и на поддержку мер по обеспечению сбалансированности

бюджетов субъектов РФ. Так, по данным Министерства финансов РФ в 2012 году 83 субъекта РФ получили дотацию на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов. Что касается дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ и муниципальных образований, то число реципиентов по состоянию на 2012 год не изменилось по сравнению с предыдущим периодом и составило 69 субъектов РФ [4].

Стоит уточнить, что дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности рассчитываются в соответствии с принятой методикой, учитывающей соотношение между расчетными налоговыми доходами и показателем расходных полномочий региона в сравнении с аналогичным показателем, определенным в среднем по консолидированным бюджетам РФ. Существующие межрегиональные различия предопределяют деление субъектов РФ на «бедных» и «богатых», что сказывается на разнице в бюджетной обеспеченности. Несмотря на то, что в течение последних семи лет данный разрыв неуклонно сокращается, тем не менее, проблема дифференциации регионов по уровню бюджетной обеспеченности не теряет свою актуальность. В этой связи запланирован ряд мер направленных на решение данного вопроса и по прогнозам Министерства финансов в 2013 году разница в бюджетной обеспеченности субъектов РФ после выравнивания должна сократиться с 6,7 до 2,8 раз.

В части предоставления субсидий сохраняется ранее наметившаяся тенденция увеличения межбюджетных трансфертов на софинансирование расходов в сферах национальной экономики (44,5%), образования (17,5%) и здравоохранения (14,6%). [4] Однако необходимо заметить, что в 2013 году регионам стоит подготовиться к снижению объема субсидий, выделяемых из федерального бюджета. Так, в абсолютном выражении субсидии на здравоохранение в 2013 году сократятся вдвое, а субсидии на образование и содержание жилищно-коммунального хозяйства уменьшаться практически на треть.

В 2012 году субъектам РФ было предоставлено 26 видов субвенций общим объемом 295 млрд.руб. [4]. В дальнейшем планируется изменить систему предоставления данной формы финансовой помощи и осуществить переход к принципу «единой субвенции», суть которого состоит в предоставлении регионам права самостоятельно определять приоритеты при распределении этих средств между территориями.

В целях реализации указов Президента от 7.05.2012г. в 2013 году предусмотрено увеличение доли дотаций до 46%. и снижение доли субсидий до 30%. Также предполагается уменьшение видов выдаваемых субсидий со 104 видов в 2012 году до 93 — в 2013 году. [4] Что касается таких межбюджетных трансфертов, как субвенции и прочие межбюджетные трансферты, то их планируемая доля в 2013 году существенно не изменится. Таким образом, очевидно, что в дальнейшем, обеспечение равных условий получения гражданами России социальной и медицинской помощи, а также качественного предоставления государственных и муниципальных услуг будет реализовано преимущественно через механизм предоставления дотаций.

В этом решении кроется определенная проблема, поскольку механизм распределения финансовой помощи на выравнивание бюджетной обеспеченности не свободен от недостатков. Так, действующая методика не учитывает размера территорий, их отраслевую специфику, уровень жизни населения. А необходимость доведения бюджетной эффективности до 100 процентов, лишает ряд регионов с относительно высоким уровнем бюджетной обеспеченности стимулов переходить в разряд доноров.

Помимо этого можно выделить еще ряд проблем в системе межбюджетных отношений, связанных с необходимостью наращивания регионами собственной доходной базы. В этом им препятствуют льготы по налогам, устанавливаемые на федеральном уровне, которые уже давно требуют корректировки, а также медлительность государственного аппарата в части введения новых налогов, закрепленных исключительно за региональными и местными бюджетами. Так, на протяжении нескольких лет обсуждается необходимость введения единого налога на недвижимость взамен земельного налога и налога на имущество. Однако отсутствие сформированной кадастровой базы, методики кадастровой оценки недвижимости, и неурегулированность порядка проведения государственной кадастровой оценки тормозят введение данного налога.

Как уже было отмечено, ведущую роль в доходах региональных и местных бюджетов занимают поступления от налога на доходы физических лиц. В этой связи для укрепления доходной части бюджетов необходимо ускорить широко обсуждаемую возможность уплаты налога на доходы физических лиц по месту жительства налогоплательщика, а не по месту учёта налогового агента.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что на данном этапе реформирования межбюджетных отношений целесообразно сосредоточиться на следующих направлениях:

1. Четко разграничить полномочия между уровнями власти с целью ликвидации их дублирования.

2. Устранить узкую направленность межбюджетных трансфертов, не позволяющую субъектам РФ использовать полученные средства на решение наиболее актуальных социально-экономических проблем данной территории.

3. Закрепить за региональными и местными бюджетами дополнительные источники налоговых доходов, адекватные возлагаемым на них обязательствам. Данное положение подразумевает как отмену льгот, установленных на федеральном уровне, так и пересмотр отчислений от федеральных налогов, осуществляемых в соответствии с установленными Бюджетным кодексом нормативами.

4. Скорректировать методику распределения бюджетных трансфертов с целью повышения самостоятельности регионов и активизации наращивания их собственной доходной базы.

5. Совершенствовать механизм мониторинга качества управления региональными финансами с последующим поощрением за достижение высоких результатов по наращиванию налогового и экономического потенциала.

6. Разработать четкие и обоснованные критерии достаточности доходной базы для реализации регионами и муниципальными образованиями своих полномочий.

7. Увеличить неналоговые доходы бюджета за счет предоставления региональным властям и органам местного самоуправления возможности самостоятельно устанавливать штрафы и сборы, перечень которых должен быть утвержден федеральным законодательством.

8. Создать прозрачную систему выдачи межбюджетных трансфертов, предусматривающую оценку их эффективности, используемой при принятии решения о выделении финансовой помощи на последующий период.

Однако помимо изменений проводимых на федеральном уровне для решения обозначенных проблем необходимо заручиться поддержкой региональных властей, деятельность которых должна быть направлена на повышение конкурентоспособности региона, совершенствование управления публичными финансами, создание благоприятного инвестиционного климата.

Таким образом, совместные усилия на всех уровнях власти, несомненно, будут способствовать созданию эффективной системы межбюджетных отношений, направленной на устранение бюджетного неравенства и наращивания экономического потенциала регионов Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ.
3. Силуанов А.Г. Пути совершенствования межбюджетных отношений в Российской Федерации // Российское предпринимательство. М., 2012. — № 2.
4. Доклад заместителя министра финансов Горнина Л.В. «Основные направления совершенствования межбюджетных отношений» URL: <http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id4=17594>
5. Справка об исполнении консолидированного бюджета РФ за 2012 г. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm
6. Стенографический отчет о заседании Государственного совета от 17 июля 2012 года URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/16004>

NATURAL RESOURCES TAXATION IN THE RUSSIAN FEDERATION: ISSUES AND APPROACHES TO ITS IMPROVEMENT

N. K. Ulanova

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The report is devoted to the research of the natural resources taxation in the Russian Federation. It considers disadvantages of the modern Russian system of natural resources taxes and compulsory payments that resulted in losing an opportunity for the state to influence the use of natural resources. The report compares Russian and foreign eco-taxation practices. It proves the necessity of tax system reforming and suggests some recommendations aimed to improve environmental business responsibility and consciousness of people (by imposing an “eco-tax”, a company’s environmental responsibility report)

Keywords: taxation policy, natural resources taxation, fiscal analysis, natural resources, rent, eco-taxation, environmental business responsibility and consciousness of people

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ К ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Н. К. Уланова

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

Доклад посвящен исследованию системы налогообложения природопользования в РФ. В работе рассмотрены недостатки современной российской системы налогов и обязательных платежей за пользование природными ресурсами, приведшая к потере государством возможности воздействия на процесс природопользования, проведен сравнительный анализ российской и зарубежной практики экологического налогообложения. Обоснована необходимость и предложены рекомендации по реформированию системы налогов и платежей, с целью повышения экологической ответственности бизнеса и экологической культуры населения (введение «экологического налога», ввод отчетности об экологической ответственности компании).

Ключевые слова: налоговая политика, система налогообложения природопользования, фискальный анализ, природные ресурсы, рента, экологическое налогообложение, экологическая ответственность бизнеса и экологическая культура населения.

В современных условиях у государства, как публично-правового образования, возрастает экологическая функция в финансово-правовом обеспечении охраны окружающей среды и рационального природопользования.

На совещании по улучшению экологической обстановки в России, прошедшем 30 марта 2010, отмечалось, что в критическом состоянии по экологическим показателям находится около 15 % территории страны. Особенно неблагоприятная ситуация из-за загрязнения атмосферного воздуха и водных объектов, нарушение земель, связанное с размещением отходов производства и потребления. По оценке экспертов и практиков, основные вызовы в области формирования экологической ситуации в России и ее регионах обусловлены множеством факторов. Прежде всего слабой экологической политикой, как на федеральном, так и региональном уровнях, недостаточной увязкой ее с бюджетно-налоговой политикой. Чрезмерная централизация полномочий в сфере налогообложения природопользования на федеральном уровне значительно ограничивает возможности региональных органов власти воздействия на природопользователей, повышении их экономической заинтересованности и

экологической ответственности в соблюдении экологических требований и обеспечении экологической безопасности в регионе, активности в инвестирование природоохранных мероприятий.

Основы действующей системы налогообложения природопользования России заложены в 90 г. Современная российская система налогов и обязательных платежей за пользование природными ресурсами включает в себя налоги и платежи, связанные с добычей, разработкой и реализацией природных ресурсов – НДС, плата за лесопользование, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов и платежи за пользование природными ресурсами – водный и земельный налоги, платежи за загрязнение окружающей среды. В первой части НК РФ в систему налоговых платежей за природные ресурсы были включены лесной и экологический налоги, но в НК не было разъяснений — что же по существу представляет экологический налог. В 2005 г. в НК РФ г. были внесены существенные изменения в налогообложение природопользования — исключение лесного и экологического налогов, др. изменения, которые, на наш взгляд, привели к потере государством возможности воздействия на процесс природопользования на основе результатов налогового контроля и ослаблению финансовой дисциплины за ресурсными и экологическими платежами. С введением федерального водного налога, заменившего региональный платеж за пользование водными объектами, существенно сократились возможности региональных органов власти в решении проблем загрязнения водных объектов. Так, в НСО сброс загрязненных сточных вод с 72,5 млн м. куб. в 2005 г. увеличился до 104,6 млн.м. куб. в 2008 г. [2] Водный налог, в соответствии с БК РФ, поступает в федеральный бюджет как налоговый доход и не увязывается с затратами по улучшению качества воды в регионах. В зарубежных стран, в отличие от российской практики взимания водного налога, система налогообложения водопользования включает в себя платежи как за забор поверхностных вод, так и за сброс сточных вод в зависимости от их качества. Платежи за сброс поступают в региональные бюджеты и направляются на финансирование программ по улучшению качества воды. В РФ за последние годы затраты государства на охрану и рациональное использование водных ресурсов снизились с 0,39% в 2005 г. до 0,25% в 2010 г. по доле в ВВП.

Загрязнение окружающей среды приносит значительный экономический ущерб хозяйству и здоровью людей. Взимаемые платежи за негативное воздействие на окружающую среду носят индивидуально-возмездный и компенсационный характер, являются не налогом, а фискальным сбором, вносимым природопользователем за загрязнение окружающей среды. Размеры платежей устанавливаются Правительством РФ и должны учитывать величину ущерба, администрирование платежей возложено на Ростехнадзор. Плательщиками платежей за загрязнение окружающей среды являются все субъекты предпринимательской деятельности, оказывающие какое-то негативное воздействие на окружающую среду. На плательщиков, помимо внесения платы за загрязнение окружающей среды, в соответствии с ФЗ «Об отходах производства и потребления», Постановлением Правительства РФ от 12.06.2003 г. № 344 (в редакции 01.07.05 г.) и другими законодательными и нормативными актами, возлагается обязанность разрабатывать проекты нормативов образования отходов и лимитов на их размещение. Все документы, разрабатываемые организациями и индивидуальными предпринимателями, подлежат обязательному согласованию и утверждению территориальными органами Минприроды России и Ростехнадзора. По оценке экспертов и практиков, для многих плательщиков возникает необходимость привлечения специализированных организаций, в т.ч. лабораторий. При этом затраты на разработку проекта нормативов негативное воздействие на окружающую среду, значительно превышают сумму самих платежей. Увеличение объемов финансово-хозяйственной деятельности приводит к росту отходов и необходимости корректировки разработанных ранее проектов нормативов образования отходов и лимитов на их размещение, а также платежей за негативное воздействие на окружающую среду. Несовершенство учета образования и накопления ТБО ослабляет заинтересованность природопользователей в соблюдении экологических требований. [4] Для бизнеса одним из источников доходов становятся доходы от реализации упаковочной тары, утилизация которой в России отсутствует, а загрязнение и вред окружающей среды велик. Так, за последние годы розничные сети во всех регионах наращивают выручку от продажи упаковочных материалов, которые в большинстве регионов не утилизируются и не перерабатываются. В годовой отчетности ритейлера «Магнит» указывается, что от реализации упаковочных материалов в 2012 г. выручка составила 697,2 млн руб. По оценке экспертов, минимальная выручка ритейлера X5 Retail Group от продажи пакетов может составлять 900 млн руб. Использование биоразлагаемой упаковки в России ограничено из-за более дорогой цены. Население практически не вовлечено в сферу экологических отношений, что и определяет низкую экологическую культуру населения. [7]

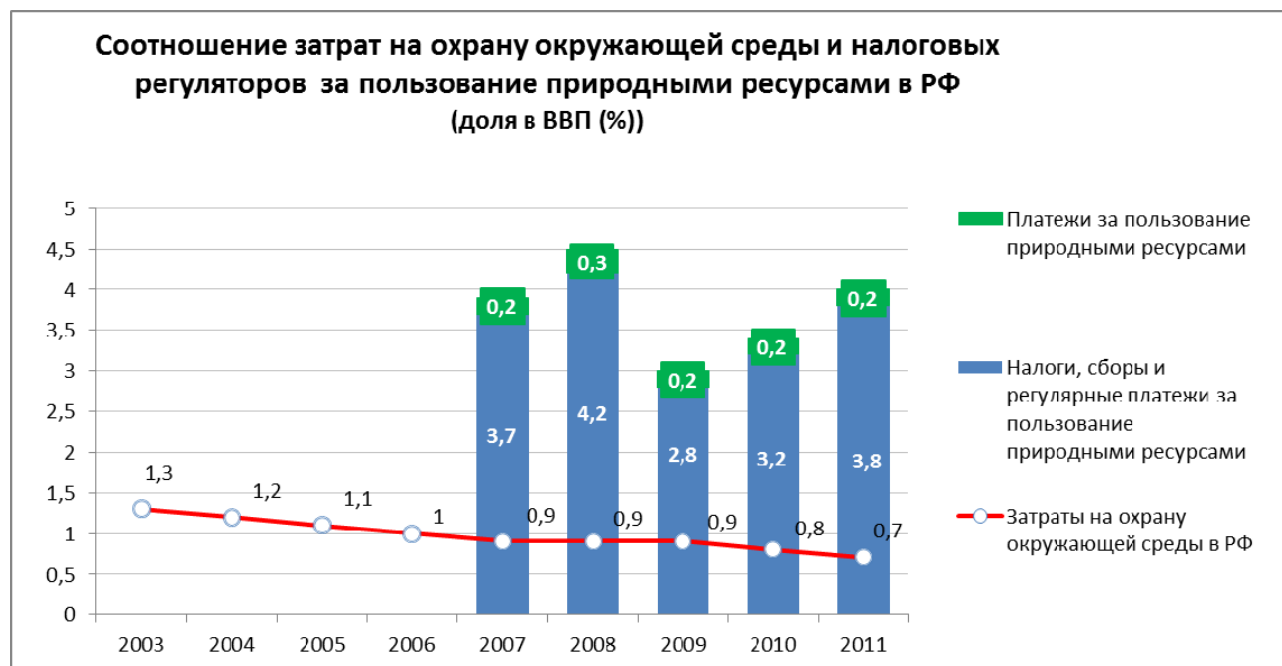
При реформировании налоговой системы из системы налогов и сборов были выведены в начале лесные подати, а затем лесной налог. В настоящее время платежи взимаются в соответствии с

лесным и иным законодательством и другими подзаконными актами. По оценке экспертов и практиков, действующая система платности лесных ресурсов далека от совершенства, как с фискальной, так и регулирующей позиции. Ставки податей, утверждаемые Правительством России и органами государственной власти субъектов Федерации, не учитывают реальной рыночной стоимости права пользования участками лесного фонда. Доля лесных податей в цене круглого леса в России составляет менее 4%, в Финляндии – более 70%, в Латвии — около 80%. Уровень ставок лесных податей в России значительно ниже, чем во всех развитых странах. По сравнению с США, Финляндией и Швецией более чем в 50 раз. [1] Регламентация системы платежей за пользование лесным фондом нормами гражданско-правовых отношений не позволяет в полной мере обеспечить сбор платежей и изъятие лесной ренты, осуществлять налоговый контроль реализации принципа платности лесных ресурсов и рационального лесопользования.

Оценить реализацию экологической функции государства в финансово-правовом обеспечении охраны окружающей среды и рационального природопользования можно на основе статистических данных о затратах на окружающую среду, налоговых и неналоговых поступлений в бюджеты разных уровней (табл. 1).

Таблица 1 — Затраты на охрану окружающей среды и налоговые поступления за пользование природными ресурсами в РФ (в % к ВВП)

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Затраты на охрану окружающей среды в РФ	1,1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Налоги, сборы и регулярные платежи за добычу, разработку и реализацию природных ресурсов	4.4	3.7	4.2	2.8	3.2	3,8
Платежи за пользование природными ресурсами, в т.ч. загрязнение окружающей среды		0,2	0,3	0,2	0,2	0,2



Как показывает анализ достаточно высоки поступления от налогов, сборов и регулярных платежей за добычу, разработку и реализацию природных ресурсов — НДПИ, стабильно малы платежи за пользование природными ресурсами и затраты на охрану окружающей среды. Региональные органы власти и управления, которые фактически должны осуществлять реализацию мер по поддержанию необходимого уровня экологической безопасности в регионах не имеют полномочий по введению платежей за негативное воздействие на окружающую среду, установлению их ставок. В соответствии с БК РФ платежи поступают в три бюджета по нормативу, соответственно федеральный бюджет — 20%; региональные и местные бюджеты по 40%.

Затраты на охрану окружающей среды за последние годы снижаются. Так, затраты государства на охрану и рациональное использование водных ресурсов снизились с 0,39% в 2005 г. до 0,25% в 2010 г. по доле в ВВП.

Совершенствование налогообложения в европейских странах осуществляется в направлении реализации экологической политики, которая существует и развивается на протяжении последних тридцати лет. Основными направлениями экологической политики являются: нормирование окружающей среды на уровне Сообщества, сохранение и развитие экономического механизма охраны окружающей среды, в т.ч. системы государственного финансирования экологических программ и усиление экологической направленности в налоговых системах. Под экологическими налогами понимают «обязательные платежи, взимаемые за экологически опасную продукцию или процессы», рыночная цена данной продукции или процесса должны более точно отражать экологические расходы. Во многих странах мира действует система экономического стимулирования природоохранной деятельности в виде платежей за загрязнение окружающей среды, экологических налогов и их сочетания. Достаточно интересен подход распределения поступивших платежей. Платежи за загрязнение окружающей среды аккумулируются в экологических фондах, которые имеют целевое использование на природоохранную деятельность, в региональных и местных бюджетах. Объекты и формы экологического налогообложения достаточно разнообразны.

Таблица 2 — Платежи за загрязнение окружающей среды, применяемые в зарубежных странах

Страны	Платежи за загрязнение				Платежи за сбор и переработку загрязн. веществ	Экологические налоги в ценах на продукцию	Административные меры (лицензии)	Дифференциация налога на прибыль	Субсидии (гранты, «мягкие налоги»)
	Атм. Воздуха	Воды	Отходами	шумом					
Россия	+	+	+	+					
Финляндия					+	+	+		+
Франция	+	+		+	+	+	+		+
ФРГ		+		+	+	+	+	+	+
Италия		+			+	+	+		
Япония	+			+	+		+		+
Швеция					+	+	+	+	+
Великобритания				+	+		+	+	
США			+	+	+	+	+		+

Сравнительный анализ систем налогообложения природопользования в России и зарубежных странах выявил следующие различия по ряду важнейших признаков.

Таблица 3 — Основные различия систем экологического налогообложения в России и странах ЕС

Признак	ЕС	Россия
Идеология экологического налогообложения	Усиление экологической направленности в налоговых системах; влияние на поведение производителей и потребителей «загрязнитель платит»	«платить за право загрязнять», низкие ставки платежей за загрязнение окружающей среды и низкий уровень администрирования этих платежей
Налоговый федерализм	Расширение компетенции региональных и местных органов власти по введению и взиманию налогов и сборов за загрязнение окружающей среды	Прерогатива федеральных органов власти, ограниченные возможности регулирования ставок налогов и платежей
Структура экологического налогообложения	Налоги: -ресурсные; -«продуктовый»;	Налоги: -НДПИ; -вводный;

Признак	ЕС	Россия
	-на потребление вредной для окружающей среды продукции (топливо и др); -на вторичную переработку или «залоговую стоимость»; -таможенные пошлины на ввоз в страну экологически вредной продукции	-сбор за объекты животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов; -земельный
Функции экологического налогообложения	Фискальная (снижение других налогов за счет поступлений от экологических налогов) Регулирующая (цель снижение производства экологически опасной продукции или процессов, а также стимулирование переработки отходов)	Фискальная

Необходимо восстановление в законодательстве понятия «экологические налоги», взимаемых в соответствии с НК РФ. Экологические налоги в большей степени реализуют регулируемую функцию по повышению значимости экологии как фактора общественной жизни, экологической ответственности бизнеса и экологической культуры населения.

Расширение компетенции региональных органов власти по взиманию платежей за негативное воздействие на окружающую среду региона.

Поступления от экологических налогов должны быть основным источником финансирования экологической сферы и реализации федеральной и региональных программ, ориентированных на достижение целевых показателей по снижению негативного воздействия на окружающую среду.

В настоящее время функции контроля за состоянием окружающей среды, введения и взимания налогов и платежей возложены на Минприроды, ФНС, Ростехнадзор. региональные и муниципальные органы исполнительной власти, их деятельность и функции разобщены как следствие, рост негативного воздействия на природную среду и недостаточный контроль за своевременностью и полнотой уплаты платежей в бюджет

Требуются законодательные меры по — передача функций по сбору и контролю за полнотой и своевременностью уплаты платежей за загрязнение окружающей среды налоговым органам, усилив контрольные функции Ростехнадзора за природопользователями.

Для компаний, оказывающих воздействие на окружающую среду должна быть введена отчетность об экологической ответственности компании. Отчетность должна отражать затраты на содержание и ремонт основных фондов природоохранного назначения, реконструкцию и модернизацию объектов природоохранного назначения расходы по захоронению экологически опасных отходов и платежи за загрязнение окружающей среды. Особо необходимо выделять затраты на природоохранные мероприятия за счет прибыли организации. Такая отчетность является обязательной для компаний в развитых странах.

Литература

1. Барулин С.В., Солнышкова Ю.Н. Налогообложение природопользования. М.:Экономисъ. 2008.
2. Бурматова О.П. Проблемы разработки региональной природоохранной стратегии // Конкурентность и стратегические направления развития региона / Под ред. А.С. Новоселова. — Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2008. — С. 451–487.
3. Государственный доклад о состоянии окружающей среды Новосибирской области в 2008 году. Новосибирск, 2009.
4. Жигачев А. Плата за загрязнение окружающей среды / «АиН» 2007, № 1.
5. Регион: проблемы планирования и управления / под ред. А.С. Новоселова. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002. 392 с.
6. www.nalog.ru
7. «Ведомости» № 53 от 28.03.2013.

TYPES OF ADMINISTRATIVE AND LEGAL DEPARTMENTS AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMIC PROCESS IN SOCIETY

I. V. Frolov

Novosibirsk Law Institute (Branch) of National Research Tomsk State University, Novosibirsk, Russia

This paper examines the impact of the Law to government processes. The typology of public administration is determined. The author concludes that there are four types of administrative and legal governance: direct administrative and legal management of a clerk type, administrative and legal management with elements of feedback, a model system of administrative and legal control of an adaptive type, a system of administrative and legal management of a reflective type. The article defines a concept, content and structure of the direct administrative and legal management of a clerk type, its strengths and weaknesses, and its place in the system of governance. The author provides an understanding of the structure of administrative and legal management with elements of feedback. He discloses the concept of "feedback" as a key element from the legal and economic points of view. A design of a model system of administrative and legal control of adaptive type is formulated, its role in the legal mechanisms and public administration system is defined. For the first time, the paper outlines the concept of the system of administrative and legal control of a reflective type. It is concluded, that under this type of management the system of public administration acquires properties of the reflective system, namely, ability to legally identify themselves, to determine their ability to variably determine its strategy of governance, ability to self-regulation, availability of elements of self-control, ability to raise tactical management goals and to evaluate results of their activities, ability to adjust the control functions of the subject, depending on the dynamics of changes in the status and condition of the object of management, ability to change the management structure in order to reflect the change of the legal status, social and economic system.

Keywords: administration, reflective type of management, legal system, economic management, styles of management, economic sphere, economy, feedback.

ТИПЫ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО УПРАВЛЕНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В ОБЩЕСТВЕ

И. В. Фролов

Новосибирский юридический институт (филиал) Национального исследовательского Томского государственного университета, Новосибирск, Россия

В докладе исследуется влияние права на процессы управления. Определяется типология видов публичного управления. Сделан вывод о существовании четырех типов административно-правового управления: прямое административно-правовое управление приказного типа; административно-правовое управление с элементами обратной связи; модельная система административно-правового управления адаптационного типа; система административно-правового управления рефлексивного типа. В работе сформулировано понятие, содержание и структура прямого административно-правового управления приказного типа, его достоинства и недостатки, место в системе управления. Дано понятие структуры административно-правового управления с элементами обратной связи. Раскрыто понятие «обратной связи» как ключевого элемента управления в правовом и экономическом смысле. Сформулирована конструкция модельной системы административно-правового управления адаптационного типа, определена ее роль в правовых механизмах и системе публичного управления. В работе впервые изложено понятие системы административно-правового управления рефлексивного типа. Сделан вывод о том, что в данном типе управления система публичного управления приобретает свойства рефлексивной системы, а именно: способность юридически идентифицировать себя; способность вариативно определять свою стратегию управления; возможность саморегулирования; наличие элементов самоконтроля; способность выдвигать тактические управленческие цели и

оценивать свои результаты деятельности; возможность корректировать функции субъекта управления в зависимости от динамики изменений статуса и состояния объекта управления; возможность изменения структуры управления с учетом изменения правового статуса, социальной и экономической системы.

Ключевые слова: административное управление, рефлексивный тип управления, правовая система, управление экономикой, типы управления, экономическая сфера, экономика, обратная связь.

«Во всех своих сущностных качествах право зависит от государства, вплоть до того, что авторитетность права предопределяется авторитетностью государства, его отношением к им же созданному праву, степенью налаженности государственных служб, силой (или слабостью) самого государства»

Олег Эрнестович Лейст [1. С. 147].

Динамика смены общественно-экономической формации и проблемы становления правовых механизмов в современном российском обществе формируют неоднозначное отношение к институту государственного управления и его влияния на экономические процессы в обществе.

Негативные процессы в обществе (коррупция, теневая экономика) способствуют формированию у населения критического отношения к системе публичного управления, в общем, и к соответствующим нормам права, в частности. В связи с этим, следует согласиться с мнением В. И. Авдийского о том, что в условиях современной России создалась ситуация, для которой характерно неспособность власти достаточно эффективно реализовать свои функции в сфере экономики, так как, сломав старую командно-административную систему, власть не создала ей соответствующую альтернативу [2. С. 27–28]. Следствием этого явилось то, что работа основной массы государственных и муниципальных структур, в ряде случаев, сталкивается с трудностями по организации управления.

При этом следует отметить, что функция управления является одной из базовых функций как государства, так и его муниципальных образований. В свою очередь одним из базовых критериев управления является его эффективность и оптимальность в достижении исходных целей управления. В связи с этим возникает ряд вопросов. Что является критериями эффективности и оптимальности управления? Каков механизм воздействия государственного управления на социально-экономические процессы в обществе? При формулировке ответов на данные вопросы следует обратиться к высказыванию О. Э. Лейста о том, что «право — это язык которым государство говорит с народом» [1. С. 77]. Таким образом, если исходить из того, что власть, управление и экономические процессы в обществе координируются и коррелируются через институт национального права. Следовательно, право является системным регулятором и индикатором результативности государственного управления, в том числе в экономической сфере. При этом общепринято, что ключевым элементом российского права является законодательство, эффективность которого «в значительной мере зависит от социальной реакции на принимаемые законодательные акты» [3. С. 72]. Вместе с тем, критическое порицание обществом базовых правовых институтов и недостаточная развитость юридического мышления в своей совокупности создают препятствия в формировании позитивных ожиданий общества от права как социального регулятора. Следствием этого, по мнению О.Э.Лейста, является то, что «за многими пожеланиями в принятии новых законов предполагается их гарант не в виде суда с демократической процедурой, со строгим соблюдением прав личности, с гарантиями достижения объективной истины по делу и неотвратимостью правоисполнительного процесса, а нечто вроде фигуры волевого и властного администратора, наделенного неограниченной свободой усмотрения и правом производного принуждения» [1. С. 330]. Указанные тенденции в своей совокупности сформировали у общества негативное отношение к нормативно установленному порядку управления, проявляющемуся в негативном отношении к праву вообще, и к административно-правовому управлению в частности, а у чиновников государственного аппарата взгляда на возможность административного произвола [4. С. 30].

Данные тенденции имеют крайне негативные последствия, а именно: вера во всемогущество закона сменяется критическим к нему отношением, а социальные ожидания все более все более возлагаются уже «не столько на грядущий справедливый и неизменный закон, сколько на оперативные распоряжения власти, не обязательно облаченные в нормативно-правовую форму» [1. С. 331].

Критическое отношение к правовой системе в России со стороны общества объясняется еще одним обстоятельством, а именно: некачественной юридической техникой, так откровенно проявляющейся в российском законодательстве. При этом следует отметить, что общие недостатки функционирования государственной и муниципальной власти, недостатки механизмов управления обществом и социально-политическими процессами в нем проявляются не столько в праве, как в институциональной «оболочке» триады публичной власти, управления, социально-экономического состояния общества, как в последствиях правоприменения. Довольно часто это проявляется в том, что буквальное толкование норм российского законодательства порождает существенные противоречия между задачами власти, задачами государства, ожиданиями общества и социально-экономическими потребностями населения. В связи с этим вполне обоснована позиция Ю. В. Романца о том, что «если буквальное толкование норм порождает нравственно ущербную ситуацию, значит, оно не раскрывает подлинного содержания нормы» [5. С. 228], препятствует достижению позитивной справедливости, извращает суть закона и уничтожает правовое начало, и, следовательно, правоприменитель должен использовать иные механизмы правового регулирования и юридическую технику и концепции нормотворчества.

Указанные обстоятельства формируют потребность в совершенствовании механизмов государственно-властного управления и усиления их позитивного влияния на всё общество и сферу экономики. Однако, как мы уже установили, это невозможно без реального и эффективного функционирования государства, его правовой системы и, прежде всего, без качественного публично-правового управления. Вместе с тем, власть и право являются порождением всего общества и в своем единстве определяют идеологию развития общества, однако специфика этого развития детерминирована менталитетом и культурой общества [3. С. 72]. Таким образом, общество и государство развиваются и в своем развитии влияют друг на друга. Одним из показателей (индикаторов) указанного влияния является право и в особенности правила управления в обществе. Все это создает потребность в исследовании динамики становления публичного управления и, в особенности, в изучении эволюции развития административно-правового управления в государстве и характера его влияния на экономическую сферу. Не даром именно в связи с данными обстоятельствами О. Э. Лейст обращал внимание на то, что «во всех своих сущностных качествах право зависит от государства, вплоть до того, что авторитетность права предопределяется авторитетностью государства, его отношения к им же созданному праву, степенью положительности государственных служб, силой (или слабостью) самого государства» [1. С. 147]. Именно с этой целью следует дать анализ процессу формирования и разновидностям административно-правового управления в процессе реформирования государства, его правовой и финансово-экономической систем. При этом в настоящей статье будут исследованы динамика развития, состоящая из постепенных качественных изменений, представляющих процесс развития государства, общества и сопровождающаяся изменением формы и типа государственного управления, формированием национальной правовой системы и динамикой развития ее базовых правовых институтов. Предметом исследования будут выступать власть, государственное управление и механизмы правового регулирования реализации власти в императивных публичных актах управления.

Детальный анализ современных взглядов на природу и механизмы административно-правового управления позволяет сделать вывод о том, что современный процесс изучения типологии и динамики публично-управленческой деятельности в Российской Федерации страдает весьма узким отраслевым подходом в методике и эмпирической базе исследования. В качестве примера можно привести позицию А.В. Чуряева, П.Г. Лахно, В.Ю. Синюгина. Так, А.В. Чуряев исследует государственное управление через систему административно-правовых методов и связывает процессы совершенствования государственного управления с «должной правовой регламентацией системы специальных административно-правовых методов» [6. С. 72–74]. В свою очередь П. Г. Лахно и В. Ю. Синюгин связывают повышение эффективности административно-правового управления с его системностью и качественным реформированием, выделяя *три основных типа реформирования*:

- частное реформирование, при котором не затрагиваются фундаментальные институты государства и общества;
- реформирование, направленное на преобразование и связанное с изменением политической, экономической и правовой системы;
- реформирование, направленное на «прорыв» в одной или нескольких сферах для ускорения развития всего государства или соответствующей сферы деятельности.

Наиболее интересен исследовательский подход А. А. Мамедова, который обозначает проблематику адекватности организационных форм публичного управления и связывает вопросы повышения качества публичного управления с разрешением проблемы прямых и обратных связей в системе

управленческих отношений, так как «если управление не доходит до управляемого объекта, не влияет на его состояние, значит, управление не реализуется» [7. С. 3-4].

Вместе с тем, для анализа природы и уяснения системных понятий следует рассматривать административно-правовое управление как особый вид социальной системы, обладающей свойствами организованности и системности [8. С. 61-68]. При этом следует учитывать то, что как только мы будем определять административно-правовое управление в виде упорядоченного множества элементов или комплекса подсистем, связанных между собой, данный тип управления приобретает свойства *кибернетических систем и должен подчиняться базовым закономерностям, выявленным* Д. А. Поспеловым [9], В. П. Шеметовым [10] и П.Сенге [11] для данного типа систем. Данные закономерности позволяют сформировать *четыре базовых типа административно-правового управления*, а именно:

- 1) *Прямое административно-правовое управление приказного типа.*
- 2) *Административно-правовое управление с элементами обратной связи.*
- 3) *Модельная система административно-правового управления адаптационного типа.*
- 4) *Система административно-правового управления рефлексивного типа.*

При этом следует заметить, что данные типы имеют свою структуру, свой срок (период времени) доминирующего влияния на систему государственного управления и место в динамике и системе государственного публичного управления соответствующего правопорядка.

Дадим характеристику указанным типам управления.

Первый тип управления — *прямое административно-правовое управление приказного типа*. При этом под прямым управлением следует понимать механизм императивных распоряжений от субъекта управления к объекту как основной элемент управляющего воздействия. Объект управления, его интересы, мотивация и реакция на императивные распоряжения властвующего субъекта не входят в круг интересов властвующего субъекта и не учитываются последним в его властно-управленческой деятельности.

Для управляющего субъекта данного типа управления доминирующими целями могут являться:

- 1) навязывание объекту управления определенного типа поведения оптимальным образом с минимальными функциональными затратами;
- 2) преодоление критической точки жизнедеятельности субъекта управления за счет использования ресурсов объекта управления;
- 3) поиск стратегии управления по принципу «разведка боем» с допускаемой вероятностью прекращения функционирования (гибели) объекта управления;

Указанная система управления относится к системам с разомкнутым типом управления, в которых властное императивное распоряжение имеет характер «жесткого» приказа для объекта управления. При таком типе управления правовая система государства закрыта к восприятию любой информации, как самого управляемого объекта, так и от общества. Система публичной власти в данном типе управления не реагирует на происходящие в результате такого управляющего воздействия изменения. В государстве, при доминировании указанного типа управления, не может функционировать гражданское общество со всеми присущими ему атрибутами (развитая демократия; правовая защищенность граждан; общественное самоуправление; механизмы защиты прав и свобод человека; плюрализм мнений; развитая гражданская культура; свободная конкуренция). Элементы гражданского общества в указанно жесткой системе прямого управления приказного типа, как правило, еще не сформированы, либо, в интересах субъекта управления должны быть подавлены.

При данном типе управления общество, в целях компенсации негативных последствий управления, вынуждено постепенно создавать и развивать свою альтернативную систему регулирования отношений, независимую от официальной правовой системы. В данном случае следует согласиться с мнением П. А. Зеленского о том, что возможно возникновение процессов «формирования так называемого «теневое право», посредством которого общество, не надеясь на государство, старается удовлетворить свои потребности» [12. С. 3].

Для правоотношений данного типа административно-правового управления характерны следующие свойства:

- отсутствие гибкости организационной структуры управления;
- автократизм в системе контроля;
- абсолютный централизм в принятии решений;
- жесткая иерархия власти.

Структура публичного управления отличается наличием функциональной универсальности бюрократической структуры трех типов:

- линейная структура административно-правового управления;

- функциональная структура административно-правового управления;
- линейно-функциональная структура административно-правового управления;

Для *линейной структуры административно-правового управления* характерна концентрация управленческих полномочий в едином центре (органе), и объекты управления подчиняются одному управляющему субъекту. К сильным сторонам данной структуры управления следует отнести единоначалие, простоту управления, отсутствие дублирования управленческих функций. К недостаткам данной структуры управления следует отнести централизм в принятии решений и проблему управленческой компетенции, а так же существенное увеличение объема информации и адекватность ее восприятия субъектом управления.

Для *функциональной структуры административно-правового управления* характерны распределения управленческих полномочий по определенным сферам деятельности, в результате чего управленческие полномочия распределяются между специально назначенными (созданными) компетентными субъектами (органами) управления. К сильным сторонам данной структуры управления следует отнести формирование группы специалистов, имеющих навыки и наделенных определенными управленческими юрисдикциями в строго определенной области, и подчинение данных специалистов единому субъекту. Существенным достоинством в данной структуре управления является введение элементов профессионализма в принятии решений. К недостаткам данной структуры управления относится расплывчатость в распределении управленческих функций и возможность возникновения конкуренции при реализации целей и задач «своих» подразделений в ущерб управлению в иных сферах.

Для *линейно-функциональной структуры административно-правового управления* характерны соединение линейной системы управления и выделение в ней функциональной структуры управленческой юрисдикции. В данной структуре управления сохраняется принцип единоначалия, но управленческие распоряжения объект управления получает от различных управленческих органов, которые обладают базовыми компетенциями и навыками в отдельных сферах деятельности. К достоинствам данной структуры управления следует отнести то, что высший орган управления делегирует часть своих управленческих юрисдикций специально созданным компетентным органам с последующим механизмом контроля за их реализацией. В свою очередь функциональные субъекты управления часть своих управленческих компетенций реализуют сами, а часть реализуют через механизмы предложений для высшего руководства. Высшее руководство, сохраняя жесткую иерархию власти, регулирует тактику управленческих воздействий в отдельных сферах деятельности с целью их координации и адекватности стратегическим интересам всей системы управления. К недостаткам данной структуры управления следует отнести расширение аппарата управления, существенное увеличение финансирования, усложнение элементов авторитарной структуры управления.

Второй тип управления — *административно-правовое управление с элементами обратной связи*.

В данном типе административно-правового управления вводится совершенно новый элемент — *обратная связь*, которая вводит корреляционную зависимость управления от последствий несоответствия результатов управленческого воздействия ранее заданным параметрам. При этом механизмы административно-правового управления корректируются в результате наблюдения за изменением поведения объекта управления в результате управляющего воздействия. В данном типе управления структура управления усложняется через разделение функций управления и функций контроля и надзора. Если в прямом административно-правовом управлении приказного типа управление поглощает контроль и надзор, а любое управление включает в себя жесткий контроль и надзор за его исполнением с правом моментального административного пресечения любых отклонения от ожидаемого результата, то в *административно-правовом управлении с обратной связью* вводится дополнительный субъект — контролирующий орган, который получает особые контрольно-надзорные полномочия. Данные полномочия реализуются в возможности контролирующих органов отслеживать не только поведение объектов управления в результате управленческой деятельности, а прежде всего, выявлять параметры эффективности (полезности) [13. С. 233-238] и социальные показатели последствий воздействия управления [14. С. 75-81]. При данном типе публичного управления контрольные органы образуют так называемую *обратную связь*, что позволяет говорить о системе управления с замкнутым контуром управления, благодаря чему, субъект управления получает обратную информацию о состоянии объекта управления, о выполнении управленческой команды. Обратные связи, по мнению А. А. Мамедова, являются «индикатором, позволяющим не только фиксировать эффект имеющего места управленческого воздействия, но и определять новые задачи управления» [7. С. 4]. В системе административно-правового управления с элементами обратной связи роль контролирую-

щих органов сводится, прежде всего, к надзорной деятельности по фактическому выявлению *несоответствия* результатов управления заранее заданным целям и дифференциация такого несоответствия на:

- существенное несоответствие, которое влечет применения юридических санкций;
- несущественное несоответствие, влекущее линейную корректировку управленческого распоряжения.

Вместе с тем, следует признать, что административно-правовое управление с элементами обратной связи (второй тип управления) автоматически переходит в прямое административно-правовое управление приказного типа (первый тип управления), если не будут нормативно установлены конкретные конечные цели управленческого воздействия. В ситуациях, когда такие цели не установлены, а управление осуществляется ради самого процесса управления, система обратной связи как замкнутый контур управления не будет работать.

Третий тип управления — модельная система административно-правового управления адаптационного типа.

В данном типе административно-правового управления используется конструкция модельной системы управления [9]. Данный тип систем управления способны реагировать на объективные и субъективные воздействия со стороны объектов и учитывать социально-экономические последствия управления на соответствующие общественные отношения. При данном типе управления отношения, вытекающие из результатов управленческого воздействия, рассматриваются как внешняя среда собственно публичного управления.

Существенным отличием данного типа управления от прямого административно-правового управления приказного типа (первый тип управления) является то, что в данный тип управления относится к управлению с замкнутой системой воздействия, так как, помимо непосредственного (прямого) воздействия субъекта на объект управления, процесс управления зависит от поведения субъекта управления и характера его реакции на управленческие распоряжения, которые в свою очередь зависят от способов влияния управления на интересы всех участников управленческих отношений.

Ключевым *отличием модельной системы* административно-правового управления адаптационного типа от административно-правового управления с элементами обратной связи (второй тип управления) является характер и природа обратной связи. Так, если во втором типе управления действует механизм линейной зависимости управления от последствий несоответствия результатов управленческого воздействия ранее заданным параметрам, то в модельной системе административно-правового управления принципиально *меняется характер обратной связи*, при котором прямая обратная связь меняется на многоуровневую связь адаптационного характера. При этом адаптационный характер обратной связи предполагает не просто учет поведения субъекта управления под влиянием властных императивных распоряжений, а изучение объекта управления во взаимосвязи его с социально-экономическими показателями и правовой средой его функционирования. В процессе публичного управления адаптационного типа внимательно исследуется объект управления, базовые элементы его жизнедеятельности, юридические алгоритмы функционирования в хозяйственном обороте. В системе адаптационного типа заранее предусматривается перечень существенных алгоритмов управленческих действий направленных на анализ природы социально-экономических отношений, сопровождающих механизмы управления и изменяющихся в зависимости от уровня достижения целей управления. Таким образом, при адаптационном типе административно-правового управления существенными элементами управления являются: субъекты управления; надзорные органы, юрисдикция которых позволяет фиксировать поведение субъектов управления, а также полезность и оценку управленческого воздействия; механизмы изучения поведения объектов управления; система контрольных органов.

Четвертый тип управления — система административно-правового управления рефлексивного типа.

В данном типе управления вся система нормативного регулирования публичного управления рассматривается как вид рефлексивной системы обладающей следующими свойствами:

- способностью юридически идентифицировать себя;
- способностью вариативно определять свою стратегию управления;
- возможностью саморегулирования;
- элементами самоконтроля;
- способностью выдвигать тактические управленческие цели и оценивать свои результаты деятельности;

- способностью корректировать функции субъекта управления в зависимости от динамики изменений статуса и состояния объекта управления;
- возможность изменения структуры управления с учетом изменения правового статуса, социальной и экономической системы.

Основные теоретические механизмы рефлексивного типа управления и применение данного типа управления в праве были сформулированы В.А. Лефевром в его работе «Лекции по теории рефлексивных игр» [15. С. 160-163], а так же нашли свое отражение в работах ряда современных исследователей [16. С. 160-163; 17. С. 44, 59, 64; 18. С. 2-4; 19. С. 13-15; 20. С. 49-50; 21. С. 21-22].

В отличие от систем административно-правового управления с элементами обратной связи (второй тип управления) и систем адаптационного типа управления (третий тип управления), которые следует отнести к *сложным саморегулируемым системам* управления, система административно-правового управления рефлексивного типа относится к саморазвивающимся системам [22. С.35]. Для рефлексивного типа административно-правового управления ключевым фактором, влияющим на оценку управленческого воздействия, является не столько процесс управления, реализующийся в соответствующей процессуальной форме, не столько результаты правоприменительной деятельности, а восприятие и реакция на управленческое воздействие объекта управления. Следствием этого является то, что управленческие конфликты, в том числе в финансово-экономической сфере, разрешаются путем рефлексии участников управленческих отношений через учет в данных правоотношениях следующих положений носящих характер постулатов:

1. Максимальные выгоды от управленческих действий получает тот участник управленческих правоотношений, который сможет предвидеть действия иных участников системы управления и в связи с этим имеет возможность построить инструментарий комплексной оценки своих долгосрочных перспектив.

2. Главным системообразующим фактором управления является не процесс управления, а поведение субъекта управления, которое и формирует конечные результаты всей системы управления в зависимости от ее эффективности и результативности в достижении заранее поставленных целей.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Лейст О.Э. Сущность права. Проблемы теории и философии права. Учебное пособие. М., 2011.
2. Авдийский В.И. Экономический анализ права: сравнительно-правовое исследование // Международное публичное и частное право. 2012. № 3.
3. Спиричева О.А. О необходимости обратной связи в законотворчестве // Вестник Воронежского гос. университета. Серия: Право. 2012, № 2.
4. Стариков Ю.Н. Административное право как средство разрушения «синдрома бесправия» в современном правовом государстве // Журнал российского права. 2005. № 4.
5. Романец Ю.В. Этические основы права и правоприменения. М. 2012.
6. Чуряев А.В. К вопросу о системе административно-правовых методов государственного управления // Административное и муниципальное право. 2011. № 11.
7. Мамедов А.А. Основы административно-правовой организации управления экономикой // Административное право и процесс. 2011. № 8.
8. Лефевр В.А. О самоорганизующихся и саморефлексивных системах и их исследовании / проблемы исследования систем и структур. М. 1965.
9. Пospelов. Логико-лингвистические модели в системах управления. М. 1981. 232 с.
10. Шеметов П.В. Элементы научного управления. Новосибирск. 1992. 192 с.
11. Питер Сенге. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации. М. 2011. 448 с.
12. Зеленский П.А. Взаимодействие гражданского общества и правовой системы в условия современного Российского государства: автореф. дис... канд. юрид. наук. Саратов, 2010.
13. Сибирцев В.А. Теория изменения полезности. М.2011. С. 233-238.
14. Тулупов А.С. Теория ущерба: общие подходы и вопросы создания методического обеспечения. М.2009.
15. Лефевр В.А. Лекции по теории рефлексивных игр. М., 2009.

BUDGET “PRIVATIZATION” MACHINE IN A BUREAUCRATIC STATE

Yu.G. Shvetsov

Altay Academy of Economics and Law, Barnaul, Russia

S. G. Zolotareenko, L. Yu. Rudi

Novosibirsk State university of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In the report the problem of bureaucratization of the state and the most important social-economic consequences of this phenomenon are considered. The essence of bureaucracy is revealed, characteristics of its functioning in the Russian Federation are analysed, material basis of bureaucracy and its dominant position in the society are proved. The conclusion is drawn on a budget reshaping to satisfy bureaucracy needs. Bureaucracy, according to the authors, is one of extreme options of imperfection of a state intervention into economy which relies upon inability to provide effective distribution and use of public resources. Assessment is given to administrative reforms carried out in market-oriented Russia: none of them can be considered as a full restructuring of power governing bodies because they were directed not on increase of efficiency of administrative functions but they represented only a regrouping of structures of the government.

Key words: bureaucracy, state, budget reform, budget system, tax system.

МЕХАНИЗМЫ «ПРИВАТИЗАЦИИ» СРЕДСТВ БЮДЖЕТОВ В БЮРОКРАТИЧЕСКОМ ГОСУДАРСТВЕ

Ю. Г. Швецов

Алтайская академия экономики и права, Барнаул, Россия

С. Г. Золотаренко, Л. Ю. Руди

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе рассматривается проблема бюрократизации государства и важнейших социально-экономических последствий этого явления. Раскрывается сущность бюрократии, проанализированы характерные особенности ее функционирования в Российской Федерации, обосновываются материальная основа бюрократии и ее доминирующее положение в обществе. Сделан вывод о перепрофилировании бюджета на обслуживание интересов бюрократии. Бюрократия, по мнению авторов, является одним из крайних вариантов несовершенства государственного вмешательства в экономику, в основе которого лежит неспособность обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов. Дана оценка проведенных в рыночной России административных реформ: ни одна из них не может рассматриваться как полноценная реструктуризация властных органов управления, ибо в своей основе была направлена не на повышение эффективности управленческих функций, а представляла собой лишь перегруппировку аппаратных структур государственной власти.

Ключевые слова: бюрократия, государство, бюджетная реформа, бюджетная система, налоговая система.

Государство, как и любой другой общественный институт, существует исключительно потому, что в этом качестве он необходим обществу. Цель функционирования государства непосредственно связана со служением интересам экономических агентов и населения. И оценка эффективности деятельности государства всегда связана со степенью реализации этой функции.

С этих же позиций рассматриваются и приоритеты, на основании которых происходит распределение централизованного фонда денежных средств по различным сферам национального хозяйства. В самом общем виде направления расходования финансовых ресурсов, привлекаемых государством, зависят от тех функций, которые оно выполняет.

Для формирования той или иной структуры и объема государственных финансов в демократическом обществе, необходимо прежде всего признание и определение таких государственных потребностей, которые должны быть удовлетворены прежде всего в интересах всего населения.

В авторитарном же государстве оно само определяет круг своих полномочий, а стало быть, и объем финансовых ресурсов, мобилизуемых на свои нужды. Здесь уже общественные, в широком смысле слова, и государственные потребности, как правило, не совпадают, между ними всегда есть значительные различия.

Следовательно, говоря о роли государства в регулировании рыночной экономики, неправомерно смешивать функции собственно государства и чиновников, находящихся на его службе на всех уровнях иерархического управления. Их интересы являются диаметрально противоположными в авторитарном обществе, и их сближение начинает происходить только по мере перехода последнего на принципы демократического развития. В авторитарном же государстве оно обслуживает интересы преимущественно правящего класса, запросы же всего остального населения страны учитываются исключительно по остаточному принципу. В последнем случае реальностью становится полная утрата контроля общества над бюрократией, превратившейся в автократический класс.

Таким образом, бюрократия является одним из крайних вариантов несовершенства государственного вмешательства в экономику, в основе которого лежит неспособность обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов.

Авторитарность российского государственного устройства на основе господства в нем класса чиновников ведет к систематическим негативным просчетам в осуществляемой экономической политике как на законодательном, так и на исполнительном уровнях, причем не только и не столько в чрезвычайных обстоятельствах, а в условиях стабильной социально-политической ситуации в стране.

Тотальная бюрократизация властных структур фактически ставит под сомнение существование самого государства, т.к. снижает его зависимость от населения. Государство начинает функционировать как самостоятельная политическая сила в интересах не всего общества, а той его части, которая привела к власти «свою» политическую силу или группу.

Одним из наиболее негативных последствий бюрократической составляющей бюджета авторитарного государства является возрастание государственных расходов на содержание чиновников. По официальным данным при сокращении общего числа занятых в стране количество работников аппарата управления за период 1996–2010 гг. увеличилось более чем в 1,7 раза, причем после 2004 г. темпы существенно возросли, достигнув значения 1,9 млн чел. Если же к последним приплюсовать число работающих всех муниципальных служб, государственных корпораций, МУПов, ВГУПов, в силовых структурах, руководящих служащих ряда предприятий с государственным участием и т.п., то набирается не менее 5–6 млн чел. т.е. три раза больше (3,6).

История авторитетно свидетельствует о неминуемой подверженности процесса бюрократизации аппарата любого государства. Протекая с разной степенью интенсивности, этот процесс неизменно приводит к тому, что бюрократия «встраивается» в систему власти и управления, административно-хозяйственный механизм и аппаратные структуры каждой страны.

Хотя бюрократии всех стран имеют много общих черт, российская номенклатура все же во многом уникальна. При этом она идентична как советской, так и царской. Бюрократии в нашей стране удалось пронести большинство своих обычаев, традиций и ценностей через всю историю государства, несмотря на то, что кадровый ее состав полностью и не раз менялся.

Отличительными чертами российской бюрократии всегда являлись и являются доведенная до предела сложность административной системы, чиновничество и постоянная ориентация всех чинов, независимо от ранга, на негосударственные доходы. К последнему российских чиновников всегда подталкивала невысокая заработная плата, которая и устанавливалась-то с учетом возможности получения нелегальных, коррупционных доходов. Особую ценность в такой системе имела и имеет не заработная плата, а доходность места.

Еще одной особенностью истинно российского менталитета, заложенной в генах русского человека, является чрезмерное, по сравнению с другими странами, поклонение большинства граждан государству. Веками воспитанные в условиях его всемогущества, россияне привыкли его идеализировать и приписывать ему все победы и достижения страны. При этом государство выступает в на-

родном сознании как некий абстрактный образ, не связанный с конкретными чиновниками, которые, конечно, могут быть нечестны, несправедливы и корыстолюбивы.

Рядовому россиянину до сих пор несвойственно относиться к государственным служащим в к государству в целом как к нанятым им для выполнения вполне определенных функций работникам. Такое отношение порождает бесконтрольность государственного аппарата перед обществом и поощряет бюрократизацию и коррупцию, а главное — не создает у номенклатуры стимулов для проведения насущных преобразований в политической, экономической и социальной сферах жизнедеятельности общества.

Бюрократическая система управления означает в самом общем случае процесс постепенного отхода деятельности организации от ее общественно полезных целей и подчинения закономерностям внутрикорпоративного иерархического развития. Рассмотрим эти закономерности более подробно.

Увеличение доли государственных расходов в ВВП экономически развитых стран стал закономерностью номер один. Несомненно, что безудержный рост расходов государства является негативным фактором экономического развития, за которым скрываются интересы огромной и связанной общими узами армии чиновников.

Важнейшей закономерностью, обуславливающей постоянный и неизбежный рост всех централизованных органов управления и, в первую очередь, государства является известный закон о соотношении сложности объекта управления и управляющей им системы. В теории управления он выражается в том, что сложность управляющей системы растет во много раз быстрее, чем сложность объекта управления.

Политика бюрократического аппарата всегда планируется с ориентацией на прошлый опыт, поэтому в ней почти никогда нет места радикальным преобразованиям, предусматривающим нестандартные решения проблем. Все подчинено тактике внесения бюрократией незначительных поправок в действующие организационные элементы — структуры, процессы, технологии и т.п.

Главной целью номенклатуры является консервация ранее достигнутого уровня, поэтому любые новшества и изменения действующего порядка наталкиваются на ее сопротивление, связанное с необходимостью оправдать существующее состояние.

Бюрократический централизм постоянно стремится к унификации всех управленческих элементов, вопреки сложности и многообразию реально существующих объектов, а потому попросту не способен обеспечить грамотного и оперативного руководства ими, требующего мгновенного принятия решений.

Третьей закономерностью бюрократической системы управления является то, что важнейшей целью функционирования организации является сохранение и расширение ее влияния в экономической, административной и политической системе общества.

При этом государственные организации борются за власть и собственное влияние в основном бюрократическими методами. Поэтому каждая из них старается минимизировать ответственность за принятые ею решения; постоянно увеличивать численность своих сотрудников и наращивать объем предоставляемых ей со стороны государства финансовых и материальных ресурсов.

Следующая закономерность может быть почерпнута из законов Паркинсона. В соответствии с одним из них любая бюрократическая организация вырастет настолько, насколько ей позволят внешние условия. По Паркинсону, бюрократическая организация сама находит себе работу, и любая работа, независимо от ее объема, может заполнить собой все отведенное ей время. Поэтому если организация хотя бы на время выведена из-под внешнего общественного контроля, она тут же начнет расширяться независимо от ее функций, целей и необходимого объема работы.

Значимость каждого чиновника в бюрократической системе определяется прежде всего количеством подчиненных. Поэтому он заинтересован в увеличении числа подчиненных и уменьшении числа соперников, претендующих на его место. Аналогичным образом его подчиненные так же стремятся сначала заполучить, а потом и расширить собственный штат работников. Именно так и происходит рост чиновничьей пирамиды.

Закономерностью является и то, что бюрократическая конкуренция принципиально отличается от коммерческой. Если предприниматель получает прибыль, когда он поставяет на рынок продукцию с меньшей себестоимостью или лучшего качества, то доход и значимость чиновника практически полностью зависят от занимаемого им места, должности и связанных с ней видимых и невидимых льгот.

Когда предприниматель занят внедрением различных инновационных разработок, направленных на снижение себестоимости продукции и увеличение ее прибыли, то законы коммерческой конкуренции побуждают его следовать интересам всего общества.

При бюрократической же конкуренции чиновник занят пустопорожними по сути и ничего не значащими для общества бюрократическими инновациями, увеличивающими значимость его позиции на служебной лестнице. Эти инновации, как правило, связаны с процессом документооборота в данной организации. Придать им большую значимость возможно путем увеличения потоков служебной документации с обязательными процедурами согласований, визирований и т.п.

Следующая закономерность — властно-иерархическая форма бюрократического управления. Власть номенклатуры можно представить в виде пирамидальной структуры, на самом верху которой находятся чиновники, наделенные максимальными правами и полномочиями, а все последующие ступени занимают аппаратчики с их все меньшим и меньшим набором.

Естественным следствием властно-иерархической формы бюрократического управления является игнорирование чиновниками потребностей общества в угоду собственным интересам и интересам иерарха. Поэтому важнейшей составляющей процесса бюрократического управления выступает стремление чиновника к укреплению своего положения на иерархической лестнице власти с тем, чтобы использовать его в своих частных интересах, удовлетворяя собственные потребности.

Противодействие систематическому общественному надзору является следующей характерной особенностью бюрократического управления, проявляющейся в том, что бюрократия старается быть субъектом, а не объектом контроля. Это связано с тем, что чиновник всегда находится в выигрышном положении по сравнению с другими гражданами, на стороне которого находится профессиональная информация (доступ к разного рода нормативным актам, ведомственным инструкциям, служебным материалам и т. д.) Отсутствие этой информации вынуждает людей платить чиновнику мзду, которая и составляет основной доход бюрократа.

С другой стороны, чиновники осуществляют административный контроль в своем ведомстве, усиливая его над действиями подчиненных и ослабляя над собой со стороны вышестоящих руководителей. Однако номенклатурные работники всегда находят компромисс между собой, что неизбежно формализует сам процесс контроля.

Поэтому многочисленные служебные нарушения чиновников редко сопровождаются их отставками. Административные проверки почти всегда имеют формальный характер, и имеют последствия только для опальных аппаратчиков. При этом часто государственная комиссия по расследованию служебных преступлений в реальности оказывается инспекцией по сокрытию их подлинных причин и масштабов. Так бесконтрольность чиновников ведет к безнаказанности их действий.

Отсутствие контроля «сверху» в бюрократическом обществе выражается в невозможности его осуществления одной ветвью высшей власти над другой, что проявляется в слабости судебного, а также законодательного контроля за действиями исполнительной власти.

Отсутствие контроля «снизу» за бюрократией проявляется в ее монополии принимать решения и не нести за них ответственности. Именно таким образом номенклатура игнорирует общественное мнение и проявляет индифферентность к последствиям хозяйственной деятельности. Реальные возможности контролирующих действий за административно-управленческим персоналом со стороны общества можно смело оценивать как нулевые. Форм низового контроля не существует вообще, ибо отсутствует какая-либо государственная инициатива для их создания.

Важнейшей закономерностью является бюрократизация бюджетного процесса. Учитывая, что бюджет — это основной источник бюрократической ренты, причем более прибыльный, чем даже бизнес на освоении природных ресурсов на нефть и газ, в России до сих пор не создан эффективный и прозрачный механизм бюджетного процесса. Рискнем предположить, что он и не будет создан, ибо бюрократические структуры в силу своего доминирующего положения в обществе этого не допустят.

Неуклюжесть и инерционность бюрократической системы управления наглядно иллюстрируют объективные статистические показатели, отражающие собой итоги двадцатилетнего существования российского государства (табл. 1). Они в полной мере свидетельствуют о том, что государственно-бюрократический капитализм неэффективен как с экономической, так и социальной точек зрения.

Неспособность продуктивно использовать благоприятную экономическую конъюнктуру за счет нефтегазовых доходов федерального бюджета приводит к тому, что в сфере материального производства не делается ставка на использование достижений научно-технического прогресса в качестве основного источника экономического роста, страна не обеспечивается современными образованиям и здравоохранением, наукой и культурой, необходимым качеством рабочих мест, а в итоге и высоким уровнем жизни большинства населения. За счет перераспределения сверхдоходов от продажи сырья удовлетворяются лишь сверхпотребности небольшой части населения.

Таблица 1

Итоги социально-экономического развития РФ за 1991–2010 гг. (1, 2, 4, 5, 7, 8, 9, 10)

№	Показатели	Ед. измер.	Годы	Значение
1	Ввод в строй крупных объектов капитального строительства	шт.	1991-2010	0
2	Индекс обрабатывающего производства	% к 1991 г.	1991-2009	70
3	Увеличение оборота организаций по видам экономической деятельности	раз, к 2002г.	2002-2009	4
4	Снижение количества произведенных сельскохозяйственных тракторов	раз, к 1986 г	1986-2009	40
5	Сокращение объема производства металлорежущих станков	% к 1992	1992-2009	6
6	Снижение количества ежегодно производимых гражданских самолетов	раз, к 1986 г	1986-2009	18
7	Число предприятий и организаций, находящихся в государственной и муниципальной собственности	% к итогу	1996-2010	7,8
8	Сокращение доли промышленности в ВВП	% к 1991 г.	1991-2006	10
9	Рост Индекса физического объема ВВП	% к 1996 г.	1996-2010	с 96,4 до 104,0
10	Объем инвестиций в основной капитал	раз, к 1990г.	1990-2008	35186
11	Рост внешнеторгового оборота (экспорт)	раз, к 1995г.	1995-2009	3,6
12	Рост внешнеторгового оборота (импорт)	раз, к 1995г.	1995-2009	3,06
13	Объем потребления домохозяйств	раз	2001-2009	5
14	Степень износа основных фондов промышленных предприятий	%	2010	52
15	Коэффициент обновления основных фондов производственной сферы	% к 2004 г.	2004-2009	3,6
16	Коэффициент выбытия основных фондов производственной сферы	% к 2004 г.	2004-2009	0,3
17	Коэффициент обновления оборудования	%	2010	2-3
18	Отставание России от наиболее развитых стран Европы	лет	2010	50
19	Доля страны на мировом рынке высокотехнологичной продукции	%	2010	0,3
20	Активы банковского сектора, % к ВВП	%	2010	75,4
21	Доля населения за чертой бедности	%	2010	13,1
22	Сокращение численности населения ежегодно	млн. чел.	2010	2
23	Валовой внутренний продукт на душу населения	рейтинг среди стран	2010	52
24	Индекс социального развития	рейтинг среди стран	2010	65
25	Реальные доходы населения	рейтинг среди стран	2010	76
26	Средняя продолжительность жизни	рейтинг среди стран	2010	67
27	Здравоохранение	рейтинг среди стран	2010	75
28	Образование	рейтинг среди стран	2010	31

Неудивительно поэтому, что изжившая себя инерционная модель социально-экономического развития государства проектируется и на перспективу. Так, в правительственной «Концепции развития экономики РФ», рассчитанной на период до 2020 г., равно как и в подготовленных Минэкономразвития России «Основных параметрах прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов» запланированное государственное финансирование расходов на воспроизводство человеческого потенциала остается ниже уровня, достигнутого ныне в развитых странах, тогда как выход на этот уровень, с учетом накопленных средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния возможен и гораздо раньше.

Подобное затягивание процесса выравнивания значения рассматриваемых показателей в России и в развитых странах, разумеется, не способствует переходу нашей экономики на инновационный путь развития. Хуже того, в течение ближайших трех лет намечено сохранить двукратное относи-

тельно мировых стандартов недофинансирование образования, здравоохранения и науки, в которых именно сейчас критически важно провести модернизацию и кардинально поднять заработную плату, на чем справедливо настаивают многие специалисты.

Можно констатировать, что в условиях бюрократического государства отсутствуют стимулы для проведения насущных преобразований в политической, экономической и социальной сферах жизнедеятельности общества.

Такое отношение порождает бесконтрольность государственного аппарата перед обществом и поощряет бюрократизацию и коррупцию, а главное — не создает у номенклатуры стимулов для проведения насущных преобразований в политической, экономической и социальной сферах жизнедеятельности общества.

При этом нельзя ограничиваться оценкой результатов административной реформы по числу проанализированных и перераспределенных функций управления, перечню разработанных стандартов и регламентов, снижению затрат на управление, и т.п., ибо они являются отражением процесса проведения административной реформы, а не показателями ее эффективности.

Еще П. Столыпин заметил, что «в России любят затевать реформы только потому, что так легче скрыть неумение править». В связи с этим можно утверждать, что бюрократическая система управления, занимая доминирующие позиции в обществе, попросту блокирует все кардинальные изменения в экономическом и политическом реформировании государства. Поэтому осуществленная в середине 2000-х г.г. административная реформа не дала и не могла дать позитивных результатов, ибо была направлена не на искоренение корней бюрократии, а лишь на видоизменение ее структурного соотношения сил. Кроме того, реформа проводилась по инициативе и методами номенклатуры, что заранее предопределило ее провальный результат.

Ни одна из проведенных в РФ реформ не может рассматриваться как полноценная реструктуризация властных органов управления, ибо в своей основе была направлена не на повышение эффективности управленческих функций, а представляла собой лишь перегруппировку аппаратных структур государственной власти. Скажем, успех административной реформы выражается прежде всего в сокращении численности бюрократического аппарата, но может ли хоть одно наше министерство или агентство претендовать на такое достижение?

Эволюция государственного аппарата происходит не в направлении следования общераспространенным в цивилизованном обществе принципам самоуправления, а по пути расширения административно-командных методов управления, усиления централизма в руководстве. Это неминуемо привело, с одной стороны, к отходу от эффективного решения реальных социально-экономических проблем развития государства, несовпадению интересов бюрократии с интересами деловых и политических кругов в динамичном развитии экономики и усилении демократических начал обществе, а с другой, — к полному игнорированию потребностей населения страны.

Знаменитый закон Вагнера, в соответствии с которым величина государственных расходов растет быстрее общего объема производства, в нашей стране реализуется в гипертрофированной форме, а именно: доля бюджетных средств на содержание бюрократической номенклатуры возрастает в суммарной величине государственных средств, намного опережая рост общего объема производства. Бюрократия в процессе своей деятельности по существу превратилась в искусственно созданную монополию, захватившую под свой контроль в стране все ведущие рычаги управления.

Сегодня номенклатура как господствующий класс в нашем обществе выполняет классическую двуединую функцию — распределительную (распределение национального дохода) и контрольную. Национальный доход распределяется и используется исключительно в интересах бюрократии, которой чужды интересы других слоев населения страны. Отсюда и резкая поляризация общества: бюрократия (чиновники) и пробюрократические собственники (т.е. имеющие всевозможные льготы по ведению бизнеса в обмен на часть прибыли; классический пример — отечественные олигархи), с одной стороны, и население и независимые предприниматели (как правило, мелкие), с другой стороны.

Все попытки (в том числе посредством различного рода реформ) разрушить власть бюрократии или подорвать ее роль в национальной экономике она решительно пресекает. Система отторгает любого, кто не подчиняется ее законам. Она полностью контролирует все важнейшие рычаги власти: силовые структуры, финансы и пр., в чем проявляется контрольная функция номенклатуры.

Материальной основой существования бюрократии и сохранения ею господствующего положения в обществе является перераспределение национального дохода в свою пользу путем концентрации средств населения в виде поступающих в бюджет налоговых платежей юридических и физических лиц. Таким образом, население, помимо своей воли, содержит за свой счет многочисленный

штат номенклатуры, которая распределяет и перераспределяет бюджетные средства в собственных интересах.

Главным теоретическим постулатом обоснования целесообразности своего существования бюрократия считает необходимость государственного регулирования экономики, придание стихии рынка цивилизованного характера. Однако фактически, если отвлечься от популистских и декларативных лозунгов, номенклатура предстает в роли некоего посредника между предпринимателями, с одной стороны, наемными работниками в частном секторе и тружениками бюджетной сферы, с другой.

Бюрократия опутала наше общество незримой паутиной, парализовала экономику, поставила ее на службу собственным интересам; получая дань от крупных и мелких собственников, с помощью экономических и административных методов подавляя сопротивление предпринимателей и проявляя полное безразличие к жизненному уровню населения и национальным интересам страны.

При этом исходным (отправным) моментом начала бюрократизации любых, в том числе недавно созданных, аппаратных структур является постепенная утрата ими содержательной направленности своей деятельности, которая усиливается по мере свертывания демократии в обществе. Как социальное явление бюрократия представляет собой специфическую деятельность группы людей, связанную с выполнением функций по управлению государством, и образовавших особую, трудно контролируемую сферу собственных корпоративных интересов.

Другими словами, бюрократия предстает как замкнутое общество в структуре государственного аппарата, реализующее функции власти от имени государства, при этом солидаризирующее себя и свои корпоративные интересы с государством и государственными потребностями.

Как уже отмечалось, характерной чертой бюрократии является жесткая внутренняя иерархия организации и одновременно закрытый характер ее деятельности по отношению к внешнему миру, обеспечивающие надежный заслон для утечки информации. Иерархическая структура бюрократии обуславливает абсолютизацию силы центральных органов управления, т.е. зависимость от узкого круга лиц, сосредоточивших у себя всю полноту административной власти. Построенная по принципу пирамиды, бюрократическая система сформировала разбухший и разветвленный аппарат управления, подчиненный центру, осуществляющий контроль за всеми сферами жизнедеятельности общества.

Для любой бюрократии предпочтительной формой собственности является государственно-монополистическая (по существу, неважно, социалистической или капиталистической). Реализуя функции владения, пользования и распоряжения этой собственностью, она предстает в виде сложного, дублированного по иерархической лестнице механизма власти и управления, сросшегося с государством и одновременно выступающего над ним надстройкой.

Фактически государство попадает в частную собственность к бюрократии, при этом последняя как собственник имеет приоритет по отношению ко всем остальным классам и слоям общества.

Номенклатура в нашей стране все активнее реализует на практике стратегию «собственника государства». Будучи не подотчетной населению, изолированной от гражданского общества, бюрократия отличается крайним консерватизмом и нетерпимостью к демократическим институтам, что резко снижает «иммунитет» общества.

Главная же опасность заключается в том, что из чисто аппаратного явления бюрократизм к настоящему времени вырос в целостную систему, заполонившую все институты страны и подчинившую их всей мощью государственной власти своей идеологии. Поэтому государство сейчас у нас существует уже лишь в виде различных бюрократических сил, связанных между собой посредством субординации.

Именно бюрократия занимает доминирующее положение в стране, обеспечивая проведение всех реформ и принятие всех экономических законов в свою пользу, извлекая из этого для себя материальную выгоду (своего рода прибыль). При этом жесткая вертикальная иерархия бюрократии проявляется следующим образом: федерального значения (элита), региональная, местная. Доходы и их источники различных иерархических групп чиновников резко различаются; общим же для всех них является одно — основой их благосостояния является консолидированный бюджет РФ.

В результате созданная в ходе длительного эволюционного развития номенклатурой система поставила как саму бюрократию, так и источники ее доходов вне общественного контроля.

Литература

1. Аганбегян А.Г. Экономика России на перепутье // ЭКО, 2007, № 9, с. 12.
2. Амосов, А.О. О неиндустриальном сценарии в Концепции развития до 2020 г. // Экономист. — 2011. — №6. — С. 3–17.

3. Аргументы и факты, 2009, № 6, с. 4.
4. Аргументы и факты, 2007, № 4, с. 8.
5. Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики, 2007, № 5, с. 32.
6. Комсомольская правда, 2011, 24-31 марта, с. 7.
7. Николаев И. Экономический рост: подтасовка данных // ЭКО, 2006, № 5, с. 89–105;
8. <http://lenta.ru/news/2011/02/03/oak/>;
9. www.imf.org;
10. <http://top.rbc.ru/economics/17/11/2011/625493.shtml>

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN RUSSIA. A LITERATURE REVIEW

D. Holtbrügge, A. Baron

Friedrich-Alexander University Erlangen-Nürnberg, Germany

In this paper we explore the current state of research on inward foreign direct investment (FDI) in Russia. Based on a literature review of 144 articles in peer-reviewed journals and 32 book chapters published in 1992–2013, we provide answers regarding underlying theories, research methods, countries of origin, location choice, motives, determinants, industries covered by FDI research, and entry modes. Preliminary results show that most studies lack of a theoretical foundation and are based on secondary data. Implications for theory and practice as well as for future studies are derived.

Keywords: foreign direct investment, internationalization theory, literature review, Russia.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ: ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Д. Хольтбрюгге, А. Барон

Университет Фридриха-Александра, Эрланген-Нюрнберг, Германия

В докладе рассматривается текущее состояние исследований по прямым иностранным инвестициям (ПИИ) в России. На основании обзора литературы (144 статьи в рецензируемых журналах, 32 главы различных книг и монографий, опубликованных в 1992–2013), авторы предоставляют ответы на вопросы, касающиеся основных теорий, методов исследования, страны происхождения, выбора места, мотивов, детерминант, отраслей, обсуждаемые в публикациях, затрагивающих исследования прямых иностранных инвестиций. Предварительные результаты проведенного обзора показывают отсутствие в большинстве исследований теоретических обоснований, использование в этих трудах в основном вторичных данных. Получены результаты, пригодные для использования в теории и практике, а также для будущих исследований.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, теория интернационализации, обзор литературы, Россия.

1 INTRODUCTION

Foreign direct investment (FDI) has been one of the main topics in international business research since decades (Shaver, 2013). While research in this area has increased with regard to emerging markets, such as China (Fetscherin et al., 2010) and India (Gosh & Wang, 2011), less attention has been drawn to Russia. This is all the more astonishing as the Law on Foreign Investment which came into effect in 1999 led to a notable increase of FDI to this country. While FDI was already allowed since 1987, this law provided a more consistent legal framework and allowed unrestricted FDI in many sectors of the economy such as services, manufacturing, and agriculture. More recently, the Russian government enacted the Law on Special Economic Zones for the purpose of broadening the scope of foreign investors (UNCTAD, 2010) and established a USD 10 billion fund in early 2011 to be used in attracting FDI in designated areas (Michailova et al., 2013).

Before 1999, FDI inflows to Russia accounted for only 0.30% of worldwide FDI. The share increased more than tenfold to 3.47% in 2011, leading to a FDI stock of USD 457.47 million (UNCTAD, 2012). Thereby, Russia ranks 8th in terms of FDI inflows and 15th in terms of FDI stock. For the future, these figures are expected to increase as a result of the WTO accession (Jensen et al., 2007).

Despite this trend, Russia still falls far short of FDI inflows compared to other transition economies or emerging markets, particularly when considering the large size of the country and its enormous resource base (Bevan et al. 2004; UNCTAD, 2012). This is also echoed by the World Economic Forum (2012) that ranks Russia 136th out of 144 countries on openness to foreign competition. Possible reasons for this are high restrictions on trade and foreign ownership, frequent state interventions and legal uncertainty. At the same time companies that have invested in Russia are often satisfied with their operations and report high market success (Holtbrügge & Baron, 2013).

The aim of this study is therefore to develop a systematic overview of the current state of FDI research on Russia in order to analyze what opportunities and threats foreign investors face. Our study focuses on studies in peer-reviewed journals and book chapters and examines their results over a 21-year period from 1992 to 2013. In particular, we seek to find answers to the question of how the institutional context impacts FDI and what determinants, motives and theories explain FDI in Russia. Moreover, we aim to provide alleys for future research with regard to FDI in general and Russia in particular.

The remainder of this paper is organized as follows. In the following, we present the research methodology that is applied to identify relevant articles and book chapters that deal with FDI in Russia. After coding these articles, we will analyze them using various criteria such as the regional focus, underlying theories, research methods, motives, determinants, countries of origin, industries, and entry modes. In the last section, the contributions of our study to FDI research will be outlined, implications for managers and policy makers as well as for future studies will be derived and some limitations will be addressed.

2 METHODOLOGY

2.1. Identification and selection of relevant articles and book chapters

In order to identify relevant FDI articles and book chapters, we used the EBSCO host and JSTOR database as search engines. EBSCO host is the world's most-used reference resource with over 350 full-text and secondary databases available, and JSTOR includes over 1,000 leading academic journals. These databases are appropriate search tools because of their broad extent of economics, management, and organizational behavior.

The articles and book chapters needed to be classified as articles on the *topic* and *abstract* including a combination of one of the following terms: "foreign direct investment" or "FDI" or "inward investment" or "foreign investing" or "entry mode" or "entry strategy" or "market entry" as well as "Russia" or "Russian". This produced 366 articles and 38 book chapters. Through employing these keywords, we are confident to have captured the most relevant academic studies on FDI to Russia.

The next choice we made was to consider only peer-reviewed articles and book chapters. Articles in peer-reviewed journals have gone through a review process that reflects certain conditions for quality, allowing us to filter studies that meet a high level of methodological and conceptual rigor (David & Han, 2004). Hence, we excluded books and unpublished work like conference papers or working papers. Also, we excluded editorials, commentaries, book reviews, interviews and insubstantial articles with less than five pages from our analysis (Holtbrügge & Dögl, 2012). This left us with 279 articles and 38 book chapters.

In a third step, articles and book chapters in languages other than English, Russian, German and French were excluded. This selection is based on the language skills of the authors of this study. Although this excludes potentially relevant articles published in other languages, we are still able to cover the view of the recipient country Russia and the most relevant countries of origin. Additionally, we excluded four articles

that were published before 1992, as we wanted to restrict our analysis to FDI in Russia and to exclude studies that deal with FDI in the former Soviet Union. This left us with 262 articles and 38 book chapters.

In the following, we read the abstracts of these articles and book chapters. In order to be retained, an abstract had to present concrete results for Russia. For example, if the abstract mentioned FDI only in the context of the BRIC-countries or Central and Eastern European (CEE) countries, summarizing aggregated results, we did not find it appropriate. This step reduced the number of articles to 144 and the book chapters to 32.

2.2. Coding and categorization of journal articles and book chapters

The final step in our selection process was to retrieve and read the 144 articles and 32 book chapters in their entirety in order to classify them. We developed nine criteria for evaluation, namely author(s), underlying theories, research methods, countries of origin, location choice, motives, determinants, industries covered by FDI research, and entry modes.

First, we coded articles and book chapters by the underlying theory. We differentiated between studies that are based on a clear theoretical framework and those that are not explicitly based on theory. Second, we examined the research method in each of the studies. We differentiated between conceptual and empirical studies with a further subdivision of empirical studies into qualitative and quantitative methods. In conjunction, we looked at the source of data (if primary or secondary). By differentiating in this manner, we aim to answer questions about how FDI research in Russia is conducted and what forms of research, if any, are favored. Next, we analyzed the determinants, motives, industries, regional focus, and countries of origin. Also, the preferred entry modes with a differentiation between acquisition vs. brownfield investments and joint venture vs. wholly-owned subsidiaries were examined.

3 PRELIMINARY RESULTS

In the following, the preliminary results of 21 randomly selected articles will be presented. As they represent approximately 10% of the overall literature review to be continued, it is hardly possible to draw general conclusions. Still they provide first insights into the research field of FDI in Russia. Appendix A provides a detailed overview of the analyzed articles.

With regard to the *theoretical focus*, our analysis reveals a clear picture. Most studies lack an explicit theoretical framework. Only in five studies (Anil et al., 2011; Jansson & Sandberg, 2008; Kyi & Kyi, 2010; Morgan & Thorpe, 2001; Rutherford & Tarr, 2010) a theory has been used. For instance, Janssen and Sandberg (2008) build upon the integration of internationalization theory with industrial network theory. It is noticeable that so far none of the studies applied traditional FDI theories, such as the theory of monopolistic advantage (Hymer, 1960; Kindleberger, 1969), internalization theory (Buckley & Casson, 1976) or the eclectic paradigm of FDI (Dunning, 1973).

For the analysis of the *research method* we distinguish between conceptual and empirical studies, with the latter divided into quantitative and qualitative studies. Our results show a rather balanced proportion of conceptual (8 of 21) and empirical (13 of 21) studies. Six studies are quantitative and five studies are qualitative. The remaining two empirical studies use both quantitative and qualitative methods. Most quantitative studies use panel data, applying an econometric model. Only 2 of 21 studies are based on surveys and primary data. The qualitative studies are mostly based on in-depth interviews that are followed by case studies. The conceptual articles deal eclectically with history, trends, industries covered by FDI, countries of origin, and investment regions.

With regard to the *countries of origin*, almost half of the studies (10 of 21) investigated FDI from the US and Europe (e.g., Germany, Netherlands, Great Britain, Italy, Sweden). The other studies do not provide any information.

The analysis of the *regional distribution* of FDI is only considered by three empirical studies (Pani-bratov, 2009; Rutherford & Tarr, 2010; Szymanski, 1998). In these, FDI to Moscow, St. Petersburg, and the Samara region are investigated. Similarly, the conceptual articles present a clear picture in this context. Most FDI goes to Moscow, St. Petersburg, and Moscow Oblast.

With regard to the *industry distribution*, we found that 29% (6 of 21) focus on intra-industry analyses, 19% (4 of 21) on cross-industry analyses and the majority of 52% (11 of 21) has no particular industry focus. In total, five industries have been researched including construction, beverage, food, automotive, and the oil and gas industry, mirroring the most important sectors for foreign investors.

The question of *why* foreign investors enter the Russian market has been investigated in four out of 21 articles. In these studies, market-seeking and resource-seeking motives are regarded as dominant. *Deter-*

minants that impact FDI decisions have been studied in 29% (6 of 21) of the articles. The most relevant determinants are economic factors, resource endowment, political risk and social development.

The analysis of *entry modes* hardly shows a clear picture due to the low number of articles. Only two studies investigated entry modes empirically, suggesting that this depends on the industry and the size of the entering company. For instance, Ahrend (2000) found that companies mainly enter Russia through wholly-owned subsidiaries in sectors like banking, consulting, and distribution and sales, while joint ventures are prevalent in manufacturing and transport sectors.

4 PROSPECTIVE CONCLUSIONS

The analysis of 21 articles gives a first insight into the research field of FDI in Russia. As the majority of these articles has been published in recent years, further literature analysis will show whether this picture will be enforced or changed by including older studies.

Based on our preliminary results it can be concluded that future studies should conduct more research based on survey data and built upon profound theory. This will enlighten the question whether traditional internationalization theories are applicable to the environment in Russia or whether other factors have to be considered.

5 REFERENCES

- 1 Ahrend, R. (2000). Foreign Direct Investment into Russia — Pain Without Gain? A Survey of Foreign Direct Investors. *Russian Economic Trends*, 9(2), 26-33.
- 2 Anil, I., Armutlulu, I., Canel, C., & Porterfield, R. (2011). The Determinants of Turkish Outward Foreign Direct Investment. *Modern Economy*, 2(5), 717-728.
- 3 Belaya, V., & Hanf, J. (2010). Foreign direct investment as an agent of change in Russian agri-food business — consequences of the export of chain management concepts by foreign investors. *Post-Communist Economies*, 22(1), 55-72.
- 4 Bevan, A., Estrin, S., & Meyer, K. (2004). Foreign investment location and institutional development in transition economies. *International Business Review*, 13(1), 43-64.
- 5 Bradshaw, M. J. (2002). The Changing Geography of Foreign Investment in the Russian Federation. *Russian Economic Trends*, 11(1), 33.
- 6 Buckley, P.J., & Casson, M. C. (1976). *The Future of Multinational Enterprise*. London: The Macmillan Press.
- 7 David, R. J., & Han, S. (2004). A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics. *Strategic Management Journal*, 25(1), 39-58.
- 8 Dunning, J. H. (1973). The determinants of international production. *Oxford Economic Papers*, 25, 289-335.
- 9 Feng, Y., Sun, Y., & Walton, J. C. (2009). Foreign Direct Investment in Russia and Lessons for China. *Chinese Economy*, 42(3), 78-93.
- 10 Fetscherin, M., Voss, H., & Gugler, P. (2010). 30 Years of foreign direct investment to China: An interdisciplinary literature review. *International Business Review*, 19(3), 235-246.
- 11 Ghosh, M., & Wang, W. (2011). Canada and U.S. Outward FDI and Exports: Are China and India Special? *International Trade Journal*, 25(4), 465-512.
- 12 Hanson, P. (2010). Russia's Inward and Outward Foreign Direct Investment: Insights into the Economy. *Eurasian Geography and Economics*, 51(5), 632-652.
- 13 Heinrich, A., Kuszniir, J., & Pleines, H. (2002). Foreign Investment and National Interests in the Russian Oil and Gas Industry. *Post-Communist Economies*, 14(4), 495-507.
- 14 Holtbrügge, D., & Baron, A. (2013). Market Entry Strategies in Emerging Markets: An Institutional Study in the BRIC Countries. *Thunderbird International Business Review*, 55(3), 237-253.
- 15 Holtbrügge, D., & Dögl, C. (2012). How international is corporate environmental responsibility? A literature review. *Journal of International Management*, 18(2), 180-195.
- 16 Hymer, S. (1960). *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*, Massachusetts Institute of Technology: MIT Press.
- 17 Iwasaki, I., & Suganuma, K. (2005). Regional Distribution of Foreign Direct Investment in Russia. *Post-Communist Economies*, 17(2), 153-172.
- 18 Jansson, H., & Sandberg, S. (2008). Internationalization of small and medium sized enterprises in the Baltic Sea Region. *Journal of International Management*, 14(1), 65-77.

- 19 Jensen, J., Rutherford, T., &Tarr, D. (2007). The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization. *Review of Development Economics*, 11(3), 482-506.
- 20 Kindleberger, C. P. (1969). *American Business Abroad*. New Haven: Yale University Press.
- 21 Kossov, V. (2011). Investments as a Lever for Lifting the Economy out of Crisis. *International Studies of Management & Organization*, 41(4), 20-33.
- 22 Kouznetsov, A., & Jones, A. (2009). Conditions in Russia and their effects on entry mode decisions of multinational manufacturing enterprises: A qualitative study identifying issues for further research in the area of country conditions and their impact on entry mode. *Marketing Management Journal* [serial online], 19(1), 84-95.
- 23 Kyj, M. J., &Kyj, L. S. (2010). A Relational Framework for Analyzing Ventures in Cognitive Environments: Illustrations from the TNK-BP Experience. *Journal of East-West Business*, 16(4), 340-360.
- 24 Ledyeva, S., Karhunen, P., & Kosonen, R. (2012). The Global Economic Crisis and Foreign Investment in Russia from the EU: Empirical Evidence from Firm-Level Data. *Eurasian Geography & Economics*, 53(6), 772-789.
- 25 Michailova, S., McCarthy, D.J., & Puffer, S.M. (2013). Russia: as solid as a BRIC? *Critical Perspectives on International Business*, 9(1/2), 5-18.
- 26 Morgan, R. E., & Thorpe, E. R. (2001). Foreign Direct Investment in Transition Economies: The Case of Coca-Cola in Russia. *Journal of Euromarketing*, 10(1), 27-48.
- 27 Navoi, A. A. (2008). Foreign Direct Investment: An Indirect Path to the Economy. *Problems of Economic Transition*, 51(4), 81-96.
- 28 Panibratov, A. (2009). Internationalization process of Russian construction industry: Inward investments perspective. *Journal for East European Management Studies*, 14(2), 210-228.
- 29 Richet, X. (2003). Restructuring and Competition in the Car Industry in Russia: Conglomerate Control vs. Cooperation with Foreign Firms. *East-West Journal of Economics and Business*, 6(1), 263-286.
- 30 Rutherford, T. F., &Tarr, D. G. (2010). Regional Impacts of Liberalization of Barriers against Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russia's Accession to the WTO. *Review of International Economics*, 18(1), 30-46.
- 31 World Economic Forum (2012). *The Global Competitiveness Report 2012–2013*. Geneva: World Economic Forum.
- 32 Shaver, J. (2013). Do we really need more entry mode studies? *Journal of International Business Studies*, 44(1), 23-27.
- 33 Sridharan, P. P., Vijayakumar, N. N., & Chandra Sekhara Rao, K. K. (2009). Causal Relationship between Foreign Direct Investment and Growth: Evidence from BRICS Countries. *International Business Research*, 2(4), 198-203.
- 34 Szymanski, S. (1998). Joint Ventures in Russia: The View from the Russians. *Business Strategy Review*, 9(3), 7-14.
- 35 UNCTAD (2010). *World Investment Report 2010*. Geneva: United Nations Publication.
- 36 UNCTAD (2012). *World Investment Report 2012*. Geneva: United Nations Publication.
- 37 Xueli, W. (2010). FDI in BRICs. *International Journal of Business & Management*, 5(2), 168–173.

SECTION 4. HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

РАЗДЕЛ 4. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

ANALYSIS OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN NIGERIAN PUBLIC ENTERPRISES

A. A. Ayuba, K. Bulama, A. Babagana

University of Maiduguri, Nigeria

The paper examined human resources management's functions and problems in the Nigerian public enterprise. In the recent past, people are expressing dissatisfaction in the attitude of the Nigerian workers to perform optimally, part of the blame going to human resource management. To this end, three objectives were formulated and three research questions answered. The population of the study comprised of Federal and Borno State Government workers from some selected ministries and parastatals. Through random sampling technique, a total of 100 subjects took part in the study. A questionnaire titled Human Resource Management Questionnaire (HRMQ) with validity index of 0.85(r) was used in collecting the data. The data collected were subjected to a descriptive statistics of simple percentages. The results revealed that human resource managers function to recruit, select, train, remunerate and discipline its staff. The analysis also revealed that poor working conditions, little or no motivation, inadequate comprehensive training programme, indiscipline are among the problems affecting human resources management in Nigeria. Furthermore, the policy on quota system, unwillingness to retire by those due for retirement, favouritism/nepotism, corruption and the so-called "Nigerian Factor" hampered career progression in the Nigeria public enterprise sector. Based on the findings, it was recommended among others that both the Federal and Borno State Government should periodically organise seminars/workshop for human resource managers and to improve the working conditions of employees.

Keywords: Human resource, management, public enterprise, career progression.

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА НИГЕРИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

А. А. Аюба, К. Булама, А. Бабагана

Университет Майдугури, Нигерия

Объектом исследования работы являются функции управления человеческими ресурсами и проблемы на государственных предприятиях Нигерии. В недавнем прошлом, наблюдалось недовольство относительно нежелания нигерийских рабочих работать оптимально, частично это связывали с неэффективным управлением человеческими ресурсами. В этой связи, в докладе сформулированы три цели и получен ответ на три вопроса. Контингент исследования включал сотрудников правительства, отдельных министерств и полугосударственных ведомств федерального уровня и штата Борно. Способом случайной выборки опрошено сто. Анкета получила название «Анкета по управлению человеческими ресурсами» (HRMQ), имела действительный индекс 0,85, была использована при сборе данных. По анкетным данным рассчитаны описательные статистики. Результаты показали, что основными функциями менеджеров по персоналу является подбор персонала, отбор кандидатов, обучение, вознаграждение и наказание сотрудников. Анализ также выявил следующие проблемы в управлении персоналом на нигерийских предприятиях: плохие условия труда, низкая мотивация или ее отсутствие, слабая программа подготовки, недисциплинированность.

Кроме того, система квот, нежелание выходить на пенсию по достижению пенсионного возраста, фаворитизм/кумовство, коррупция и так называемый «нигерийский фактор» мешают карьер-

ному росту в секторе государственных предприятий Нигерии. На основании полученных данных, в числе прочего, было рекомендовано периодически организовывать на федеральном уровне и уровне штата Борно семинары/тренинги для менеджеров по работе с персоналом с целью улучшения условий труда работников.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, управление, государственное предприятие, карьерный рост.

Introduction

Human resource management as a profession is not recent but as a discipline of study can be considered as recent. But, what makes Human resource management to be considered as a profession is viewed differently from different writer's perspective. Human resource management is the process of managing the endeavour of the work force and it caters for employees' interest in the organisation. French (1970) defined Human resource management as the recruitment, selection, development and utilisation of human resources by organisation. While Cumming (1968) stated that Human resource management is concerned with "obtaining the best possible staff for an organisation, and having got them, looking after them so that they will want to stay and give of their best to their jobs". Cumming's definition is the most comprehensive of all definition of Human resource management because it embraces all the functions of the employee and employer. Human resource management major objective is to increase the effectiveness of each worker by trying to do those things that will boost the moral of the workers and elicit from them the desired behaviour to work. Human resource represents the most important assets for any organisation because employees are the ones who make any organisation successful. It is the management and direction of people's effort that give result in success. Therefore, the goals of Human resource management are to enable each employees use his abilities, skills, interests and opportunities to his and his organisation's best advantage (Aminu 1994, Adebayo 1995),

However, the importance of Human resource management became clear in the 1980's. The period of the 1980s and beyond is a period of advanced technological innovation and rapid technological development. The introduction of computer usage has reached an advanced and acceptable stage in most private and public sectors. Computers are now being used in the personnel/human resource departments of most organisations for assigning personnel to various tasks, duties and jobs. The innovations in the usage of automotive machines and robots tend to threaten Human resource management, because most workers seem to see it as a possible avenue for reducing the labour force demand because computers perform similar duties faster and error-free. If these innovations continue, the human managers that are expected to manage people will now, or in the near future manage computers. Whether this observation is right or wrong is subject to the argument that computers are not replacing humans but rather displacing them to new and challenging job, which may not need the use of computers (Aminu, 1994).

In the 1990s, Human resource management has reached a full fledged position of importance in Nigeria because the Federal Military Government has approved the Office of the Director of Personnel Management in all the local governments of the federation. The Directors of Personnel Management in the local governments are signatories to the local government accounts, and are considered as accounting officers of the local government. This is an added recognition of the importance of Human resource management.

Aminu, 1990 outlined the functions of Personnel/Human Resource Managers to include; Employment, Remuneration, Training, Education, Career development, Personnel welfare, Industrial relations, Communication, Leadership, Motivation, Discipline, Health and safety and Employment laws He further state that, the major problems facing Human resource/personnel department in Nigeria include; poor working conditions in public enterprise with little or no motivation, misinterpretation and understanding of conditions of service by Managers and Administrators in public enterprise, lack of adequate and comprehensive training programme in public enterprise, lack of commitment by Board of Directors/ Top management on staff training and development, poor union — management relations in public enterprise . in proper methods of recruitment, selection and placement of personnel in Public Enterprises, lack of discipline and poor channel of communication. There is no career without a constraint so also is the Nigerian public enterprise. A number of factors have been identified as, Quota System, Retirement/Contract Employment, Favouritism, Diversion of Public Funds, Training, Change and Nigerian factors (Aminu 2003).

Statement of the Problem

The significance of human resource management in any organisation needs not to be over emphasised. In the Nigerian public sector, for example, it serves as an engine room for the implementation of government policies and programmes and facilitate general attainment of institutional goals and objectives. However, over the years there has been sharp decline in the productivity level among Nigerian workers which could be partly attributed to defect human resource management. Late reporting to work places, low commitment to work, dishonesty, nepotism and corruption are some of the symptoms characterizing the public sector. It is against this background that the paper analysed human resource management; problems and functions in Nigerian public enterprise.

Objectives of the Study

The objectives of the study are to determine:

- 1) The functions of human resource managers in the Nigerian Public enterprise sector.
- 2) The problems of human resource management in Nigeria public enterprise.
- 3) Factors hindering career progressive in Nigeria public enterprise.

Research Questions

The following research questions were answered:

- 1) What are the function human resource managers in Nigeria public enterprise?
- 2) What are the problems of human resource management in Nigeria public enterprise?
- 3) What are the factors hindering career progression in Nigeria public enterprises?

Methods

The design of the study was a survey research. The instrument used to collect the relevant data was Human Resources Management Question (HRMQ) with a validity index of 0.85(r). The HRMQ was divided into sections to address issues relating to functions, problems of human resource and factors hindering career progression in Nigeria public enterprise. A total of 100 participants were randomly selected from both the Borno State and federal public enterprises and took part in the study. The questionnaires were administered by a research assistant that lasted for two weeks. The data collected were analysed using descriptive statistics of percentages and charts.

Results

The results were obtained through using descriptive statistics and presented according to the research questions earlier asked.

Table I: Demographic profile of the respondent

S/No	Public Enterprise	M	F	Experience	
				0–10 yrs	11 yrs & Above
1	Federal	42(63%)	25(47%)	36(54%)	31(46%)
2	State	20(61%)	13(39%)	16(48%)	17(52%)
	Total	62	38	52	48

Table I presented a demographic profile of the respondents. The analysis revealed that 67 respondents represents the Federal Public Enterprises, out of which 63% were male and 47% were female. Furthermore, 54% worked between 0-10 years and 46% had a working experience of 11 years and above. However, only 33 participants came from Borno State public enterprise. The analysis showed that 61% represented the male participants and 39% stood for the female participants. Also, 48% had a working experience ranging from 0–10 years whole 52% had working experience ranging from 11 years and above.

Table 2: Functions of human resource managers

S/No	Statement	% Yes	% No
1	Do you think recruitment and selection of employees are responsibilities of Human Resource Managers?	80	20
2	Does determining a remuneration of the employees a function of the Human Resource Managers?	78	22
3	It is the duty of the Human Resource Manager to train and develop staff.	82	18
4	Human Resource Manager can facilitate employees' career development.	83	17

S/No	Statement	% Yes	% No
5	Human Resource Managers function to ensure industrial peace and harmony	78	22
6	Free flow of information within and outside the organisation is the responsibility of the Human Resource Managers	64	36
7	Providing effective leadership and discipline are the duties of the Human Resource Manager	70	30
8	Provision of health and safety and welfare services are the functions of the Human Resource Managers	66	34

Table 2 above presents the frequency distribution on the functions of Human Resource Managers. The analysis revealed that 80% of the respondents agreed that recruitment and selection of employees are the responsibilities of Human Resource Managers. Similarly, 78% of the respondents believed that determining a remuneration of the employees is a function of the Human Resource Managers. Furthermore, 82% of the respondents asserted that it is the duty of the Human Resource Managers to train and develop staff. Also 83% of the respondents agreed that Human Resource Managers can facilitate employee's career development. About 78% believed that Human Resource Managers function to ensure industrial peace and harmony. Similarly 64% of the respondents agreed that free flow of information within and outside the organisation is the responsibility of the human resource managers. 70% of the respondents also agreed that providing effective leadership and discipline are the duties of the Human resource managers. Finally, 66% of the respondents believed that provision of health and safety and welfare services are the functions of the human resource managers.

Table 3: Problems of Human Resource Management in Nigeria

S/No	Statement	% Agreed	% Undecided	% Disagreed
1	Working conditions with little motivation.	94	3	3
2	Misinterpretation and understanding the conditions of service	79	5	16
3	Lack of adequate and comprehensive training programme	93	0	7
4	Lack of commitment by Board of Directors/Top Management on staff training and development	80	3	17
5	Poor union/management relations	85	7	8
6	Improper methods of recruitment, selection and placement of personnel	90	3	7
7	Lack of discipline and poor communication channel	88	3	9

Table 3 above showed the frequency distribution on the problems of human resource management in Nigeria. About 94% of the respondents agreed that poor working conditions with little motivation was a problem of human resource management. Similarly 79% of the respondents agreed that misinterpretation and understanding was among the problems. Again, lack of adequate and comprehensive training programme was believed by 93% of the respondent to be a problem of human resource management. Furthermore, 80% of the respondent agreed that lack of commitment by Board of Directors and Top Management as another problem militating against effective human resource management in Nigeria. Also, 85% and 90% of the respondents agreed that poor union and management relations and improper methods of recruitment, selection and placement of personnel respectively were problems bedeviling human resources management. Finally, 88% of the respondents were of the opinion that lack of discipline and poor communication channel were among the problems affecting human resource management in Nigeria.

Table 4: Factors Hindering Career Progression in Nigeria Public Enterprise

S/No	Statement	% Yes	% No
1	The quota system policy frustrating the promotions of hardworking civil servants.	75	25
2	Unwillingness of those who are due for retirement to retire.	79	21
3	Favouritism/nepotism a determinants for appointment and promotion	85	15
4	Diversion of public funds through corruption and stealing.	84	16
5	Little or no opportunity to undergo training in higher institutions or professional schools.	84	16
6	Refusal by some civil servants to change to new ways of piloting the affairs of the civil service.	74	26
7	The policies of the 'Nigerian factor' has increasingly becomes a threat to career progression.	77	23

Table 4 above presented a frequency distribution in respect of factors hindering career progression in Nigeria public enterprise. About 75% and 79% of the respondents agreed that quota system policy and those who are due for retirement but unwilling to retire respectively are among the factors hindering career progression in Nigeria public enterprise. Similarly, 85% of the respondents agreed that favouritism/nepotism a determinants for appointment and promotion serving as a bottleneck for career progression. Furthermore, 84% each believed that diversion of public funds through corruption and stealing as well as inability to undergo training in higher institutions or professional schools were some of the factors militating against career progression in Nigeria. Again, 74% of the respondents agreed that refusal by some civil servants to change to new ways of piloting the affairs of the civil service acting as hinderance for career progression. Finally, 77% of the respondents, also, agreed that the politics of the “Nigerian factor” has increasingly becoming a threat to career progression in Nigeria public enterprise.

Discussion

It is evident from the finding of the study that human resource managers functioning to recruit, select, from and discipline employees. It also functions to determine the remuneration of staff, facilities employee’s career development and to provide free flow of information within and outside the organisation. Others include provision of effective leadership, health and safety as well as welfare services. This finding corroborates with that of Aminu (1994) who catalogued the functions of human resource managers as employment, remuneration, training, education, career development, personnel welfare, inclusive relations, communication, leadership, discipline, etc.

Another major finding of the study revealed that there are numerous problems affecting human resource managers in Nigeria public enterprises. Some of these problems include poor working conditions with little notification, misinterpretation and misunderstanding, inadequate comprehensive training programme and lack of commitment by Board of Directors and top management. Others are poor union and management relations, improper methods of recruitment, selection and placement, indiscipline and poor communication channel. These findings also agree with that of Adamolekun (1983), Adebajo (1991) and Aminu (1994) who variously reported that poor working conditions, little or no motivation, misinterpretation of conditions of service, poor training programme and lack of commitment by the authorities concerned were affecting smooth human resource management in the Nigerian public enterprise. They further enumerated poor union management relations, improper methods of recruitment, selection and placement of personnel, lack of disapprove and adequate channel of communication and problems of human resource management in Nigeria.

Finally, the study revealed that there were quite a number of factors wondering career progression in Nigeria public enterprise. These among others include quota system policy, unwillingness to retire by those due for retirement, favouritism/nepotism, and diversion of public funds through corruption and stealing, and the politics of the so-called “Nigerian Factor”. The findings agreed with those of Adebayo (1995) and Aminu (1996) that career progression in the Nigeria public Enterprise are hampered by the policy of the quota system, nepotism, corruption, referred by some civil servant to change to new ways of polluting the affairs of the civil servants as well as inability to undergo training at a higher level.

Recommendations

On the basis of the funding, the following recommendations are made:

- 1) The Federal and State Government should periodically organise seminars/workshop for human resource managers for optimal performance.
- 2) The authority concerned should improve the working conditions of the human resource managers and provide comprehensive training programme.
- 3) Board of Directors and Top Management should improve Union-Management relations and create proper and effective communication channel.
- 4) The authorities concerned should enforce the retirement policy and check nepotism/favouritism in the appointment and promotion process.
- 5) Enforcement agencies like the ICPC and EFCC should investigate and sanction all the corrupt officials.
- 6) The politics of the “Nigerian factor” should be discouraged by the Federal Government and States Government.

Conclusion

Although the Nigerian public service has undergone several reforms still personnel officers and human resource managers were not given the opportunity to perform their functions freely due to intervention

by political office holders in the public enterprises. However, in the near future, the Nigerian public enterprises may be reformed for the betterment of the system as promise by in coming government after 2011 election when credible leaders are elected.

References

- Adamolekun, L (1983): Public Administration. A Nigeria and Comparative Perspective. New York . Longman Group.
- Adebayo, A (1995): Principles and Practice of Public Administration in Nigeria. Ibadan . Spectrum Books Limited.
- Aminu, A. A. (1994): Computer and legal profession in Nigeria. University of Maiduguri law journal. Vol. 3
- Aminu, A. A (1996): Personnel management. Maiduguri . Salone Psycho-Educational Services.
- Aminu, A. A (2002): Career Prospects in the Nigerian Public Service in Womboh, B.S.H and Alhaji, L.B (2002): Essentials of Local Government Management. Kaduna . Bartels Publications.
- Cumming, M (1968): Principles and Practice of Human resource management. McGraw Hill.
- French, W (1970): Human resource management Process. Boston . Houghton Mifflin Company.

CONCEPTUAL BASES OF EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF MASS TOURISM

A. E. Arkhipov, L. B. Nyurenberger

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The concept "tourism" passed a long historical way of development, evolving and being filled with the new contents. As a result of the carried out research and critical summarizing, the authors show, that historical experience has proved a hypothesis, that models of tourist consumer behavior reflect social differentiation and society development level. The authors have summarized the theoretical approaches towards definition of tourism as a socio-cultural phenomenon, they also show periods of mass tourism development, and highlight characteristics of modern tourism economy.

On the basis of the survey of international and Russian experience, the authors conclude, that the increased mass character of tourism and essential growth of consumer demand for tourism in the structure of social needs have contributed to increase of social importance of tourism. As a result, tourism has been included in a number of social and economic priorities.

Keywords: marketing, tourism, tourist industry, tourism economy.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МАССОВОГО ТУРИЗМА

A. E. Архипов, Л. Б. Нюренбергер

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

Понятие «туризм» прошло длительный исторический путь развития, эволюционируя и наполняясь новым содержанием. В результате проведенных исследований и критических обобщений, можно резюмировать, что исторический опыт подтверждает гипотезу о том, что модели туристского потребительского поведения отражают социальную дифференциацию и уровень развития общества. В докладе обобщены теоретические подходы к определению туризма как социокультурного явления,

приведена периодизация развития массового туристского движения, обозначены характеристики современной экономики туризма. На основе изучения работ зарубежных и отечественных специалистов сделан вывод, что возросшая массовость туризма и существенный рост потребительского спроса на путешествия в структуре общественных потребностей способствовали повышению социальной значимости туризма, что привело к включению туризма в число социально-экономических приоритетов.

Key words: маркетинг, туризм, туристская индустрия, экономика туризма.

Туризм — одно из проявлений развития современной цивилизации. Изменение интенсивности и структуры труда, превращение труда из физического в деятельность по обслуживанию автоматов и управлению механизмами привело к росту эмоциональных и интеллектуальных перегрузок и резкому снижению физической активности. Одновременно выросла продолжительность свободного времени — одного из необходимых условий расширенного воспроизводства человека и вызвала расширение форм и методов его использования. Увеличение продолжительности свободного времени и осознание обществом важности его использования в развитии личности, в сохранении и улучшении здоровья, в повышении социально-трудового потенциала населения явились основой, предпосылкой существования туризма и других, связанных с этой сферой, видов деятельности.

Одна из первых попыток теоретического осмысления массового туризма как социально-культурного феномена — опубликованное в 1958 г. знаменитое критическое эссе Х.-М. Энценсбергера «Опыт теории туризма». Автор рассматривает массовый туризм как реакцию на стандартизацию быта и производства индустриального общества. Энценсбергер считает, что становление туризма как социального явления связано с формированием буржуазной культуры досуга в Англии, которая в начале XIX в. занимала лидирующие позиции как в индустриальном развитии, так и в туризме (именно тогда понятия «турист» и «туризм», заимствованные из английского, вошли во все европейские языки и утвердились в общественном сознании). Считается, что слово «турист» было введено в литературный обиход приблизительно в 1800 г., когда в книге «Anecdotes of English Language» Педжа было отмечено: «Путешественника в наши дни называют туристом». Немного позже во Франции в словарь французского языка включается определение понятия «турист» — «тот, кто путешествует из любопытства или для того, чтобы «убить время».

С тех пор многое изменилось как в самой туристской индустрии, так и в установках и ценностных ориентациях туристов. Тем не менее Энценсбергер определил ряд реальных проблем и внутренних противоречий массового туризма как социокультурного явления. В немецкоязычных странах его работа стала «классической», и до сих пор практически ни один из его сторонников или противников не обходится без ссылок на нее в своих публикациях. В других западных странах эта работа менее известна, но модели восприятия и поведения в туризме, выявленные англо- или франкоязычными исследователями, перекликаются с тезисами Энценсбергера.

Энценсбергер упоминает такие мотивы туризма, как стремление к комфорту и интерес к иному образу жизни, но не придает им большого значения, сосредоточиваясь на престиже. Тем не менее, один из наиболее востребованных тезисов «критической теории туризма» — это мысль о том, что индустриализация туризма — стандартизация достопримечательностей и превращение их в товар, извращает сам смысл путешествий как рекреационно-познавательной деятельности [1].

В современной критике туризма проблематика, связанная с открытостью «моделей» поведения и восприятия в туризме для разных культур и чужого образа жизни, а также со стремлением к комфорту, более разработана. По этим критериям представители критического направления различают модели поведения, типичные для современного массового туризма, и противоположные им модели, восходящие к познавательным и исследовательским путешествиям.

С точки зрения социо-культурного подхода модель, характеризующаяся познавательной активностью, открытостью и индивидуальным характером рекреации, восходит к историческому типу путешествий, которые историки туризма выделяют в особую группу. Речь идет о путешествиях интеллектуалов эпохи Возрождения — путешествия гуманистов, в которых реализуется новый тип мышления, связанный с освобождением от догматического сознания средневековья. Изменения в культуре путешествий не ограничивались только переориентацией интереса с памятников христианской культуры на памятники античности. Новый тип мышления характеризуется интересом к окружающему миру и внутреннему миру человека. Одним из важнейших элементов нового сознания становится идея взаимопонимания людей вопреки национальным или религиозным различиям. И наконец,

путешествия без определенной цели становятся формой отдыха и досуга, способом удовлетворения бескорыстной любознательности и потребности в разнообразии.

Надо отметить, что культура познавательных путешествий в России в начале XIX в. складывалась во многом под влиянием романтических образцов английской литературы. Тем не менее, русская культура познавательных путешествий изначально характеризовалась открытостью, готовностью вступить в контакт с хозяевами, воспринять новый опыт и пересмотреть свое отношение к познаваемым вещам и явлениям.

Немецкий исследователь туризма Х. Шпode осмысливает туризм «как добровольное и безопасное путешествие в прошлое без видимой цели». При этом прошлое понимается в широком смысле: сюда относится не только история, но и экзотика — не тронутые цивилизацией ландшафты и народы. Х. Шпode рассматривает «путешествие во времени» не только в социо-культурном аспекте, но и как возвращение на более раннюю стадию развития, как возможность вернуться в собственное детство или юность.

Модель Х. Шпode нельзя считать универсальной: она, например, не учитывает, что одним из устойчивых мотивов путешествий во все времена было знакомство не только с прошлым, но и с будущим, когда технические достижения становятся предметом туристского интереса. С конца XIX в. и до наших дней важным видом познавательного туризма становятся поездки на всемирные промышленные выставки.

Известный американский социолог Дж. Арри, независимо от немецкоязычных исследователей, разработал собственную характеристику моделей поведения и восприятия в туризме. Он пользуется термином «туристский взгляд», понимая его как некий идеальный образец, на который ориентируются стереотипы восприятия и поведенческие ритуалы. Арри подразделяет туристский взгляд на романтический и коллективистский. Романтическая модель ориентируется на одиночество, на сентиментальную встречу с ландшафтами или памятниками истории в отсутствие других туристов и вдали от современной повседневности. Романтическая модель Арри напоминает идеалы, описанные Энциенсбергером. Однако она направлена не столько в прошлое, сколько на иной, экзотический мир, не тронутый цивилизацией. Романтической модели противопоставляется коллективистская модель, ориентированная на эффект присутствия, чувство сопричастности, на яркий эмоциональный фон коллективного события, праздника. Такая модель предполагает участие в многочисленных развлекательных мероприятиях в обществе других туристов. Присутствие других людей создает в таких местах атмосферу карнавала и этим привлекает. Примеры объектов, на которые ориентируется коллективистская модель, — это популярные морские курорты, посещения городов или парков аттракционов с возможностями развлечений [2].

Романтическая модель тяготеет к классическому культурно-познавательному туризму, который предполагает индивидуальное переживание, духовно-эмоциональное освоение культурного или культурного объекта. Коллективистская модель тяготеет к внешним событиям и ярким зрелищам, т.е. вместо аутентичности она ориентирована на инсценировку, которая дает ощущение участия в событии.

Немецкий социолог К. Хенниг возводит туризм к антропологическим основам человеческой культуры: к празднику, ритуалу и игре. Как и Дж. Арри, он считает типовой поведенческой моделью современного туризма коллективные развлечения. Такой примитивный на первый взгляд вид отдыха восходит к карнавальной культуре средневековья, к народным праздникам игрового и непристойного характера, которые противопоставлялись официальной культуре и с большим трудом вытеснялись или подавлялись правящими классами.

С другой стороны, экскурсионный туризм, связанный с интересом к романтическим ландшафтам и памятникам искусства, рассматривается как наследие официальных религиозных ритуалов. Контакт с достопримечательностями сакрального характера, с произведениями искусства, которые изначально выступали в качестве носителей сакрального содержания, дает путешественникам чувство «индивидуального возвышения», приобщения к высшим ценностям. В рамках этой модели экскурсионный туризм с преобладанием эстетического интереса к памятникам культуры и искусства интерпретируется как возврат к архаичным религиозным ритуалам, участие в которых освещает обычную жизнь «неким высшим порядком вещей».

То, что предпочтение определенных форм отдыха и досуга связано с определенным типом культуры характерным для того или иного общественного слоя, и может служить статусным символом, способом социальной дифференциации, — это общеизвестно в теории туризма.

Нельзя не отметить, что туризм является средством социальной дифференциации, и культура «пролетарского» туризма имела существенные отличия от буржуазной или аристократической культуры туризма. Передача и усвоение типов рекреационного поведения через культурные образцы час-

то приводит к тому, что границы социальной дифференциации размываются. Так, история путешествий показывает, что «романтическое» восприятие природы как мира свободы и мотив бегства в мир свободы могут сочетаться не только с романтическим индивидуализмом, но и с коллективистской моделью. В Германии, например, во второй половине XIX в. сложилось широкое туристское движение «навстречу природе», которое охватывало практически все социальные слои. Это движение смыкалось не только с романтическим культом природы и с народной традицией странствий, идущей еще от подмастерьев и ремесленники средневековья. В Германии институт странствующих подмастерьев просуществовав до эпохи индустриализации и некоторое время сосуществовал с романтической традицией путешествий [2].

В целом реальный исторический опыт подтверждает скорее тезис о том, что модели туристского поведения являются отражением социальной дифференциации, которая не сводится к простому противопоставлению коллективистской и романтической моделей.

Что касается историко-антропологических основ туризма, то каждый из них тяготеет к культуре путешествий определенного социального слоя. Романтический интерес к памятникам культуры, восходящий к религиозным ритуалам, соответствует ценностным ориентациям буржуазных интеллектуалов. Посещение музея не требует больших затрат, но в культурном плане обладает высокой ценностью. То же относится и к пешим походам краеведческого характера. Это отвечает ценностям пуританской эстетики буржуазных интеллектуалов, которые, как отмечает Дж. Арри, в отличие от класса собственников вынуждены компенсировать недостаток экономического капитала «культурным капиталом». Если задаться вопросом о социальных институтах, через которые формируются модели восприятия в туризме, то можно предположить, что авторы путеводителей буржуазной эпохи, рассчитанных на образованную публику, и специалисты по туризму обращались к романтическим моделям восприятия, но игнорировали при этом массовый пролетарский туризм. С другой стороны, можно ожидать, что рекламная отрасль скорее ориентируется на модель «коллективного развлечения», восходящую к архаичным празднествам или средневековым карнавалам. В отличие от буржуазных авторов, разделявших ценности протестантской этики, для которой неприемлемы бесполезные развлечения, современные «производители символов» видят цель и смысл своей деятельности именно в развлечении, в получении удовольствия [2].

В эпоху постмодернизма, когда нарушается вся прежняя иерархия ценностей и массовая культура равным образом потребляется всеми слоями общества, противопоставление буржуазной и пролетарской культуры путешествий уже не актуальна. Модель романтического стремления к аутентичности и модель коллективного развлечения дополняются моделью, ориентированной на удовольствие от участия в событии, от захватывающего зрелища.

Туристы во всех культурах заняты коллекционированием символов. В немецкоязычной литературе используется понятие «потребление символов». Туризм понимается при этом как культурный феномен, который характеризуется определенными моделями поведения, восприятия и мышления, и одновременно как экономический феномен, в котором доминируют экономические интересы и реклама.

Туристской индустрии нужны ориентиры четко определенные, поддающиеся планированию, позволяющие подготовить соответствующую инфраструктуру и заработать деньги.

Многочисленные опросы показывают, что самая эффективная реклама в туристской индустрии — это рассказы тех, кто вернулся из отпуска. Даже при просмотре проспектов и каталогов потенциальные туристы не пассивны. Точнее говоря, рекламное послание доходит до адресата только в том случае, если просматривающий с готовностью на него откликается. При этом важнейшим средством, обеспечивающим «передачу рекламного послания», оказываются именно устойчивые образцы поведения и восприятия.

В целом, современная наука четко выделяет в туризме две связанные между собой, однако принципиально различные сферы, а именно туристское движение и туристскую индустрию [3].

Такая интерпретация феномена туризма обусловлена возникновением рынка и связанных с ним законов рыночной экономики. Поэтому развитие туризма можно рассматривать как с позиций спроса, т.е. туристского движения, так и с позиций предложения, т.е. тех структур, которые заняты подготовкой и реализацией путешествий (они могут располагаться и в местах постоянного проживания, и в местах приема туристов).

Единообразная периодизация истории туристского движения в науке отсутствует, и в первую очередь из-за того, что эта история оказывается уникальной для каждой отдельно взятой страны или культурного сообщества. Также возникают существенные затруднения в оценке того, что считать туризмом «мирового», а что — «локального» уровня. Несмотря на эти оговорки, в специальной литературе продолжают попытки систематизировать историю туристского движения исходя из того, что

это поможет лучше понять весь комплекс экономических, экологических и общественных явлений, составляющих этот феномен.

Наиболее адекватной европейскому культурному сообществу, можно считать систематику, согласно которой в туристском движении выделяют следующие фазы:

- раннеисторическая фаза, охватывающая период до 1850 г.,
- начальная фаза — с 1850 по 1914 г.,
- фаза развития — с 1914 по 1945 г.,
- фаза массового туризма — после 1945 г. [4].

Современная экономика туризма характеризуется массовостью туристского продукта, его стандартизацией и серийным производством, специализацией и диверсификацией туристского предложения и современными формами его продажи. Сфера государственного вмешательства в этот сектор экономики определяется аллокационной, перераспределительной и стабилизирующей функцией государства, а сохранение государством некоторых социальных рычагов вмешательства в сектор туризма определяется следующими предпосылками:

1. Туризм служит воспроизводству рабочей силы в свободное время и благодаря этому — более эффективному ее использованию в рабочее время.
2. Туризм — это общественный инструмент, интегрирующий различные социальные группы.
3. Самостоятельность в свободное время способствует снятию тягостного недовольства условиями труда.
4. Туризм активизирует слаборазвитые регионы и создает (прямо или косвенно) новые рабочие места.
5. Туризм — это социально-экономический инструмент уменьшения регионального диспаритета.
6. Туризм способствует проэкологической трансформации экономической структуры, поскольку благодаря ему в народном хозяйстве возрастает роль третьего сектора.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Качмарек Я. Туристский продукт. Замысел. Организация. Управление: учеб. пособие, пер. с польск. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 495 с.
2. Parasuraman A. Service quality and productivity: a synergistic perspective. *Managing Service Quality*, №12, 2002.
3. Нюренбергер Л. Б., Егорова Н. Н. Организационные и социально-экономические аспекты функционирования туристской отрасли. — Кемерово: КузГТУ, 2009.
4. Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е. Маркетинг туристских услуг: сущностные и функциональные особенности. // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2011. — № 2 (76). — С. 124–128.

CONSEQUENCES OF LOSING A JOB DURING AN ECONOMIC RECESSION IN THE CZECH REPUBLIC

B. Buchtová

Masaryk University, Brno, Czech Republic

According to our and foreign research, involuntary displacement of work from a private life of man has evidential social, psychological and medical consequences. Our reflections and research in the field of unemployment have focused both on the biomedical and psychological consequences of the loss of work and on general cultural contingencies — technological and social transformations of work. It seems that the problem of unemployment has since the time of transformation of the Czech economy passed through several phases. The last of them — the financial crisis is not just a worldwide crisis but also apparently the deepest one. It can be the first visible symptom of the consumer technical civilization.

Keywords: financial crisis; social, psychological, medical consequences; unemployment.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПОТЕРИ РАБОТЫ ВО ВРЕМЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА В ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Б. Бучтова

Университет Масарика, Брно, Чешская республика

Согласно результатам анализа, проведенного автором доклада и исследованиям зарубежных авторов, вынужденная безработица имеет социальные, психологические и медицинские последствия. Исследование автора в области безработицы охватывают как биомедицинские, так и психологические последствия потери работы, а так же общие культурные условия — технологические и социальные изменения. Автор приходит к выводу, что за время трансформации чешской экономики проблема безработицы прошла несколько этапов. Последний этап — финансовый кризис — является не только самым масштабным, но и самым глубоким. Это может быть первым видимым признаком кризиса потребительской технической цивилизации.

Ключевые слова: финансовый кризис, социальные, психологические, медицинские последствия, безработица.

INTRODUCTION

Unemployment is currently the most pressing problem of the European Union, including the Czech Republic. There are currently 26.217 million unemployed people within the EU countries (Eurostat, February 2013) — the unemployment levels have reached the highest levels in Greece — 27%, Spain — 26.2% and Portugal 17.6%. Every fifth young and able to work person with the age below 25 is unemployed in the European Union (The Economist 1, 2011 p. 60). The Czech Republic currently registers 593,683 involuntarily unemployed people (February 2013).

I. EXPERIENCING AND COPING WITH UNEMPLOYMENT AT THE TIME OF AN ECONOMIC RECESSION

Even though a loss of a job had been a major event in the lives of many people at the time of the Czech economy's transformation in the 1990s, many of these people gradually came to believe that unemployment was the price for the political freedom and transition to the market economy. The Czech Republic was expected to become internationally competitive and employment fluctuations were deemed an objective necessity. Features of unemployment, mostly determined by the past development of our society, came to the fore at that time. The past influenced human conduct strategies and frequently made their adequate reactions to the new conditions impossible. At the personality level this meant poor sense of civic responsibility, insufficient self-fulfillment, intellectual rigidity and also the previously unexperienced change of employment and job loss. You could encounter various versions of an inferiority feeling among the unemployed, missing personal courage, absence of willingness to invest into one's own qualification and missing skills for dealing with adversity. Ethical rules of dealing with employees were frequently broken at the level of business organizations, though.

The waves of layoffs in the period between 2008 and 2013 have been connected to the financial and economic crisis, which had not started in our country, yet has included our economy. Involuntarily laid off people do not believe anymore that this is a positive structural change; they believe they are the victims of the world capital expansion, victims of a market regulation failure, failure of the market economy's neoliberal dogma. Some people succumb to depression since they face a low chance of reemployment.

Therefore unemployment is a surprisingly pressing problem of our times with economic, social, psychological and health-related consequences. Unemployment in the Czech society features several typical characteristics after the twenty years of economic transformation, such as: 1. High share of the long-term unemployed (every fifth unemployed person in the Czech Republic has been registered at the Labor Office for more than 2 years); 2. High unemployment rates especially among younger age groups, school leavers; 3. Significant regional differences in the unemployment rates; 4. Stabilization of those population groups that live on welfare benefits (people over 50, handicapped people, youth, mothers with small children, Gypsy population); 5. Dependency of a majority of households on welfare benefits and partial loss of children's receptivity for the relationship between labor and a financial reward.

Our previous deliberations and research works in the field of unemployment have been focused both on biomedical and psychological impacts of unemployment and on the general cultural context (Buchtová, 2000; 2004; 2013). We have noted that coping with involuntary unemployment is of rather an individual nature and it is conditioned by a number of factors — resistance of the particular person to psychical burden, age, sex, qualification, financial resources, meaningful personal activity during one's own leisure time, unemployment length, previous labor experience, professional rigidity or flexibility, personal analysis of the job loss causes, received social and emotional support, regional unemployment rate and other factors (Buchtová, 2002, p. 99–101).

I think that the difference in experiencing and coping with unemployment between the 1990s and current times is determined by the following factors:

- People got used to a higher level of consumerism, especially to traveling, car usage, home appliances, and available gasoline;
- Loans and credit are readily available; many people live partially on credit (this feature is widespread especially in the USA);
- The country has witnessed price increases in apartment rentals, energies, medicines, waste disposal, etc.;
- A job loss has deeper consequences; it not only humiliates, it also affects wider groups of people and whole regions. Unemployment threatens essential business fields, nationally and regionally important businesses and many small entrepreneurs. Unemployment has affected also craftsmen with great know-how which they had been acquiring for many years, for example in machinery, glass-making, textile and shoe-making industries.

– Some experts recommend flexibility within the meaning of labor force mobility — this is a previously unknown change in our country: a person is supposed to follow employment opportunity at his own costs; the employment opportunity is not expected to approach the person. This would mean a loss of home, loss of family roots. This flexibility doesn't arise from a quest for human satisfaction, happiness and development; it serves only to a company, to the operation of the market system.

The current crisis, just like the previous crises, has affected health of many people. People don't have to necessarily lose their jobs, they are just afraid of losing their jobs — they live in anxiety, stress, fear, they smoke and drink more, sleep less ... Stress takes its toll only after several years.

Long-term unemployment affects eventually the whole human psyche — both the intellectual and emotional fields and also the volition field (Buchtová, 2002). Human conduct is frequently accompanied by social isolation, withdrawal into one's own shell and decline in the number of social contacts (Burgard, Brand, & House, 2007; McKee-Ryan, Song, Wanberg, & Kinicki, 2005; Murphy & Athanasou, 1999; Stanekunas, Kalediene, Starkuviene, & Kapustinskiene, 2006).

A German study (1951–1989) has revealed that heart-disease related death rates increase 3–5 years after the economy has rebounded.

C. D. Dooley and R. A. Catalano (1984) investigated in the American environment the relationship between fluctuations in unemployment rates and depressions experienced by people living in the particular location. They found significant correlation between the unemployment increase and depression occurrence increase; the latter appeared with a two-month delay, though. Authors of a different study analyzed the influence of the local unemployment rate and the influence of recent negative labor and financial events on anxiety experiencing. These events included 15 items related to unemployment, financial burdens and decline in labor status. They found that the experienced anxiety was not influenced only by the events in the life of the particular person but that the unemployment rate was also important. It turns out then, that human emotional well-being is influenced by economic climate changes no matter whether the particular individual experiences unpleasant events related to a job loss or not. The authors emphasize that the increased unemployment rate influences mental health of the population not only because an individual person can lose his/her job but also due to its wider impact on the employed people: "A job loss is a critical experience affecting a relatively small percentage of the population... The impact of changes in the general economic situation can influence many more people in a subtler and more gradual way, though. People who leave their jobs can immediately find a job elsewhere but at the cost of psychical stress due to the changed environment and a need for new training. Their social status therefore declines. People who have not lost their jobs can suffer from anxiety from the envisaged loss or they are forced to keep working in unsatisfactory labor conditions. Laborers have also realized that the unemployment rate weakens their negotiating positions when discussing possible salary increases. Declining government revenues during a recession will reflect in declining social services that help many people without work. An economic indicator, such as unemployment, can be unders-

tood as a reflection of negative changes in the whole population" (C. D. Dooley and R. Catalano, 1984, p. 396).

H. Brenner (1979) has studied impacts of economic crises on mental and physical health in the state of New York for several decades. The unemployment rate was used as an indicator of economic change and the number of newly admitted patients to psychiatric clinics was used as the population health rate. Mental disorders strongly correlated with economic situation and even with mortality rates from heart disease. Unemployment growth of 1% resulted in 37,000 premature deaths in the USA within the period of six years (quote P. A. Samuelson, 1992).

Unemployment as the cause for physical disorders has been studied many times and it has been designated as a stress agent (S. Cobb, 1974; D. Marsden and E. Duff, 1975; S. Gore, 1978; H. R. Hilpert, 1981; P. R. Jackson and P. B. Warr, 1983; S. H. Wilson and G. M. Walker, 1993; M. Bartley and C. Owen, 1996; B. Claussen, 1999 and others). The reason is that unemployment results in many physiological reactions resulting in psychosomatic disturbances. Both economic crises and unemployment, as mentioned above in connection with the American environment, have negative impact not only on the health of the people who lost their jobs but also on the behavior and health of the employed people. In crisis years employees seem to be healthier than in the years of economic growth. This is actually a fear of repressions from the part of the employer: employees are afraid of losing their jobs and therefore they postpone seeing a physician, hospital treatment and spa treatment to the latest possible moment. They are afraid of their jobs. Such a secret health condition inexorably gets revealed after a certain period of the crisis.

The link between unemployment and health has been described by Professor H. Häfner from the Manheim University (1987). Long-term unemployment can be the trigger factor for diseases depending on the individual traits: 1. Overuse of nicotine, alcohol and drugs during the period of unemployment represent an indirect health risk; Growing financial deprivation and partnership problems also exert an indirect influence; 3. Less healthy individuals are in a weaker position at the labor market at the time of economic crises; 4. Long-term unemployed people not only have frequent health problems, but they also report more diseases than they actually have. Factory physicians and family members of the unemployed more likely concede illness to unemployed people than to healthy people.

Unemployment results in a negative subjective evaluation of one's own health state, which is, according to P. B. Warr (1983) and (1987) characterized by fear, depression and sadness, loss of autonomy, inability to cope with everyday life problems and dissatisfaction with oneself and one's social surroundings.

Information about the unemployed in the transformed Czech economy, especially the impact of job loss on health, is quite identical with information from countries with similar historical experience and from countries with developed market economies (Claussen, 1999; Jahoda, 1995; Kebza, 2005; Kessler, House, & Turner, 1989; Korzeniewska, 1995; Murphy & Athanasou, 1999; Schaufeli, 1997; Schraggeová, 2011; Warr, 1987; Wiener, Oei, & Creed, 1999; Buchtová, B., Snopek, M., 2012).

In diploma theses "Merger and acquisition impacts on human resources management" we have found interesting facts about people who live in employment uncertainty for extended periods of time, similarly to J. E. Ferrie et al. (1995). These people have similar health problems to the unemployed people. This is a challenge for managers to abide by the ethical principles of human management, including early and truthful informing about the actual state of events (see Burgard, S. A., Brand, J. E., House, J. S., 2007).

II. SOCIAL AND CULTURAL CONTEXTS OF THE UNEMPLOYMENT PHENOMENON

From my point of view it is necessary to take into account the following problems and social hazards when investigating the unemployment phenomenon:

1. Sociocultural marginalization of labor

The new situation has revealed the problem of sociocultural marginalization of labor. Staying in a job for a long time (or for a whole life) is a matter of the past. Professional growth of an individual will not occur in a single institution. Anyone can lose a job; there are virtually no guarantees of stable employment. This change has occurred in a rather short time and therefore neither school education nor families or media are able to eliminate these trends and alleviate in people the uncertainty and fear of the future. Fear of uncertainty leads an individual to a series of failed attempts resulting in a feeling of one's own inadequacy and wasted life.

2. The problem of permanency and flexibility of labor

It turns out that on the one hand the modern society will require a deep immersion into intellectually demanding careers, for example in the fields of information technologies, genetics, banking, international

commerce, etc. and on the other hand the traditional professions will still be required, for example in construction industry, catering, services, etc. An increasing part of common population will be haunted by labor flexibility accompanied by continuous mental strain, anxiety and fear of a new job. It seems that the luxury of permanent, personally enriching labor will be granted only to the most skilled and best educated people. An increasing part of the population will fall into the "potential unemployed" category, where people cannot fulfill the requirement of flexibility and they will become permanently dependent on a government welfare system (Buchtová, 2007).

Within this context Professor J. Šmajs (2013), from the Masaryk University in Brno, notes:

"Personality requirements of classical agricultural, crafts, and, to a certain extent, also industrial labor, where people were confronted mostly with natural processes and structures (they were evolutionarily adapted to) could have been met by a major part of the society without any significant problems. Due to the transfer of economic interest from manufacturing to commerce, consumption and services, i.e. to marketing, advertising and imposing unhelpful services and things on a wide range of consumers, the sophisticated manufacturing and cultural sphere increasingly requires various forms of immediately nonproductive mental labor. The contemporary consumer information network society, characterized by a spreading sphere of administration, control and protection of the cultural system, will probably demonstrate an increased need for "intellectually creative components" of human mental activity and also a need for predominantly mechanical (bureaucratic) mental activities.

This, so far the deepest, transformation of the contents and meaning of human labor has been caused mostly by the *quickly growing efficiency of the abiotic production, which acts in two essential ways*. First, businesses preferentially apply new scientific knowledge to keep lowering their production costs and therefore they dismiss all immediately useless workers. Second, they strive to impose (persuade about) little needed things on their potential consumers, i.e. they strive to entice them into new forms of consumption and dependence on various banking, information, power, transportation and security systems".

We have studied the quality of life of the long-term unemployed. Even though we know that we have to be careful when presenting the results of our research works, we have come to believe that several important findings have been yielded by these research works:

1. Having a permanent job in our young liberal market society, which had not known unemployment and its consequences for two generations, will be an increasingly valued life situation.
2. Even the transformation of the human lifestyles as a result of the increased consumerism, traveling and mass spreading of consumer technics, such as passenger cars, TV sets and computers, is not able to compensate or alleviate the loss of the beneficial effects of labor on life motivation and health.
3. Family is not just a lingering religious and ethical-educative category; it is still an important biological and social-existential category.
4. Should the standard structure of human psyche, that had been shaped in the shortage-prone and physically demanding hunter-gatherer and Neolithic cultures, be reproduced also in the future, it will be necessary to oppose not only the extremely consumer way of human lives but also to establish conditions for adequate burdening of human organism with socially useful labor (Buchtová, 2004).

3. Declining need for live human labor

Humans, as a culturally creative animal species with conservative biological constitution, need continual movement and permanent meaningful activity for their healthy development and happy life. This is because activity is the essence of all inanimate and animate systems, including humans as an animal species who have created culture by means of this activity. Yet even in case of human labor activity this activity cannot be empty, artificial or purposeless. This is probably the reason why the need for live human labor, stimulated by cultural cognition, has become a singular humanizing element of each individual life. Activity seems to be a part of human constitution; it seems to be prescribed at the human genome level. Therefore a healthy human exhibits, besides other basic human needs, a strong need for labor, a purposeful activity connected with strain, learning and game. Long-term loss of fully-fledged labor makes human organism suffer, biologically damages it similarly to highly stressing excessive labor, long-term illness or impaired mobility after an injury. That is one of the reasons why labor has been inconspicuously moving from the economic category to the psychological and medical categories (Buchtová, 2007). Both the unemployed people and people overloaded with excessive and stressing labor are the victims of the same economic policy (striving for profit).

References

1. Bartley, M., Owen, C. (1996): Relation between socioeconomic status, employment and health during economic change, 1973 — 1993. *British Medical Journal*, 313, 445-450.
2. Brenner, H. H. (1979): *Wirtschaftskrisen, Arbeitslosigkeit und psychische Erkrankung*. München, Urban & Schwarzenberg.
3. Buchtová, B. (1994): Vývoj a analýza psychologických výzkumů nezaměstnanosti. *Československá psychologie* 38, 119-130.
4. Buchtová, B. (2000): Nezaměstnanost a zdraví. In: Buchtová, B. (Ed.), *Psychologické a medicínské aspekty nezaměstnanosti*. Brno, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, 4–12.
5. Buchtová, B. (2002): Psychologie nezaměstnanosti. In: Buchtová, B. (Ed.), *Nezaměstnanost. Psychologický, ekonomický a sociální problém*. Praha, Grada, 75–128.
6. Buchtová, B. (Ed.) (2004): *Psychologie a nezaměstnanost. Zkušenosti a praxe*. Brno, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta.
7. Buchtová, B. (2004): Kvalita života dlouhodobě nezaměstnaných. *Československá psychologie* 48, 121–135.
8. Buchtová, B. (2007): Nezaměstnanost — společenské a kulturní proměny práce. In: Buchtová, B. (Ed.), *Nezaměstnanost — technologické a sociální proměny práce*. Brno, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, 22–29.
9. Buchtová B Snopek M. (2012): Psychické, zdravotní a sociálně-ekonomické důsledky ztráty práce. *Československá psychologie* 56, 325–342.
10. Buchtová, B., Šmajš, J., Boleloucký, Z. (2013): *Nezaměstnanost*. Praha, Grada.
11. Burgard, S. A., Brand, J. E., House, J. S. (2007): Toward a better estimation of the effect of job loss on health. *Journal of Health and Social Behavior* 48, 369-384.
12. Claussen, B. (1999): Health and re-employment in a five year follow-up of long-term unemployed. *Scan. Journal Public Health*, 2, 94–100.
13. Cobb, S. (1974): Psychologic changes in men whose jobs were abolished. *Journal of Psychosomatic Research* 18, 245–258.
14. Dooley, C. D., Catalano, R. A. (1984): The epidemiology of economic stress. *American Journal of Community Psychology* 12, 387–409.
15. Ferrie, J. E et. al. (1995): Health effects of anticipation of job change and non-employment. Longitudinal data from the Whitehall II study. *British Medical Journal* 11, 1264.
16. Gore, S. (1978): The effect of social support in moderating the health consequences of unemployment. *Journal of Health and Social Behavior* 19, 157–165.
17. Häfner, H. (1987): *Arbeitslosigkeit und Gesundheit*. Deutsche Medizinische Wochenschrift 112, 1428–1432.
18. Hilpert, H. R. (1981): Psychische und psychosomatische Beschwerdebilder bei Arbeitslosen. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie* 3, 151–159.
19. Jahoda, M. (1995). *Wieviel Arbeit braucht der Mensch? Arbeit und Arbeitslosigkeit im 20. Jahrhundert*. Beltz, Psychologie Verlags Union.
20. Jackson, P. R., Warr, P. B. (1983): Unemployment and psychological ill-health: The moderating role of duration and age. *Psychological Medicine* 14, 605-614.
21. Kebza, V., (2005): *Psychosociální determinanty zdraví*. Praha, Academia.
22. Kessler, R. C., House, J. S., & Turner, J. B. (1989): Unemployment, Reemployment, and Emotional Functioning in a Community Sample. *American Sociological Review* 54, 648–657.
23. Korzeniewska, M. (1995): Health effects of unemployment. *Medycyna pracy* 46, 407–414.
24. Marsden, D., Duff, E. (1975): *Workless. Some Unemployed Men and their Families*. Harmondsworth, Pelican Books.
25. McKee-Ryan, F., Song, Z., Wanberg, C. R., & Kinicki, A. J. (2005): Psychological and physical well-being during unemployment: a meta-analytic study. *Journal of Applied Psychology* 90, 53-76.
26. Murphy, G. C., & Athanasou, J. A. (1999): The effect of unemployment on mental health. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 72, 83–99.
27. Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D. (1992): *Ekonomie*. Praha, Svoboda.
28. Schaufeli, W. B. (1997): Youth unemployment and mental health: some Dutch findings. *Journal of Adolescence* 20, 281–292.
29. Schraggeová, M. (2011): *Nezamestnanosť v psychologických súvislostiach*. Nové Zámky, Psychoprof.

30. Stankunas, M., Kalediene, R., Starkuviene, S., & Kapustinskiene, V. (2006): Duration of unemployment and depression: A cross-sectional survey in Lithuania. *Public Health* 5, 174.
31. Šmajs, J. (2011): *Potřebujeme filosofii přežítí?* Brno, Doplněk.
32. Warr, P. (1983): Work, Jobs und Unemployment. *Bulletin of the British Psychological Society* 6, 305–311.
33. Warr, P. (1987): *Work, unemployment, and mental health*. Oxford, Clarendon Press.
34. Wiener, K., Oei, T. P. S., & Creed, P. A. (1999): Predicting job seeking frequency, psychological well being and self-efficacy in the unemployed. *Journal of Employment Counseling* 36, 67–81.
35. Wilson, S. H., Walker, G. M. (1993): Unemployment and health: A review. *Public Health* 107, 153–62.

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN OVERCOMING THE UNEMPLOYMENT

N. M. Volovskaya

Novosibirsk state university of economics and management, Novosibirsk, Russia

The article deals with the issues of active employment policy. The issues of active employment policy include small business, as a means of solving the problem of unemployment. The author suggests a methodological approach, considering the motivation in the development of entrepreneurship. It is stressed the results of sociological studies that indicate problems of small business and the need to control this process. It gives valuable information on the main advantage of small business development, consisting of social values that helps to overcome expectant and paternalistic attitudes in society. It is reported that the reintegration of unemployed contributes to their employment.

Keywords: unemployment, unemployed people, employment, small business, self-employment, value consciousness.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СРЕДСТВО ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Н. М. Воловская

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе рассматривается одно из направлений активной политики занятости населения — малое предпринимательство, показывается его роль в решении проблемы безработицы, предложен авторский методологический подход к исследованию, учитывающий побудительные силы развития предпринимательства, приводятся результаты социологических исследований, указываются проблемы малого предпринимательства и необходимость управления данным процессом. Выделено главное достоинство развития малого предпринимательства, заключающееся в его социальной ценности, что способствует преодолению выжидательных и иждивенческих настроений в обществе, способствует реинтеграции безработных граждан в социум.

Ключевые слова: безработица, безработные люди, занятость, малое предпринимательство, самостоятельная занятость, ценностное сознание.

ВВЕДЕНИЕ

В перестроечный период в российском обществе осуществлен переход от одного общественно-экономического устройства общества к другому. Человеку впервые в истории развития современной России предоставлено право стать субъектом своей социальной практики: он свободен в выборе вида и формы участия в общественном труде. Одновременно с этим в России появились безработные люди, которые, потеряв привычное место работы под влиянием различных обстоятельств, оказываются вытолкнутыми из сферы социально-трудовых отношений. Как показывают статистические данные за последние пять лет численность безработных граждан повысилась довольно значительно на 18,2%: с 4246 тыс. чел. в 2007 г. до 5020 тыс. чел. в 2011 г. (Российский статистический ежегодник, 2012, с. 127). Причем численность безработных периодически еще более увеличивается в кризисные периоды и снижается в благоприятные. Кризис, затронувший нашу страну в 2008 г., подтверждает это. Так, в 2009 г. численность безработных граждан составила 6373 тыс. человек, т.е. увеличение по сравнению с 2007 г. (докризисным периодом) составляет 50% (Российский статистический ежегодник, 2012, с. 127). В связи с этим возрастает роль отдельных видов занятости, отвечающим интересам общества и человека, при помощи которых повышается роль социальной защищенности трудоспособного населения.

Одним из таких видов занятости, помогающим людям в приостановлении понижения их социальной мобильности и перехода сначала к стабилизации, а в последствии и к восходящей мобильности является самостоятельная занятость. Речь идет о включении в социальную структуру общества безработных людей посредством предоставления им возможности трудиться на особых условиях — на условиях самоорганизации. Тем самым механизм социального взаимодействия, основанный на учете общих интересов, будет способствовать переходу единичных безработных в новое качественное состояние, некую целостность, определенный слой — предпринимательство. При этом сами индивиды становятся качественно иными, а также нова их принципиальная роль — роль активного начала в формировании системы новых социально-трудовых отношений.

Конечно, открывать собственное дело могут как занятые, так и незанятые люди. Однако в данной статье малое предпринимательство рассматривается в контексте государственной активной политики занятости, и объектом исследования являются безработные люди. Мы понимаем, что развитием малого предпринимательства среди незанятого населения невозможно решить проблему безработицы. Для ее снижения кроме малого предпринимательства возможны другие альтернативные направления активной политики занятости, такие как создание новых рабочих мест; переобучение незанятых людей новым профессиям и специальностям, пользующихся спросом на рынке труда; привлечение безработных людей к общественным работам и др. Однако малое предпринимательство «в силу своих высоких трудопоглощающих потенциалов играет роль социального амортизатора, абсорбируя значительную часть избыточной рабочей силы и смягчая шок безработицы» (Воловская Н. М. Самостоятельная занятость: теоретико-методологические и эмпирические основания концептуальной модели регионального управления, 2003, с. 144).

Несмотря на то, что зарубежные и отечественные ученые широко используют термин предпринимательство, не существует общепринятого определения предпринимательства. Каждый из ученых дает ему свою интерпретацию. При трактовках данного термина ученые используют различные ключевые моменты, такие как система, деятельность, отношения, процесс, функция, сфера деятельности, поведение и др. Мы не ставим задачу рассмотрения в данной статье отдельных точек зрения, отметим, что мы рассматриваем малое предпринимательство как одну из форм самостоятельной занятости, как особую деятельность, основанную на личной инициативе, самостоятельности и ответственности, направленную на получение трудового дохода и обеспечивающую самореализацию и самоутверждение индивида как личности. Одновременно мы не исключаем и другие определения, соответствующие характеристике ее отдельных сторон. Все они, обращенные к той или иной стороне сущности предпринимательства, имеют право на самостоятельное существование, расширяют представление о предпринимательстве.

При осуществлении предпринимательской деятельности производитель становится хозяином — владельцем, пользователем, распорядителем средств производства и создаваемых им благ и услуг. В условиях социальной напряженности, когда подорваны гуманистические начала, отдельным слабо защищенным группам населения (женщинам с детьми, молодежи, пенсионерам, инвалидам) малое предпринимательство помогает многим из них обрести место в жизни.

Практически ни в одной стране мира государство не способно обеспечить полную занятость населения, желающего работать. Коль скоро возможности трудоустройства по найму ограничены, люди вынуждены искать приложение своих сил в предпринимательстве. Поэтому многими людьми

оно рассматривается просто как средство выживания. Д.Стори в своем исследовании показал, что в обследуемом им районе примерно четверть основавших собственное дело были безработными (Storey D. J. *Entrepreneurship and the New Firm*. — L.: Routledge, 1988. — p. 117). В последнее время применительно к ним ученые стали использовать термин «вынужденные предприниматели».

Предпринимательство безработных предполагает активность двоякого рода: человека, который способен и хочет занять себя самостоятельно, и общества (региона), которое должно оказывать содействие в обеспечении необходимых ему для этого условий. Активность человека создает субъективные предпосылки для развития предпринимательства, а активность общества (региона) — объективные — возможность влиять на все побудительные силы предпринимательства, осуществлять управление этим процессом.

Сознание и поведение людей в выборе предпринимательства не всегда совпадают, что обусловлено, с одной стороны, общим несовпадением объективной реальности с осознанными намерениями человека, а с другой — зависимостью действий людей от побудительных сил (объективных предпосылок, факторов, условий). Динамичные перемены в обществе приводят к отставанию сознания людей. Они не четко видят свои самостоятельные возможности, что сдерживает развитие предпринимательства. Кроме того, часть безработного населения возможно и ощущает необходимость заняться определенной самостоятельной деятельностью, но объективные предпосылки (неразвитость сырьевой базы, природные условия и т.д.) не позволяют на практике осуществить такие намерения. И наоборот, несбалансированность потребительского рынка, заметный рост цен на определенные товары, позитивное отношение окружающих людей и органов государственного управления к предпринимателям повышают значимость самостоятельной деятельности.

1. МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Для исследования развития малого предпринимательства мы предлагаем особый методологический подход, учитывающий все его побудительные силы, суть которого заключается в следующем.

1. Изучение объективных предпосылок, факторов и условий, определяющих характер предпринимательства и сферу его развития. Объективные предпосылки и факторы, являющиеся предвещающей и движущей силой выбора людьми малого предпринимательства, как сферы своей деятельности, представляют собой сложную многоуровневую систему, отдельные элементы которой действуют с разной силой, причем не только прямо, но и косвенно, иногда — через ряд промежуточных звеньев. Решающую роль при этом играют условия, способствующие или сдерживающие развитие предпринимательства. Первоначально объективные предпосылки рассматриваются индивидом на абстрактно-логическом уровне, отражаясь в форме чувственных и мыслительных образов. В последствии под воздействием факторов объективной действительности они преломляются в сознании индивида в определенные установки, которые при наличии необходимых условий для малого предпринимательства перерастают в конкретную деятельность.

2. Ценностное сознание опосредствует воздействие предпосылок, факторов и условий на поведение человека и формирует ту основу поведения в выборе формы предпринимательства, благодаря которой абстрактные теоретические представления становятся конкретно необходимыми фактами экономической и социальной жизни человека. Поэтому изучение ценностного сознания безработных людей, их мнений и ожиданий становится важным этапом в исследовании возможности развития предпринимательства. Цель подобного исследования должна состоять в анализе факторов и условий, влияющих на процесс развития малого предпринимательства среди безработных, в выявлении их мнений и желаний занять себя самостоятельно в отдельных сферах деятельности и видах занятий. И хотя сведения, полученные в ходе опроса, носят субъективный характер, они весьма информативны и необходимы для анализа, поскольку данная информация уникальна и не может быть получена из других источников.

На основании методологических посылок был проведен ряд социологических исследований в 1995, 2002, 2007 и 2011 гг., связанных с возможностями и проблемами развития предпринимательства в регионе. Обследования проводились Новосибирским государственным университетом экономики и управления «НИНХ» совместно с департаментом Федеральной государственной службы занятости населения по Новосибирской области во всех без исключения районах и городах областного подчинения по единой программе и по репрезентативной выборке: в 1995 г. было опрошено — 551 чел., в 2002 г. — 618 чел. Основными задачами этих обследований являлось получение данных об объективных и субъективных внутренних личностных характеристиках, условиях микро- и макросреды, выявление социальных установок, жизненных стратегий, причин, сдерживающих активность безработных граждан, направлений и форм развития предпринимательства, необходимой для этого помо-

щи и т.д. В 2007 г. проведено полуформализованное интервью с предпринимателями (выборка 27 чел.), в 2011 г. — глубинное интервью с предпринимателями, получившими поддержку от министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области после кризиса 2008 г. (выборка — 30 чел.).

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Следует заметить, что если в начале перестройки многие безработные надеялись, что о них вспомнит и позаботится государство, то за длительный перестроечный период пришло понимание того, что сейчас многое зависит от них самих, от их умения приспособиться к изменяющимся условиям жизни. По данным наших исследований за рассматриваемый период число лиц, надеющихся на помощь государства, снизилось на 40%. Эту тенденцию подтверждают также и статистические данные: при увеличении численности безработных в 2009 г. на 150% по сравнению с 2007 г., численность, обратившихся в государственные учреждения службы занятости, увеличилась только на 138,2%. Однако ситуация безработицы, в которой оказываются те или иные люди, по-прежнему способствует появлению у них чувства растерянности, социального и психологического дискомфорта. Для современной безработицы характерна напряженная ситуация с элементами продолжительности, неизменности и неопределенности. Так, среднее время поиска работы за период с 2007 по 2011 гг. колеблется с 7,2 до 8,4 месяцев; из них 12 месяцев и более ищут работу от 28,7 в 2007 г. до 38,9% безработных граждан в 2011 г. (Российский статистический ежегодник, 2012, с. 143). Часть безработных людей не имеет перспектив трудоустройства без переподготовки, смены профессии и специальности, а иногда и места жительства. Для получения работы, многим людям приходится соглашаться на нижестоящую и нижеоплачиваемую работу, что понижает их социальный статус. Однако не все граждане готовы пойти на это. Данные исследований показывают, что 67% не готовы к смене своей профессии, из них 24% хотят работать только по своей специальности и 43% — согласны работать по специальности, близкой к своей. Работать по найму, снизив квалификацию, согласны 32% людей. Возможность снижения заработной платы ниже той, что была на последнем месте работы, допускают 25% респондентов, а 47% согласны работать при еще более низкой оплате труда. Около четверти респондентов не знают, как они поступят.

Такая ситуация в сфере занятости объясняется тем, что изначально в нашем обществе в результате проводимой политики индивидуальные интересы были поглощены общественным интересом, т.е. при практическом внедрении реформ были проигнорированы интересы индивида и иногда даже сама его жизнь. Как следствие, у значительной части населения возникает кризис ценностей и целей жизни: ломаются судьбы, наносится непоправимый материальный и моральный ущерб. Причем речь идет о миллионах людей. В настоящее время из «привычного» социума в целом по России вытеснено только в виде безработных 5,02 млн. чел., без учета других форм маргинализации. Провозглашенный государством принцип приоритетного права выбора самим человеком участвовать или не участвовать в общественном труде на практике в полной мере не осуществляется. Государство не может обеспечить абсолютную реализацию данного права граждан на труд и прибегает к пассивным мерам политики занятости, в том числе и выплате пособий по безработице. Пособие, являясь государственной формой поддержки, с одной стороны, помогает безработным людям хоть как-то материально продержаться в их не простой ситуации, а, с другой, — уничтожает привычку трудиться, чувство чести, которое заставляет работника предпочитать собственный труд более легкому способу существования. Для многих безработных — это унижительный способ существования. Ответы респондентов показали, что большинство из них не устраивает положение незанятости: 92% опрошенных хотят работать, а для 24% опрошенных труд — смысл существования. Это высокий показатель. Наверное, надо побыть длительное время безработным, чтобы впоследствии оценить труд как жизненную ценность. В целом пособиями по безработице данную проблему нельзя решить, так как ими лечатся отдельные симптоматические проявления болезни занятости в обществе, а не сама болезнь. Общество существует лишь благодаря наличию процессов взаимодействия индивидов. Безработные люди исключены из такого взаимодействия, вследствие разрыва социальной связи между индивидом и обществом с его нормами (реальностью более высокого порядка), взятым в качестве объективного целого.

Особенно тяжело приходится сельским жителям. Сельская безработица — проблема еще более острая, нежели безработица городская, так как у сельских жителей, ставших безработными существенно меньше перспектив найти не только работу по специальности, но и вообще какую-либо работу, так как сельский рынок труда территориально локализован, транспортная оторванность многих сельских поселений от городских центров препятствует решению проблемы занятости сельского на-

селения за счет трудоустройства на промышленных и других предприятиях района. По данным опроса «...31% респондентов имели хоть какие-то временные и случайные работы, а у 66% безработных не было даже такой возможности. При этом 4% респондентов осуществляли подобную работу до 1 месяца, 8% — до трех, 4% — до шести и 14% респондентов — свыше 6 месяцев» (Удальцова М. В., Воловская Н. М., Плюснина Л. К., 2003, с. 22).

Некоторые группы безработных уже готовы к самостоятельной занятости в форме малого предпринимательства. Так, среди опрошенных граждан выделяется группа респондентов (10%), желающих открыть свое дело. Эта цифра, немного больше, но, в общем, соответствует данным, полученным при подобного рода исследованиях.

Анализ возрастных характеристик показывает, что среди незанятых людей, готовых открыть свое дело основную часть составляют наиболее работоспособные группы населения молодежь и люди среднего возраста. В целом эти группы составляют 90,8%, желающих открыть свое дело. Специальное образование (как среднее, так и высшее) имеют 50% опрошенных. Довольно высока доля респондентов с высшим и незаконченным высшим образованием — 20,9%. Две трети выборки составляют семейные люди, и около 80% имеют детей. Это свидетельствует о том, что люди, имеют надежную семейную опору, во всяком случае, рассчитывают на семейную поддержку 60,2% респондентов. Что мотивирует людей на открытие своего дела, ради чего они хотят встать на этот нелегкий путь? Это — обеспечение нормальной жизни себе и своей семье (65,8%); возможность реализации своих способностей (14,3%); обеспечение будущего детей (12,2%).

По сравнению с теми, кто не видит свое будущее в предпринимательстве, данные респонденты более информированы об организации малого бизнеса другими людьми, они в большей степени готовы к обучению (63,8% респондентов), к сотрудничеству с другими предпринимателями, а также к тому, чтобы возглавить организуемое дело. Для них собственный бизнес — не только путь к повышению материального благосостояния, но и возможность реализовать свой потенциал, воплотить в жизнь свои идеи. 68,4% респондентов, желающих открыть свое дело, считают, что предпринимательская деятельность повысит их социальный статус, восстановить прежние социально-трудовые позиции.

Малое предпринимательство во всем мире рассматривается в качестве особого феномена, способного привести к социальной интеграции интересов общества и человека, прежде всего, через обеспечение последнему реализации права на труд, повышение его социального статуса, изменение отношения к труду. В связи со сменой политики в области занятости в России постепенно меняется и отношение государства к малому предпринимательству. Оно стало поощрять его развитие и как форму снижения безработицы, и как форму самообеспечения населения. При этом используются различные методы, такие как выдача субсидий, обучение, снижение налогов, льготное кредитование и т.п.

В настоящее время развитие малого предпринимательства среди безработных происходит стихийно и трудно предсказуемо в силу неопределенности как объективных, так и субъективных условий. Как показали проведенные в Новосибирской области социологические исследования, безработные граждане проявляют крайне низкую способность к самоорганизации, потенциал их социальной активности катастрофически мал. В массовом сознании людей по-прежнему преобладает представление о том, что в справедливом обществе основой социального положения человека должна быть именно трудовая деятельность по найму (41% опрошенных). Значительная часть безработных людей выбирает малое предпринимательство как сферу своей деятельности под давлением различных обстоятельств, иногда — от безысходности. К открытию собственного дела их зачастую толкает исчезновение прежних жизненных опор. Поэтому для таких людей малое предпринимательство — это прежде всего вынужденное средство выживания, а не свободный выбор. Но не исключено, что эта, даже пусть первоначально вынужденная предпринимательская деятельность, со временем может перерасти в свободно избранную. Интервью с предпринимателями, проведенные в 2007 и 2011 гг., показали, что некоторые бывшие безработные, вынужденно выбрав данный вид занятости, в дальнейшем предпринимают важные самостоятельные социальные действия, преодолевая препоны и помехи, стоящие на их пути, и, достигнув определенных успехов, не хотят терять те преимущества, которые дает им предпринимательство (самостоятельность, самореализацию, свободу выбора целей и их реализацию и др.). Для них малое предпринимательство — уже свободный выбор.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Несмотря на то, что за прошедший период в России создана определенная законодательная база для предпринимательской деятельности, наметилось движение государственной политики от отдельных мероприятий к целому комплексу мер, появились разработки ученых, данный процесс

осуществляется довольно медленно и стихийно. Проблемы, стоящие много лет перед развитием малого предпринимательства, практически не решаются. Напротив они превращаются в устойчивые черты и характеристики данного явления, а экономический кризис 2008 г. еще более усугубил эти проблемы. Интервью, с предпринимателями показали, что большая часть проблем, как и раньше, сосредоточена вокруг низкой платёжеспособности населения (83% опрошенных), высокой конкуренции на рынке (80% опрошенных), сложности арендных отношений (81% опрошенных), недостатка финансовых средств (83% опрошенных).

Начиная реформы, российское государство рассчитывало на активизацию малого предпринимательства, однако не подкрепило свои ожидания реальной помощью, не учитывало специфику нашей страны. В частности, если в странах с развитой рыночной экономикой развитие малого предпринимательства шло естественным путем, то в России людям приходится начинать с нуля, менять свои психологические и экономические установки, свое поведение и отношение к трудовой деятельности. В связи с этим безработным гражданам, решившим открыть свое дело, необходима организационно-правовая, социально-экономическая и организационно-техническая поддержка государства. Поэтому развитием малого предпринимательства среди безработных граждан необходимо управлять. Роль государственных служб занятости не должна сводиться только к регистрации безработных, выдачи им пособия и консультированию.

Изучение особенностей развития малого предпринимательства как формы самостоятельной занятости в России и за рубежом показало, что оно успешно развивается, когда его распространению придается общественное значение на уровне государства (региона), разрабатываются специальные программы содействия предпринимательству, осуществляется адресная помощь и поддержка лицам, решившим занять себя самостоятельно, и, напротив, осуществляется медленно, с большими социальными издержками, когда государство (регион) не принимает активного участия в этом процессе. Региональные власти могут оперативно изменить сложившееся положение с безработицей за счет развития многообразных форм экономической деятельности населения, именно путем развития самозанятости.

Малое предпринимательство выгодно регионам как с экономической (требует намного меньших инвестиций, несравнимых с крупным производством, позволяет привлечь личные сбережения населения), так и с социальной (увеличение включенности населения в процесс занятости, его активизация) сторон. Через развитие таких форм самостоятельной занятости как индивидуальная трудовая деятельность, личные подсобные хозяйства, семейные и малые предприятия, в которых население сможет принять самое непосредственное участие при минимальной поддержке региональных структур в решении социально-экономических проблем развития региона, и люди, вовлеченные в самозанятость, — реализовать свой потенциал. На региональном уровне легче учесть их индивидуальные особенности, ценности, общность индивидуальных и коллективных (региональных) интересов, принять во внимание географическую близость ряда поселений, способствуя тем самым развитию кооперации самостоятельных работников, объединению их в группы для оказания разного рода услуг, выполнения работ, производства товаров. В целом развитие малого предпринимательства в регионе значительно облегчает адаптацию населения к новым условиям жизни, способствуя интегрированности общества.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что главное достоинство развития малого предпринимательства безработными людьми, по нашему мнению, заключается в его социальной ценности, так как оно, раскрепощая творческую инициативу безработных людей, способствует преодолению выжидательных и иждивенческих настроений в обществе и укрепляет веру людей, прежде всего, в свои силы, способствует реинтеграции безработных граждан в социум.

БИБЛИОГРАФИЯ

Российский статистический ежегодник 2012 г. Статистический сборник / Госкомстат России. — М., 2012. http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_30/Main.htm

Воловская Н.М. Самостоятельная занятость: теоретико-методологические и эмпирические основания концептуальной модели регионального управления: дисс. на соискание ученой степени доктора социол. наук. — Новосибирск: Новосибирская государственная академия экономики и управления, 2003 — 346 с.

Storey D.J. Entrepreneurship and the New Firm. — L.: Routledge, 1988.

Удальцова М.В., Воловская Н.М., Плюснина Л.К. Социально-трудовые ожидания незанятых людей и их отношение к самостоятельной занятости // Социс. — 2003. — № 7. — С. 16–25.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF REGULATION OF THE LABOUR MARKET AS FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

A. V. Gagarinskiy

Samara State Technical University, Samara, Russia

Yu. A. Bryazgunova

Regional Centre for Monitoring in Education, Samara, Russia

Unemployment among young professionals is an objective challenge to the economic development of the region. Lack of work experience and relevant practical professional skills reduces the competitiveness of youth. Regulation of the labor market of young professionals by engaging in this process, all interested parties will reduce the level of tension in this area of the economy. Real measures to address this issue can serve as a small business development, increasing investment attractiveness, creating a database of regular training young specialists.

Keywords: the labor market, unemployment, employment potential, economic development, professional educational organization, small business, investment development, regional policy.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

А. В. Гагаринский

Самарский государственный технический университет. Самара, Россия

Ю. А. Брызгунова

Региональный центр мониторинга в образовании, Самара, Россия

Безработица среди молодых специалистов является объективной проблемой, препятствующей экономическому развитию региона. Отсутствие опыта работы и соответствующих практических профессиональных умений снижает уровень конкурентоспособности молодежи. Регулирование рынка труда молодых специалистов путем вовлечения в данный процесс всех заинтересованных сторон позволит снизить уровень напряженности в данной сфере экономики. Реальными мерами по решению данного вопроса могут служить развитие малого бизнеса, повышение инвестиционной привлекательности региона, создание регулярных баз прохождения практики молодыми специалистами.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, трудовой потенциал, экономическое развитие, профессиональная образовательная организация, малый бизнес, инвестиционное развитие, региональная политика.

Одной из основных целей любой экономической системы выступает обеспечение достойного уровня жизни всем гражданам страны. Основная цель конкретизируется в основных задачах и направлениях, большое, если не решающее, значение занимают проблемы обеспечения эффективного функционирования рынка труда как неотъемлемой составляющей любой рыночной экономики. В этой связи следует отметить, что в настоящее время в российской экономике одной из самых острых проблем выступает высокий уровень безработицы среди молодых специалистов.

В начале 2013 года в государственной службе занятости Самарской области на учете в целях поиска подходящей работы зарегистрировано 608 граждан в возрасте от 16 до 29 лет, из них 525 че-

ловек имеют официальный статус безработного. В общей численности безработной молодежи численность граждан, имеющих профессиональное образование, составляет 86,7% (см. рис. 1).



Рис. 1. Распределение численности безработных в возрасте от 16 до 29 лет по уровню образования

По численности безработных граждан лидируют экономисты различной специализации (72 чел.), на втором месте — инженеры и юристы различной специализации (по 70 чел.), на третьем — менеджеры различной специализации (41 чел.), на четвертом техники различной специализации (33 чел.) и на пятом — учителя различных специализаций и психологи (по 19–20 чел.). В то же время наибольшим спросом на рынке труда региона пользуются специалисты именно рабочих профессий, дефицит которых среди безработной молодежи объясняется, в частности, несоответствием получаемого образования потребностям рынка в рабочей силе [1].

Приведенные данные характеризуют лишь небольшую сторону проблемы занятости молодых людей. Кроме официально зарегистрированных безработных, следует помнить о большом количестве молодых специалистов, не сумевших найти работу по полученной профессии. Часть из них уезжает в другие регионы, что, в общем-то, неплохо для развития экономики в целом, другая часть пытается найти работу за рубежом, это в свою очередь негативно отражается на уровне человеческого капитала всей страны. Но, как правило, молодые люди, не сумевшие устроиться работать по профессии, вынуждены трудиться специалистами широкого профиля, работая продавцами-консультантами, администраторами, кассирами и тому подобное. Такое положение ведет к дефициту кадров во многих сферах экономики, таких как промышленность, сельское и лесное хозяйство, здравоохранение, образование, а также понижению инновационной активности региона.

Основой названных отрицательных процессов, происходящих на рынке труда, является отсутствие специализированной работы по профессиональному самоопределению молодежи в образовательных организациях общего образования. С введением единого государственного экзамена и установлением общих правил приема в высшие учебные заведения, учащиеся в процессе обучения должны ответить на вопрос не о том «кем я хочу стать?», а о том «какой предмет для поступления в вуз я могу сдать?». Таким образом, из-за отсутствия программ, нацеленных на помощь учащимся в выборе конкретной профессии, очевидным становится перекося в сторону гуманитарных наук. Это подтверждается тем, что ежегодно большинство выпускников общеобразовательных организаций Самарской области, выбирающих наиболее часто требуемые предметы для поступления в вузы (физика или обществознание), предпочтение отдает гуманитарному предмету (см. рис. 2) [2].



Рис. 2. Доля выпускников, выбравших данный предмет для сдачи

Реализация специальных программ по профессиональному самоопределению и ориентация педагогов на помощь учащимся в выборе верного профессионального пути позволит решить вопрос перекосов между предметами гуманитарного и естественнонаучного циклов. Однако проблемы рынка труда молодежи имеют более глубокий и широкий характер и на уровне общеобразовательных организаций решить их невозможно.

Другим наиболее сложным вопросом трудоустройства молодежи являются различия между требованиями работодателей и ожиданиями молодых специалистов. Предприятиям и организациям, как правило, требуются специалисты, имеющие определенный стаж работы и обладающие практическими навыками в той или иной профессиональной области, так как многие работодатели не хотят нести издержки на обучение и развитие неопытных работников.

В том случае, когда работодатель все-таки готов осуществлять соответствующие расходы и принять молодого специалиста, возникает другая проблема, связанная с невысокой оплатой труда молодежи. В свою очередь выпускники профессиональных учебных организаций, будучи уверенными в том, что диплом о высшем образовании является залогом высоких доходов в будущем, рассчитывают на более высокую заработную плату, чем ту, которую предлагают работодатели.

К решению данных противоречий необходимо подходить системно и вовлекать в данный процесс всех участников рынка труда, включая государственные органы власти.

Эффективными мерами по снижению напряженности на рынке труда молодых специалистов могут служить следующие действия (см. рис. 3):

- 1) Организация регулярных баз прохождения практики с целью получения навыков работы;
- 2) Создание благоприятных условий для развития малого бизнеса;
- 3) Повышение роли государства в увеличении инвестиционной привлекательности регионов.

Организация регулярных баз прохождения практики учащихся образовательных организаций на основе профессиональных договоров с крупными предприятиями и организациями региона позволит получить реальное представление о производственном процессе, практические навыки работы, возможность последующего трудоустройства путем включения в кадровый резерв. Основой для реализации данного направления должно послужить взаимное сотрудничество образовательных организаций, работодателей и учащихся. Профессиональные договоры должны заключаться на условиях взаимной ответственности всех заинтересованных сторон.

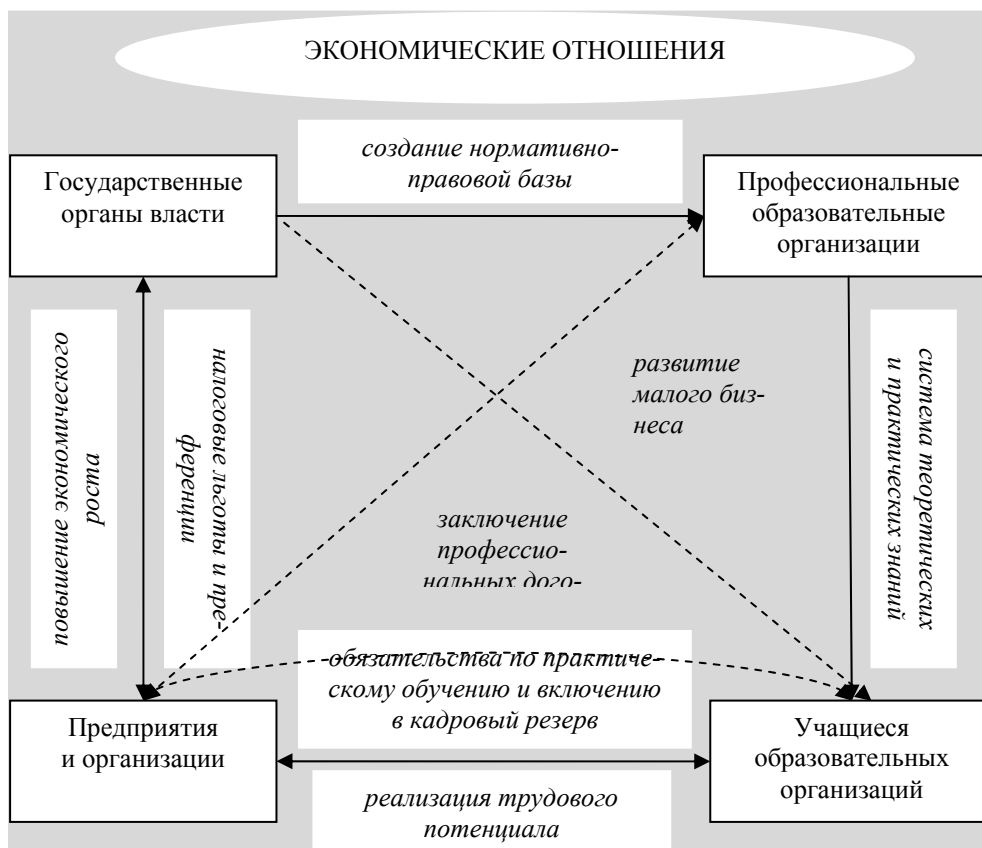


Рис. 3. Схема мероприятий снижения напряженности на рынке труда

С 2008 года на территории Самарской области ведется активная деятельность органов государственной власти по развитию сферы малого предпринимательства. В 2012 году количество малых предприятий и организаций составило 31 294. Органы государственной власти оказывают поддержку в области информационно-консультационных услуг по организации и развитию малого предпринимательства, предоставления поручительств по финансовым обязательствам, организации обучения, конференций, рабочих встреч и форумов по актуальным вопросам предпринимательской деятельности. Помимо государственной поддержки необходимо реализовывать данное направление с помощью различных фондов поддержки малого предпринимательства [3].

Повышение роли государства в увеличении инвестиционной привлекательности регионов должно базироваться на определенных принципах: обеспечение совершенной законодательной базы для привлечения инвестиций, снижение неблагоприятных рыночных факторов, создание необходимой информационной и институциональной среды, развитие партнерства государства и бизнеса. Основным привлекательным фактором для вливания инвестиций в экономику региона должны служить благоприятные налоговые условия и преференции.

Несмотря на различные точки зрения ученых-экономистов, относительно регулирования рынка труда, очевидным является то, что в условиях развития экономики эта область более всего нуждается в поддержке и эффективном управлении. Состояние рынка труда не просто характеризует спрос и предложение на рабочую силу, оно выступает индикатором темпов экономического роста.

Поэтому управление занятостью является одним из важнейших направлений реализации экономической политики региона. Эффективное использование трудового потенциала молодых специалистов, позволяет направлять его на инновационное развитие всех сфер экономики, повышать уровень благосостояния населения.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Парамонова Т.Е., Скорикова О.Г. Оплата труда в Самарской области: уровень, динамика, дифференциация: Аналитическая записка / Самарстат, 2012. — 26 с.
2. Министерство образования и науки Самарской области «Информация о проведении и результатах единого государственного экзамена в Самарской области в 2011 году» [Электр. ресурс]: http://www.educat.samregion.ru/activity/EGE_itogi_2011/
3. Управление информации и аналитики Администрации городского округа Самара «Помощь предпринимателям» [Электр. ресурс]: <http://www.city.samara.ru/administration/dept/877>

INNOVATIVE FACTOR OF EFFECTIVE MANAGEMENT: ORGANIZATIONAL CULTURE

S. A. Ilinykh

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article discusses the means of organizational culture, through which it acts as an innovative factor of effective management of the organization. Organizational culture drives the social and ethical components of managerial mechanism. In the organizational culture there is potentially significant resource of innovative, specific tools that have a decisive influence on the choice of models of social behavior, increase loyalty to the organization and staff manageability of the organization that received the check in the empirical research of small businesses in organizations of Novosibirsk.

Keywords: organizational culture, efficiency, innovative.

ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА

С. А. Ильиных

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются средства организационной культуры, благодаря которым она выступает как инновационный фактор эффективного управления организацией. Организационная культура приводит в действие социально-этическую составляющую управленческого механизма. В организационной культуре потенциально заложен значительный ресурс инновационных, специфических инструментов, которые оказывают решающее влияние на выбор моделей социального поведения, на повышение лояльности к организации и управляемости персоналом организации, что получило проверку в эмпирическом исследовании, проведенном в организациях малого бизнеса города Новосибирска.

Ключевые слова: организационная культура, эффективность, инновационный.

ВВЕДЕНИЕ

Реальными и потенциальными силами эффективного управления организацией выступают традиционные и инновационные средства. Традиционное управление базируется на системе формальных норм и правил, целенаправленно используемых руководством, а инновационное — на использовании новых методов, таких как организационная культура. При этом организационная культура детерминирует традиционные методы управления.

Нужно отметить, что культура организации во все времена оказывала управляющее влияние через систему ценностей, норм, принципов деловой этики, а также через культурное пространство, культурное поле, в рамках которого находится общественное мнение членов организации по всем организационным вопросам. По нашему мнению, многие организационные проблемы лежат в социокультурной области, в области, максимально связанной с проявлением сущности человека, его социокультурных качеств. Обратим лишь внимание еще раз на то, что провести четкую линию между этими двумя факторами невозможно, поскольку традиционные методы детерминированы культурными, а эффективность деятельности каждой организации предопределяется такими важными факторами как комплексная система управления, сочетающая традиционность и инноватику.

Методологически многие инновационные средства эффективного управления, актуализирующиеся в рамках организационной культуры, базируются на принципе социальной и этической полезности. По мнению Т. Талауликара, социальная и этическая полезность наряду с правовой дозволенностью и экономической эффективностью представляют собой общий принцип в системе принципов «надлежащего управления» [1]. Цель принципа социальной и этической полезности заключается в обеспечении моральной легитимности предприятия, а также повышении социально-этического качества управления. На практике эти принципы можно применять через принципы дополняемости, ценностной ориентации, человеческого достоинства и устойчивого развития.

Принцип дополняемости базируется на различии между макроуровнем (экономика в целом), мезоуровнем (предприятие) и микроуровнем (индивидуум). Внутрифирменная этика не может рассматриваться в отрыве от общественных рамочных условий и индивидуальных участников хозяйственного процесса. *Принцип ценностной ориентации* акцентирует внимание на важности выявления, применения и изменения социальных и моральных ценностей организации. Кроме того, «предприятия должны осознавать, что их деятельность вносит определенный вклад в создание общественно значимых ценностей, а также развивать особую чувствительность по отношению к ним» [1, с. 72]. Конкретные действия не могут быть только юридически допустимыми или экономически целесообразными, но и должны предусматривать моральные последствия. К числу основополагающих этических принципов относится *человеческое достоинство*. Этот принцип также должен соблюдаться управляющей системой. *Принцип устойчивого развития* нацелен не только на сохранение жизненных условий для современных людей, но и экологических условий, обеспечивающих равные возможности для развития всех будущих поколений.

Общие принципы предписывают управляющим и подчиненным руководствоваться социальными и моральными требованиями в процессе постановки и достижения целей организации. В случае выполнения конкретных действий общие принципы преобразуются в оперативные специальные принципы на основе идей дозволенности, целесообразности и полезности. Таким образом, повышение эффективности управления на основе использования принципа социальной и этической полезности осуществляется за счет приведения в действие *социально-этической составляющей механизма управления*. На наш взгляд, в период трансформации российского общества эта составляющая отошла на задний план, а порой вообще перестала приниматься во внимание, поскольку в управлении организациями стал преобладать сугубо прагматический и технико-технологический подход. Причины этого вполне объяснимы: поиск путей, методов и средств управления в новых экономических условиях. Однако с течением времени со всей очевидностью обнаружилось, что залогом успеха для деятельности организации является соблюдение указанного принципа.

Социально-этическая составляющая механизма управления выводится на первый план, если во главу угла организации поставлен *человек*. При этом возникает интересная взаимосвязь: как только «человеческий фактор» занимает доминирующие позиции, наблюдается резкий рост экономических показателей. Общеизвестен факт того, что учет социально-этической составляющей в организационной культуре привел к взлету производительности труда и его прибыльности. Данный феномен наблюдался вначале в японских корпорациях, а затем в европейских и американских. Поэтому опыт этих стран, и, прежде всего, использование передовых методов управления развитых стран, опора на социально-этическую составляющую может привести к более эффективному управлению российских организаций. Несомненно, что важно уметь использовать наработки в области управления с учетом специфики национальной культуры.

Обратим внимание еще раз на то, что именно организационная культура приводит в действие социально-этическую составляющую механизма управления. Это становится возможным в результате ее гуманизации, обращенности к человеку. Здесь важно указать также на то, что она, как инновационный фактор эффективного управления, может влиять на персонал посредством самых разных средств. Это могут быть «деятельные» средства, то есть связанные с непосредственной деятельностью организации. Сюда включаются форма организации и содержание труда, регламентация деятельности, условия труда. Это могут быть и «коммуникативные» средства. Культура организации проявляется как фактор управления персоналом и через организацию разного рода коммуникаций. «Коммуникативные» средства могут различаться в зависимости от горизонтального и вертикального уровня коммуникации.

Это могут быть и средства влияния организационной культуры на персонал, которые актуализируются именно благодаря обращению к гуманистической составляющей культуры. Постановка человека во главу организации позволяет выделить такие средства, которые учитывают «человеческий фактор». В данном случае мы имеем в виду возможность каждым индивидом не только реализовать свои насущные потребности в рамках организации, но и раскрыть внутренние глубины своего потенциала. Реальная, а не умозрительная и декларируемая возможность раскрыть потенциал мотивирует субъектов деятельности, позволяет им осуществить свою индивидуальную и социальную субъектность. Реализация личностного потенциала зависит и от субъективного фактора, и от складывающихся объективных условий, культуры организации.

Рассмотренная нами лишь часть инновационных средств организационной культуры оказывает решающее влияние на выбор моделей социального поведения, на повышение лояльности к организации и управляемости персоналом организации. Обращение через создание соответствующих условий культуры организации к *человеку как субъекту* создает среду для удовлетворенности от работы, удовлетворенности собой, высокой мотивации к конкретной работе. За счет таких параметров создаются дополнительные условия управляемости персонала. Подводя итоги, можно отметить, что в организационной культуре потенциально заложен значительный ресурс управления, а сама она, будучи фактором управления организацией, обладает значительным количеством инновационных, специфических методов управления.

ЭМПИРИЧЕСКАЯ ИЛЛЮСТРАЦИЯ

Данное положение получило проверку в эмпирическом исследовании, проведенном нами в организациях малого бизнеса г.Новосибирска. Для проверки теоретических выводов использовался двухступенчатый отбор. На первой ступени с помощью простого случайного отбора осуществлен выбор организаций малого и среднего бизнеса, на второй — систематический стратифицированный отбор респондентов. В данной статье мы приводим результаты исследования трех организаций

г. Новосибирска: ресторанный комплекс (выборочная совокупность $N = 19$, генеральная совокупность — 70 человек), торговой фирмы по продажам строительных и отделочных материалов (выборочная совокупность $N=26$, генеральная совокупность 150 человек), фирмы по продажам товаров для дома (выборочная совокупность $N=19$, генеральная совокупность 280 человек). Обозначим исследуемые организации следующим образом: ресторанный комплекс как РК, торговую фирму по продажам товаров для дома как ПТД, торговую фирму по продажам строительных и отделочных материалов как ПСОМ.

Нами предлагалось оценить факторы, по которым работа в организации приносит респондентам удовлетворение. Шкала ответов включала такие варианты как, «часто», «иногда», «никогда». Первым, подлежащим оценке, выступил фактор «моя профессия». 50,0% респондентов-женщин в ПСОМ, 54,5% в ПТД, 36,4% в РК считают, что этот фактор часто приносит им удовлетворение. У мужчин наблюдается несколько иная картина. В большинстве случаев этот фактор удовлетворяет их *иногда*. Такое мнение имеют по 62,5% опрошенных в ПСОМ, ПТД, РК. Вероятно, такое распределение можно объяснить тем, что в индивидуальных сознаниях мужчин и женщин и во всех формах общественного сознания присутствуют гендерные представления, гендерные картины мира: для мужчины важна публичная сфера, для женщины — приватная. Поэтому к «профессии» мужчины предъявляют существенные требования как к первостепенному фактору удовлетворения своих профессиональных и личностных потребностей. Если в культуре организации не складывается необходимых условий для этого, то субъективно мужчины оценивают этот фактор как приносящий удовлетворение *иногда*. Для женщин же «профессия» не относится к числу приоритетных. Поэтому они меньше предъявляют требований к этому фактору и меньше ожидают от него, что субъективно влияет на более частую удовлетворенность. Однако, то, что немалая доля женщин (38,9% респондентов ПСОМ, 36,4% в ПТД, 45,5% в РК) оказывается *иногда* удовлетворена «профессией», свидетельствует о том, что организационная культура влияет на персонал, создавая или не создавая соответствующих условий.

Культура организации может существенно повлиять на работающих посредством содержания труда. Оказалось, что лишь для 55,6% женской аудитории из ПСОМ этот фактор часто влияет на удовлетворенность. А 54,5% респондентов — женщин в ПТД и 36,4% в РК относят его к *иногда* влияющим. У мужчин этот фактор вновь в большинстве случаев (50,0% респондентов в ПСОМ, 37,5% в ПТД, 75,0% в РК) приносит удовлетворение *иногда*. Данные результаты можно интерпретировать следующим образом: содержание труда в действительности является важным фактором влияния на персонал. Но, оценивая содержание труда в организационной культуре конкретной организации и мужчины, и женщины вынуждены признать, что в реальной практике этот фактор удовлетворяет их лишь *иногда*. Что, тем не менее, влияет на состояние их удовлетворенности. Аналогичные результаты мы получили и по фактору «форма организации труда». Из числа опрошенных женщин 50,0% в ПСОМ, 54,5% в ПТД, 45,5% в РК, а также из числа опрошенных мужчин 62,5% в ПСОМ и по 50,0% в ПТД и РК оценили этот фактор как «иногда» приносящий удовлетворение. Все это позволяет говорить о том, что организационная культура через содержание труда оказывает воздействие на персонал, на их субъективное восприятие жизни и деятельности.

Перечисленные факторы влияния культуры организации на персонал можно отнести к неочевидным, непроявленным, на наш взгляд. Вместе с ними оказывают воздействие и более выраженные, проявленные факторы влияния. К числу таких относятся «режим работы, рабочее место, офис», «отношения с коллегами», «отношения с руководством». Что касается «режима работы, рабочего места, офиса», то здесь прямо противоположная картина в мужской и женской аудитории респондентов. Для двух групп женщин (55,6% опрошенных в ПСОМ и 63,6% в ПТД) этот фактор часто влияет на удовлетворенность, а для 54,5% женщин из РК — *иногда*. У мужчин, напротив, для двух групп (50,0% респондентов в ПСОМ, 62,5% в РК) этот фактор *иногда* приносит удовлетворение, а для одной (75,0% опрошенных в ПТД) — часто. Полученное распределение можно интерпретировать, если обратиться к выборкам внутри одной организации. Оказывается, что и мужчины, и женщины одной организации проявляют солидарность во мнениях. И те, и другие удовлетворены в равной степени (либо часто, либо *иногда*). Именно это позволяет нам сделать вывод о том, что режим работы организации как один из показателей ее культуры влияет на персонал. Степень влияния может варьировать в зависимости от качественного состояния культуры конкретной организации.

По фактору «отношения с коллегами» группы респондентов демонстрируют полное единодушие. Как женщины (77,8% респондентов в ПСОМ, 81,8% в ПТД, 45,5% в РК), так и мужчины (37,7% опрошенных в ПСОМ, 87,5% в ПТД, 100,0% в РК) считают, что отношения с коллегами часто приносят им удовлетворение. Безусловно, этот фактор является одной из проявленных характеристик

культуры организации. «Отношения с руководством» также является очевидной характеристикой культуры. Однако одна женская группа (55,6% респондентов в ПСОМ) и одна мужская группа (50,0% опрошенных в РК) полагают, что этот фактор иногда приносит удовлетворение. Остальные считают, что отношения с руководством часто влияют на удовлетворение. Все это позволяет нам сделать вывод о существенном влиянии характера, качества и определенности культуры организации на персонал.

Предлагая оценить респондентам, насколько влияет их организация на возможности раскрыть внутренний потенциал, мы в действительности стремились выяснить, насколько культура организации создает условия для этого процесса. Оказалось, что внутри одной организации респонденты мужской и женской групп по-разному оценивают влияние. Здесь присутствуют все варианты ответов: «да, я могу развивать свой потенциал»; «нет, не влияет»; «влияет, но частично» и «затрудняюсь с ответом». Но все же суммарно большее число респондентов считает, что влияет полностью, либо частично. Единодушие проявлено только в одной организации по продажам товаров для дома. Здесь и мужчины (62,5% респондентов), и женщины (63,6% опрошенных) полагают, что организация влияет на возможность раскрыть свой внутренний потенциал. Возможно, это можно объяснить перспективами развития этой организации в условиях Новосибирска. В целом результаты исследования по данному фактору свидетельствуют о том, что организационная культура влияет на возможность раскрыть внутренний потенциал персоналом организации.

Для исследования влияния культуры организации на членов организации нами предлагались также различные суждения, относительно которых требовалось выразить согласие. Эти суждения, на первый взгляд, никак не связаны с оценкой культуры работы человека в организации. Однако косвенный характер самих вопросов позволяет самым непосредственным образом выявить исследуемый нами вопрос. Так, суждение «я беспокоюсь о будущем» позволяло выявить степень уверенности респондентов, которая обеспечивается, в том числе, и его сферой деятельности, его непосредственной работой. Значительное большинство респондентов в разной степени беспокоятся о будущем. Здесь, возможно, вместе с политическими, экономическими и социальными факторами макросоциального уровня влияет и такой микросоциальный фактор, как характер деятельности, политика, устойчивость непосредственной организации, что характеризует ее культуру. Вероятно, в силу неуверенности в завтрашнем дне практически все опрошенные стараются сами «проявлять инициативу и все брать в свои руки» (22,2% респондентов — женщин в ПСОМ, по 36,4% в ПТД и РК, 37,5% респондентов — мужчин в ПСОМ, 62,5% в ПТД, 37,5% в РК).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, можно отметить, что организационная культура выступает фактором управления персонала организации. Более того, она влияет в целом на возможность каждым субъектом осуществления своей индивидуальной, личностной субъектности, на субъективное восприятие уверенности в будущем, на возможность мобилизации своей активности. Культура организации, развиваясь в направлении ее большей «человечности», гуманистичности, может способствовать формированию значительного числа уверенных в завтрашнем дне, удовлетворенных, гармоничных россиян, что, безусловно, повлияет на состояние всего общества.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Талауликар Т. Принцип социальной и этической полезности в управлении предприятием / Т. Талауликар // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 3.

WELFARE ECONOMY: SOCIAL PROTECTION AND STATE SUPPORT

T. V. Kalinesku, O. N. Aleksa

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Lugansk, Ukraine

In the report an attempt is made to define common grounds and to differentiate between normative and positive principles of welfare economy. So called "Hume's guillotine" is given analysis to, which made it possible to approach definition and adaptation of logical distinction between the areas of real facts and values in a modern society. An assumption is made that measures taken by governments of various countries to achieve welfare economy by way of reforms of social protection and the state support of the public are mostly normative, they prevent the public from spiritual growth, distract from reflections and ideas of upholding own judgments.

Key words: welfare of the person, state support, "Hume's guillotine", normative economy of welfare, positive economy of welfare, reform, social protection, worker.

ЭКОНОМИКА БЛАГОСОСТОЯНИЯ: СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Т. В. Калинеску, О. Н. Алекса

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, Луганск, Украина

В докладе осуществлена попытка определения точки соприкосновения и разграничения нормативных и позитивных начал экономики благосостояния. Проанализирована «гильотина Юма», что позволило приблизиться к определению и адаптации логического различия между областью реальных фактов и ценностей в современном обществе. Сделано допущение, что меры правительств различных стран, направленные на достижение экономики благосостояния, которые проявляются в реформах социальной защиты и государственной поддержки населения, в значительной степени носят нормативный характер, не дают возможность развивать духовную составляющую населения, отвлекают от размышлений и идей отстаивания собственных суждений.

Ключевые слова: благосостояние человека, государственная поддержка, «гильотина Юма», нормативная экономика благосостояния, позитивная экономика благосостояния, реформа, социальная защита, трудящийся.

ВВЕДЕНИЕ

С наступлением индустриальной эпохи, ростом динамизма социальных процессов наука постоянно стремилась осмыслить логику перемен в социальном устройстве общества, государственном влиянии на социально-экономические процессы в стране, определить роль основных направлений и принципов построения так называемой «экономики благосостояния».

В настоящее время в работах экономистов и других научных деятелей данный вопрос рассматривается главным образом с практической стороны: определение показателей благосостояния, эффективности конкретных социальных мероприятий, предлагаются соответствующие рекомендации и т. п. За последнее время все-таки пришло лучшее понимание социальных последствий экономического развития, возрастающего неравенства между богатыми и бедными странами, которое сопровождало глобализацию, также — признание правительствами и общественностью не только то, что человеческое развитие может быть достижимым, но и то, что оно имеет практическое значение для социально-экономического прогресса и всеобщего процветания народов и государств [1, с. 193]. Однако если общество не осознает сущности и цели создания экономики благосостояния, основных ее направлений, степени влияния государства на социально-экономическое развитие через рычаги соци-

альной защиты, налоговой политики, возможным вариантом дальнейшего развития событий станет полная деградация человека как личности, потеря его духовной составляющей. Относительно этой проблемы высказывался В. Ропке [2, р. 172]: «желание защиты может стать навязчивой идеей, которая в конечном счете, должна быть оплачена свободой и человеческим достоинством — неважно осознают это люди или нет. Цена будет все выше с уменьшением стоимости денег. Конечно, каждый из нас должен осознавать, что защита — это одна из тех вещей, которая отступает дальше и дальше, чем более несдержанно и яростно мы желаем ее».

Поэтому данные вопросы остаются открытыми и сегодня, что обуславливает актуальность исследования.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ.

Теория «экономики благосостояния» и связанная с этим вопросом деятельность государства в виде социальной защиты и поддержки рассматривается в работах выдающихся экономистов: Д. Юма [3], Е. Нагеля [4], М. Вебера [5], Г. Мюрдаля [6, 7], Ж.Бодрийара [8], Пигу [9], Дж. Милля [10], Т. Куна [12], И. Найдено [14], В.А.Канке [16], О. Гарнец [17], В.С. Бушуева [18], В.И. Ленина [19, 21], В.М. Межуева [20], Е. Мишан [22] и К. Маркса [25]. Немало посвящено этой тематике и авторских работ [11, 13, 15, 23, 24].

Конкретно вопросами влияния ценностных суждений человека на социально-экономические процессы в обществе и экономике благосостояния занимался Д. Юм. Полемика вокруг принципа Юма («гильотина Юма») началась еще 1920-е гг. и несмотря на огромное количество высказываний и суждений продолжается до сих пор. Согласно [3, с. 148–149] гильотина Юма — принцип, утверждающий невозможность перехода от суждений со связкой «есть» (описательных) к суждениям со связкой «должен» (содержащих предписание) исключительно на основании логики. Другими словами, Д. Юм указал на то, что он заметил у авторов всех известных ему этических теорий в рассуждениях постоянный и незаметный переход от предложений со связкой «есть» к предложениям со связкой «должно», при этом ни один автор не указал на основание этого перехода.

Одним из сторонников гильотины Юма являлся Е. Нагель [4, р. 492–495]. В науке он выделял два типа ценностных суждений — оценивающие и характеризующие. Оценивающие ценностные суждения подразумевают оценочные утверждения о состояниях общества, в том числе о желательности человеческого поведения определенного рода и его социальных-экономических последствиях. Характеризующие ценностные суждения подразумевают выбор предмета исследования, способа исследования и критерия оценки обоснованности результатов, то есть то, что принято называть методологическими суждениями. Таким образом, все утверждения о хорошем обществе с государственной поддержкой и социальной защитой являются оценивающими ценностными суждениями. Наука как социальный феномен не может функционировать без методологических суждений, но, как утверждает Нагель, может, хотя бы в принципе, освободиться от всяких оценивающих или нормативных ценностных суждений. Однако, по словам М. Вебера [5, с. 491] утверждение, что общественная наука может быть свободной от ценностных суждений, в этом смысле не отрицает, что идеологический уклон проникает в сам выбор вопросов, которые исследуют представители общественных наук, что гипотезы, выдвигаемые на основе наблюдаемых фактов, иногда испытывают влияние особого рода ценностей, и даже того, что практические советы, которые дают представители наук по вопросам проведения той или иной государственной политики, часто проникнуты скрытыми ценностными суждениями и скорее нацелены на то, чтобы убедить, нежели просто посоветовать.

К вопросам разграничения и соприкосновения начал нормативной и позитивной экономик благосостояния попытался приблизиться Г. Мюрдаль. По словам Г. Мюрдаля [6, с. 55]: «Можно согласиться, что не существует абсолютно четкого различия между позитивной и нормативной экономической теорией, точно так же как не существует абсолютно четкого различия между целями и средствами; но если мы заявляем о вездесущности и неизбежности ценностных суждений, вместо того, чтобы точно указывать, как и на каком этапе, они вторгаются в экономическое рассуждение, мы, очевидно, рассчитываем прийти к такому релятивизму, при котором мнения по любым экономическим вопросам будут являться просто делом личных пристрастий». То есть, можно сделать вывод, что невозможно отличить позитивную экономику благосостояния от нормативной, и сама мысль о том, что это возможно — все лишь самообман. Однако бесполезным будет попытка отделения эмпирической проверки гипотез, не связанной с человеческими надеждами и желаниями, хотя бы как идеал, от выражения одобрения или неодобрения определенных событий, происходящих в мире.

Также Г. Мюрдаль исследовал различие между областью реальных фактов и ценностей в обществе пытался и Г. Мюрдаль [7, р. 76–78]. С этой проблемой связаны его работы по вопросам о

«программе» и «предвидении». Под «программой» Мюрдаль подразумевает намечаемый план действий — реальный факт, а под «предвидением» — предсказание будущих событий (ценностное суждение). Система ценностей оказывает существенное влияние на содержание «программы» и предполагает решение таких проблем, как рационализация и нарушение хозяйственных процессов. Оценочные суждения подразумевают выбор определенного круга проблем, а тем самым социальные и экономические исследования ставятся в такие рамки, внутри которых удастся воспользоваться лишь ограниченным опытом.

Влиянию государства на мышление общества посвящены работы Бодрийара. Тенью общества, по его мнению, становятся «молчаливые большинство», которые не могут ничего противопоставить господствующей социальной системе именно потому, что любой дискурс критики и сопротивления уже вписан в нее [8, с. 134–135]. Бодрийар рассматривает формирование современного общества как предельное осуществление логики симуляции, которая прослеживается им с эпохи Средневековья. Он выявляет его характерные черты и акцентирует внимание на том влиянии, которое процессы, происходящие в обществе потребления, оказывают на моральное и интеллектуальное состояние его граждан.

Тематика построения общества благосостояния с эффективной социальной защитой и государственной поддержкой волновала и научного деятеля Пигу. В своих работах [9, с. 175] ученый делает первые попытки теоретически обосновать ряд экономических функций государства, дополняющих рыночный механизм в целях повышения общественного благосостояния. Две причины, согласно его теории, препятствуют несовпадению частных и общественных оценок полезности — «внешние, внерыночные эффекты для третьих лиц», а следовательно, для общества в целом и подрыв условий свободной конкуренции монополий. Для достижения максимума общественного благосостояния именно по этим направлениям, считает ученый, необходима корректирующая деятельность государства. Кроме того, Пигу придавал особое значение более равномерному распределению доходов с помощью налоговой системы.

Немало авторских разработок посвящено проблемам определения социальных приоритетов, социальной мобилизации, мотивационным аспектам по поводу реализации и выполнения общественных задач, поиска разных путей удовлетворения потребностей и интересов человека [11, 13, 15]. И, практически, во всех работах — человек выступает единственным, наиболее важным активом, ценностью любой социальной структуры, независимо от того, какая проводится государственная политика.

Однако, несмотря на огромное внимание, посвященное данной тематике, до сегодня не определены точки соприкосновения и разграничения нормативных и позитивных начал экономики благосостояния, не проанализированы подходы, позволяющие определить различие между областью реальных фактов и ценностей в современном обществе, и, наконец, не оценены возможности достижения экономики благосостояния в современном обществе при существующей системе социальной защиты и государственной поддержки.

Целью статьи, в связи с вышеизложенным, является определение возможности достижения экономики благосостояния в современном обществе при существующей системе социальной защиты и государственной поддержки; точек соприкосновения и разграничения нормативных и позитивных начал экономики благосостояния; степени влияния государственных реформ на духовную составляющую человека и их социально-экономические последствия; различия между областью реальных фактов и ценностей в современном обществе и роли ценностных суждений на каждого гражданина.

Изложение основного материала исследования. Сегодня практически невозможно найти исследований, которые прямо или косвенно не затрагивали социальные проблемы или показывали пути их разрешения, достижения экономики благосостояния. Ретроспективный анализ становления и выработки определенных суждений и утверждений многих научных деятелей, ведущих экономистов, философов по поводу соприкосновения и разграничения нормативных и позитивных начал экономики благосостояния показал, что в настоящее время не существует определенного мнения. Каждое предположение относительно этой темы имеет право на свое существование в научной среде.

Во второй половине XIX в. научный деятель Дж. Милль начал утверждать, что позитивная экономика благосостояния относится к фактам, а нормативная — к ценностям. Затем, в 1930-е годы, возникла новая экономическая теория благосостояния, представляющая собой нормативную экономику благосостояния, якобы свободную от субъективных оценок. После чего оказалось, что различие между позитивной и нормативной экономикой благосостояния заключалось в противопоставлении бесспорных фактов и ценностей, с одной стороны, и спорных ценностей — с другой [10, с. 22–23]. В результате возникла новая идея, допускающая свободную от ценностей позитивную экономику

благополучия. Единственное утверждение, на котором сошлись различные точки зрения — признание в позитивной и нормативной экономике благополучия бесспорное участие государства в виде социальной защиты и государственной поддержки. На современном этапе развития общества можно утверждать, что такое участие государства осуществляется в виде налогового менеджмента человеческих ресурсов.

Характерной особенностью современного налогового менеджмента человеческих ресурсов является его возможность встраиваться в существующий механизм развития кадровых ресурсов на предприятиях (в государстве) и способность их функционирования в режиме тандема [11, с. 18–19]. Роль налогового менеджмента человеческих ресурсов определяется приоритетами экономического развития, которые стоят перед государством и субъектами налогообложения. Поэтому модель развития человеческих ресурсов требует сегодня от каждого человека активной позиции, принятия ответственности за результаты своего труда. То есть, при определении точек разграничения нормативных и позитивных начал экономики благополучия можно предположить, что главной целью нормативной экономики благополучия является выработка критерия оценки желательности или нежелательности того или иного состояния экономики государства, государственной поддержки и защиты. При этом речь идет о благополучии не отдельного субъекта, а всего общества, всех его членов. Основными предпосылками нормативной экономики являются, скорее всего, ценностные суждения, которые любой экономист, научный деятель, философ может принять или опровергнуть, поскольку не существует способа подтвердить или опровергнуть их. Что же касается предположений и получаемых выводов, используемых позитивной экономикой, то они могут быть проверены, подтверждены или опровергнуты. Другими словами, позитивная экономика благополучия отвечает критерию фальсифицируемости [12, с. 45].

При определении точек соприкосновения нормативных и позитивных начал экономики благополучия можно обратиться к словам Г. Мюрдаля [6, с. 56]. «Единственный способ, которым мы можем стремиться к объективности в теоретическом анализе, — это вынести наши ценности из тени на свет, осознать их, специфицировать, открыто заявить о них и позволить им определять теоретические исследования... нет ничего плохого в ценностно нагруженных концепциях, если они ясно определены в терминах открыто сформулированных ценностных предпосылок». То есть, соприкосновение нормативных и позитивных начал экономики благополучия заключается в смелом заявлении о наличии ценностных суждений в науке, определении конкретного момента их неизбежного вхождения в рассуждения о проведении той или иной государственной политики и поддержки.

На фоне этого необходимо обратить внимание на те проблемы, которые существуют сегодня во многих странах. Речь идет о причинах появления кризисных, депрессивных явлений в экономике государств, а именно: неограниченная стратификация населения, негативная трудовая этика, развитие общества потребителей, зависимость экономических процессов от популистских действий политиков, отсутствие проявления морально-осознанного гражданского общества и, как следствие, нежелание изменять всех слоев населения и ветвей власти [13, с. 286–287]. Несомненно, влияние субъективных ценностных суждений представителей власти имеет место в проведении государственной политики.

Развитие современного общества, которое направляют государственные деятели, имея определенные ценностные суждения, можно рассмотреть под углом теории «эгрегоров». «Эгрегор» происходит от латинского «ex-grex», что означает в буквальном понимании «из стада» [14, с. 84]. То есть современное общество можно характеризовать как совокупность отдельных эгрегоров, каждый из которых имеет свой вариант проведения государственной политики в области социальной защиты и поддержки, системы налогообложения, который позволяет им реализовываться, иметь успех, удовлетворять их потребности и находить в этом смысл жизни.

Эгрегорам свойственны как позитивные, так и негативные черты. К негативным моментам относится навязывание своих идей всем окружающим, что можем наблюдать и сейчас. В такой ситуации даже думающий человек превращается на «стадное» существо и замедляется в своем развитии. То есть существование подобного разума не всегда пассивное. Такой член (или большинство) эгрегора может диктовать правила своей игры всем окружающим. Как пример можно представить продвижение пенсионных реформ, что осуществляются сегодня во всех Европейских государствах, которые не удовлетворяют интересы всех членов общества и порождают массу политических и социальных волнений.

Многочисленные общественные, экономические и политические процессы, которые происходят в обществе, связаны с модификацией во всех сферах, которые характеризуют уровень развития общества, включая политическую, демографическую, культурную и духовную. Поэтому, идет речь и

о тех моральных правилах поведения и обязанностях, которые должен придерживаться каждый член общества во всех отношениях друг с другом и государство (в лице ее государственных институтов) по отношению к своим гражданам [15, с. 155]. Можно утверждать, что потребности и ценности человека, его духовная составляющая играют в современном развитии общества немаловажную роль. Если обратиться к истории, эта тематика ярко выражена в работах Д. Юма.

Принципу Юма часто отводится центральная роль в деле построения наук, пытающихся обосновывать некоторые нормы и ценности общества. Логическое различие между областью фактов и областью ценностей находит свое воплощение в высказывании Юма [3, с. 153]: «невозможно вывести то, что должно быть, из того, что есть», то есть описательные утверждения сами по себе могут подразумевать лишь другие описательные утверждения, но ни в коем случае не ценностные нормы или предписания что-либо сделать. Следуя Юму, можно сделать вывод, что наука имеет дело с тем, что не зависит от людей, т.е. существующим. Определяется же самими людьми именно должное, которое не подвластно науке. Наука имеет дело с сущим, от него нет пути к должному, о котором говорят посредством ценностей. На сегодняшний день большинство ученых стараются освободить науку от ценностей.

В общем ценности можно трактовать как все то, что в той или иной степени полезно человеку (идея, чувство, вещь, принципы, в частности, принципы свободы, ответственности, справедливости) [16, с. 46]. Ценности определяют стандарты, нормы, в соответствии с которыми оценивается важность, значимость чего-либо для общества и являются общественными понятиями. Однако потребности — индивидуальны, но ценности находятся во взаимодействии с ними.

Рассуждая об определении и адаптации логического различия между областью реальных фактов и ценностей в обществе можно допустить, что существуют науки, в которых ценности отсутствуют, а присутствуют только реальные факты, имеющие описательный характер. Имеются в виду науки о природе, естествознании. Но есть науки об обществе: все их законы, понятия и принципы являются ценностями. В их наиболее развитом виде ценности могут быть представлены и объектами, и процессами. Нетрудно увидеть нормативные ценностные суждения в действиях правительств, направленных на активную государственную поддержку и социальную защиту незащищенным слоям населения.

Также нетрудно увидеть, что общество, имея определенные ценностные суждения и потребности, ради лучшего справедливого будущего, объединяя свои ресурсы, средства местного бюджета, готовы сегодня реализовывать любые проекты на благо своей общины, способствуя тем самым ее социальному и экономическому развитию. Подобное подвижничество сегодня представлено как «социальная мобилизация» [17, с. 19].

Социальная мобилизация может ставить перед собой решение важных планов, задач, приоритетов развития, стоящих перед предприятиями (расположенными на одной территории), регионом или государством. К ним можно отнести и различные стратегии, программы, планы, разрабатываемые с целью участия и поддержки проводимых реформ общественностью. Это может быть поддержка, связанная с развитием различных движений; созданием организаций, союзов для формирования позитивного общественного мнения и привлечения к данному подвижничеству властных структур, которые обеспечивают дополнительные гарантии инвестициям, наполняющим бюджеты за счет альтернативных источников и ресурсов. Социальная мобилизация позволяет превращать местные проекты в социально-экономические, оказывающие существенное влияние на развитие общества в целом. Она определяется приоритетами социально-экономического развития, связанными с созданием нравственного общества, приближением к высоким стандартам уровня и качества жизни, принципам реализации социальной справедливости, что является основой любого демократического общества.

Большинство ценностных суждений, высказываемых по социальным вопросам, носят смешанный характер и, следовательно, поддаются влиянию путем убеждения людей, их придерживающихся, в том, что на самом деле факты отличаются от того, как они их видят. Поэтому, определение и адаптация логического различия между областью реальных фактов и ценностей в обществе находит свое проявление в свободной от ценностей экономической теории благосостояния, взявшей существующее распределение услуг факторов производства как заданное, не делая тем самым никаких ценностных суждений до тех пор, пока она не рекомендует определенных компенсационных платежей.

Если обратиться к работам Г. Мюрдаля, то данный экономист утверждал, что как только удастся искоренить из экономической науки скрытые в ней ценностные предпосылки, можно будет чрезвычайно легко решить общественные проблемы; для этого понадобится лишь сочетать знание фактов с известными сведениями о системе ценностей. Однако не существует абсолютной уверенности, что такой подход окажется эффективным. Поскольку невозможно ограничиться простым наблю-

дением — нужно обладать системой теоретических взглядов, что всегда предполагает наличие суждений о системе ценностей в обществе, действиях правительств в сфере социальной защиты и государственной поддержки. Поэтому, можно с уверенностью утверждать, что научный прогресс происходит только тогда, когда мы стремимся максимизировать роль фактов и минимизировать роль ценностей. Если поставлена цель успешного развития экономики, научные деятели должны уделять абсолютный приоритет задачам генерирования и проверки опровержимых экономических теорий. Не следует забывать и о интересах и ценностях общества, ведь они составляют главную конструкцию социального механизма, направляют содержание действия и поведения отдельных лиц и общества в целом. В совокупности все ценности и интересы связаны с материальным производством [18]. Поэтому усовершенствование и развитие потребностей как общественных, так и личных зависит от развития экономической сферы производства, которая является основой постепенного, прогрессивного развития общества. А также от умелой взаимосвязи, использования и гармонизации личных потребностей и общественных.

Нынешнее состояние общества можно охарактеризовать пророческими словами Ленина [19, с. 248]: «И вот «друзья народа» идеализируют этот строй, отбрасывая просто-напросто его темные стороны, мечтают о нем, — «мечтают» потому, что его давным-давно нет уже в действительности, он давным-давно разрушен капитализмом, породившим массовую экспроприацию земледельческого крестьянства и превратившим прежние «заработки» в самую разнузданную эксплуатацию в избытке предлагающихся рабочих «рук».

Действительно, сегодня наблюдается такая ситуация, что практически все люди во всех странах отстранены от реальной возможности влиять на ход событий [20, с. 104–105]. При внешней активности люди реально являются объектом управления и манипулирования, поведение масс и отдельных индивидов и планируется, и программируется. Причем реальная пассивность современного человека, при предельной внешней активности, практически не зависит от типа государственного устройства, так как каждая по-своему отстраняет людей от реального влияния и на общие процессы в обществе, и на процесс личностного и духовного развития. Можно даже допустить, что демократические режимы, через проводимую государственную политику, отличаются еще большей изощренностью отстранения человека от управления ситуацией.

Глобализация в определенном смысле посягает на сущность человека — быть ответственным творцом своей жизни. Те горизонты развития, которые процессы современности, продвигаемые глобализацией оставляют человеку, примитивны. Человек, чем дальше, тем более утрачивает личностную специфику, выступает противником глубоко духовного многообразия, которое является условием обретения человеком своей сущности. Конечно, при всем том нельзя не отметить, что глобализация, особенно при поверхностном ее понимании, несет в себе много позитивных возможностей, основная из которых — возможность максимально выгодного для той или иной страны интегрирования в мировое сообщество.

Анализ действия различных правительств на разном этапе исторического развития общества, которые проявлялись в таких мерах как реформы социальной защиты и государственной поддержки населения можно сделать допущение, что такие реформы в значительной степени носят нормативный характер, и не дают возможность развивать духовную составляющую населения.

Рассматривая политику стран, в частности стран, осуществляющих монетаристский подход к правилам государственного регулирования и поддержки, похож на систему законодательных актов, разрешающих или запрещающих те или иные формы экономической политики. По мнению монетаристов, изменения, обусловленные другими целями государства или выходящие за условленные границы, совершенно недопустимы, поскольку неизбежно ведут к росту безработицы и инфляции. Объяснение причин инфляции исключительно денежными факторами, государственной поддержкой и регулированием занятости слабо согласовалось с действительностью. Изначально предполагалось через меры государственной поддержки и социальной защиты скрыть механизм перелив капитала, рост правительственных расходов и образование в связи с этим хронических дефицитов государственных бюджетов, рост государственного долга и инфляционные по сути методы его покрытия. Применение на практике рекомендаций монетаристов не дало ощутимых результатов и вызвало серьезную критику на предмет нестабильной скорости оборота денег, массового недовольства населения из-за значительных сокращений расходов на социальные программы и жесткой финансово-бюджетной политикой. Поэтому в истории XX века был ряд ярких примеров того, когда отказ от принципа неприкосновенности частной собственности и замена свободной конкуренции государственным регулированием и поддержкой во имя социальной защиты и стабильности приводили к значительным ограничениям личной свободы граждан (сталинский СССР, маоистский Китай, КНДР,

Куба, нацистская Германия и т. п.) [20, с. 114]. Потеряв право частной собственности, граждане очень скоро теряли и другие важнейшие права: право свободного выбора места проживания, места работы и принуждались к труду за назначенную государством (как правило, невысокую) зарплату. Это сопровождалось внедрением тоталитарной идеологии и усилением репрессивных органов правопорядка. Значительная доля населения принуждалась к бесплатному труду в условиях заключения.

Одной из главных причин социальных мероприятий государств является борьба рабочих, сила и масштабы которой возрастают. В. И. Ленин [21, с. 152] указывал, что буржуазия использует против трудящихся методы либо прямого насилия, либо социальных реформ и социальной защиты. Выбор того или другого пути зависит от конкретных обстоятельств как внутреннего, так и международного характера. Сами реформы в сфере социальной защиты имеют важную особенность. Указывая на возможность серьезных уступок со стороны капиталистов, В. И. Ленин отмечал, что они направлены на сферу материальной, а не духовной жизни трудящихся.

Принуждаемые обострением классовой борьбы и проблемами производства и рынка к социальным реформам, государственные деятели понимают: чем выше духовное развитие человека, чем шире его представление о процессах развития общества, тем ближе он к восприятию идей социализма. Отсюда стремление идеологов государства благосостояния на первый план поставить именно материальную сторону дела. Только некоторые из них, указывающие на важность духовной сферы, например Е. Мишан [22, р. 84–85], говорят о ней лишь как об одном из критериев благосостояния, но не относят ее к числу государственных забот и, конечно, же, не упоминают, что в государстве благосостояния многое делается чтобы затормозить духовный рост населения, отвлечь их от размышлений и идей отстаивания собственных суждений.

Эпизодический характер этих реформ, их зависимость от «критических точек» в развитии капитализма подтверждается историей социального законодательства США. Обязанность государства заботиться о благе своих граждан была записана еще в Конституции 1787 г. Однако первая волна социальных реформ в виде социальной защиты и поддержки возникла лишь в виде «нового курса» Рузвельта для преодоления последствий кризиса 1929–1933 гг. В дальнейшем ряд законодательных мероприятий с социальной сфере, направленных на повышение материального уровня отдельных категорий населения, осуществлялся либо в связи с кризисными явлениями в экономике страны, либо для сплочения нации перед лицом растущих внутривнутриполитических и внешнеполитических трудностей. Эпизодичность таких реформ свидетельствует и свертывание социальных программ в 80-е годы в США.

При всем этом жизненный уровень трудящихся разных стран, если он даже находится на относительно высоком уровне, то не исключена возможность угрозы его падения. Ни одно государство, которое направлено на достижение экономики благосостояния, не может дать гарантии от кризисов перепроизводства, остановить рост цен, безработицы и т. д. Поэтому неуверенность в завтрашнем дне становится хроническим явлением, одним из главных факторов ухудшения положения населения.

Несмотря на увеличение размера социальных расходов в государственных бюджетах развитых стран за последние десятилетия, экономическая природа этих расходов не меняется. Они могут быть частью либо стоимости рабочей силы, изъятой в виде различного рода налогов, либо прибавочной стоимости, которая произведена населением. А если проводить параллели с сегодняшними реалиями, то повышение пенсионного возраста, может привести к демонтажу солидарной пенсионной системы во многих странах. Кроме того, повышение пенсионного возраста бессмысленно там, где он и так уже находится на уровне продолжительности жизни. Поэтому выход из такого состояния следует осуществлять другими способами, которым посвящены некоторые авторские разработки [23, с. 172–174]: повышения эффективной работы экономики за счет технологического обновления, создания налоговых стимулов и мотиваций к вложению капитала в экономику; технологической модернизации производства, которая требует и повышения квалификации рабочей силы, развития конкурентной системы образования на всех ее уровнях, начиная от профессионально-технического образования и, заканчивая высшим; улучшения здоровья, снижение смертности и повышения рождаемости населения для чего следует увеличивать финансирование соответствующих социальных статей, создавать условия для развития медицинского страхования на добровольной и обязательной основах в рамках систем социального и пенсионного обеспечения; развития социального предпринимательства, которые будут заниматься трудоустройством социально уязвимых групп населения (например, инвалидов), вести торговую деятельность в целях получения доходов для реализации своей социальной миссии.

Как показывает опыт развитых стран мира, каждая из которых строит собственное «государство благосостояния», общество вынуждено искать компромисс между экономической эффективно-

стью и социальной справедливостью, вырабатывать определенный рецепт согласования индивидуальных и общественных интересов, чтобы обеспечить благополучие не только нынешнего, но и будущих поколений. Следует подчеркнуть необходимость развития партнерских отношений между бизнесом, властью и налоговыми учреждениями [24, с. 96–97]. Ведь задачей социального партнерства является формирование в обществе значительного слоя населения, которое можно отнести к среднему классу, развитие гражданского сознания и формирование чувства социальной ответственности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, соприкосновение нормативных и позитивных начал экономики благосостояния заключается в признании наличия ценностных суждений в науке, определении конкретного момента их неизбежного вхождения в рассуждения о проведении той или иной государственной политики. На современной этапе развития общества можно допустить, что нормативная экономика благосостояния, основной целью которой являются рекомендации по проведению экономической политики, в том числе в области социальной защиты и поддержки населения, научна лишь в той мере, в какой ее выводы опираются на положения позитивной экономики благосостояния. Именно на этом моменте можно определить точки разграничения нормативных и позитивных начал благосостояния. В любом случае экономика благосостояния порождает стандарты, с помощью которых оценивается и формируется социально экономическая политика государства.

Можно допустить что определение и адаптация логического различия между областью реальных фактов и ценностей в обществе находит свое проявление в свободной от ценностей экономической теории благосостояния, взявшей существующее распределение услуг факторов производства как заданное, не делая тем самым никаких ценностных суждений до тех пор, пока она не рекомендует определенных компенсационных платежей. Поэтому при проведении анализа деятельности государств в исторической ретроспективе можно сделать вывод, что меры правительств, направленные на достижение экономики благосостояния, которые проявляются в реформах социальной защиты и государственной поддержки населения, в значительной степени носят нормативный характер, не дают возможность развивать духовную составляющую населения. Благополучие каждого человека фактически ставилось в абсолютную зависимость от общественного благосостояния и его распределения, а не от индивидуальных способностей и талантов самого человека, что зачастую лишало человека инициативы, свободы выбора и действий.

В этом случае, лучший способ обеспечения стабильности развития государства – не увеличивать поддержку самых крупных компаний и частных лиц, как это наблюдается в настоящее время, а предпринять меры, чтобы экономическое стимулирование дошло до самых бедных и социально незащищенных категорий населения. Поэтому в качестве оптимальности взаимодействия рыночных и компенсационных факторов формирования благосостояния можно рассматривать свободное и всестороннее развитие личности. Ведь свободно развивающийся человек — тот, кто наиболее полно реализует свою гуманистическую сущность, которая опирается на эффективное использование достижений научно-технического, социального, экономического, культурного, нравственного прогресса, и заключается в свободной творческой самореализации, активной созидательной деятельности, преобразующей мир, но сохраняющей целостность окружающей среды в силу ответственности перед будущими поколениями. При этом имеет значение и степень социальной свободы личности, возможность для человека выбрать вид деятельности, в которой он в наибольшей степени может реализовать свои стремления, эффективность социальной защиты и государственной поддержки в случае утраты работоспособности. Важны условия не только труда, но и быта, досуга, общий социальный климат в обществе и т.д. Поскольку все ценности мировой цивилизации, все экономические и культурные богатства создаются человеческим трудом, а не виртуальными финансовыми институтами.

Отсюда, как никогда актуально звучат слова К. Маркса [25, с. 274] о том что, мерой благосостояния в новом обществе станет свободное время, которое необходимо человеку для получения образования, интеллектуального развития и общения. Полное и свободное развитие человека даст возможность всем членам общества всесторонне развиваться, поддерживать и проявлять свои способности. Отсюда главной задачей государства является не только удовлетворение потребностей населения в материальных и культурных благах, но и создание социальных условий, обеспечивающих создание возможностей для сохранения и укрепления здоровья, духовного роста, физического и умственного развития каждого человека.

БИБЛІОГРАФІЯ

1. Державне фінансове забезпечення соціальної сфери // За ред. доктора філософії, професора, академіка АЕНУ, заслуженого економіста України Т.М. Кір'ян, доктора економічних наук, професора Ю.В. Пасічника. — Черкаси, видавець Чабаненко Ю., 2012. — 398 с.
2. Röpke Wilhelm. A human economy: the social framework of the free market / by Wilhelm Röpke, — 3 rd ed. — Wilmington, DE: Intercollegiate Studies Institute, 1998. — 312 p.
3. Юм Д. Трактат о человеческой природе. В 2 т. Т. II. — М.: Канон, 1995. — 483 с.
4. Nagel E. The Structure of Science: Problems in the Logic of Scientific Explanation. London: Hackett Publishing Company, Incorporated, 1979. — 618 p.
5. Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии // Западноевропейская социология XIX — начала XX веков. — М.: Прогресс, 1996. — 624 с.
6. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы. — М.: Издательство иностранной литературы, 1958. — 555с.
7. Gunnar Myrdal. The Political Element in the Development of Economic Theory. — New York: Routledge, 2007. — 248 p.
8. Бодрийяр, Ж. Общество потребления / Ж. Бодрийяр. Пер.Е. А. Самарской: Изд-во «Республика» и «Культурная Революция», сер. «Мыслители XX века», 2006. — 272 с.
9. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния: Пер. с англ. — Т. 2. — М.: Прогресс, 1985. — 512 с.
10. Милль Дж. О свободе / Пер. с англ. А. Фридмана // Наука и жизнь. — 1993. № 12. — С. 21–26.
11. Калінеску Т.В. Морфологія податкового менеджменту людських ресурсів // Часопис економічних реформ. — № 3, 2011. — С. 18–22.
12. Кун Т. Структура научных революций. — М.: Прогресс, 1977. — 300 с.
13. Калінеску Т.В. Моральні аспекти модернізації податкової політики в умовах існування депресивних територій / Т.В. Калінеску // Податкове регулювання в умовах депресивних регіонів: монографія / [Колектив авторів]. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. — С. 284-290.
14. Найдено И. Комплексы полноценности / И. Найдено // Бизнес. — № 8. — 2007. — С. 84–87.
15. Калінеску Т.В. Морально-етичні аспекти податкових реформ / Т.В. Калінеску // Податкові новації та стимули економічного розвитку: монографія / [Колектив авторів]. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. — С. 155-165.
16. Канке В. А. Философия науки: краткий энциклопедический словарь / В. А. Канке. — М.: Издательство «Омега-Л», 2008. — 328 с.
17. Гарнец О. Самоуправление по-швейцарски отлично работает в Украине // Бизнес. — №15. — 11.04.2011. — С. 18–19.
18. Бушуев В.С. Социальные приоритеты. Режим доступа: [http://www.studfiles.ru/dir/cat26/ subj87/file1165/view1640.html](http://www.studfiles.ru/dir/cat26/subj87/file1165/view1640.html).
19. Ленин В.И. Что такое «друзья народа» и как они воюют против социал-демократов? / В.И. Ленин // Полн. собр. соч. Издание пятое. Т. 1. — М. : Политиздат, 1967. — С. 125–346.
20. Межуев В.М. Проблема современности в контексте модернизации и глобализации // Полития. №3. — 2000. С. 102-115.
21. Ленин В.И. К характеристике экономического романтизма / В.И. Ленин // Поли. собр. соч. Издание пятое. Т.2. — М.: Политиздат, 1967. — С. 119–153.
22. Mishan E. J. Theories of consumers' behaviour: a cynical view. *Economica*, February. Reprinted in Kamerschen, 1967, pp. 82–94.
23. Kalinesku T. Progressive taxation as form of social contract. Управление и Образование. — Кн. 1. — Т/ 8. — vol. № 1. — 2012. — Бургас: Университет «Проф. д-р Асен Златаров», България. — С. 171–175.
24. Калінеску Т.В. Податкова демократія: партнерські відносини і соціальний діалог / Т.В. Калінеску // Податкова політика: стратегія соціального розвитку: монографія / [Колектив авторів]. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. — С. 96-106.
25. Маркс К.Г. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч., Издание второе. Т. 1. — М. : Политиздат, 1988. — 629 с.

MARKETING AS A TOOL FOR DEVELOPMENT OF LEADERSHIP POTENTIAL HEAD OF A NEW TYPE

I. V. Krakovetckaia, I. P. Telegina

Tomsk State University, Tomsk, Russia

Currently, an important task is to develop effective tools for managers of the new type, capable of managing complex structures and to develop in a rapidly changing environment. Today, marketing can become a basic element of good governance in addressing strategic and tactical objectives. The article considers the possibility of using the tools of strategic and operational marketing for effective management on the basis of leadership. For strategic planning in companies it is recommended to be based on the principles of strategic marketing, allowing to identify attractive market opportunities, evaluate the potential of the company strategy and focus on the needs and demands of consumers. The role of leader in the development of strategic goals of companies is shown. The possibility of the usage of an operational marketing to make a plan of tactical actions to achieve this goal. The article actualizes the need for active improvement of leadership for managers for the fullest realization of how individual potential leaders and potential of the company as a whole.

Key words: leadership potential, marketing, development, good governance.

МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РУКОВОДИТЕЛЯ НОВОГО ТИПА

И. В. Краковецкая, И. П. Телегина

Томский государственный университет, Томск, Россия

В настоящее время важной задачей является формирование эффективного инструментария для менеджеров нового типа, способных управлять сложными структурами и развиваться в быстроменяющейся обстановке. Сегодня маркетинг может стать базовым элементом эффективного управления при решении стратегических и тактических задач. В докладе рассмотрена возможность использования инструментов стратегического и операционного маркетинга для эффективного управления на основе лидерства. Для стратегического планирования в компании рекомендовано опираться на принципы стратегического маркетинга, позволяющие выявить привлекательные возможности рынка, оценить потенциал фирмы и ориентировать стратегию на нужды и потребности потребителей. Показана роль лидера при разработке стратегических ориентиров развития компаний. Обоснована возможность применения операционного маркетинга при формировании плана тактических мероприятий по достижению поставленной цели. В статье актуализирована необходимость активного формирования лидерских качеств у руководителей для наиболее полной реализации, как их личного потенциала, так и потенциала компании в целом.

Ключевые слова: лидерский потенциал, маркетинг, развитие, эффективное управление.

Сегодня проблема поиска инструментария для эффективного управления особо актуальна для российских менеджеров. Чтобы успешно управлять сложными структурами в быстроменяющихся условиях, менеджеры должны правильно выбрать курс развития компании, а затем предложить оптимальный механизм распределения ресурсов для достижения поставленных целей. Разработка стратегии является первым и очень важным этапом, определяющим курс развития компании в долгосрочном периоде. Очень часто на этом этапе у топ-менеджеров возникают проблемы, связанные с отсутствием умения и опыта мыслить широко и масштабно при постановке стратегических целей в условиях постоянных изменений, присущих современному развитию российской экономики.

Проблема эффективного менеджмента на основе лидерства сегодня является дискуссионной, она широко освещена в работах зарубежных и российских исследователей [1–3]. Проведя анализ взглядов и подходов к этой проблеме различных авторов, можно сделать ряд выводов:

1) Понятия «менеджмент» и «лидерство» не являются тождественными, при этом ряд современных руководителей не представляют правильно суть этих различий.

2) Лидерство не заменяет менеджмент, а в компании они являются дополняющими друг друга системами действий, имеющими различные функции и виды деятельности.

3) Лидерство является способностью, на основе различных способов, оказывать влияние на людей и вести их за собой к достижению поставленной цели.

4) Для успешного ведения бизнеса в быстроменяющихся сложных условиях, руководителям важно научиться сочетать функции менеджмента и лидерства.

5) Лидерство не является только врожденным качеством, навыки лидерства можно и необходимо формировать у современных руководителей на тренингах «эффективное лидерство» и другими способами и методами.

6) Сегодня владение навыками лидерства является для руководителей важным конкурентным преимуществом, позволяющим принимать правильные решения при управлении сложными системами в мире бизнеса с повышенной изменчивостью.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что разрабатывать стратегию развития компании должен руководитель, обладающий навыками лидерства, способный мыслить широко и масштабно при выборе курса (вектора развития) по которому организацию будет идти к достижению целей.

Но не только отсутствие лидерских качеств у руководителя может препятствовать разработке грамотной и дальновидной стратегии. В процессе планирования, организации, реализации и контроля руководителям постоянно требуется достоверная и объективная информация. На наш взгляд, инструменты маркетинга и маркетинговые исследования необходимы руководителям для успешного стратегического планирования деятельности компании.

Маркетинговые исследования — это комплекс мероприятий, предполагающих сбор и анализ информации (о клиентах, конкурентах, поставщиках и других элементах рынка), необходимой для принятия своевременных и объективных управленческих решений. Именно достоверная и объективная информация позволяет снизить риски принятия решений, приводящих к неблагоприятному исходу, а также с большей вероятностью принимать оптимальные и своевременные решения для успешного функционирования и развития компании на рынке [7].

Известный американский экономист Ф. Котлер определяет маркетинг как социальный и управленческий процесс, направленный на удовлетворение нужд и потребностей индивидов, так и групп посредством создания, предложения и обмена товаров [5]. Маркетинг может быть представлен на макро-, мезо- и микроуровнях управления; при решении стратегических и тактических задач, в производственной, коммерческой и некоммерческой деятельности. Таким образом, маркетинг определяется как:

- функция управления, стоящая в начале цикла (исследования рынка),
- функция управления, стоящая в конце цикла (сбыт),
- совокупность общих функций управления (анализ, планирование, организация, координация, контроль);
- специфических маркетинговых функций (исследование рынка, разработка маркетинговой стратегии, товарной, инновационной, ценовой, сбытовой, рекламной и сервисной политики)[6].

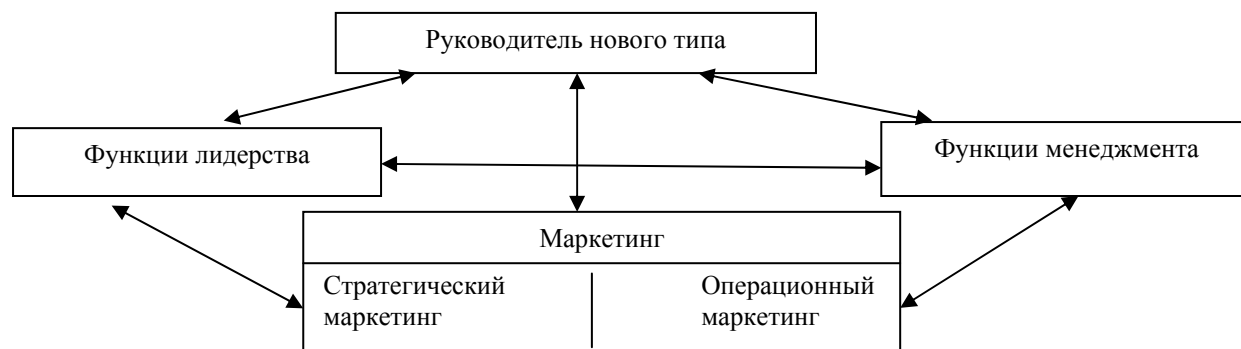
В настоящее время маркетинг является выражением ориентированного на рынок управленческого стиля мышления, способного не только реагировать на развитие рыночной обстановки, но и самому изменять параметры окружающей среды, обеспечивая выход на рынок, расширение рынка, обеспечение безопасности рынка. Стратегический маркетинг нацеливает компанию на экономические возможности адаптированные к её ресурсам и обеспечивающие потенциал для рентабельности и роста. Он дает возможность руководителям ответить на важные вопросы. Каковы место и роль компании на рынке? Каковы темпы роста рынка и основные тенденции его развития? В чем могут заключаться конкурентные преимущества компании? Какую позицию относительно конкурентов компания хочет занять на рынке? Менеджеры анализируют все возможные средства достижения целей предприятия, исходя из анализа собственных возможностей и возможностей, открывающихся на рынке. Результатом работы будет выбор эффективной стратегии деятельности предприятия на конкретном сегменте рынка. Таким образом, задачей стратегического маркетинга является уточнение

миссии компании, разработка целей, формирование стратегии развития и оптимальных средств ее достижения.

Однако маркетинг играет ключевую роль не только в стратегическом планировании компании. Функциональными обязанностями менеджеров является определение тактических целей, а также путей, средств и способов их достижения, расписанных по времени, ресурсам, исполнителям и последовательности, с указанием четких взаимодействий между структурными подразделениями. В рамках каждого отдельного подразделения компании маркетинг помогает разрабатывать тактические цели выполнения конкретных задач. Он дает возможность компании оценить потенциал каждой хозяйственной единицы, установить цели и пути достижения для каждой из них. Такой вид маркетинга называется — операционный.

Операционный маркетинг — процесс достижения заданного объема продаж путем использования тактических средств, относящихся к товару, его цене, его продвижению и доведению до потребителя [6]. Использование инструментов операционного маркетинга позволяет выбрать путь, по которому компания сможет в краткосрочной перспективе достичь поставленных показателей (производить продукт, удовлетворяющий текущий спрос с минимальными затратами, себестоимостью). Таким образом, целесообразно использовать вышеописанные инструменты, помогающие компании действовать согласованно и последовательно при реализации плана тактических мероприятий.

Во многих работах российских и зарубежных исследователей представлен следующий подход: «если компания хочет добиться успеха в современных условиях, ей необходимы и менеджеры, и лидеры». Современный руководитель должен одновременно обладать как компетенциями менеджера, так и развитым лидерским потенциалом [1–3;10]. Такой подход представляется справедливым так как, менеджмент позволяет организации добиться эффективности в краткосрочной перспективе, а лидерство обеспечивает эффективное функционирование и развитие компании на рынке в будущем. При этом лидер формирует в компании предпринимательскую культуру и условия, в которых люди сами хотят достигать выдающихся результатов. А талантливый менеджер помогает компании и сотрудникам достигать ежедневных результатов. При таком подходе представляется целесообразным использование в деятельности современных руководителей инструментов маркетинга: при выполнении функций лидера — стратегического маркетинга, а при выполнении функций менеджера — операционного (рисунок).



Принципы управления на основе лидерства

Опыт многих зарубежных компаний показал высокую эффективность использования инструментов маркетинга в деятельности компании. Западные фирмы еще до того, как запустить любой продукт, исследуют рынок, проводят маркетинговый анализ, выстраивают четкую стратегию и приводят ее в исполнение. В современных условиях многие российские предприятия также оценили эффективность применения принципов маркетинга при решении стратегических и тактических задач.

В настоящее время многие российские компании также доросли до уровня, когда привычные неформальные методы управления и постановки целей не позволяют двигаться дальше. Вызовы «новой экономики» предъявляют особые требования как к личности и компетенциям руководителя, так и к системе управления персоналом и организацией в целом. В новых условиях кроме функции администрирования, позволяющей наладить процессы, достигать стабильного результата, у руководителя на первое место выходит функция, связанная со способностью прогнозировать изменения, создавать незапрограммированные решения, быстро их внедрять, вдохновлять сотрудников на достижение высоких результатов. Это особая роль руководителя — лидерство. Авторы Гурихин и Щавелев считают, что управление на основе лидерства позволяет справляться с переменами и кризисами. Чем выше

уровень вызова и неопределенности, тем больше необходимость в лидерских компетенциях руководителя. Сегодня требование быть лидером адресовано не только к управленцам высшего звена. На каждом структурном уровне организации есть свои ситуации вызова и неопределенности, требующие от руководителей и даже рядовых сотрудников лидерских качеств [10].

Новые инструменты маркетинга дают возможность наиболее полно оценить уровень развития своего лидерского потенциала, сильные и слабые стороны, а также скрытые резервы для его развития. Так, например, руководство компании может использовать стратегию — атакующий маркетинг, которая в настоящее время становится все более популярной. Атакующий маркетинг — это система управления бизнесом, направленная на достижение лидерства на рынке. Лидерство строится на основе согласования всех методов и мероприятий для достижения долговременного превосходства по прибыли и потребительской ценности. Маркетинг может обеспечить компании успех на рынке, однако не сам по себе, а при условии, что решения, определяющие управленческую деятельность, осуществляются на его основе. Подводя итог вышесказанному, следует сказать, что использование инструментов маркетинга в современных условиях необходимо руководителям для успешного ведения бизнеса и наиболее полного раскрытия лидерского потенциала.

Библиография:

1. Лидерство http://www.tqmxxi.ru/courses/pract_man/tr/Leadership/tr-led-managerleader.htm.
2. Беннис У. Лидерство и менеджмент в компании: http://www.nadprof.ru/humor/lider_menedjer.shtml.
3. Залезник А. Менеджеры и лидеры: есть ли разница: Harvard Business Review <http://psyfactor.org/lib/lider5.htm>.
4. Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг: учебник для вузов.- СПб.: Питер, 2009. С.11.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Изд-во Вильямс, 2007. — 656 с.
6. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т.А. Гайдаенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2006. — 496 с. — (Полный курс МВА).
7. Борисенко Т.Е., Баринев С.Б. Роль маркетинговых исследований в бизнесе: <http://www.4p.ru/main/theory/42904>.
8. Трейси Б. Зачем нужен маркетинг: <http://www.4p.ru/main/theory/12800/>.
9. Исаев В.В. Маркетинг личности: <http://www.4p.ru/main/theory/137776/>.
10. Гурихин А., Щавелев А. Развитие лидерского потенциала руководителей: <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=11454>.
11. Т.В. Медведева. Оптимизация процесса развития лидерского потенциала руководителя: <http://www.dissercat.com/content/optimizatsiya-protssessa-razvitiya-liderskogo-potentsiala-rukovoditelya>.
12. Конкурентный маркетинг: стратегический подход — СПб: Питер, 2001.- 864с.
13. Кучинский С.. Атакующий маркетинг: <http://www.4p.ru/main/theory/2480/>.

EVALUATION OF THE IMPACT OF EMPLOYEES WITH DIFFERENT EDUCATIONAL BACKGROUNDS AT COSTS AND SAVINGS OF RUSSIAN POPULATION

A. V. Korizkiy, I. N. Karelin

Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering, Novosibirsk, Russia

The article deals with the issue of effectiveness of the system of higher education in Russia. The Cobb–Douglas production function is used in Russian economy to evaluate the efficiency of workers with different educational level. It is reported that fixed assets of the regions and the volume of employment with different educational level (higher education, undergraduate education, elementary vocational education, general secondary education) in the economy of the regions were used to prove the theory. It is mentioned that spatial regression analysis showed the increase in higher education employment in the majority of

Russian regions. It is stressed that this fact contributes to the amount of costs and savings of the population of regions of Russia.

Keywords: Macroeconomic analysis, spatial regression, human capital, education, the marginal productiveness.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ОБРАЗОВАНИЯ НА РАСХОДЫ И СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

А. В. Корицкий, И. Н. Карелин

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин),
Новосибирск, Россия

В докладе рассматривается проблема эффективности системы высшего образования в России. Для оценки эффективности труда работников с разным уровнем образования в экономике России используется макроэкономическая производственная функция Кобба-Дугласа. В качестве аргументов данной функции взяты основные фонды регионов и численности занятого в экономике регионов населения с разным уровнем образования (с высшим, со средним специальным, с начальным профессиональным, средним общим и ниже). С помощью пространственного регрессионного анализа показано, что увеличение численности работников с высшим образованием в подавляющей части российских регионов способствует росту суммы расходов и сбережений населения регионов России.

Ключевые слова: Макроэкономический анализ, пространственная регрессия, человеческий капитал, образование, предельная производительность.

До недавнего времени в России наблюдался быстрый рост числа студентов: оно выросло с 2790,7 тыс. чел. в 1995/96 учебном году до 6214,8 тыс. чел. в 2008/09 учебном году. Выпуск специалистов из вузов вырос с 395,5 тыс. чел. в 1995 г. до 1358,5 тыс. чел. в 2008 г. [1]. Некоторые экономисты при обсуждении проблем образования в России высказывают мнение об избыточном количестве студентов и специалистов с высшим образованием [Ханин Г.И., 2008, с.129; Загладин Н.В. 2005, с. 60; Кольчугина М., 2009, с. 65]. Рост числа студентов при падении реальных доходов населения, при резком изменении структуры спроса на профессии на рынке труда, и явно недостаточном финансировании системы образования, в России последние двадцать лет вызвал серьёзную озабоченность многих исследователей качеством подготовки специалистов и возможностями их эффективного использования [Ханин Г.И., 2008; Загладин Н.В. 2005; Капелюшников Р.И. 2008, Кольчугина М., 2009; Лузан П.П., 2009].

В современной экономической литературе уже длительное время приводятся результаты теоретических и эмпирических исследований влияния накопления человеческого капитала на экономическое развитие на основе межстрановых сопоставлений уровней образования и доходов населения [Barro R.J., 1991; Lucas R.E., 1988; Romer P.M., 1986; de la Fuente, A. and A. Ciccone 2002; Schutz T.W., 1981; Фитц-енц Я., 2006]. Аналогичные исследования на микроэкономическом уровне проводятся и в России [Капелюшников Р.И., 2008]. Можно предположить, что чем выше объём накопленного человеческого капитала, тем более развиты производительные силы региона и тем выше доходы населения в нём. Объём накопленного человеческого капитала обычно измеряется уровнем образования работающего населения или численностью работников с высшим уровнем образования. Предположим, что уровень благосостояния населения неравномерно зависит от численности занятых с разным уровнем образования в экономике регионов, причём, чем больше численность работников с более высоким уровнем образования, тем выше доходы населения региона в целом. Для проверки данного предположения оценим вклад в совокупные расходы и сбережения населения регионов России работников с разным уровнем образования с помощью расчёта параметров макроэкономической функции Кобба-Дугласа на основе региональных статистических данных. В качестве независимых пере-

менных возьмём основные фонды регионов и численности трёх групп работников: 1. Работники с высшим, послевузовским и незаконченным высшим образованием; 2. Работники со средним специальным образованием; 3. Работники с начальным профессиональным образованием и ниже. В недавней работе автора использовалась переменная «доходы населения регионов РФ», но как представляется, в качестве зависимой переменной можно использовать переменную «расходы и сбережения населения регионов» [Корицкий А.В. 2013]. Последняя переменная, возможно, более точно отражает уровень экономического развития регионов, где проживают семьи работников. Из-за трудовой миграции, вахтового метода работы, а также скрытых доходов эти переменные могут существенно отличаться.

Производственная функция выглядит следующим образом:

$$I_i = AK_i^\alpha L_{1i}^{\beta_1} L_{2i}^{\beta_2} L_{3i}^{\beta_3} \quad (1)$$

I_i — расходы и сбережения населения i -го;

K_i — основные фонды экономики i -го региона (по балансовой стоимости);

L_{1i} — численность занятого населения с высшим, послевузовским и незаконченным высшим образованием в экономике i -го региона;

L_{2i} — численность занятого населения со средним специальным образованием в экономике i -го региона;

L_{3i} — численность занятого населения с начальным профессиональным, средним общим образованием (и незаконченным средним) в экономике i -го региона;

Соответствующее уравнение регрессии выглядит следующим образом:

$$\ln I_i = \ln A + \alpha \ln K_i + \beta_1 \ln L_{1i} + \beta_2 \ln L_{2i} + \beta_3 \ln L_{3i} + \varepsilon_i \quad (2)$$

В таблице 1 приведены результаты расчёта параметров регрессионных уравнений по формуле (2) с использованием в качестве зависимой переменной «доходов населения регионов» России в 1999-2007 гг.

Расчётом охвачены все регионы России, за исключением некоторых. Из общего числа субъектов РФ исключаются Чеченская республика (из-за практически полного отсутствия статистических данных) и некоторые автономные округа, включённые в последние годы в состав краёв. Поэтому со временем, с 2005 г. по 2011 г. число регионов, включённых в расчёт, сократилось с 87 до 83. Статистическая значимость уравнений регрессии довольно высока, коэффициенты детерминации колеблются в пределах 0,97-0,98, критерий Фишера больше 600.

Таблица 1

Взаимосвязь расходов и сбережений населения регионов РФ с основными фондами и численностью занятого в экономике регионов населения по уровням образования в 2005–2011 гг.

Показатели регрессии	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Константа А	7,125*	7,132*	7,046*	7,954*	7,858*	8,652*	9,080*
Станд.ошибка	0,396	0,352	0,388	0,327	0,350	0,356	0,318
T– статистика	17,999	20,271	18,145	24,313	22,475	24,29	28,520
P — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Козф. A0 (B)	0,349*	0,365*	0,352*	0,264*	0,295*	0,221*	0,188*
Станд.ошибка	0,049	0,042	0,043	0,036	0,041	0,039	0,034
Козф. γ (Beta)	0,327*	0,343*	0,335*	0,252*	0,303*	0,229*	0,192*
T — статистика	7,147	8,723	8,129	7,282	7,156	5,596	5,570
P — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Козф. A1 (B)	0,600*	0,600*	0,555*	0,495*	0,609*	0,545*	0,552*
Станд.ошибка	0,098	0,086	0,090	0,081	0,078	0,094	0,078
Козф. A1 (Beta)	0,521*	0,530*	0,471*	0,424*	0,439*	0,478*	0,502*
T — статистика	6,115	6,943	6,162	6,097	6,493	5,781	7,057
P — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Показатели регрессии	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Кэф. А2 (В)	0,188	0,073	-0,012	0,172	-0,117	0,100	0,090
Станд.ошибка	0,131	0,115	0,125	0,121	0,134	0,135	0,100
Кэф. А1 (Beta)	0,158	0,062	-0,010	0,142	-0,102	0,087	0,080
T — статистика	1,430	0,636	-0,096	1,416	-0,873	0,741	0,899
P — уровень	0,156	0,527	0,924	0,161	0,385	0,461	0,371
Кэф. А3 (В)	0,005	0,098	0,284*	0,251*	0,463*	0,272**	0,297*
Станд.ошибка	0,099	0,093	0,099	0,090	0,136	0,115	0,093
Кэф. А1 (Beta)	0,004	0,080	0,225*	0,207*	0,382*	0,222**	0,247*
T — статистика	0,046	1,063	2,860	2,799	3,403	2,366	3,184
P — уровень	0,964	0,291	0,005	0,006	0,001	0,021	0,002
Кэф. Детерм.	0,978	0,982	0,977	0,978	0,971	0,971	0,975
F	902,1	1131,2	849,85	847,7	632,15	634,5	752,97
P — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кол. регионов	87	87	84	82	81	81	83

*) Параметр имеет 1% значимость.

**) Параметр имеет 5% значимость.

***) Параметр имеет 10% значимость.

Из данных, приведённых в таблице 1 можно увидеть, что коэффициенты при переменных «основные фонды регионов» и «численность занятых с высшим образованием» положительны и статистически значимы за все годы рассматриваемого периода.

Если коэффициенты А0 при переменной «основные фонды регионов» имели устойчивую тенденцию к снижению, с 0,389 в 2005-м году до 0,188 в 2011 году, то коэффициенты А1 при переменной «численность занятых с высшим образованием» были на удивление устойчивы и не проявляли ни тенденции к росту, ни к снижению.

Можно утверждать, что рост основных фондов в регионах на 1% способствовал росту зависимой переменной на 0,2-0,3%, а рост численности работников с высшим образованием на 1% способствовал росту расходов и сбережений населения регионов России на 0,5-0,6%.

Коэффициент А2 при переменной «численность занятого населения со средним специальным и начальным профессиональным образованием» статистически малозначим для всех лет рассматриваемого периода. Коэффициент А3 при переменной «численность занятого населения с начальным профессиональным, средним общим образованием и ниже» был статистически малозначим в 2005-2006 гг., затем стал положительным и статистически значимым в 2007-2011 гг., когда рост численности данной категории работников на 1% способствовал увеличению расходов и сбережений населения регионов на 0,2-0,3%.

Можно сделать вывод, что рост численности работников с высшим образованием способствовал росту расходов и сбережений населения регионов России, что подтверждает выводы на основе результатов аналогичных расчётов с использованием переменной «доходы населения регионов» РФ в предшествующей статье автора [Корицкий А.В., 2013]. Следовательно, увеличение выпуска специалистов с высшим образованием не только не препятствует, а, наоборот, способствует росту, как доходов, так и расходов и сбережений населения регионов, то есть способствует увеличению благосостояния населения регионов России. Поэтому развитие системы высшего образования России является не только предпосылкой научно-технического прогресса в экономике в долгосрочной перспективе, но и фактором непосредственного увеличения доходов населения.

Список использованных источников

1. Регионы России: социально-экономические показатели. 2008. ЦБСД Росстата.
2. Ханин Г.И. Высшее образование и российское общество. ЭКО, 2008, № 9.
3. Загладин Н.В. Проблема избыточности интеллектуального потенциала России. В: Человеческий капитал и Россия/ Иванов Н.П., Марцинкевич В.И. и др. — М.: ИМЭМОРАН, 2005 г. — 64 с.
4. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник/ Р.М. Нуреев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма, 2008. — 640 с. Глава 5. Новые модели роста (вклад человеческого капитала), с. 201–245.
5. Barro R.J. (1991) “Economic growth in cross-section of countries”. Quarterly Journal of Economics. 106. 407–443.

6. Lucas R.E. (1988) "On the mechanics of economic development". *Journal of Monetary Economics*, 22, 3–42.
7. Romer P.M (1986) "Increasing returns and long-run growth". *Journal of Political Economy*, 94, 1002–1037; Romer P.M. (1990) "Endogenous technical change". *Journal of Political Economy*, 98, S71–S102.
8. de la Fuente, A. and A. Ciccone "Human capital in a global and knowledge-based economy", Report for European Commission, May 2002, pp.3–4.
9. Schutz T.W. *Investing in People: The Economics of Population Quality*. — Berkley, Calif.: University of California, 1981, — P. 21. Цит. по: Фитц-енц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала. — М.: Вершина, 2006. с. 14.
10. Капелюшников Р.И. Записка об отечественном человеческом капитале: Препринт WP3/2008/01/ — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. с. 8.
11. Корицкий А.В. Высока ли предельная производительность труда работников с высшим образованием? *Креативная экономика*. 2013, N 2, с. 24–29.
12. Кольчугина М. Нацпроект «Образование»: инноватизация подготовки кадров. *МЭиМО*, 2009, N 9, с. 64–72.
13. Лузан П.П. Высшее образование в России: от разрушения к развитию. *ЭКО*, 2009, N 12, с. 88–96.
14. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала. — М.: Вершина, 2006. — 320 с.

FOREIGN INVESTMENT AND HUMAN CAPITAL

A. V. Korizkiy

Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering, Novosibirsk, Russia

The article analyses the factors affecting the amounts of raising foreign investment in the Russian regions. A mention should be made about The Cobb–Douglas production function that is used as the base model. It should be noted that capital-labor ratio of employment and the average educational level of the population are used as a reason for a theory. Much attention is given to the fact that regression analysis revealed a significant effect of accumulated human capital in the regions represented by the average level of education of the employed in the economy of the Russian regions the volume of foreign investments into the economy of the Russian regions.

Keywords: human capital, foreign investment, human capital externalities, spillovers of knowledge.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

А. В. Корицкий

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин),
Новосибирск, Россия

В докладе исследуются факторы, влияющие на объёмы привлекаемых в регионы России иностранных инвестиций. В качестве базовой модели используется макроэкономическая расширенная производственная функция Кобба–Дугласа, в которой в качестве независимых аргументов взяты фондовооружённость труда занятого в экономике регионов населения и средний уровень образования

этого населения. С помощью пространственного регрессионного анализа выявлено значительное влияние накопленного в регионах человеческого капитала, представленного средним уровнем образования занятого в экономике российских регионов населения, на объём иностранных инвестиций вложенных в экономику российских регионов, в том числе прямых иностранных инвестиций в расчёте на одного занятого в экономике регионов.

Ключевые слова: человеческий капитал, иностранные инвестиции, экстерналии человеческого капитала, переливы знаний.

Введение

Актуальность исследований эффективности производства и использования человеческого капитала в последние десятилетия выросла, поскольку в роль знаний и научно-технического прогресса в экономическом росте стала решающей. Как показывают многочисленные исследования российских и зарубежных экономистов экономический рост обусловлен разнообразными факторами, в первую очередь, темпами накопления физического и человеческого капитала [Hall, Jones 1, Hanushek 2]. Следовательно, возрастание объёма человеческого капитала на душу населения в какой-либо стране (или регионе) приводит к повышению темпов роста инвестиций в физический и человеческий капитал и, как следствие, к более высоким темпам роста производства и доходов на душу населения, и, в конечном счете, к росту уровня доходов занятого населения.

Э. Ханушек сформулировал данную точку зрения следующим образом: «Если высококвалифицированная рабочая сила разрешает применять совершенно новую технологию, или привнесенную ранее в цикле развития, увеличение образования данного индивидуума может повлиять на других работников в экономике. Или, если улучшение способностей лучших студентов ведет к более быстрым изобретениям и развитию новых технологий, возникают «переливы» образовательных инвестиций» [Hanushek 3, P. 168].

Становление рыночной экономики в России предполагает всё возрастающее значение и ускорение накопления знаний, навыков, способностей к инновациям и налаживанию коммуникационных процессов.

По мнению А. де ла Фуэнте и А. Чикконе, большая часть источников экстерналий человеческого капитала являются результатом связи между ним и темпами технических инноваций, а также косвенного влияния образования на производительность труда и занятость посредством воздействия на качество социальных институтов [Hanushek 3, P. 168].

В некоторых теоретических моделях предполагается также, что накопление человеческого капитала может увеличивать его экстерналии, так как некоторые выгоды от более образованной рабочей силы будут «утекать» от нее и генерировать выгоды, которые не могут быть присвоены теми, кто предпринял соответствующие инвестиции в человеческий капитал в форме более высоких заработков и прочих доходов, из-за расширяющегося разрыва между соответствующими частными и социальными нормами отдачи.

В современной России ощущается острая нехватка инвестиционных ресурсов, и значительные надежды возлагают на иностранные инвестиции, необходимые для её модернизации. Иностранные инвестиции в российскую экономику выросли с 10,9 млрд долл. США в 2000-м году до 122,3 млрд долл. в 2007-м и 106,3 млрд долл. в 2008-м. Некоторый спад иностранных инвестиций в 2008-м г. очевидно связан с началом мирового финансового кризиса. Чрезвычайно велика дифференциация объёмов иностранных инвестиций по регионам России. В современной экономике, или экономике знаний, развитие происходит за счёт инноваций, и естественно ожидать, что приток иностранных инвестиций (и новых технологий) в экономику регионов России должен быть связан с наличием в них квалифицированных работников.

1. Постановка задачи и описание модели

Попытаемся провести эмпирическую проверку данной гипотезы. Для этого используем пространственный регрессионный анализ на основе российской статистической информации. Все статистические данные для расчётов взяты из статистического ежегодника «Регионы России: социально-экономические показатели», находящегося в свободном доступе на сайте Росстата.

Переменная «средний уровень образования» занятого в экономике регионов населения, рассчитывается как средневзвешенная величина продолжительности образования одного работника региона. В качестве весов использовались доли занятых с разным уровнем образования в каждом ре-

гионе. Продолжительность образования для каждого его уровня была принята следующей: высшее — 16 лет, незаконченное высшее — 14 лет, среднее профессиональное — 13 лет, начальное профессиональное — 12 лет, среднее общее — 11 лет, незаконченное среднее — 9 лет.

Для учета различий в масштабах экономики регионов России при расчете регрессионных уравнений использовалась «взвешенная» регрессия [Корицкий, 4]. В качестве «весов», отражающих различия в уровнях экономического развития и масштабов экономики регионов, использовалась переменная «среднегодовая численность» занятого в экономике регионов России населения. Это позволило «усреднить» показатели регрессии в расчёте на одного занятого в экономике регионов России и, тем самым «сгладить» различия в масштабах занятости в экономиках разных регионов России. В частности, «взвешивание» позволяет привести в сопоставимый с микроэкономическими оценками вид оценки частных норм отдачи образования, полученные на основе макроэкономических данных.

В расчетах используется расширенная производственная функция Кобба-Дугласа, с показателями в расчёте на одного занятого в экономике регионов России:

$$y_i = A k_i^\alpha h_i^\gamma \quad (1)$$

Соответствующее уравнение регрессии, производственная функция в логарифмированном виде, выглядит следующим образом:

$$\ln y_i = \ln A + \alpha \ln k_i + \gamma \ln h_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

Где: k_i — фондовооруженность труда в экономике i -го региона;

h_i — средний уровень образования одного занятого в экономике i -го региона;

ε_i — случайный остаток.

2. Результаты эмпирического анализа

В таблице 1 приведены результаты расчёта показателей уравнения регрессии 2 для двух периодов 2000–2004 и 2005–2008 гг.

В одном случае в качестве зависимой переменной использовался показатель «иностранные инвестиции в расчёте на одного занятого», в другом «прямые иностранные инвестиции в расчёте на одного занятого (ПИИ)». Коэффициенты детерминации колеблются в пределах 0,5–0,6, другие показатели качества подгонки регрессионных уравнений также достаточно хорошие.

Как можно увидеть из данных таблицы 1, ненормированные коэффициенты эластичности зависимой переменной по фондовооружённости труда снизились со временем примерно в три раза. Снизились и вклад фондовооружённости (нормированный коэффициент α (Beta)) в инвестиционную привлекательность регионов России.

Таблица 1

Взаимосвязь объёма иностранных инвестиций в расчёте на одного занятого с фондовооружённостью труда и уровнем образования занятого в экономике регионов России населения

Показатели регрессии	Иностранные инвестиции на 1 зан.		В том числе ПИИ на 1 зан.	
	2000-2004 г.	2005-2008 г.	2000-2004 г.	2005-2008 г.
Константа А	-65,439*	-69,684*	-60,134*	-66,079*
Станд. ошибка	(6,927)	(8,681)	(7,303)	(8,320)
Т — статистика	-9,447	-8,027	-8,234	-7,942
Р — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000
Козф. α (В)	2,226*	0,635*	1,571*	0,474**
Станд. ошибка	(0,361)	(0,248)	(0,381)	(0,239)
Козф. α (Beta)	0,441*	0,209*	0,328*	0,165**
Т — статистика	6,165	2,564	4,124	1,985
Р — уровень	0,000	0,013	0,000	0,051
Козф. γ (В)	23,558*	28,717*	22,275*	27,127*
Станд. ошибка	(2,564)	(3,485)	(2,702)	(3,349)
Козф. γ (Beta)	0,657*	0,671*	0,656*	0,673*
Т — статистика	9,188	8,240	8,243	8,101
Р — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000

Показатели регрессии	Иностранные инвестиции на 1 зан.		В том числе ПИИ на 1 зан.	
	2000-2004 г.	2005-2008 г.	2000-2004 г.	2005-2008 г.
Коэф. детер-ции	0,602	0,563	0,519	0,536
F	58,906	45,061	41,075	41,632
P — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000
Кол-во регионов	81	73	79	75

*) Параметр имеет 1% значимость.

**) Параметр имеет 5% значимость.

***) Параметр имеет 10% значимость.

Но одновременно выросла эластичность зависимой переменной по уровню образования занятого в экономике регионов населения (уровню человеческого капитала). Коэффициент γ (В) (ненормированный) для иностранных инвестиций в расчёте на одного занятого вырос с 23,6 в первый период до 28,7 во второй, и для прямых иностранных инвестиций в расчёте на одного занятого с 22,3 в первый период до 27,1 во второй. Выросло, хоть и незначительно, значение и нормированного коэффициента γ (Beta). Таким образом, в формирование инвестиционной привлекательности регионов России для иностранных инвесторов решающее значение имеет уровень образования занятого в экономике этих регионов населения, то есть уровень накопленного человеческого капитала в регионах.

Аналогичные результаты даёт анализ данных таблицы 2. В ней представлены результаты расчётов показателей уравнения регрессии (2) для зависимой переменной «прямые иностранные инвестиции в расчёте на одного занятого» в период 2000–2011 гг.

Наблюдается довольно плавное снижение коэффициента эластичности объёма прямых иностранных инвестиций в расчёте на одного занятого по фондовооружённости труда со временем, при одновременном росте эластичности этих инвестиций по уровню образования занятого в экономике регионов населения (см. табл. 2). Количество регионов, охваченных расчётами, колеблется по годам, так как в отдельные годы в некоторых регионах прямые иностранные инвестиции отсутствовали.

Основные выводы

Можно сделать вывод, что одним из важнейших факторов, влияющих на привлекательность экономик российских регионов для иностранных инвесторов является их обеспеченность квалифицированными работниками, то есть человеческим капиталом. Рост среднего уровня образования работников, занятых в экономике регионов России связан с ростом объёма прямых иностранных инвестиций на 15-40% в расчёте на одного занятого. Данная связь статистически значима во все годы рассматриваемого периода и довольно устойчива во времени, хотя в последние несколько лет подверглась некоторым колебаниям по величине. В тоже время связь объёмов прямых иностранных инвестиций с фондовооружённостью труда в данном периоде имела явную тенденцию к снижению, и во второй половине рассматриваемого периода оказывалась статистически незначимой.

Библиография

1. Hall R.E., Jones C.I. Why do some countries produce so much more output per worker than others? NBER Working Paper Series. Working Paper № 6564, May 1998;
2. Caselli F. Accounting for Cross-Country Income Differences. CEP Discussion Paper № 667, January 2005.
3. Hanushek, Eric. Publicly Provided Education. In Alan J. Auerbach and Martin Feldstein, eds. Handbook of Public Economics. Amsterdam: North-Holland, 2002. P. 2045–2141. Цит. по: Joshua C. Hall Positive Externalities and Government Involvement in Education // Journal of Private Enterprise. 2006. V. XXI, № 2. P. 168.
4. Корицкий А.В. Оценка влияния человеческого капитала на использование информационно-компьютерных технологий в регионах России. Креативная экономика. 2009, N 7, с. 32–43.

Таблица 2

Взаимосвязь объёма прямых иностранных инвестиций в расчёте на одного занятого с фондовооружённостью труда и уровнем образования занятого в экономике регионов России населения (2000–2011 гг.)

Показатели регрессии	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Конст. А	-65,88*	-72,24*	-85,24*	-93,35*	-78,59*	-68,23*	-77,39*	-99,42*	-55,49*	-68,27*	-63,86*	-41,09*
Станд.ош.	(9,29)	(11,96)	(12,47)	(12,09)	(12,84)	(12,4)	(9,74)	(13,2)	(10,82)	12,19	13,59	9,07
T — стат.	-7,091	-6,039	-6,833	-7,72	-6,120	-5,49	-7,95	-7,52	-5,130	-5,601	-4,69	-4,53
P — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Коэф. α (B)	1,037**	0,84**	0,77**	0,97*	1,443*	0,70***	0,289	-0,336	0,49***	0,131	0,090	0,856*
Станд.ош.	(0,485)	(0,369)	(0,35)	(0,36)	(0,381)	(0,355)	(0,298)	(0,368)	(0,268)	0,304	0,348	0,232
Коэф. α (Beta)	0,190**	0,216**	0,20**	0,23*	0,344*	0,197***	0,085	-0,089	0,19***	0,047	0,030	0,371*
T — стат.	2,139	2,279	0,224	2,676	3,784	1,990	0,969	-0,914	1,826	0,431	0,258	3,68
P — уровень	0,036	0,026	0,029	0,009	0,000	0,051	0,336	0,364	0,072	0,668	0,797	0,000
Коэф. γ (B)	24,94*	27,57*	32,67*	35,51*	28,575*	26,36*	31,07*	41,48*	22,15*	27,75*	26,24*	15,29*
Станд.ош.	(3,43)	(4,60)	(4,84)	(4,84)	(5,122)	(4,978)	(3,95)	(5,527)	(4,54)	5,088	5,73	3,78
Коэф. γ (Beta)	0,645*	0,568*	0,611*	0,631*	0,507*	0,524*	0,689*	0,730*	0,520*	0,593	0,538*	0,41*
T — стат.	7,262	5,988	6,743	7,334	5,579	5,296	7,873	7,505	4,878	5,453	4,577	4,04
P — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Коэф. дет.	0,441	0,371	0,428	0,515	0,447	0,363	0,517	0,479	0,422	0,384	0,308	0,460
F	27,998	20,62	26,15	36,66	28,246	19,69	36,935	32,67	26,998	22,77	15,79	31,09
P — уровень	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кол-во рег.	74	73	73	72	73	72	72	74	77	76	74	76

*) Параметр имеет 1% значимость.

**) Параметр имеет 5% значимость.

***) Параметр имеет 10% значимость.

APPROACHES TO THE CORPORATE SYSTEM OF KNOWLEDGE MANAGEMENT

G. A. Klochkov

Novosibirsk state university of economics and management, Novosibirsk, Russia

O. V. Milyekhina

Novosibirsk state technical university, Novosibirsk, Russia

M. M. Zaika

Branch Tyumen State University in city of Surgut, Surgut, Russia

The article deals with the issues of building a knowledge management system. The article gives valuable information about the knowledge management system. The process of knowledge management is focused on identifying the links between knowledge and business processes through which to create value for stakeholders. According to the authors, in economy of knowledge it is necessary to change inter-company relations and improve the relationship of stakeholders. It is mentioned that cooperation among competitors, customers, suppliers, professional associations and other entities should be reached. In the knowledge economy the existence, development and effectiveness of the organization is based on corporate cooperation principle that is a significant competitive advantage.

Keywords: knowledge economy, stakeholders, business process, business process management, enterprise knowledge management system.

О ПОДХОДАХ К ПОСТРОЕНИЮ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

Г. А. Клочков

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

О. В. Милёхина

Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия

М. М. Заика

Сургутский филиал Тюменского государственного университета, Новосибирск, Россия

В докладе обсуждаются проблемы построения системы управления знаниями. Процесс управления знаниями ориентирован на выявление связей между знаниями и бизнес-процессами, посредством которых создаются ценности для заинтересованных сторон. По мнению авторов, в условиях экономики знаний необходимо осуществлять перенос центра тяжести с внутрикорпоративных отношений на межкорпоративные, расширять взаимосвязи заинтересованных сторон (стейкхолдеров), кооперирование среди конкурентов, потребителей, поставщиков профессиональных сообществ и других субъектов. В экономике знаний существование, развитие и эффективность организации базируются на корпоративном сотрудничестве, основанном на принципе взаимодополнения способностей и компетенций участвующих организаций, что является значительным конкурентным преимуществом.

Ключевые слова: экономика знаний, стейкхолдеры, бизнес-процесс, управление бизнес-процессами, корпоративная система управления знаниями.

Становление экономики знаний обуславливает принципиальные изменения в подходах к проблемам конкуренции, сотрудничества, партнерства заинтересованных сторон (стейкхолдеров) в процессах организационного развития. В этих условиях достижение организацией устойчивого успеха возможно на основе целенаправленного непрерывного развития знаний и компетенций персонала, необходимых для формирования и развития организационных ключевых компетенций, которые обеспечивают последовательное удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон сбалансированным образом на долгосрочной основе [1].

В этих условиях стратегическим ресурсом организаций становятся знания и компетенции стейкхолдеров, взаимодействующих на интерперсональной основе, а необходимым условием эффективного партнерства — формирование корпоративной системы управления знаниями (КСУЗ).

Действительно, характерной чертой современного управления организацией стали постоянные изменения стратегий, организационной структуры, систем, процессов и методов управления, обусловленные, в свою очередь, изменениями внешней среды, которая стала чрезвычайно динамичной в результате давления высоких технологий, культурной и социальной мобильности общества. Ранее неоспоримые преимущества успешных организаций — устойчивая организационная структура и устоявшиеся бизнес-процессы — в условиях экономики, основанной на знаниях, оборачиваются недостатком, поскольку инерционная организация не успевает своевременно реагировать на изменение требований рынка, и тем более, предпринимать превентивные меры на будущие угрозы внешней среды. Как отметил Г. Хэмэл, «во всё более нелинейном мире новое богатство способны создавать только нелинейные идеи — радикальные инновации — те, что обладают силой изменять потребительские ожидания, облик отраслей и основы конкурентного преимущества» [2, с. 78].

Задача сохранения конкурентоспособности организации в условиях высокой скорости изменения внешней среды, прежде всего, конкурентного ландшафта, требует переосмысления каждого бизнеса и бизнес-процессов, перехода от управления функциональными подсистемами и отдельными бизнес-процессами к управлению собственно системами знаний и инновациями [3]. Как отметил Б. Мильнер, «внедрение управления знаниями означает не только изменение привычных связей, используемых методов, устоявшихся структур, но и ломку сложившихся представлений о том, как управлять организацией, вести дела и добиваться успеха» [4, с. 43].

Знание становится основным фактором социально-экономического развития на макро-, мезо- и микроуровне. В результате процессов глобализации, стремительного развития информационных и телекоммуникационных технологий, ускорения создания, распространения и перемещения знаний это развитие оказывает значительное воздействие на все страны и регионы, государственные и корпоративные организации.

Характерные черты, отличающие экономику знаний от других типов экономик постиндустриальной эры — информационной и сетевой, систематизированы авторами и представлены в табл. 1 [4].

Таблица 1

Характерные особенности экономики знаний

Элементы	Характеристика
Знания	Главная движущая сила социально-экономического развития, источник конкурентоспособности (постоянная ориентация на инновации воспринимается как само собой разумеющееся явление)
Скорость процессов	Увеличивается скорость приращения знания (знания создают знания), интенсивность информационных обменов, динамизм экономических, технологических, социальных и др. процессов
Факторы развития	На смену труду, капиталу и природным ресурсам пришли информация, знания, человеческий потенциал
Экономическая сфера	Дематериализация экономики: научный анализ экономического инновационного развития опирается на социокультурные, психологические, духовные, политические предпосылки, требуется философское осмысление проблем
Человек	Изменение подхода к человеку: индивид рассматривается не с точки зрения капитализированной стоимости (человеческий капитал), а как носитель потенциала
Процесс труда	Трансформация процесса труда: приоритет на рынке интеллектуальной деятельности, формирование креативного класса и сообщества

В качестве центральной идеи современных теорий управления знаниями предстают знания как главный источник устойчивых конкурентных преимуществ организаций, получаемый как резуль-

тат трансформации индивидуального знания в коллективное (корпоративное) в процессе непрерывного организационного обучения.

Определяющим стратегическим аспектом на сегодняшний день становится эффективность использования располагаемой информации. Сущность этого понятия иллюстрируется так называемой «лестницей знаний», которая разработана К. Нормом [5]. Процесс эволюции представлен последовательностью категорий:

*символы — данные — информация — знание — умение — действие —
— компетенция — конкурентоспособность.*

Символы представляют собой определённые знаки, добавляя к которым соответствующий синтаксис (структуру их согласования) формируются данные — некие факты, сигналы о состоянии внутренней и внешней среды. Если придать полученным данным конкретное значение, то следует говорить об информации, которая в соответствующем контексте становится знанием ситуации. Информация становится знанием в том случае, когда она не только несёт значимый контекст и «сообщает», что произошло, но и говорит, почему это произошло, помогая тем самым принять правильное решение. Имея возможность применить знание на практике, формируется умение, которое в результате систематического использования, доведенного до автоматизма и подкрепленного соответствующим желанием, формирует навык (или действие по лестнице знаний). В том случае если навык подкреплен мотивом, осуществляется наиболее эффективным способом, то следует говорить о возникновении компетенции. Именно компетенции позволяют осуществлять бизнес-процессы и бизнес-рутины наилучшим способом, обеспечивающим конкурентное преимущество (конкурентоспособность) организации.

Создание и функционирование экономики знаний обеспечивают четыре базовых института, которые определяют процессы и подсистемы управления знаниями на микроуровне. Информация систематизирована авторами по Б. Мильнеру и переставлена в табл. 2.

Таблица 2

*Влияние базовых институтов экономики знаний на формирование
системы управления знаниями в организациях*

Институт	Влияние на функционирование экономики знаний	Элементы системы управления знаниями
Экономический и институциональный режим	Обеспечивает стимулы для эффективного создания, диффузию и использования знаний	Организационно-экономические процессы, определяющие создание условий для накопления и реализации знаний, для выхода на рынки знаний и обеспечения конкурентных преимуществ
Образование	Качество подготовки высококвалифицированных кадров, которые обеспечивают эффективное использование знаний и их генерирование и передачу другим индивидам	Наращивание и развитие интеллектуального потенциала и инновационной активности организации: системы обучения и переподготовки кадров и т.д.
Информационная инфраструктура	Скорость и направления развития технологий аккумулирования, переработки данных, их передачи и использования	Подсистема управления информационными потоками и развития инфокоммуникационных технологий
Инновационная система	Развитие национальной инновационной системы: взаимодействие со всемирными знаниями, их адаптация и создание новых знаний на локальном уровне для достижения экономических и социальных целей. Управление объектами интеллектуальной собственности	Трансформация знаний в компетенции персонала, ключевые компетенции организации, обеспечивающие создание ценности

Таким образом, приобретение организациями нового знания обеспечивается следующими основными способами:

- посредством накопления опыта, когда организация независимо экспериментирует и приобретает знания путем проб и ошибок, учитывая высокий уровень затрат на НИОКР и экспериментиро-

вание, независимые исследования не позволяют генерировать достаточный для успешной конкуренции в современной наукоемкой среде объем знаний;

- с помощью бенчмаркинга на основе изучения стратегии, технологии, функциональной деятельности других организаций и заимствование опыта других субъектов независимо от отраслевой принадлежности;
- приобретение знаний, созданными другими организациями за счет трансферта технологий (приобретение объектов интеллектуальной собственности), поглощений, что позволяет получить доступ к знаниям, прежде недоступным для данной организации;
- сотрудничество организации с другими субъектами национальной экономики с целью продуцирования нового знания и получения синергетического эффекта (например, совместные НИОКР с конкурентами, поставщиками и др.).

В последнем случае формируется сеть сотрудничающих организаций, что дает возможность каждому субъекту сфокусироваться на создании высокоспециализированного знания и компетенций, которые затем с определенными ограничениями могут совместно использоваться в рамках сети. Такие знания и компетенции весьма специфичны, сложны и их имитация затруднена. Тем не менее, при сосредоточении на узком сегменте специфических знаний процесс получения нового знания может быть значительно ускорен за счет синергетического эффекта, получаемого при интеграции баз знаний организаций сети.

Новые знания и компетенции генерируются посредством развития сети за счет новых организаций, обладающих знаниями и компетенциями, в которых существует потребность. Каждая организация, входящая в корпоративную сеть, несет ответственность за поддержание уникальности собственных знаний, обновление которых осуществляется высокими темпами благодаря комбинациям знаний других организаций сети. Таким образом, начинают формироваться структуры, образующие горизонтальные корпорации.

В современной расширенной трактовке, соответствующей новому этапу развития общества на основе знаний, корпоративное управление представляет собой систему управленческих отношений между взаимодействующими хозяйствующими субъектами в направлении субординации и гармонизации их интересов, обеспечения синергии как в совместной деятельности, так и во взаимоотношениях с внешними контрагентами (включая государственные органы) в достижении поставленных целей.

Р. Монк указывал, что корпорация является институтом, обеспечивающим идентификацию, распространение и реализацию способностей и талантов человека и превращение их в стоимость» [6]. Перенос центра тяжести с внутрикорпоративных отношений на межкорпоративные обуславливает необходимость идентификации заинтересованных сторон (стейкхолдеров), поскольку расширение взаимосвязей и кооперирования среди конкурентов, потребителей, поставщиков профессиональных сообществ и других субъектов предопределяет влияние организации на достаточно широкий сегмент рынка за счет ограниченного доступа к информационным ресурсам и/или новым технологиям.

Управление знаниями можно характеризовать как искусство создавать стоимость из знания, когда осуществляется специфическая деятельность по выявлению, отбору, синтезу, хранению и распространению реальных знаний в организации. При этом в условиях экономики знаний понятие «корпоративное управление» целесообразно рассматривать не только как управление крупной интегрированной структурой. Поскольку корпорации обладают значительным инновационным, человеческим, финансовым, производственным потенциалом, их преимущество заключается в синергетическом эффекте интеграционного взаимодействия с широким кругом заинтересованных сторон, то корпорации выступают как носитель и проводник новых знаний, компетенций и технологий, а также как носитель передовых методов менеджмента. Корпоративная система управления знаниями обеспечивает выживание, сохранение и адаптацию организации на фоне растущих глобальных изменений.

Таким образом, в экономике знаний существование, развитие и эффективность организации базируются на корпоративном сотрудничестве, основанном на принципе взаимодополнения способностей и компетенций участвующих организаций, в целях обеспечения оптимальной их конфигурации в рамках создаваемого партнерства или альянса.

С практической точки зрения при формировании корпоративной системы управления знаниями было бы желательно организовать процессы сбора, обработки и хранения как можно большего объема информации. Для технологической реализации этой идеи на текущий момент не существует явных ограничений, КСУЗ должна значительно снижать уровень неопределенности в любой системе, это ресурс, который является значительным конкурентным преимуществом.

С другой стороны в последнее время остро возникают следующие проблемы информационного обеспечения деятельности лиц, принимающих решение (ЛПР).

1. Перегруженность информацией лиц, принимающих решение — согласно закону Ципфа наблюдается ее экспоненциальный рост. Известно, что для принятия решения необходима актуальная информация, которой должно быть необходимо и достаточно для выработки управленческого решения в регламентируемый срок, с требуемым уровнем точности согласно специфике номенклатуры бизнес-процессов соответствующего уровня управления. Какой объем информации физически может воспринять и воспринимает специалист на рабочем месте?

2. Представление информации. Обеспечивает ли форма представления информации максимальный уровень ее восприятия? Почему, согласно исследованиям, например [8], нетрадиционные коммуникационные каналы распространения информации в организации (проще говоря, сплетни), являются основной формой?

3. Повышение интеллектуальной нагрузки в системной деятельности менеджеров разного уровня. Повышение турбулентности внешней среды, размывание границ организации за счет включения стейкхолдеров, ужесточение требований, касающихся временного регламента выработки управленческих решений и усложнение внутриорганизационного взаимодействия элементов социально-экономических систем (корпораций) привело к перераспределению структуры задач, решаемых менеджерами. В их деятельности заметно выросла доля задач с априори неизвестным алгоритмом решения — интеллектуальных задач, и чем выше рабочее место располагается в организационной структуре, тем большая доля подобного рода задач будет сопровождать ежедневную деятельность.

Исходя из традиционных представлений о формировании цепочки добавленной стоимости, преобразование свойств предметов труда осуществляется на уровне производственного процесса. Основные бизнес-процессы производства продукции/оказания услуги детально описаны в маршрутных и операционных технологических процессах, которые определяют последовательность формирования добавленной стоимости, номенклатуру инструментов и приспособлений для каждого рабочего места, параметры реализации бизнес-рутин, а также номенклатуру задач управления. Поднимаясь вверх по организационной пирамиде, количество задач стратегического характера (интеллектуальных задач) увеличивается, обуславливая экспоненциальное увеличение требуемой для выработки управленческого решения информации. Другими словами, для обеспечения информационной поддержки выработки управленческого решения интеллектуальных задач, КСУЗ должна обеспечивать формирование произвольной номенклатуры входных информационных потоков для менеджеров согласно любому произвольному запросу.

К сожалению, практика работы руководителей организаций свидетельствует о диспропорции в затратах времени на решение стратегических и оперативных задач. Затраты времени на решение этих задач сами директора оценивают как 50% к 50%, хотя по роду деятельности должны превалировать задачи стратегического характера, а оперативным должно быть посвящено не более 20% рабочего времени. Приведенная статистика красноречиво свидетельствует о проблемах информационного обеспечения деятельности ЛПР и острой необходимости проектирования КСУЗ хотя бы для решения рутинных задач (не говоря уже обинтеллектуальных) и необходимости проведения дополнительных исследований в этом направлении.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. Национальный стандарт РФ и ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества. М.: Стандартинформ, 2011.
2. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2002. 288 с.
3. Никифорова Л.Е. Стратегическое управление инновациями на основе развития интеллектуального капитала /под общ. ред. д-ра экон. наук, профессора Н.В. Фадейкиной. Новосибирск: САФБД, 2010. 450 с.
4. Управление знаниями в инновационной экономике: учебник / под ред. Б.З. Мильнера. М.: Экономика, 2009. 599 с.
5. North K. Wissensorientierte Unternehmensführung-Wertschöpfung durch Wissen. Gabler Verlag. 2. aktualis. u. erw. A. (Oktober 2002).
6. Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник С.-Петербургского ун-та: Менеджмент. 2003. № 4. С. 133–183.
7. Заика М.М. Оценка уровня развития компетенций персонала в корпоративной системе управления знаниями: дис. канд. экон. наук. — Новосибирск: Изд-во САФБД, 2012.
8. Милёхина О.В., Адова И.Б. Факторы успешной адаптации персонала к организационным изменениям. //Сибирская финансовая школа, 2013, № 4.

REGIONAL MINIMUM WAGES IN RUSSIA: THE ECONOMETRIC ANALYSIS

S. D. Kapelyk

Siberian University of Consumer Cooperatives, Novosibirsk, Russia

The article gives a detailed analysis of the regional minimum wage as a means of regulation of labor market at the regional level. It should be noted that the impact of establishment of a regional minimum wage is not investigated. It is spoken in detail about compiled database of regional minimum wage for period 2006–2012. It gives a detailed econometric analysis of the major factors that affect the size of the minimum wage in the region. It draws our attention to microdata panel study monitoring the Russian economy and health of the population for period 2006–2011. It is shown that the regional impact of the minimum wage on poverty and economic mobility of households was supported by individual grant № 12-5921 of Economics Education and Research Consortium, Inc. (EERC), with financial support Global Development Network. Views and opinions of the author do not necessarily reflect those of the Eurasia Foundation, the US Agency for International Development, the World Bank Institution, the Global Development Network, and the Government of Sweden.

Keywords: regional minimum wage, econometric analysis, poverty, Russia.

РЕГИОНАЛЬНАЯ МИНИМАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В РОССИИ: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

С. Д. Капелюк

Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия

На сегодняшний день региональная минимальная заработная плата — единственная возможность регулирования рынка труда на региональном уровне в России. Тем не менее, порядок и последствия установления региональной минимальной заработной платы исследованы недостаточно. Нами собрана база данных по всем региональным минимумам, действовавшим в России в 2006–2012 годах. На основе эконометрического анализа выявлены основные факторы, определяющие размер минимальной заработной платы в регионе. Проведена оценка влияния региональной минимальной заработной платы на уровень бедности и экономическую мобильность домохозяйств с помощью микроданных панельного обследования Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения за 2006–2011 годы. Работа по данному проекту поддержана индивидуальным грантом № 12-5921 от Economics Education and Research Consortium, Inc. (EERC), с финансовой поддержкой Global Development Network. Мнение и точка зрения автора не обязательно отражают позицию Eurasia Foundation, the US Agency for International Development, the World Bank Institution, the Global Development Network, the Government of Sweden.

Ключевые слова: региональная минимальная заработная плата, эконометрический анализ, бедность, Россия

Неравенство в заработной плате работников вносит наибольший вклад в общее неравенство доходов населения в России [1, р. 15]. В данных условиях регулирование рынка труда становится одним из важнейших механизмов сглаживания значительной имущественной дифференциации. Между тем большинство инструментов воздействия на рынок труда используются в России исключительно на национальном уровне. Тем больший интерес представляет изучение региональных минимальных заработных плат (МЗП) как единственного инструмента регулирования рынка труда на региональном уровне.

В России процесс установления МЗП носит двухступенчатый характер. На федеральном уровне законодательно устанавливается минимальный размер оплаты труда (МРОТ)¹, который распространяется на всех работников, отработавших полный рабочий месяц, независимо от их пола, возраста, профессии, категории, отраслевой и территориальной принадлежности предприятия. В последние годы многие регионы используют возможность установления более высокого уровня МЗП на основе, как правило, трехсторонних соглашений. Вместе с тем наличие в регионе более высокой МЗП, ее размер и внутрирегиональная дифференциация, а также частота пересмотра значительно разнятся даже в регионах, находящихся на одном уровне экономического развития. Причины региональных различий, а также последствия изменения МЗП в значительной степени не исследованы.

При изучении зарубежного опыта установления МЗП следует учитывать национальные особенности. Минимальная заработная плата может устанавливаться отдельно для различных отраслей, профессий, молодых работников, работников с различным общим и специальным стажем, мужчин и женщин, квалифицированных работников, малых и крупных предприятий, рабочих мест с вредными условиями труда, государственного сектора, домработников, работников-стажеров, частично занятых². В некоторых странах действуют общенациональные минимумы заработной платы. Для нас наибольший интерес представляют страны, в которых величина МЗП варьирует по регионам. К таким странам относятся США, Канада, Япония, Китай, Индия, Пакистан, Малайзия, Вьетнам, Филиппины, Мексика, Венесуэла, Уругвай, Панама, Индонезия, ЮАР, Кения, Папуа — Новая Гвинея. Характерно, что во многих крупных странах (таких как Бразилия, Великобритания, Франция, Испания, Колумбия), МЗП на региональном уровне не устанавливается³.

По всей видимости, впервые анализ детерминантов региональной МЗП провели американские ученые Джеймс Кокс и Рональд Оаксака. Они применили кросс-секционную (пространственную) регрессионную модель, используя данные по штатам США за 1970 и 1975 годы [2]. Позднее другие исследователи проводили анализ факторов региональной МЗП в США, используя иной набор объясняющих переменных [3; 4; 5; 6]. Значительный интерес у исследователей также вызвало установление региональной МЗП в провинциях Канады [7; 8; 9]. Практически все статьи, посвященные анализу детерминантов региональной МЗП, выполнены на материалах США и Канады. Что касается других стран, то мы нашли только одну статью, в которой проведен анализ детерминантов МЗП в 47 префектурах Японии [10]. Также отметим статью Т. Бозри, в которой исследуются межстрановые различия в МЗП на основе собранных автором данных по МЗП в 68 странах с 1981 по 2005 годы [11].

Отметим, что в указанных работах нет единства в определении зависимой переменной. В качестве зависимой переменной использовались номинальная величина региональной МЗП [2; 6], реальная величина региональной МЗП [3; 9], динамика МЗП [10], отношение региональной МЗП к средней заработной плате, т.е. индекс Кейтца [7; 8; 11], вариация в МЗП между штатами [5; 6], а также бинарная переменная, равная 1, если региональная МЗП выше национальной [4], бинарная переменная, равная 1, если в регионе происходило повышение МЗП [4; 6].

На российских данных полноценный анализ детерминантов региональной МЗП, насколько нам известно, не проводился. В статье Кобзарь на основе дескриптивной статистики проведен первичный анализ формирования региональных МЗП в 2007–2009 годах. Утверждается, что в 2007–2008 годах в установлении региональных МЗП не прослеживается никакой логики, но в 2009 году региональную МЗП стали устанавливать более богатые регионы [12]. В работе Болшевой констатируется, что на конкретный размер региональной МЗП влияет значительное число экономических факторов [13]. В статье Баранова и Полянской на примере Омской области утверждается, что отсутствие повышенной МЗП в регионе может быть следствием неудачи переговорного процесса из-за низкого

¹ С 1 января 2013 г. — 5205 рублей в месяц.

² Есть и довольно специфические варианты установления МЗП. Например, в Чехии, Латвии и Ботсване действует сниженная МЗП для инвалидов, в Гватемале — повышенная для пекарей. В Барбадосе устанавливаются отдельные МЗП для помощников продавцов и работников сахарной промышленности, при этом данные субминимумы (в отличие от основной МЗП) различны для мужчин и женщин. Отдельные МЗП установлены в Чили — для самозанятых, в Перу — для журналистов и профессиональных футболистов, в Мексике — для работников на фермах по разведению пчел и кроликов, в Корее — для лиц, находящихся под полицейским надзором, в Доминиканской республике — для уличных продавцов, в Греции — для женатых работников, в Люксембурге — для студентов, работающих во время каникул, в Испании — для временных работников, в Дании — для выполняющих «сложную работу», в Кении — для работников, которым работодатель не предоставляет жилье, в провинции Онтарио (Канада) — для работников общепита, подающих спиртные напитки.

³ Основным источником стала база данных Международной организации труда (МОТ), в которой представлены данные о МЗП в странах мира по состоянию на 2011–2012 годы (URL: <http://www.ilo.org/dyn/travail>).

профессионального уровня сторон соглашения и отсутствия опыта по заключению подобных соглашений [14]. В статье Ефимовой отмечается отсутствие единой методики и отлаженного механизма применения МЗП на региональном уровне, при этом, по мнению автора, следует отказаться от использования федерального МРОТ и выработать единый подход к установлению региональной МЗП [15].

Общенациональный минимум оплаты труда в России — МРОТ — устанавливается Федеральным законом и распространяется на всех работников, отработавших полный месяц, независимо от возраста, пола, гражданства, отраслевой принадлежности. До 2007 года в северных и восточных регионах страны МРОТ увеличивался на районные коэффициенты, но с 2007 года районные коэффициенты вошли в состав МРОТ.

В 2007 году в Трудовой кодекс РФ включена статья 133.1, в которой прописан механизм установления повышенной МЗП на уровне региона — региональной МЗП. Она может быть установлена специальным трехсторонним соглашением между профсоюзами, объединениями работодателей и органами исполнительной власти региона. Организации внебюджетного сектора региона имеют право отказаться от присоединения к соглашению в течение 30 дней после его подписания.

Регулирование МЗП на региональном уровне с помощью трехсторонних соглашений активно практиковалось и ранее, до 2007 года. В региональных соглашениях, заключаемых на два или три года, зачастую устанавливалась привязка МЗП к прожиточному минимуму трудоспособного населения региона. Как правило, данная норма носила декларативный характер. Поправки в Трудовой кодекс обозначили отдельный тип региональных соглашений, который должен был стать действенным инструментом регулирования МЗП.

Анализ региональных МЗП в России осложняется отсутствием единой и полной базы данных по динамике региональных минимальных заработных плат. На официальном сайте Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР) представлены данные на отдельные даты⁴. Росстат начал включать данные о региональной МЗП в статистический сборник «Социальное положение и уровень жизни населения России» только с 2009 года, при этом данные представлены исключительно на 1 января. Для нашего анализа необходимо иметь точную информацию о сроках действия региональной МЗП в каждом регионе. В частности, при анализе целесообразно использовать квартальные данные, т.е. данные о МЗП на начало каждого квартала или средние значения за квартал. В отдельных регионах могут устанавливаться отдельные значения МЗП для бюджетного сектора или северных районов, которые необходимо также принимать во внимание при анализе. Также полезно идентифицировать лаговые эффекты, учитывая, что региональные рынки труда могут не сразу подстроиться под изменение региональной МЗП.

Поэтому мы составили собственную базу данных по региональным МЗП в России. Для этого мы собрали и проанализировали региональные соглашения различных типов, действовавшие в российских регионах в 2007–2011 годах. При отсутствии в регионе соглашений о минимальной заработной плате мы ознакомились с текстами трехсторонних региональных соглашений и других документов⁵.

В результате анализа практики установления региональных субминимумов выявлено, что региональная МЗП может быть единой для всех работников региона, либо различаться для бюджетного и внебюджетного секторов, сельского хозяйства и других отраслей, отдельных муниципальных районов региона. Кроме того, региональная МЗП может представлять собой фиксированный уровень, либо определяться на основе прожиточного минимума трудоспособного населения региона (как правило, за предыдущий квартал). Многие регионы не стали устанавливать более высокий региональный уровень МЗП, и в таких регионах она равна федеральному МРОТ.

Наиболее высокие средние значения региональной МЗП наблюдаются в Уральском, Дальневосточном и Северо-Западном федеральном округах, при этом явным лидером является Уральский федеральный округ (главным образом, за счет автономных округов Тюменской области). В 2011–2012 годах отмечен ускоренный рост региональной МЗП в регионах Дальневосточного федерального округа. В регионах Приволжского, Южного, Северо-Кавказского федеральных округов региональная МЗП, как правило, равна федеральному МРОТ, либо незначительно превышает его.

⁴ На сайте ФНПР указано, что Федерация проводит ежеквартальный мониторинг минимальных заработных плат в субъектах РФ. Тем не менее, в июле 2013 года мы нашли информацию о региональных МЗП только на следующие даты: 01.04.2008, 01.07.2008, 01.10.2008, 10.10.2011, 24.01.2012, 10.04.2012.

⁵ Например, в Ярославской области до 2010 года величина региональной МЗП определялась Постановлением Губернатора «О мерах по обеспечению оплаты труда в организациях на уровне не ниже величины прожиточного минимума» от 29 декабря 2006 г. N 355, в Удмуртской республике Указ Президента УР от 06.07.2006 №100 "О мерах по повышению уровня оплаты труда работников организаций в Удмуртской Республике".

На начало 4 квартала 2012 года в число пяти регионов с наиболее высокой региональной МЗП для внебюджетного сектора вошли Москва (11700 рублей), Магаданская область (11600 рублей), Ямало-Ненецкий автономный округ (11171 рубль), Сахалинская область (11050 рублей), Ханты-Мансийский автономный округ (10250 рублей). В Сибирском федеральном округе наиболее высокие значения региональной МЗП наблюдались в Новосибирской области (7800 рублей⁶), республике Бурятия (6693 рубля), Алтайском крае (6500 рублей), а также некоторых муниципальных образованиях Иркутской области (максимальное значение — 8002 рублей в Катангском районе)⁷. Для более точного выявления факторов региональной МЗП необходимо провести комплексный многофакторный анализ с использованием экономико-математических методов.

Проведенный нами анализ основан на следующей модели:

$$y_{it} = f(X_{it-1}), \quad (1)$$

где i – регион; t – год; y_i – переменная, характеризующая МЗП во внебюджетном секторе в i -м регионе; X_i – вектор независимых переменных (факторов). Все объясняющие факторы взяты нами с лагом в один год, т.е. по данным на год $t-1$.

При анализе мы ограничились внебюджетным сектором, поскольку во многих регионах значение МЗП для бюджетного сектора устанавливается отдельно. Если в регионе установлены отдельные значения МЗП для муниципальных образований, мы использовали значение МЗП, установленное для административного центра региона.

Выбор факторов (независимых переменных) основан на проведенном ранее обзоре эмпирической литературы. Мы выделили следующие факторы: коэффициент миграционного прироста (убыли) населения; удельный вес городского населения в общей численности населения региона в процентах; доля населения в трудоспособном возрасте в общей численности населения; средняя продолжительность обучения занятого населения; процент голосов, отданных за партию «Единая Россия», на выборах в Государственную Думу РФ; продолжительность зимнего периода; уровень бедности населения; логарифм ВРП на душу населения; доля других доходов в общей сумме денежных доходов населения; сальдированный финансовый результат деятельности организаций; логарифм стоимости фиксированного набора товаров и услуг; темп прироста промышленного производства; уровень фактической безработицы; доля безвозмездных перечислений в общей структуре консолидированных доходов бюджета субъекта РФ; набор фиктивных переменных, отражающих принадлежность региона к федеральному округу.

Первая модель, которую мы оцениваем, представляет собой стандартную линейную регрессию:

$$\ln MinWage_{it} = \alpha + X_{it-1}\beta + \varepsilon_{it-1}, \quad (2)$$

где α, β – параметры уравнения регрессии; ε_i – случайная величина. В качестве зависимой переменной использован логарифм номинальной МЗП ($\ln MinWage$), установленной для занятых во внебюджетном секторе.

С оценками, полученными в результате расчета параметров модели (2), связан ряд проблем. Первая проблема связана с тем, что для многих регионов значение МЗП было равно федеральному МРОТ. Как уже отмечалось ранее, регионы могли установить более низкую региональную МЗП, если бы не ограничение на федеральном уровне. В эконометрической литературе данная проблема называется цензурированием выборки и подчеркивается, что ее игнорирование может серьезно исказить результаты.

В связи с этим мы применяем также альтернативные модели. Модель (3) представляет собой пробит-модель — модель бинарного выбора, в которой зависимая переменная (MW) принимает толь-

⁶ С 1 января 2013 года повышена до 9030 рублей.

⁷ В Красноярском крае, также входящем в число регионов с высокой региональной МЗП, на момент анализа предыдущее соглашение утратило силу, а новое не было принято.

ко два значения: значение 0, если региональная МЗП равна федеральному МРОТ, и значение 1, если региональная МЗП выше федерального МРОТ:

$$Prob(MW_{it} = 1) = \alpha + X_{it-1}\beta + \varepsilon_{it-1}. \quad (3)$$

Поэтому мы также применяем цензурированную регрессию – модель (4), которая совмещает в себе стандартную регрессионную модель и модель бинарного выбора:

$$\begin{cases} y_{it}^* = \alpha + X_{it-1}\beta + \varepsilon_{it-1}, \\ y_{it} = y_{it}^*, \text{ если } y_{it}^* > MinWage_t^{FED}, \\ y_{it} = MinWage_t^{FED}, \text{ если } y_{it}^* \leq MinWage_t^{FED}, \end{cases} \quad (4)$$

где y_{it} – наблюдаемая величина МЗП в i -м регионе, y_{it}^* – ненаблюдаемая величина МЗП в i -м регионе, $MinWage_t^{FED}$ – величина МРОТ на федеральном уровне. Если региональная МЗП превышает МРОТ, то мы можем наблюдать значение y_{it}^* .

Модели (2)–(4) позволяют выявить взаимосвязь между уровнем МЗП в регионе и различными факторами, которая в том числе может отражать долгосрочный характер воздействия. В контексте данной работы интересно также выявить влияние факторов на изменение МЗП в конкретном году, что позволит более четко установить причинно-следственную взаимосвязь. С этой целью мы также подвергли эконометрическому анализу изменение МЗП в конкретном году. В качестве оценки изменения мы сравнивали значение МЗП во внебюджетном секторе на начало 4 квартала текущего года с соответствующим значением МЗП на начало 4 квартала предшествующего года.

Модель (5) представляет собой пробит-модель, в которой зависимая переменная (*IncreaseMW*) равна 1, если в регионе в текущем году увеличилась региональная МЗП, и равна 0, если региональная МЗП осталась на том же уровне (если региональная МЗП выросла вследствие роста федерального МРОТ, то мы присваивали значение 0):

$$Prob(IncreaseMW_{it} = 1) = \alpha + X_{it-1}\beta + \varepsilon_{it-1}. \quad (5)$$

Присвоение значения 0 регионам, в которых региональная МЗП повышалась до уровня МРОТ, может быть дискуссионным. Возможно, что если бы не было повышения федерального МРОТ, отдельные регионы могли сами повысить МЗП. Поэтому еще одной моделью стала модель множественного выбора. Модель (6) — это множественная логит-модель, в которых зависимая переменная (*IncreaseMW*) принимает 3 значения:

- 1 — если значение региональной МЗП в текущем году равно значению МЗП в предшествующем году,
 - 2 — если региональная МЗП выросла, но это стало следствием роста федерального МРОТ,
 - 3 — если региональная МЗП выросла и ее новое значение не равно федеральному МРОТ.
- Математически модель (6) выглядит следующим образом:

$$Prob(IncreaseMW_{it} = j) = \frac{\exp(X_{it-1}\beta_j)}{\sum_{j=1}^3 \exp(X_{it-1}\beta_j)}, j = 1, 2, 3. \quad (6)$$

Наконец, в модели (7) мы учли, что размер повышения может быть различным. Частые небольшие повышения МЗП характерны, например, для Ленинградской области. Модель (7) представляет собой порядковую логит-модель. В отличие от предыдущей модели здесь мы предполагаем иерархичность значений зависимой переменной. Зависимая переменная в модели (7) может принимать 4 значения:

- 0 — если значение региональной МЗП в текущем году равно значению МЗП в предшествующем году,
- 1 — если значение региональной МЗП выросло, но не более чем на 20 процентов,
- 2 — если значение региональной МЗП выросло более чем на 20, но менее чем на 50 процентов,
- 3 — если значение региональной МЗП выросло более чем на 50 процентов.

Математическая модель (7) выглядит следующим образом:

$$Prob(IncreaseMW_{it} = j) = Prob(k_{j-1} < X_{it-1}\beta + \varepsilon_{it-1} \leq k_j), j = 0, 1, 2, 3, \quad (7)$$

где k_j – граница соответствующего интервала.

В результате проведенного исследования выявлено, что на величину региональной МЗП в 2008–2011 годах в России влиял комплекс различных факторов, включающих демографические, политические, климатические и экономические⁸. В частности, более высокой региональной МЗП для внебюджетного сектора способствуют такие факторы как рост прибыли организаций, более тяжелые климатические условия, миграционный прирост, низкая демографическая нагрузка, более высокий уровень безработицы и более высокий уровень цен. Отдельные факторы проявились только к концу анализируемого периода. Например, уровень экономического развития, измеренный нами как ВВП на душу населения стал оказывать влияние только к 2011 году. К концу анализируемого периода стала оказывать положительное влияние распространенность скрытой оплаты труда, а отрицательное влияние — уровень поддержки Единой России. На наш взгляд, данные факторы отражают стимулы органов исполнительной власти региона к повышению региональной МЗП.

Важным результатом стало то, что не удалось отвергнуть нулевую гипотезу об отсутствии влияния уровня бедности в регионе на величину региональной МЗП, что позволяет оценить с помощью эконометрических методов влияние МЗП на уровень бедности. Наш анализ показывает, что результаты разнятся в зависимости от выбранного индикатора. При использовании доходов в качестве индикатора бедности домохозяйства мы выявили сокращение бедности населения в результате повышения МЗП. При использовании потребления в качестве индикатора бедности мы получили противоречивые результаты. Полученные оценки свидетельствуют о необходимости дальнейших исследований в данной области.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Guriev S., Rachinsky, A. The Evolution of Personal Wealth in the Former Soviet Union and Central and Eastern Europe. — UNU-Wider, 2006.
2. Cox, J. C., Oaxaca R. L. The Political Economy of Minimum Wage Legislation // *Economic Inquiry*. — 1982. — № 20(4) — Pp. 533–555.
3. Besley, T., Case, A. Does Electoral Accountability Affect Economic Policy Choices? Evidence from Gubernatorial Term Limits // *Quarterly Journal of Economics*. — 1995. — № 110(3). — Pp. 769–798.
4. Zavodny, M. Controlling for Endogeneity in Estimates of Minimum Wage Effects. Ph.D. dissertation. — Massachusetts Institute of Technology, 1996.
5. Waltman, J., Pittman, S. The Determinants of State Minimum Wage Rates: A Public Policy Approach // *Journal of Labor Research*. — 2002. — № 23(1) — Pp. 51–56.
6. Peters, M. The Economic and Political Determinants of Minimum Wage Legislation. ECO495: Thesis in Economics. — The College of New Jersey, 2009.
7. Blais, A., Cousineau, J-M., McRoberts, K. The Determinants of Minimum Wage Rates // *Public Choice*. — 1989. — № 62(1). — Pp. 15–24.
8. Dickson, V., Myatt, T. The Determinants of Provincial Minimum Wages in Canada // *Journal of Labor Research*. — 2002. — № 23(1). — Pp. 57–67.
9. St-Arnaud, S. The Rise and Fall of Provincial Minimum Wages: Labor Movements, Business Interests and Partisan Theory / Paper prepared for the 2005 Annual Conference of the Research Committee on Poverty, Social Welfare and Social Policy (RC19). — University of Toronto, 2005.
10. Tamada, K. Analysis of the Determinants of Minimum Wages in Japan // *Japan Labor Review*. — 2011. — № 8(2). — Pp. 24–41.
11. Boeri, T. Setting the Minimum Wage // *Labour Economics*. — 2012. — № 19(3). — Pp. 281–290.
12. Кобзарь, Е.Н. Минимальная заработная плата и региональные рынки труда в России. Препринт WP15/2009/06. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.
13. Bolsheva, A. Minimum Wage Development in the Russian Federation. — Global Labour University working paper No 15. — 2012.
14. Баранов, Ю.В., Полянская, С.Г. Практика установления минимального размера заработной платы в регионе // *Омский научный вестник*. — 2011. — № 2. — С. 52–55.
15. Ефимова, Е. Установление минимальной заработной платы: зарубежный опыт и российская практика // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2011. — № 2. — С. 24–35.

⁸ Результаты оценивания не приводятся из-за ограниченности объема статьи.

SOCIAL FEELING AND SAFETY OF THE POPULATION OF ALTAY REGION (BASED ON THE SOCIOLOGICAL RESEARCH)

O. N. Kolesnikova

Altay State University, Barnaul, Russia

The report considers main results of the conducted sociological research on social feeling and safety of the population of Altay Region in modern transforming conditions. It also underlines the major problems of the development of the region in terms of social and territorial community, its social peculiarities, level and quality of life, protest activity of the population. Characteristics of social mood and contentment of different living conditions make a general assessment of the population state. More than one third of the respondents (34.1%) are optimists who are completely sure (9.2%) and more likely sure (24.9) about their future life; the same number of people (34.3%) are those who feel uncertain or confused because they can't say for sure whether they are convinced or not about their future. More than one third of the population of the region was generally not satisfied with their life for the moment of being asked.

Keywords: social unrest, social feeling, social optimism, region sociology, contentment.

СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ)

О. Н. Колесникова

Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия

В докладе обсуждаются основные результаты проведенных социологических исследований по проблемам социального самочувствия и безопасности населения Алтайского края в современных трансформирующихся условиях, выделяются основные проблемы развития региона как социально-территориальной общности, его социальные особенности, уровень и качество жизни, протестная активность населения. Общую оценку положения населения дают характеристики социального настроения, удовлетворенности разными условиями жизни. Среди опрошенных больше трети (34,1%) оптимистов. Это те, кто вполне (9,2%) и скорее уверены в своем будущем (24,9%); столько же (34,3%) составляют те, кто испытывают некоторое беспокойство, находится в состоянии смятения потому, что не могут сказать точно, уверены они или не уверены в своем будущем. Более трети опрошенного населения региона не удовлетворены своей жизнью в целом на момент опроса.

Ключевые слова: социальная напряженность, социальное самочувствие, социальный оптимизм, социология региона, удовлетворенность жизнью.

На современном этапе развития российского общества, проводимые преобразования и реформы во всех областях жизнедеятельности повлекли за собой серьезные социальные последствия. Стремление найти эффективные пути выхода из мирового социального кризиса вызвало интерес к проблемам социального самочувствия человека в обществе. Словосочетание «социальное самочувствие» стало активно использоваться в научных теориях и концепциях, социальных программах и других документах для обозначения состояния человека, социальных групп, общностей, общества в целом. В настоящее время имеется немало концепций, идей, эмпирических данных по отдельным аспектам социального самочувствия. В тоже время имеется ряд дискуссионных моментов, связанных с его структурой и типологией. Нет и однозначного толкования понятия, показателей и индикаторов

социального самочувствия, что представляет сложный и неоднозначно интерпретируемый различными учеными, научными школами, отраслями знаний феномен социальной реальности.

В социалистическом обществе считалось, что человек живет все лучше и радостнее, и его социальное самочувствие в целом должно быть только прекрасным и оптимистичным. Теоретические работы, посвященные проблемам социального самочувствия появились в 80-х годах XX в. В них это понятие рассматривалось через разные психологические и социологические категории: «образ жизни», «удовлетворенность жизнью», «качество жизни».

В настоящее время по результатам исследований в области социологии, социальной психологии и философии накоплены данные, которые можно рассматривать как теоретико-методологические основы изучения проблем социального самочувствия и безопасности населения. Работы, посвященные анализу современного состояния российского общества таких авторов, как Т. И. Заславская, Р. Рывкина, В. В. Радаев, Ж. Т. Тощенко и др. свидетельствуют об углубляющихся процессах социальной дифференциации и изменениях социальной структуры российского общества. Выделяют такие критерии дифференциации населения, как экономический статус индивида, статус власти, престиж, стиль жизни, уровень образования и др., которые влияют на социальное самочувствие и безопасность населения. Ряд авторов (Г. С. Батыгин, И. Ф. Девятко, Л. Г. Ионин, В. Я. Ядов и др.) указывают на необходимость интерпретации процессов, происходящих в современном российском обществе, с новых методологических оснований. К ним относят политеоретическую и полидисциплинарную интерпретацию, что делает актуальным использование арсенала смежных дисциплин в социологических исследованиях. В социально-психологической литературе имеются выводы о повышении значимости психологических факторов в социальных процессах, о конструктивности и перспективности подхода, согласно которому искать ответы на социальные вызовы надо в самом человеке, поскольку в условиях социальной неустойчивости именно человек, с его устремлениями и переживаниями, является устойчивой точкой отсчета. Важная роль механизмов идентификации в создании определенного типа социального самочувствия раскрыта в зарубежной литературе (F. M. Andrews, R. F. Juglehart, S.B. Withey, E. Diener, Y. Griffin, B. Williams).

Базовый подход эмпирических социологических исследований разработан учеными Центра изучения социокультурных изменений (ЦИСИ) Института философии РАН — чл.-корр. РАН Н. И. Лапиным; доктором социологических наук, в.н.с. ЦИСИ ИФ РАН Л.А. Беляевой; доктором философских наук, руководителем Центра социологических исследований МГУ С.В. Тумановым и др.

Надо отметить, что в настоящее время ощущается определенный дефицит конкретных социологических исследований, которые бы на эмпирическом уровне раскрывали особенности социального самочувствия и безопасности населения регионов России в мониторинговом режиме. Идеи социального самочувствия рассматривают философы, психологи, политологи как составную часть образа жизни, нравственное состояние общества в их конкретно-исторической определенности и обусловленности спецификой переживаемого периода существования. Важность социологического подхода в том, что он улавливает основу, на которой формируется социальное самочувствие, т.е. результат субъективного отражения в сознании социума объективных условий его жизни. При этом социальное самочувствие соотносится не просто с чувствами, а именно с социальными чувствами.

В рамках социологического подхода социальное самочувствие характеризуется как «относительно устойчивая эмоциональная реакция субъекта на воздействие социальной среды и условий его жизнедеятельности». Оно выступает «результатом осознания и переживания человеком смысла и значимости различных сторон жизни, вырастает из непосредственных условий бытия человека, определяющих степень удовлетворения его многообразных потребностей, возможностей развертывания индивидуальной жизни, самоутверждения, самореализации» [6, с. 10]. В случае неудовлетворенности потребностей людей возникает социальная напряженность и как её неизбежный результат революция. Об этом писал П. А. Сорокин: «Непосредственной предпосылкой всякой революции всегда было подавление базовых инстинктов большинства людей, а также невозможность даже минимального их удовлетворения» [4]. Социальное самочувствие, таким образом, определяется как интегральная характеристика удовлетворенности/неудовлетворенности человека своим положением, как индикатор его настроений и ориентаций. Важным в данном определении является то, что это в большей степени субъективный показатель. Как отмечал К. Чемберлен: «Социальное самочувствие представляет собой определенное целостное образование, основными элементами которого являются субъективные самочувствия взаимодействующих индивидов» [6, с. 12].

Социологическая наука рассматривает социальное самочувствие как сложную форму достаточно устойчивого целевого социально-психологического состояния, возникающего у человека или группы людей под влиянием объективных обстоятельств их жизнедеятельности в обществе. Это со-

стояние является тонким индикатором социального бытия людей, показывает удовлетворенность ими, своим положением, своей жизнью, отражает их уверенность или неуверенность в сегодняшнем и завтрашнем дне. Роль социального самочувствия сказывается в поведении человека как регулятора поведения выражаясь в различных формах активности/ пассивности личности [3].

Существует некая норма «стандарт» социального самочувствия, как для отдельного человека. Так и для группы населения в целом, которая обеспечивает эмоционально-комфортное существование субъекта (нормальные условия жизни, работы и отдыха, безопасности и уверенности в будущем). Нормальное социальное самочувствие, теоретически, с одной стороны, «обеспечивается самим индивидом (группой, населением в целом), с другой стороны, региональной властью, которая «задает» параметры экономических, социальных политических процессов в своем регионе.[1, с. 40-45].

В сложившейся ситуации обретают особую актуальность социологические исследования, ориентированные на познание природы, сущности, содержания, факторов социального самочувствия, на разработку методов его оценки и поиск эффективных механизмов оптимизации стратегии его обеспечения с целью разрешение реальных противоречий социальной жизни. Важность таких исследований состоит в том, что они позволяют получить объективное знание о социальной ситуации на разных уровнях организации общественной жизнедеятельности, о результатах проводимых социальных реформ, определить возможности и перспективы развития социальных субъектов и на основании этого предложить способы совершенствования социальных условий в интересах человека, гражданина, семьи, общества и государства. Они помогают выделить региональные особенности влияющие на социальное самочувствие населения, показывая специфику развития каждого отдельного региона в масштабах всей страны и в итоге дают возможность провести комплексную оценку социального самочувствия российского общества с учетом региональных особенностей.

В последние годы проводятся такие комплексные исследования динамики социокультурного развития регионов России. В 2000 г. член-корреспондент РАН Н.И. Лапин обосновал необходимость осуществления междисциплинарного проекта «Социокультурная карта России». Затем проект был поддержан РГНФ и руководством ряда регионов. Центр изучения социокультурных изменений (ЦИ-СИ) Институтом философии РАН (Н.И. Лапин, Л.А. Беляева) совместно с Центром социологических исследований МГУ (С.В. Туманов, А.А. Ионов) подготовили теоретическую базу и типовую методику исследования. В дальнейшем в ряде регионов России были проведены социологические исследования и составлены их социокультурные портреты. Под социологическим портретом региона, как предмета исследования, понимается комплексная социально-экономическая и социокультурная его характеристика, основанная на данных статистики и междисциплинарных исследований при ведущей роли социологии. Социологический портрет региона предполагает концентрированную характеристику различных сторон общественной жизни населения. Регион, рассматриваемый как социально-территориальная структура или общность, которая выступает в качестве объекта исследования, в данном случае совпадает с понятием субъекта Российской Федерации.

Результатом работы нашего коллектива стала апробация типовой методики для исследования социокультурного портрета Алтайского края на основе анализа и обобщения научных работ современных авторов по данной проблематике (Лапина Н.И., Туманова С.В., Зубаревич Н.В., Малевой Т.И., Беляевой Л.А. и др.). Отдельно изучалось влияние различных социально-экономических переменных на изучаемые компоненты (элементы) социокультурного пространства, взаимосвязи культуры и социальных отношений, локализованных территорией проживания их субъектов (индивидов, социальных групп, этносов, территориальных общностей). Новизна поставленной задачи заключалась в том, что были проанализированы современные подходы к решению проблемы определения роли культуры и социальных отношений в становлении и развитии элементов социокультурного пространства на уровне региона — Алтайского края; апробированы методики в данном конкретном регионе, показатели социокультурного развития региона рассмотрены с учетом специфики региона. Для этого использован антропосоциетальный подход к развитию региона, разработанный Н.И. Лапиным.

Антропосоциетальный подход — понимание общества как социокультурной системы, порождаемой разнонаправленной деятельностью людей. Антропосоциетальная система изучается как взаимосвязь трех главных компонентов: индивидов, культуры и социальности. В общем плане, социокультурное пространство есть взаимосвязь культуры и социальных отношений, локализованная территорией проживания их субъектов (индивидов, социальных групп, этносов, территориальных общностей) и выражающая особенности данного этапа их истории [5].

Положения, которые в целом определили научную новизну поставленной задачи и проделанной работы заключались в следующем: были выделены основные этапы, определяющие трансформа-

цию понятия социокультурного пространства, при этом операционализировано само понятие «социокультурное пространство региона»; определены его критерии, на основании которых выделены различные формы капиталов, образующих социальное пространство: социального, экономического, культурного, престижного и других. При этом важно наличие тесной связи между неоднородностью социальной структуры и социального пространства, что позволило использовать в разработке научного аппарата идеи П. Бурдьё и Э. Гидденса, которые, связывали формирование социальных классов, групп, слоёв, конкурентных отношений между ними с неравным распределением этих капиталов. В связи с чем, появилась возможность выхода на практический уровень познания объекта и предмета исследования. Дальнейшая научная логика привела к пониманию необходимости теоретической проработки и практической реализации организационных принципов формирования социального пространства как результата процесса взаимного определения его культуры, социальной структуры и действия.

Использование типовой методики, разработанной Н.И. Лапиным, позволяет сопоставлять социокультурный портрет Алтайского края с другими регионами, формировать новые типологии и делать обобщения полученных данных. Вместе с тем, важно учитывать особенности Алтайского региона, как приграничного агропромышленного региона, что выражено в возможности вносить в типовую методику те дополнения, которые отражают специфику конкретного региона. Методики и техники эмпирического исследования включали в себя: а) репрезентативный опрос жителей Алтайского края методом анкетирования. Тип выборки: случайная квотная с распределением по полу, возрасту, образованию, месту жительства (город-село; сельские районы, различающиеся степенью урбанизированности). Общий объем выборки — 1200 респондентов; б) экспертный опрос в форме стандартизированного интервью, в ходе которого были опрошены представители федеральных и региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления, региональной бизнес-элиты, различных государственных и бюджетных организаций, ведущие журналисты, лидеры общественных организаций и отделений политических партий и др. Всего 60 экспертов. Опрос проведен в 2009–2010 гг.

В связи с отсутствием единого методологического подхода к изучению социального самочувствия мы основывались в своем исследовании на определении Н.И. Лапина, согласно которому социальное самочувствие населения основывается на защищенности от опасностей, удовлетворённости жизнью и социальном оптимизме [2].

Общую картину социального настроения, самочувствия населения показывают оценки степени личной защищенности от существующих угроз и опасностей. В рейтинге опасностей, волнующих сегодня разные группы населения, социально-экономические проблемы занимают лидирующие позиции: Во-первых, для 70% опрошенных это проблемы бедности, от которых население чувствует себя наиболее незащищенным, и которые осознаются ими как проблемы особой важности, порождающие клубок новых проблем. Во-вторых, это преступность (69%). На третьей позиции — экологические угрозы (67,5%). Высоко, на четвертую позицию, в оценках населения поднялась проблема произвола чиновников (59%) и правоохранительных органов (49%). Пятерку вызовов защищенности населения замыкают их опасения потерять работу (43%). Далее идут проблемы одиночества и заброшенности (34%); притеснения из-за возраста или пола (25%); преследования за политические убеждения (22%), религиозные (11%); ущемления по национальному признаку (10%).

Результирующим показателем социального самочувствия стал уровень социального оптимизма, который включал оценку респондентами своего настоящего состояния, уверенность в будущем. Общую оценку положения населения дают характеристики социального настроения, удовлетворенности разными условиями жизни. Среди опрошенных больше трети (34,1%) уверенных оптимистов. Это те, кто вполне (9,2%) и скорее уверены в своем будущем (24,9%); столько же (34,3%) составляют те, кто испытывают некоторое беспокойство, находится в состоянии смятения потому, что не могут сказать точно, уверены они или не уверены в своем будущем. Более трети опрошенного населения региона не удовлетворены своей жизнью в целом на момент опроса.

Анализ социального настроения возрастных групп показал, что молодежь отличается наибольшим оптимизмом: почти половина (48,1%) представителей данной группы чувствует уверенность в своем будущем. Напротив, самой напряженной социальной группой является старшее поколение предпенсионного и пенсионного возраста (34,2%).

Наряду с этими традиционными оценками настоящего и будущего, респонденты во многом связывают свою неудовлетворенность с местом жительства: 44 % считают, что в нашем регионе люди живут хуже, чем во всех соседних регионах, и 40 % отмечают, что по сравнению с одними регионами у нас люди живут лучше, а по сравнению с другими — хуже и только 3% считают, что живут

лучше. Неудовлетворенность местом жительства может частично свидетельствовать и о потенциальной протестной активности населения. Так, в частности, протестный потенциал заложен практически у половины опрошенных (43,5%). Почти столько же (42,6%) не готовы принять участие в акциях протеста. По-иному распределились ответы респондентов в городах Бийске и Рубцовске, население которых в большей степени готово участвовать в акциях протеста против снижения уровня и качества жизни, прав и свобод человека.

Общую картину социального оптимизма, самочувствия населения края дополняют оценки ретроспективы и перспективы. Около трети респондентов (27,1%) отмечают улучшение и пятая часть опрошенных (19,5%) — ухудшение материального положения своей семьи за последние 12 месяцев. Молодежь в целом дает более оптимистичные оценки ретроспективы, по сравнению с другими группами. Сельские жители оказались более оптимистичны в своих оценках: более трети опрошенных отметили улучшение материального положения их семьи за последнее время. Эти оценки заметно лучше оценок городских групп населения: в данной категории больше семей, чье положение, по их собственному мнению, ухудшилось (около 30%). Такая разница в пользу села объясняется скорее особенностями субъективного восприятия селянами происходящих изменений, тогда как горожане обычно более критично настроены.

Оценки перспектив не намного оптимистичнее: в ближайший год семьи респондентов будут жить, по их предположению, немного лучше или значительно лучше (26,1%), чем сегодня. Ухудшения ожидают менее 10%. Среди молодежи оптимистичных оценок будущего своей семьи почти в 2 раза больше в сравнении с представителями среднего и старшего трудоспособного возраста, и в 2,5 раза больше, чем у лиц предпенсионного и пенсионного возраста. Несмотря на то, что сельское население более оптимистично в своих ретроспективных оценках, в определении перспектив не выявлено значимых различий между сельскими и городскими жителями. В целом, преобладающий среди респондентов способ оценки будущего уровня жизни в общем виде описан следующей формулой: «в ближайшем будущем в моем положении и положении моей семьи ничего не изменится, а если и изменится, то незначительно», что можно объяснить традиционным оптимизмом сибиряков.

Большинство населения считают, что помочь решить проблему улучшения жизни могут они сами (54,7%); поможет общероссийская власть — 15,2%; и близкие родственники — 14,2%. В то же время для улучшения жизни населения дают такие рекомендации: создавать новые рабочие места — 17,7%; улучшить медицинское обслуживание — 14,1%; навести порядок, бороться с криминалом, коррупцией — 11,8%; быстрее строить новые дороги — 9,0%; усилить государственный контроль за экономикой — 8,9%; развивать малый и средний бизнес — 8,5%; решительно отстаивать интересы региона в центре — 8,2%; увеличить господдержку АПК, сельхозпроизводителей — 8,0%. т.е. задачи в основном для государства. Таким образом, *полученные результаты свидетельствуют о том, что позитивная динамика материального положения населения является важным индикатором улучшения его социального самочувствия, настроения, оптимизма, которые в свою очередь объективно выступают показателями изменения уровня благополучия, социальной стабильности, степени удовлетворенности граждан общественным и экономическим положением не только в регионе, но и в стране в целом.*

Мы затронули лишь несколько важных моментов исследования социального самочувствия населения Алтайского края, поскольку работа эта еще продолжается, а ее результаты, полученные в ходе проведенного исследования положены в основу мониторингового исследования, проводимого при поддержке РГНФ по проекту «Мониторинг социального самочувствия населения Алтайского края» в 2013–14 гг. Научная проблема, на решение которой направлено данное исследование — оценка динамики базовых показателей социального самочувствия основных стратификационных групп на уровне конкретного региона. Практическая составляющая проблемы состоит в определении и анализе показателей, влияющих на социальное самочувствие и безопасность населения, которые отражают степень адаптации населения к современной социально-экономической ситуации.

Актуальность заключается в том, что одним из наиболее важных аспектов социологического анализа современных тенденций общественного развития является изучение социального самочувствия населения как обобщенной эмоционально — оценочной реакции на социальные изменения и свое положение в трансформирующемся обществе. Задача в рамках поставленной проблемы состоит в возможности получить эмпирическими социологическими методами данные о социальной ситуации в регионе, о результатах проводимых социальных реформ, об изменениях основных показателей социального самочувствия населения, причинах протестного поведения.

В ходе эмпирического исследования будут сравнены ключевые показатели социального самочувствия и безопасности населения Алтайского края (на основе антропосоциетального подхода

Н.И. Лапина) с результатами, полученными в ходе исследований по аналогичной методике, проведенных данным коллективом в 2009–2010 гг. Мы увидим изменения социального самочувствия, характеристики социального настроения, удовлетворенности условиями жизни, личной защищенности от существующих угроз и опасностей, уровень протестной активности населения в современных социально-экономических условиях, поскольку в настоящее время ощущается определенный дефицит конкретных мониторинговых социологических эмпирических исследований, показывающих изменения социального самочувствия, роста протестных настроений населения регионов в условиях трансформации социальной жизни.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Дулина Н.В. Социальное самочувствие населения как один из критериев оценки деятельности региональной власти / Н.В. Дулина, В.В. Токарев // Социокультурные основания стратегии развития России. Смоленск: «Универсум», 2009.
2. Лапин Н.И. Регион как поле социального самочувствия россиян и их отношение к институтам власти // Опыт апробации типовой методики «Социологический портрет региона». Ч. II. — Тюмень: ТюмГУ, 2006.
3. Лепешкин Н.Я. Социальное самочувствие населения на современном этапе трансформации российского общества: региональный аспект. автореф. ...дис. докт. соц. наук:2004 г. Н.Я. Лепешкин; <http://www.dissercart.com/content/sotsialnoe-samochuvstvie-naselen...> (дата обращения 17.07.2013).
4. Сорокин П.А. Человек, цивилизация, общество. М. 1992. С. 272-273.
5. Социокультурный портрет региона. Типовая программа и методика, методологические проблемы / под ред. Н.И. Лапина, Л.А. Беляевой. М., 2006.
6. Социальное самочувствие и положение пожилых людей в регионе / под общ. ред. Н.М. Байкова.- Хабаровск: ДВАГС, 2012.
7. Социальное благополучие и защищенность населения: Сб. научных статей / под общ. ред. Колесниковой О.Н. — Барнаул: АЗБУКА, 2011.

THE DILEMMA OF NATIONAL EGOISM: ECONOMIC RESULTS

A. S. Lihonosova

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Lugansk, Ukraine

The report discusses prospects of Ukrainian national (state) egoism. For Ukraine egoism implies that the country must choose the model of active positioning in the world, it shouldn't miss the right to be a market player in the world markets, it must develop as a country-producer but not a country-consumer. The Ukrainian government is trying to imply a taxation system which will make the country a "soft offshore of the Eastern Europe". The first important resource in this direction is the status of a transition country. The second one is linked to some lagging behind of the country's social-economic development. This makes it possible to develop three types of economics — industrial, post-industrial, and informative. One more significant resource is production of agricultural goods by way of ecological land tenure. Modernization of economic relationship in Ukraine must cover different spheres: technological, legal, social, and humanistic. To solve this problem it is necessary to use among tools institutional mechanism of achieving rational level of economic egoism — a system of regulators providing institutional influence from the state and society on a set of economic relationship and social dependence which occur during the reproduction cycle.

Key words: leadership, personal benefit, national interests, social values, results, приоритет, rationalism, steady development, egoism.

ДИЛЕММА НАЦИОНАЛЬНОГО ЭГОИЗМА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

А. С. Лихоносова

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, Луганск, Украина

В докладе обсуждаются перспективы украинского национального (государственного) эгоизма. Для Украины эгоизм означает, что страна должна выбрать модель активного позиционирования в мире, не отказываясь от своего права быть игроком на мировых рынках, развиваться как страна-производитель, а не страна — потребитель. Руководство Украины пытается внедрить систему налогообложения, которая сделает страну "мягким офшором Восточной Европы". Первым важным ресурсом в этом направлении является статус транзитного государства. Второе место связано с определенным отставанием общественно-экономического развития страны. Это позволит развивать одновременно три типа экономики — индустриальную, постиндустриальную и информационную. Производство сельскохозяйственной продукции по принципу "экологического землепользования" — также существенный ресурс. Модернизация экономических отношений в Украине должна охватывать различные направления: технологическое, организационно-правовое, социокультурное и гуманистическое.

Для решения этой задачи необходимо использовать, в том числе и институциональный механизм достижения рационального уровня экономического эгоизма — систему регуляторов, обеспечивающих институциональное воздействие со стороны государства и общества на совокупность экономических отношений и социальных зависимостей, складывающихся в ходе воспроизводственного цикла.

Ключевые слова: лидерство, личностная выгода, национальные интересы, общественные ценности, последствия, приоритет, рациональность, устойчивое развитие, эгоизм.

ВВЕДЕНИЕ

В современном понимании понятие «эгоизм» вызывает, как правило, негативные ассоциации, связанные с обособлением личности, неучитыванием мнения других, преподношением собственных интересов приоритетными по отношению к любым другим. Но всегда ли достижение целей такими методами является негативным фактором, каких сфер деятельности или отраслей производства это касается и каким образом в итоге влияет на полученный результат?

Выражение «национальный эгоизм» принадлежит немецкому публицисту и критику Карлу Людвигу Берне, который употребил его впервые в 1845 г. Современный словарь социолингвистических терминов трактует национальный эгоизм как оправдание приоритетного удовлетворения интересов своей нации (народа) при игнорировании интересов других наций (народов) [1, с. 148]. Чем же опасна такая разновидность патриотизма и не несет ли в себе это скрытый национализм?

Национальный эгоизм имеет и отрицательные, и положительные последствия. Французский энциклопедист К. А. Гельвеций указывает, что эгоизм присущ человеку, выступает его естественным свойством и главным фактором общественного развития. Но веком ранее Б. Паскаль отмечал: «Люди ненавидят друг друга, — такая их природа. И пусть они пытаются поставить своекорыстие на службу общественному благу, — эти попытки только лицемерие, подделка под милосердие, потому что в основе основ все равно лежит ненависть».

На протяжении веков человечество развивалось, движимое растущим желанием улучшить условия своего существования. Прогресс, принеся с собой технологические достижения, привел вместе с тем к невиданной ранее степени взаимозависимости. Но достигнув высокого технологического развития, мы не смогли изменить нашу эгоистическую суть, и большинство наших технических и научных достижений обращаются нам во вред. При этом мир стал менее устойчивым, а картина его дальнейшего развития более смутной.

Одним из следствий неразрешенных проблем в глобальной системе является мировая экономика. Мы уже привыкли к периодически всплывающим экономическим конфликтам, которые продолжают возникать на почве, подготовленной последним экономическим кризисом. Даже развитым странам приходится разочаровывать своих граждан, урезая им социальные льготы. В последнее время этим отличились Великобритания и Франция. Для достижения планируемой экономии правительство Великобритании представило самую масштабную программу сокращения государственных

расходов со времен Второй мировой войны [2]. При этом самые серьезные сокращения ожидают сферу социальных услуг. Ну, а французам для выхода на долгожданную пенсию придется поработать еще два дополнительных года [3]. И это вместо надежд, что экономическое развитие приведет к тому, что работать придется меньше. Соглашаться с ухудшающимися условиями жизни никому не хочется. И если англичане, проведя мирные демонстрации, завершили на этом свой протест, поняв, по-видимому, безнадежность что-либо изменить в сложившейся ситуации, то более импульсивные французы выразили свое несогласие более активно. Каждый день демонстраций протеста во Франции, сопровождающейся забастовкой нефтеперерабатывающих предприятий, приносил стране убытки на 400 миллионов евро [4].

Прогнозы мировых аналитических агентств относительно второй волны экономического кризиса заставляют власть Украины искать новые пути противостояния ей. Решение такой задачи обостряется рядом факторов, порождающих все новые и новые вызовы перед нашим государством. Поэтому целесообразным представляется объективный анализ того, что происходит и какие перспективы в дальнейшем ожидают Украину.

Недавний визит Президента Виктора Януковича в Ашхабад [5] внес новые коррективы в понимание современных экономических интеграционных процессов Украины. Так, заявление украинского Президента о том, что если сегодня не найти инструмента сотрудничества с Таможенным союзом, Украина может много потерять, а это недопустимо для экономики государства, экономисты расценивают как взвешенный шаг государственного деятеля. С другой стороны остается вопрос об окончательной интеграции Украины в Европейский Союз, который тоже нельзя оставлять в подвешенном состоянии. Так как понимать такую позицию?

Эксперты отмечают [6, с. 5], что современные реалии сами указывают на то, что без сотрудничества и с Востоком, и с Западом Украина просто не выживет. Таким образом, по мнению специалистов, политика Президента Украины не лишена здравого смысла и экономического прагматизма. И действительно, было бы ошибочно отказываться от сотрудничества со странами Таможенного союза, ведь только один товарооборот нашего государства со странами-членами данного образования за последний год превышает 60 млрд. долларов США. В свою очередь, товарооборот со странами ЕС за 2012 год приближается к цифре 30 млрд. долларов [6, с. 6]. Поэтому не стоит резко рвать все концы ни в восточном, ни в западном направлении. Нужно балансировать между двумя огнями, при этом всегда помня о сугубо собственном — украинском интересе.

Как ни крути, но на 22-м году своей независимости Украина должна защищать собственные интересы. Геополитическое положение страны позволяет это делать, ведь и Брюссель, и Москва понимают, что в случае экономической изоляции в первую очередь терять не официальный Киев.

По словам ряда финансовых экспертов, Виктор Янукович понимает, что только политика так называемого «национального эгоизма» дает Украине шанс быть равной среди равных. И действительно, во времена Кучмы Украину все время тянуло на Восток, а президент Ющенко своей близорукой политикой успел испортить все возможные отношения с Россией. Как следствие — ни в Европу не попали, ни экономически выгодного газа не получили. Так, может, пора задуматься, что пора строить свою собственную экономическую политику?

На днях было объявлено об окончании разработки Национального плана действий Украины на 2014 год [7]. Он полностью базируется на вышеупомянутом принципе «национального эгоизма». Что это значит? А значит это только одно — пока наши партнеры не поймут, что им придется считаться с интересами Украины и уважать их, до тех пор не будет никаких уступок с нашей стороны.

Такую позицию Президента Украины можно назвать реальным шагом по укреплению не только международного имиджа нашего государства, но и наращивание ее собственных экономических мощностей. Вполне вероятно, что право на существование «украинского национального эгоизма» уже очень в скором времени признают Европа, Россия, Казахстан и другие государства. Некоторые из наших иностранных партнеров это уже сделал — и в выигрыше остаются как они, так и Украины.

Позиционирование государства в определенной степени зависит от общественного восприятия роли государственного лидера, как внутри данной страны, так и на мировой арене. Поэтому более детально стоит остановиться на категоризации государственного лидера и его социальной самоактуализации, а также тактиках влияния на окружающий его социум. Одним из центральных аспектов отношений любого человека, в том числе и государственного лидера, с другими людьми — это самоопределение человека в проводимых им взаимоотношениях. Человек может воспринимать свое собственное «Я» в своих личных терминах, вне зависимости от другого участника отношений, или же он может интерпретировать свое «Я», в большей степени принимая во внимание факторы взаимоотношений и взаимозависимостей, в некотором смысле «включая» другого участника в свое «Я». Такие

самоинтерпритации — самоидентичности и саморепрезентативности существуют как шаблоны для развития когнитивных, аффективных и поведенческих реакций [8, с. 220].

Персональная форма самоинтерпритации активируется, когда основой для самоопределения служит ощущение уникальной идентичности, отличающейся от других. Именно на этом уровне и рождаются мотивы поведения лидера, которые имеют эгоистический характер проявления. Когда же самость («Я») интерпретируется на основе чувства привязанности и взаимоподдержки одного человека с другими людьми и социальными группами, она может быть адаптирована для межличностного и коллективного уровня самоопределения, в зависимости от того насколько персонализированы чувства привязанности и зависимости.

Различные уровни саморепрезентации параллельно «сосуществуют» в одном и том же человеке, но могут более или менее выражены, в зависимости от ситуационных, индивидуальных или культурных различий. Как утверждает теория самокатегоризации [8, с. 221] такие контекстуальные факторы, как присутствие релевантных аутгрупп для сравнения и относительный размер группы, могут воздействовать на значимость членства в группе и, тем самым, на значимость коллективной самости.

В этом отношении государству, как представителю национальных интересов и приоритетов населения, целесообразнее придерживаться модели поведения, основанной на качестве обмена — обмена между другими государствами. Данная модель межличностного общения предложена Грезном [9, с. 26] и названа моделью вертикальной диадной связью. В ней представлены отношения диадного обмена между лидером и отдельными последователями. Характер этих отношений может сильно варьироваться, устанавливая ингрупповые и аутгрупповые отношения. Однако ключевым фактором выступают именно показатели обмена и его качества. Также и государственные показатели развития в большой степени зависят от воспринимания страны на мировых рынках и итоговых показателей ее взаимодействия в межстрановом пространстве, будут ли проявлены лидерские и даже эгоистические наклонности в тактике позиционирования, либо же страна будет следовать устоявшимся стереотипам коллективного выживания.

Для Украины эгоизм означает, что страна должна выбрать модель активного позиционирования в мире, не отказываясь от своего права быть игроком на мировых рынках и развиваться как страна-производитель, а не страна — потребитель чужих товаров и услуг. Украина — молодое, амбициозное государство, а всем молодым свойственен повышенный эгоизм, ненасытность в освоении нового пространства, готовность к познанию мира и раскрытие себя. Активно внедряемые европейские ценности уже не являются той догмой, на которую нужно равняться. Когда-то мощные государства уже потеряли темп развития, поскольку отяжелели под тяжестью догм и стереотипов: государственного патернализма — в Европе, гонки вооружений — в США, имперских амбиций — в России. Они достигли своих успехов и сделали свои ошибки. Молодая Украина требует новых стандартов, высокого ритма и темпа жизни.

В окружении соседей, страдающих из-за высоких налогов, правительство Украины сейчас внедряет систему налогообложения, которая сделает Украину "мягким офшором Восточной Европы". Первым важным ресурсом Украины является статус транзитного государства. Модернизация и расширение, улучшение параметров эксплуатации транзитных газовых, нефтяных, химических трубопроводов, линий электропередач, всех видов грузоперевозок и транспортных коридоров — не только экономически выгодный проект, но и дополнительная гарантия безопасности транзитной территории, в чем заинтересованы многочисленные участники процесса.

Второе преимущество связано с определенным отставанием общественно-экономического развития страны. Это позволяет развивать одновременно три типа экономики — индустриальную, постиндустриальную и информационную. Это обеспечивает повышенную выносливость экономики в целом — с одной стороны, и гармонизации экономики с различными типами экономик иностранных государств — с другой. Производство сельскохозяйственной продукции по принципу "экологического землепользования" — также существенный ресурс. Украина имеет плодородные земли, пригодные для экологически чистого производства продуктов питания. Отсутствие большого запаса природного сырья вынуждает Украину к развитию постиндустриальной экономики. Развитие постиндустриальных производств и услуг становится максимально выгодным для Украины. Высокий профессиональный уровень кадров и наличие существенных достижений в области производства программного обеспечения, систем управления, биотехнологий, создание альтернативных источников энергии — мощная основа для прорыва в этих сферах в число мировых лидеров. Существенно реформировав информационные системы в государстве в целом, модернизировав научные учреждения и сделав акцент на развитии творчества в системе образования, Украина имеет основания для создания базы мощной информационной экономики в Украине.

Третий ресурс — государственное поощрение и лоббирование по созданию украинского бизнесом транснациональных компаний и консорциумов, особенно в высокотехнологичных или капиталоемких сферах, в том числе самолето- и судостроение, металлургия, трубостроения, транспортные коридоры, связь и т.п.

Президент Всемирного банка Роберт Зеллик выступил в газете Financial Times [10] с программным заявлением о возможном будущем мировой финансовой системы. Он считает, что сегодня, как и в середине прошлого века, крупнейшим мировым экономикам нужен якорь. А именно новый золотой стандарт.

Следует создать корзину валют из доллара, евро, иены, фунта стерлингов и юаня и привязать ее к золоту, полагает Р. Зеллик. Таким образом, драгоценный металл будет отражать инфляционные ожидания экономик и изменения стоимости валют. Многие считают золото устаревшей единицей, но рынки по-прежнему используют металл как альтернативный монетарный актив [11]. Однако, российские эксперты в большинстве своем отзываются о плане Р. Зеллика негативно. Полагают, что в XXI в. электронные деньги привязывать к золоту очень архаично. Но очевидно, что некое единое расчетное средство между валютами необходимо. Доллар США не может больше выполнять эту функцию.

Мировое хозяйство, как и вся цивилизация в целом, ищут выход из тупика, оказавшись заключенными в системе абсолютной взаимозависимости. Но пока человечество не нашло способа разбить эгоистическую стену отделяющую нас друг от друга. А катаклизмы, возникающие в одной из частей, неизбежно откликаются во всех уголках планеты. Мир под влиянием глобализации стал более уязвимым и непредсказуемым. Существующая система нашей взаимосвязи не соответствует принципам функционирования природных систем.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Глобальный мир диктует всем государствам свои жестокие условия. На мировую арену выходит взаимопонимание, доверие и конструктивное сотрудничество. Сейчас Украина готова к такой политике. А время покажет, готовы ли к ней ее соседи по общему европейскому дому, что не заканчивается на границах Польши, а идет дальше на восток.

Отметим еще одну вещь: нации, которые имеют здоровый национальный эгоизм являются двигателями этого мира. Например, американцы убеждены в своей мессианской роли и в их лучшем государстве для раскрытия человеческого потенциала. Норвежцы, евреи, японцы ... такие же. Вот и украинцам стоит быть такими!

Таким образом, модернизация экономических отношений в Украине должна охватывать различные направления: не только технологическое и организационно-правовое, но и социокультурное и гуманистическое. Невозможно создать социальное государство, как это определено правительством Украины, не выбрав гуманизацию в качестве главного пути развития экономических отношений в Украине. Для решения данной задачи необходимо использовать институциональный механизм достижения рационального уровня экономического эгоизма. Он представляет собой систему регуляторов, предоставляющих институциональное влияние со стороны государства и общества на всю совокупность экономических отношений и социальных зависимостей, складывающихся в ходе производственного цикла.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Словарь социолингвистических терминов / Отв. ред. докт. филол. наук В. Ю. Михальченко. — М.: РАН, Институт языкознания, 2006. — 312 с.
2. Дж. Осборн Британия объявляет о масштабных сокращениях бюджета. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.bbc.co.uk/russian/uk/2010/10/101020_spending_review_unveiled.shtml
3. Саркози победил французский народ // Интернет-газета «Газета-ru» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/financial/2010/10/23/3431041.shtml>
4. Штарк Гиора Экономикой по-прежнему правит эгоизм // Интернет-газета «Единый мир» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kabmir.com/>
5. Государственный визит Президента Украины Виктора Януковича в Туркменистан, февраль 2013 года. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://lb.ua/news/2013/02/14/189284_yanukovich_turkmenistane.html
6. Орел А. Украина между Западом и Востоком: начало пути // Зеркало недели. — 2011. — С. 5–6.

7. Национальный план действий по внедрению Программы экономических реформ на 2010 — 2014 годы «Зажиточное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство». — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rga-kr.gov.ua/index.php/novosti/sudarstvo>
8. Книппенберг Д. А., Хогг М. А. Лидерство и власть. Процессы идентичности в группах и организациях / Пер. с англ. — Х. : Изд-во «Гуманитарный центр», 2012. — 408 с.
9. Graen G. B. Rolemaking processes within complex organizations. — Chicago. IL.: Rand McNally, 1976. — 1201 p.
10. Глава Всемирного банка Р. Зеллик высказался за возвращение мировой финансовой системы к «золотому стандарту» РИА Новости. — Агентство экономической безопасности. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://commerce.lprime.ru/news>
11. Хомицький Андрій В економіці належить керуватися нормальним національним егоїзмом. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.svoboda.org.ua/

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS OF REALIZATION OF MASTER TARGET TRAINING FOR INNOVATION ECONOMICS

S. S. Malina

Ministry of Education, Science and Innovation Policy of the Novosibirsk Region, Novosibirsk, Russia

The paper is devoted to questions of providing innovation economics with high-qualified specialists, to forms of the state support to the higher school, to mechanisms of the state order. The Region's experience in realization of inter-university interaction in developing and implementation of Master programmes is observed. The key aspects of the programmes of target contractual training of masters are discussed in the paper. The results of the survey of the employers, engaged in implementation of the target contractual master training programme, are presented and analyzed. The paper contains conclusions.

Keywords: target training, network form, knowledge economy, inter-university interaction, state order.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВОЙ ПОДГОТОВКИ МАГИСТРОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

С. С. Малина

Министерство образования, науки и инновационной политики Новосибирской области, Новосибирск, Россия

Доклад посвящен вопросам обеспечения инновационной экономики кадрами высшей квалификации, формам государственной поддержки учреждений высшего профессионального образования, механизмам реализации государственного заказа. В работе представлен опыт региона в части реализации межвузовского взаимодействия при разработке и реализации магистерских программ, обсуждаются ключевые аспекты программ целевой контрактной подготовки магистров; представлены результаты анкетирования организаций-работодателей, участвующих в реализации целевой контрактной подготовки магистров, проведен анализ и сделаны выводы.

Ключевые слова: целевая подготовка, сетевая форма, экономика знаний, межвузовское взаимодействие, государственный заказ.

ВВЕДЕНИЕ

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р, предусматривает в целях укрепления позиций России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг переход к инновационному типу развития экономики. «Стратегия экономического развития Сибири», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 05.07.2010 г. №1120-р, также предусматривает активный сценарий развития региона, переход базовых отраслей экономики на инновационный путь развития и производство продукции с высокой добавленной стоимостью.

Соответственно, необходимы меры, направленные на создание профессионального образования, соответствующего запросам инновационной экономики, поскольку проблема обеспечения квалифицированным персоналом субъектов «новой экономики» требует существенной модернизации всех уровней профессионального и общего образования.

Новосибирские университеты ведут подготовку специалистов более чем по 300 специальностям, 60 из которых связаны с приоритетными направлениями модернизации и технологического развития России. В образовательных учреждениях высшего профессионального образования работает более 20 тыс. человек, из которых свыше 6 200 человек профессорско-преподавательского состава. Совокупный доход вузов превышает 13,5 млрд руб., из которых около 1,7 млрд руб. приходится на научную деятельность.

Тем не менее, вопросы кадрового обеспечения экономики и социальной сферы, модернизации образовательных программ высшего образования, повышения конкурентоспособности вузов региона остаются актуальными.

1. ЦЕЛЕВАЯ КОНТРАКТНАЯ ПОДГОТОВКА

Одним из действующих механизмов формирования кадрового потенциала региона является целевая контрактная подготовка. Новосибирская область уже с 2000 года начала осуществлять целевую контрактную подготовку (далее — ЦКП) специалистов с высшим и средним профессиональным образованием из числа выпускников образовательных учреждений сельской местности, городов областного и районного подчинения. Основными задачами ЦКП являются обеспечение региона кадрами с высшим профессиональным образованием и содействие молодежи в получении высшего профессионального образования.

Для юридического оформления отношений сторон заключается контракт. В контрактах оговариваются права, обязанности и виды ответственности договаривающихся сторон: студента, высшего учебного заведения, работодателя, органов исполнительной власти и местного самоуправления муниципальных образований. Заключивший контракт студент обязан освоить образовательную профессиональную программу по избранной специальности или направлению в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом. Образовательная программа может быть скорректирована либо дополнена с учетом договоренностей студента, работодателя и учебного заведения. Затем по предложению ректора студент обязан заключить контракт с работодателем на срок до трех лет после окончания вуза при условии предоставления работы, соответствующей уровню и профилю профессиональной подготовки. [1, с. 16].

ЦКП в Новосибирской области осуществлялась в соответствии с постановлением [2, с. 1], однако заложенный в данном документе механизм реализации ЦКП имел ряд недостатков:

- отсутствие должной связи с программами социально-экономического развития районов и формированием кадрового резерва через направление на ЦКП;
- несовершенство отбора кандидатов на обучение в рамках ЦКП (низкие баллы единого государственного экзамена) и как следствие невысокая успеваемость студентов — целевиков;
- отсутствие системы формирования перспективной потребности в кадрах;
- отсутствие обязательств у муниципальных образований Новосибирской области, их участие только в качестве направляющей стороны;
- отсутствие необходимой социальной поддержки выпускников, направленных на отработку в районы.

Соответственно, с учетом указанных недостатков был разработан и принят новый документ, регулирующий ЦКП в Новосибирской области [3, с. 2]. Особенности нового проекта:

1. В документ включены положения, определяющие субъектов правоотношений, а также условия реализации ЦКП.

2. Обозначены основные задачи ЦКП и форма финансирования — обеспечение Новосибирской области кадрами с высшим профессиональным образованием и содействие молодежи в получении высшего профессионального образования, путем оказания государственной поддержки в виде возмещения части расходов вузов по профессиональному обучению студентов.

3. Введены новые формы контрактов для кандидатов, не имеющих работодателя на момент поступления (т.е. вопрос трудоустройства может быть решен непосредственно на выпускном курсе).

4. Изменены требования к кандидатам на обучение:

- определена разница не более 20% между общим баллом, установленным вузом как проходной на бюджетные места, и общим баллом по результатам ЕГЭ кандидата (в случае, если балл по результатам ЕГЭ меньше проходного балла).

Преимущественное право на обучение на условиях ЦКП получили:

- дети из малоимущих и многодетных семей при условии успешной сдачи вступительных экзаменов (социальный лифт);
- кандидаты, имеющие ходатайство работодателя на момент поступления.

Таким образом, в настоящее время акцент целевой контрактной подготовки сместился от подготовки кадров для села в область подготовки кадров для предприятий и инновационных фирм, поддержки малообеспеченных семей, обеспечения «социального лифта», что обусловлено проблемами при трудоустройстве выпускников, их низкой мотивацией при обучении и выполнении ими условий контракта.

2. ЦЕЛЕВАЯ КОНТРАКТНАЯ ПОДГОТОВКА МАГИСТРОВ

Активное участие работодателей в совершенствовании учебного процесса является одним из факторов повышения качества инженерного образования. Для катализации этого процесса в Новосибирской области реализуется пилотный проект магистерской целевой подготовки кадров по заказу организаций, работающих в сфере высокотехнологичной промышленности.

В соответствии с распоряжением Правительства Новосибирской области от 06.06.2011 № 225-рп «О межвузовских магистерских центрах инжиниринговой подготовки в Новосибирской области» для обеспечения высококвалифицированными кадрами экономики региона, повышения уровня подготовки специалистов инженерно-технического профиля поддержано создание межвузовских магистерских центров инжиниринговой подготовки на базе Новосибирского национального исследовательского государственного университета и Новосибирского государственного технического университета.

В рамках данной программы заключается контракт между магистрантом, работодателем, вузом и министерством образования, науки и инновационной политики Новосибирской области (далее — министерство). Обучение оплачивает министерство, вуз разрабатывает индивидуальные учебные планы подготовки магистров, работодатель согласовывает учебные планы, платит стипендию, выделяет куратора и предоставляет место практики, магистр обязуется по окончании обучения отработать один год по контракту [4, с. 471].

За год реализации данного проекта вузами разработано более 80 новых курсов, которые ведут высококвалифицированные преподаватели. Студенты работают на дорогих уникальных научно-исследовательских установках (в обучении задействовано более 30 установок). Каждый студент имеет научного руководителя, как правило, доктора наук, а также наставника из высокотехнологичной компании. В рамках данного проекта созданы механизмы постоянного оперативного взаимодействия с рынком работодателей. В целях заблаговременного привлечения интереса работодателей и студентов к инжиниринговой магистратуре вузами и министерством проводится постоянная работа с предприятиями и со студентами по разъяснению преимуществ и механизмов такого целевого обучения.

Обучение в межвузовской магистратуре направлено, прежде всего, на подготовку специалистов, способных к решению наиболее сложных профессиональных задач, к организации новых областей деятельности, к проектной инженерии, к исследованиям и управлению как основополагающим сферам, обеспечивающим общественное и экономическое развитие региона. Использование в образовательном процессе активных форм и современных технологий обучения, таких как решение реальных научно-исследовательских и проектных задач, анализ конкретных ситуаций, моделирование технологических и/или управленческих процессов на базе информационных систем позволяет реализовать в магистратуре концепцию практико-ориентированного образования, включая подготовку современного корпуса исследователей.

Тем не менее, при реализации проекта межвузовской магистратуры возникает ряд сложностей. Например, не всегда работодатели могут сформулировать четкие требования к необходимым

компетенциям магистра, сложно проходит процесс согласования учебных планов как в вузе, так и с работодателем, высокая стоимость обучения (300,0 тыс. руб. в год за 1 магистра), недостаточный уровень подготовки бакалавров.

Одним из актуальных вопросов при реализации проекта межвузовской магистратуры является задача организации межвузовского взаимодействия и сетевой формы обучения.

Развитие межвузовского взаимодействия является необходимым условием для сохранения и повышения конкурентоспособности вузов, эффективности их деятельности за счет интеллектуального обмена, внедрения современных форм обучения. В то же время существование определенных рисков межвузовского взаимодействия таких как, протекционизм на рынке образовательных услуг, недостаточная инициативность педагогических коллективов, неравенство ресурсов и возможностей вузов, законодательные и финансовые ограничения, приводит к стагнационным процессам в вузах.

В настоящее время одной из самых распространенных форм реализации сетевого обучения является практика «двойных дипломов», которая не в полной мере отражает потребности современного образования и межвузовского взаимодействия. По данным директора Национального офиса программы Tempus в России О.Н. Олейниковой всего в России программ двойных дипломов около 2% (от общего числа реализуемых программ), программы двойных дипломов уровня бакалавра и магистра составляют только 23% программ международного сотрудничества вузов-участников Tempus [5, с. 1].

Следовательно, следующей задачей, требующей решения при реализации проекта межвузовской магистратуры, должна стать отработка методических, нормативно-правовых документов и программ, обеспечивающих безбарьерное сетевое межвузовское взаимодействие.

3. АНАЛИЗ И РЕЗУЛЬТАТЫ АНКЕТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ-РАБОТОДАТЕЛЕЙ, УЧАСТВУЮЩИХ В РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВОЙ КОНТРАКТНОЙ ПОДГОТОВКИ МАГИСТРОВ

Для анализа эффективности реализации пилотного проекта межвузовской магистратуры министерством было проведено анкетирование организаций-заказчиков, заключивших контракт на подготовку магистров. Сведения по результатам анкетирования были предоставлены 38 предприятиями (данные по 76 студентам), репрезентативная выборка составила 86%.

Результаты анкетирования:

1. На вопрос «Участвовало ли предприятие совместно с вузом в разработке программы для обучения студента?» получены следующие данные:

«Да» — 47 ответов (69%)

«Нет»-21 ответов (31%)

2. На вопрос «Все ли разделы (фундаментальный, инженерный, управленческий) включены в программу обучения?» получены следующие данные:

«Да» — 59 ответов (87%)

«Нет»- 8 ответов (12%)

3. На вопрос «Участвует ли Ваше предприятие в образовательном процессе?» получены следующие данные:

«Да» — 55 ответа (81%)

«Нет»-13 ответов (19%)

4. На вопрос «Удовлетворены ли Вы качеством и полнотой программы подготовки студента?» получены следующие данные:

«Да» — 57 ответа (84%)

«Нет»-9 ответов (13%)

2 респондента(3%) затруднились ответить.

5. На вопрос «Удовлетворены ли Вы уровнем сотрудничества с ВУЗом?» получены следующие данные:

«Да» — 64 ответов (94%)

«Нет»-4 ответа (6%)

6. На вопрос «Участвует ли студент в разработках новой продукции или технологии, на Вашем предприятии?» получены следующие данные:

«Да» — 52 ответа (76%)

«Нет»- 15 ответов (22%)

1 респондент (1%) на вопрос не ответил

7. На вопрос «Выполняет ли студент производственные задачи (работает ли) на Вашем предприятии?» получены следующие данные:

«Да» — 59 ответов (87%)

«Нет» — 9 ответов (13%)

8. Заказчики оценили работу студента на предприятии следующим образом:

«Отлично» -37 ответов (54,4%)

«Хорошо» — 23 ответ (33,8%)

«Удовлетворительно» — 7 ответов (10,3%)

1 респондент (1,5%) затруднился ответить.

Таким образом, можно сделать вывод, что 50% заказчиков полностью удовлетворены предложенной формой обучения магистрантов, 31 % заказчиков не участвовал в составлении программы обучения магистрантов, следовательно, эти предприятия полностью приняли программу предложенную вузом. В дальнейшей работе по заключению контрактов будет проработан вопрос по повышению активности предприятий в составлении программ для обучения студентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Фундаментальность университетского образования, углубленное знакомство студентов с актуальными научными проблемами, освоение принципов и методов учебной и научно-исследовательской работы дают выпускникам университетов значительные преимущества для качественной реализации идей обновляющейся экономики.

Однако в настоящее время многие вузы, в том числе и технические, существуют в замкнутом пространстве. И не последнюю роль в этом играют установки самих вузов, часто занимающих пассивную позицию. Вузы медленно формируют среду, необходимую для получения образовательного опыта, способствующего развитию инновационных компетенций.

Мировой опыт показывает, что основой современной подготовки специалистов является проектное обучение. Вызовы времени требуют модернизации и самой модели образования — переходы к комплексным междисциплинарным проектам, в которых участвуют студенты различных факультетов и различных ступеней подготовки. Современный университет должен объединить в себе подготовку исследователей, инженеров и управленцев.

Однако, для реализации функции кадрового обеспечения региона, необходимо активное участие, прежде всего, организаций реального сектора экономики, формирующих требования к компетенциям выпускников и профессиональные стандарты. На основе профессиональных стандартов могут быть разработаны новые современные программы подготовки кадров.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Бакулина, С. С. Целевой прием в современных условиях / С. С. Бакулина, Е. А. Музыченко, В. Е. Чернускутов // Высшее образование в России. — 2011. — № 8–9. — С. 14–22.

2. Постановление главы администрации (губернатора) Новосибирской области от 23.04.2004 N 259 (ред. от 30.03.2009) «Об организации целевой контрактной подготовки специалистов из числа выпускников образовательных учреждений сельской местности и городов областного и районного значения в высших и средних профессиональных учебных заведениях Новосибирской области за счет средств областного бюджета» {КонсультантПлюс.

3. Постановление Правительства Новосибирской области от 19.07.2013 № 312-п «О Порядке организации целевой контрактной подготовки специалистов в федеральных государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования на территории Новосибирской области за счет средств областного бюджета Новосибирской области» {КонсультантПлюс}.

4. Малина С.С. Новые направления в профессиональном образовании Новосибирской области для формирования инновационной экономики/ Новая экономика. Инновационный портрет России. — М.: НП «Центр стратегического партнерства», 2012 — 400 с.

5. Олейникова О.Н. Программы двойных дипломов как средство формирования европейского пространства высшего образования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tempus-russia.ru/C002B4EB-738A-4061-98CB-655D5936B803/FinalDownload/DownloadId-1F1ABC9C2226C9407F310F422B5F0C3B/C002B4EB-738A-4061-98CB-655D5936B803/MIIT-seminar/DD-Oleynikova.pdf> (дата обращения: 17.07.2013).

THE ORIGINS OF APPROACHES TO THE PERSONNEL MANAGEMENT IN TRANSITION PERIOD

O. V. Milekhina

Novosibirsk state technical university, Novosibirsk, Russia

I. B. Adova

Siberian academy of finance and banking, Novosibirsk, Russia

The article gives much attention to the discussion of the origins of approaches to the personnel management in transition period. A mention should be made about the origins of approaches affect the move from a mechanistic approach to a systematic. The article gives valuable information on the advantages of such approaches and limitations of their use in modern organizations. It is spoken in detail about the efficiency of the algorithms, focused on the formation of the spectrum of effective options for implementing the changes. According to the authors of the article it could be implemented through the skills development of personnel for change. It is stressed that skills development can be implemented through the formation of the vision of process dynamics. The fact that personnel should adapt changes and its successful implementation is stressed.

Keywords: changes in the organization, mechanistic and systematic approaches, personnel, human resources.

ГЕНЕЗИС ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ

О. В. Милёхина

Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия

И. Б. Адова

Сибирская академия финансов и банковского дела, Новосибирск, Россия

Доклад посвящен обсуждению генезиса подходов к управлению персоналом в условиях изменений, обуславливающий переход от механистического подхода с присущим ему инструментарием к органическому. Раскрыты достоинства таких подходов и ограничения их применения в современных организациях. Обозначена эффективность алгоритмов, ориентированных на формирование спектра результативных вариантов реализации изменений через развитие способностей персонала организации к изменениям. Это развитие, по мнению авторов, возможно на основе формирования видения перспектив динамики процесса, принятия персоналом необходимости изменений и успешной их реализации.

Ключевые слова: изменения в организации, механистический и органический подходы, персонал, человеческие ресурсы.

ВВЕДЕНИЕ

Проблемы встраивания экономики России в мировое пространство с нарождающимся шестым технологическим укладом и поиски решений занимают умы научного сообщества и практиков бизнеса. Действительно, исторически накопившиеся проблемы многогранны и сложны, а поиск их решения усугубляется следующими факторами [1–4]:

- процессы глобализации, укрупнение бизнеса конкурентов, усиление конкурентной борьбы, изменение стратегии конкурентов;

- трансформация экономической парадигмы конца XX века — насыщение рынков товарами и услугами обусловило переход к маркетинговой парадигме развития экономики, который предопределил социокультурные изменения потребителей, новые закономерности жизненного цикла товаров, технологий и др.;
- экспоненциально возрастающая информационная насыщенность среды функционирования организаций;
- вступление России в ВТО, отсутствие промышленной политики, техническая и технологическая отсталость, стабильно низкая инновационная активность.

Дополнительную сложность в поиске вектора решения вносят два фактора:

- временной фактор — по словам проф. Малинецкого Г.Г. «...у России очень мало времени. Наша задача вскочить в последний вагон уходящего поезда. Иначе с большой вероятностью нас не будет. Альтернативы инновационному пути развития страны действительно нет» [5];
- трудовые факторы — низкая производительность труда, слабая мотивация и утеря навыка систематического труда [6-8].

Несмотря на активные научные исследования в области управления персоналом (что совершенно справедливо в силу важности вопроса), на текущий момент в практике бизнеса отсутствует эффективный инструментальный повышения результативности работы персонала и «...менеджеры объективно далеки от того, чтобы сколько-нибудь связно и детально прогнозировать реакцию работников на управляющие решения, возложение дополнительных прав и обязанностей» [9]. Вместе с тем бесспорно утверждение о том, что «умение измениться вовремя и нужным образом становится одним из факторов выживания и успеха организации» [10].

В связи с этим задача рассмотрения генезиса подходов к управлению персоналом в условиях изменений представляется весьма актуальной.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Хронологически можно выделить пять составляющих развития взглядов на роль работников организации и управление их рациональным поведением в процессе формирования добавленной стоимости [11]:

*управление трудовыми ресурсами — управление персоналом —
— управление человеческим ресурсом — управление человеческим капиталом —
— управление человеческими отношениями.*

Данная последовательность трансформации взглядов на персонал в значительной мере отражает смещение фокуса управления на протяжении более ста лет. Традиционно при описании процессов управления выделяют: объект, которым управляют, субъект, который управляет, информацию о состоянии управляемого объекта, информацию о состоянии внешней среды, управляющую информацию, принятое субъектом управленческое решение, управляющее воздействие на управляемый объект [12, 13]. Следует уточнить, что в контексте рассматриваемой задачи традиционную схему управления (субъект–объект) рационально трансформировать в вариант субъект–субъектного взаимодействия. При этом формирование управляющих решений в процессе управления должно было обеспечивать повышение эффективности отдельных составляющих производственного процесса согласно уровню развития технологических процессов, инструментов и приспособлений в конкретный момент времени. В целом можно заключить, что техническое перевооружение труда обеспечило ослабление зависимости результатов труда от физических возможностей работников — скорости выполнения операций, физической силы, показателей остроты слуха и зрения. С сожалением отметим тот факт, что значительная доля физического труда на предприятиях реального сектора экономики России сохранилась до сих пор, и является серьезным препятствием повышения производительности труда [14, 15].

Проф. Нуреев Р.М. выделяет следующие этапы организации труда: донаучная организация труда, научная организация труда (тейлоризм), научная организация труда и производства (фордизм), научная организация труда, производства и управления (мейоизм) [16].

На этапе донаучной организации труда управление персоналом носило стихийный характер — дешевая рабочая сила перетекала из аграрного сектора в промышленность (ее предложение превышало спрос). К особенностям организации труда следует отнести малый размер партий изделий (мелкосерийное производство), относительную автономность работников как субъектов управления и низкую квалификацию, что вытекает из простого разделения труда. Другими словами, субъект управления самостоятельно определял «Что?», «Как?» и «Сколько?» продукции будет произведено.

Постепенное исчерпание источников рабочей силы заставляет интенсифицировать труд наемных работников и происходит переход ко второму этапу развития организации труда — Ф. Тейлор в своих трудах вводит понятие «Научной организации труда» (НОТ). С точки зрения управления персоналом происходит жесткое разделение на объект и субъект управления, значительно снижается коэффициент автономности субъекта управления, а выполняемые им трудовые операции максимально упрощаются и специализируются, вводится четкая иерархия и жесткая регламентация производственных процессов.

Для каждой операции разрабатывается рациональная структура движений, минимизирующая затраты времени, определяются нормативы выполнения каждой операции. За единицу труда принимается движение фаланги пальца (1/8 секунды) [15]. По завершении процедуры нормирования, осуществляется обучение рабочих новой технологии, а затем осуществляется строгий контроль за выполнением трудовой операции согласно установленного регламента. Заметим, что решение задачи нормирования труда вновь актуально в наши дни — пока реальный сектор экономики ориентируется на нормы советского времени, и только пионеры «бережливого производства» («lean-production») продвигаются в решении этой задачи [17].

С точки зрения управления персоналом к наиболее существенному недостатку НОТ можно отнести отсутствие единой концепции человека. Тейлористы воспринимали персонал организации через призму количественных навыков, как человека «механического», винтика в работе системы, это некий экономический ресурс, который управляется сугубо административно, через материальное стимулирование.

Развитие механистического подхода в управлении персоналом можно наблюдать на следующем этапе организации труда — научной организации труда и производства. Г. Форд осознавал, что «институциональные, организационные инновации важны не меньше (а может быть и больше), чем инновации чисто технические» [16]. Форд организовал массовое производство с максимальным коэффициентом специализации рабочих мест (поточное производство). Происходит усложнение схемы управления персоналом за счет разделения субъектов управления на наладчиков и работников на конвейере. Несмотря на понимание важности потребностей отдельной личности, механистический подход достигает своего апогея — работники воспринимаются как придаток к конвейеру, а скорость выполнения трудовых операций полностью подчинена ритму работы механизма.

Завершение третьего технологического уклада и постепенный переход к четвертому, развитие технологий и появление элементов автоматизации производственных процессов предъявило новые требования к рабочей силе. Усложнение технологических процессов производства повлекло за собой усложнение труда и повышение требований к квалификации персонала. В процессе управления персоналом возникают более сложные объект–субъектные отношения:

1. Фокус управления смещается с «человека как экономического ресурса» и придатка к машине на «человека–личность»: субъектом управления становится личность как целое, удовлетворение от труда становится важным стимулом в производстве. При этом улучшается общее материальное положение наемных работников, постепенно происходит перенос центра тяжести с материального на моральное стимулирование, значительное внимание уделяется вопросам научной организации труда, в практику активно внедряются методы социологии и психологии (например, внимание уделяется микроклимату в трудовом коллективе, возможностям дальнейшего роста по службе и т.д.), растет творческое содержание труда, впервые возникает необходимость внутрифирменного повышения квалификации;

2. В качестве субъекта управления впервые выступает группа наемных работников, активно внедряются бригадные методы работы, коллективная ответственность за результаты труда, применяются не только индивидуальные, но и коллективные формы оплаты труда и стимулирования, на первый план выходит коллективный договор.

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XX — НАЧАЛА XXI ВЕКА

К середине XX века четвертый технологический уклад достигает своего апогея, в развитых странах активно развиваются автомобиле- и тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти. В целом к началу 50–60-х годов в развитых странах обеспечено производство значительных объемов продукции с минимальными издержками и произошло насыщение потребительских рынков товарами массового производства. Предпринимаются попытки организации эффективного взаимодействия с внешней средой (пока только в лице покупателя), в связи с чем в организа-

ционной структуре появляются отделы маркетинга. В качестве объекта оптимизации выступает технологическая цепочка операций, направленная на повышение разнообразия выпускаемой продукции при фиксированном росте затрат [18]. Обеспечение решения этой задачи заставило сфокусировать внимание на потребностях субъекта управления. Согласно известной психологической теории Маслоу, выделяется пять базовых групп потребностей: физиологическая, уверенность в безопасности (обеспеченность работой, защита от произвола и т.п.), в социальных контактах, в самоуважении и уважении, в самовыражении и реализации, а фактическое поведение работника определяется еще неудовлетворенными потребностями, начиная с базовых потребностей нижнего уровня [19, 20]. С точки зрения управления персоналом применяются три формы: административно-распорядительная, экономическая (в основном в вид материального поощрения работников), а также социально-психологические.

Однако значительные достижения цивилизации, создание компьютеров, бурное развитие интернет — технологий привели к экспоненциальному росту объемов информации в любой области знаний, и, как следствие, значительно усложнили внешнюю среду функционирования организации (например, повысились требования к качеству выпускаемой продукции как со стороны потребителей, так и со стороны общества). Два важных экономических фактора — насыщение рынков продукцией и рост благосостояния общества обусловили усиление давления внешней среды на компанию как систему в целом, и на ее отдельные подсистемы в частности. Реакцией на повышение турбулентности внешней среды явилось включение в систему управления человеческого фактора, который позволял повысить самостоятельность работников в процессе формирования цепочки добавленной стоимости, использовать их творческий потенциал. Таким образом, объектом оптимизации в период 1950–1980-х годов становится человеческий ресурс, систематическая работа с которым позволила нарастить адаптивность организации и способность к изменениям. С учетом начала нового (пятого) технологического уклада стало ясно, что с практической точки зрения непрерывные изменения это новый вызов времени и, по-видимому, единственная постоянная составляющая деятельности организации на перспективу, а в теоретическом плане активно разрабатываются концепции организационных изменений, предлагающих принципиально новое видение организации — организации как единого организма. Органический подход в значительной мере позволяет в полной мере обеспечить гибкость и адаптивность организации через эмпатию, дизайн-мышления, многомерное видение процессов, развитие коммуникационных каналов, достижения результата через процессы трудовой деятельности и культуры, реальные ценности, идентичности, принятие идей постоянного роста и развития, внутреннюю мотивацию [21, 22]. В контексте изменений любые инициативы должны происходить снизу-вверх, спонтанно, через отказ от отжившего (методами забывания/разрушения), через формирование нового при контроле и поддержке объектами управления, самообучении всех участников процесса управления. В противовес механистической организации (где человек рассматривается как кибернетическая система), в органическом — отношение к индивиду определяется как к социальной системе [9]. С учетом «внешней» ориентации организации ее конкурентные преимущества обеспечиваются за счет достижений отдельных сотрудников и персонала в целом, а объект-субъектные отношения в процессе управления в этом случае отличаются открытостью, прозрачностью и подстройкой под изменения потенциала организационной среды и ее внешнего окружения. При этом работники принимают активное участие в управлении организацией, за счет чего обеспечивается консенсус интересов наемных работников и собственников.

К внутренним барьерам в применении данного подхода в первую очередь следует отнести человеческий фактор, поскольку любым изменениям в организации должны предшествовать изменения в сознании и поведении ее сотрудников. В противном случае любые начинания объекта управления нивелируются сопротивлением персонала (субъекта управления). Под сопротивлением персонала понимают специфическое поведение персонала, ориентированное на «противодействие созданию, распространению и использованию новшества со стороны участников (трансформационных) процессов с целью сохранить существующую систему институциональных связей» [23]. Сопротивление может носить как скрытый характер (например, снижение качества продукции, снижение производительности труда и т.д.), так и явный, самый известный исторический пример которого — движение луддитов [24]. Это понятие имеет глубокие корни в мировоззрении индивида, и было введено Куртом Левиным в модели запланированных изменений [10, 25]. Управление персоналом по Левину состоит в том, что изменения происходят «сверху-вниз» и агент изменений (объект управления, возможно, руководитель организации) обладает достаточной властью для осуществления изменений на всех этапах реализации запланированных изменений: «размораживание — изменения — замораживание». В современной интерпретации на последнем этапе предлагается: выстроить новую систему стимулирования труда,

делегируют полномочия и обязанности, а также реорганизовать систему информационных потоков для закрепления изменений.

В развитие этой модели Адизес и Грейнер предлагают модель жизненного цикла организации [10, 26–28]. С точки зрения управления персоналом организации в переходный период для каждого из пяти этапов жизненного цикла предлагается строго определенная палитра методов и принципов воздействия на субъект управления. Например, на первом этапе ключевую роль играют личные представления основателя компании — возможно отсутствие систем отбора персонала и вознаграждения за труд (материальная мотивация труда находится на втором плане), ведущую роль играет нематериальное стимулирование, когда увлеченность развитием идеи бизнеса является важнейшим фактором для любого сотрудника.

Усложнение модели жизненного цикла организации путем включения множества факторов, сложившихся в конкретный момент времени, получило название модели прерванного равновесия [10]. В контексте обсуждаемой задачи, внимание фокусируется на формировании команды лидеров изменений и эффективности их воздействий на управляемую подсистему. К особенностям модели можно отнести принципиальную важность согласованного и весьма детального видения перспектив развития организации, которая позволяет своеобразно препарировать циркулирующую в системе информацию с целью выборочного предоставления субъектам управления. Кроме того, впервые появляется некоторая ось в формировании решений по персоналу: определяется «Кто?» (субъект управления, который будет решать задачу, выполнять функции и т.д.) и «Каким образом влиять на субъект?» (например, в части разработки новых систем вознаграждения). Таким образом, в зависимости от трансформационных целей руководителей организации происходит ранжирование важности задач специалистов по персоналу и добавление к обозначенной оси одной, наиболее важной в сложившейся конкретной ситуации задачи.

На основании анализа представленных подходов можно сделать вывод о том, что принципиальным недостатком в организации управления персоналом является идея существования единственного наилучшего подхода, наиболее эффективного для любой организации.

Более современные модели изменений делают попытку преодолеть этот недостаток. Непрерывность трансформаций постулируется в модели развивающихся изменений [10]. Постулируется высокая турбулентность внешней и внутренней среды организации (среда быстроменяющаяся, непредсказуемая, многогранная), размывание границ системы, обязательность изменений «снизу-вверх». В части объект-субъектных отношений роль руководителя процесса изменений состоит исключительно в улучшении горизонтального коммуникационного взаимодействия между работниками в части обмена идеями и их обсуждения. В развитие обсуждаемой модели появляется модель импровизации [29]. К задачам в области управления персоналом в данном случае можно отнести развитие латерального мышления персонала, развитие общих знаний, навыков концептуального мышления, психологической гибкости и готовности к изменениям. К существенным недостаткам подходов можно отнести: неготовность к лидерству менеджеров организации в силу отсутствия четкого видения перспектив, необходимости владения принципиально другими навыками и умениями руководства персоналом, отсутствия навыков латерального мышления.

Современное понимание сущности управленческих процессов, связанных с производительным поведением наемного персонала, предполагает многоуровневость отношений: производственные и технологические; управленческие, включая властные и организационные; межличностные и социальные; экономические, включая трудовые отношения и др. Безусловно, базисными являются производственные отношения как отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства и обусловленные определенным уровнем развития производительных сил и формой собственности.

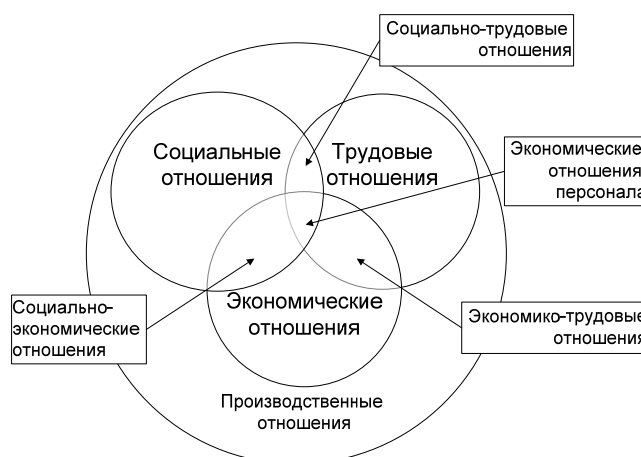
В этом контексте рассмотрим социальные, экономические и трудовые отношения (см. рисунок), развивающиеся в поле производственных отношений. Для однозначного понимания этих отношений остановимся на общепризнанных словарных статьях.

Экономические отношения — это материально-опосредованные отношения, складывающиеся в процессе производства, обмена, распределения и потребления [155].

Трудовые отношения в широком смысле — совокупность регулирующих правил и взаимосвязей между действующими лицами по поводу отношений занятости; в узком смысле — совокупность отношений, связанных с установлением контроля над трудовым процессом внутри хозяйственной организации [202].

Социальные отношения — отношения людей друг к другу, складывающиеся в исторически определенных общественных формах, в конкретных условиях места и времени; отношения между социальными субъектами по поводу их равенства и социальной справедливости в распределении

жизненных благ, условий становления и развития личности, удовлетворения материальных, социальных и духовных потребностей [46].



Многоуровневость отношений между работником и организацией

Система *социально-экономических отношений* включает множество межличностных и межгрупповых отношений, обусловленных процессами производства, распределения и обмена благ и ресурсов. В том случае, когда рассматриваются отношения людей друг к другу в процессе трудовой деятельности, речь идет о *социально-трудовых отношениях*, характеризующихся как «связи, возникающие между физическими лицами (между индивидуумами и различными объединениями индивидуумов), а также между физическими и юридическими лицами в процессе трудовой деятельности» [148].

В определениях понятий вышеперечисленных отношений четко прослеживается указание на *субъекты* (носителей этих отношений); на *предмет*, по поводу которого они осуществляются и условия, в которых это происходит. Развивая подходы экономической теории труда, мы считаем, что ядром описываемой системы отношений выступают *экономические отношения персонала*, поскольку:

1) эти отношения возникают между людьми (а, значит, это часть социальных отношений), при этом люди выполняют определенные роли — собственника капитала (работодателя), менеджера, наемного работника (носителя рабочей силы), — и включают во взаимоотношения социальные взаимодействия;

2) эти отношения складываются по поводу экономического распределения и перераспределения благ и доходов и, следовательно, являются экономическими; при этом их следует рассматривать как в краткосрочном периоде, на который существует формальная договоренность о принципах и условиях распределения, так и в долгосрочном, когда осуществляются инвестиции в развитие персонала, и есть возможность отследить их отдачу;

3) условиями возникновения этих отношений является реализация трудовой функции (и в этой части они действительно трудовые);

4) решения, принимаемые субъектами, персонифицированы, то есть они в большей мере конкретны, поскольку в качестве носителя рабочей силы выступает персонал организации как совокупность личностей, обладающих неповторимым набором свойств и профессиональных компетенций;

5) субъекты преследуют определенные экономические интересы, между которыми возникают противоречия, разрешаемые либо на основе одностороннего установления (со стороны работодателей, менеджеров, государства или работников), либо путем принятия индивидуальных решений, подкрепленных свободой заключения договоров, либо с использованием методов регулирования (со стороны государства, объединений работодателей и работников).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В экономических отношениях между наемными работниками и работодателями выявлены следующие закономерности:

- паритетность современных отношений между наемным работником и работодателями характеризуется не безусловным подчинением (субординацией), а договоренностью и взаимоконтролем;

- персонализация отношений основывается на предположении, что каждый работник — личность, которая обладает уникальными компетенциями, поэтому требуется индивидуальный подход;
- многофакторность: экономические отношения персонала и организации находятся под влиянием факторов внешней среды и внутриорганизационных факторов;
- сочетание рыночных и институциональных рычагов регулирования экономических отношений персонала и работодателя;
- стратегический долгосрочный характер отношений предопределяет и набор инструментов, используемых для их регулирования.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Панов М.И. Возможно ли построить эффективную систему управления организационными изменениями? // Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск № 24. Сентябрь 2010г. URL:<http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2010/24/PanovMI.pdf>(дата обращения 02.07.2013 г.).
2. Царенко А.С. В поисках рецепта эффективных организационных изменений. — М.: ООО«ИПЦ «Маска», 2010.
3. Шишкин И.А. Совершенствование системы стратегического и оперативного управления организационным развитием предприятия.
4. Милёхина О.В., Адова И.Б. Факторы успешной адаптации персонала к организационным изменениям. //Сибирская финансовая школа, 2013, № 4.
5. Малинецкий Г.Г.Проектирование будущего. Роль нанотехнологий в новой реальности » // Материалы Первой конференцииНанотехнологического общества России «Развитие нанотехнологического проекта в России: состояние и перспективы», Москва, Институт прикладной математики им. М.В.Келдыша РАН, 2009.
6. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики, 2009, №3, с. 26–39.
7. Адова И.Б.Теоретико-методологические основы управления вознаграждением персонала организации. — Новосибирск: САФБД, 2008. — 324 с.
8. Милёхина О.В. Проблемы оптимизации бизнес-процессов в организации // Сибирская финансовая школа, 2012, № 3, с. 111–114.
9. Рубцов С. Основные противоречия современных взглядов на управление бизнесом и возможности по их разрешению URL: <http://www.cfin.ru/rubtsov/antilogies.shtml?printversion>(дата обращения 02.07.2013 г.).
10. Андреева Т.Е. Управление персоналом в период изменений в российских компаниях: методики распространенные и результативные. //Российский журнал менеджмента, 2006, № 2, Т. 4, с. 25–48.
11. Плотников М.В Менеджмент изменений и социальные деформации в организациях. — URL: <http://www.fdp.hse.ru/data/2010/03/30/1228492629/2009.10.pdf>, (дата обращения 02.07.2013 г.).
12. Милёхина О.В., Захарова Е.Я., Титова В.А. Информационные системы: теоретические предпосылки к построению. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013, с. 281.
13. Черявко С.В., Милёхина О.В. Процессный подход на машиностроительном предприятии // сб. тр. 11-ой науч-практ.конф. М.:МЭСИ, 2011 с. 251–254.
14. Адова И.Б.Чайкина Л.Ф. Экономика труда: учеб. пособие. Новосибирск: НГТУ, 2003, 144 с.
15. Нуреев Р.М. Человеческий капитал и проблемы его развития в современной России. — URL:<http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/01/333.pdf>, (дата обращения 02.07.2013 г.).
16. ВумекДж.П., Джонс Д.Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. — М.: Альпина Букс, 2006, 512 с.
17. Буч О.В. Процессный подход к управлению системой инновационной деятельности промышленного предприятия: дис. д-ра экон. наук. Калининград: Калининград. гос. ун-т, 2006, 319 с.
18. Цёхла С.Ю., Чава Е.С. Методологический подход дифференцирования работников при построении системы стимулирования труда. — URL:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/KNP/172/knp172_118-123.pdf, (дата обращения 02.07.2013 г.).
19. Носова М. Мотивация в кризис: новая и очень нужная. // Управление персоналом, 2009, №12. URL:<http://www.top-personal.ru/issue.html?2069>, (дата обращения 02.07.2013 г.).
20. Милёхина О.В., Захарова Е.Я. Латеральное мышление как фактор обеспечения успешности работы. // Вестник Томского государственного университета. Экономика, 2012, № 4. С. 28–35.

21. Механики и органики. Два подхода к управлению компанией. URL: <http://www.slideshare.net/VLDCORP/it-14864926>, (дата обращения 02.07.2013 г.).
22. Дибров А.М. Сопротивление инновационному процессу и его преодоление на уровне организации. URL: <http://www.science-education.ru/pdf/2013/2/162.pdf>, (дата обращения 02.07.2013 г.).
23. РюдеДж. Народныенизвистории 1730-1848. — URL: http://istmat.info/files/uploads/29037/crowd-in-history_minds_g-rude.pdf (дата обращения 02.07.2013 г.).
24. Lewin K., Cartwright D. Field theory in social sciences: selected theoretical papers. — URL: www.psycnet.org, 1951.
25. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. — СПб: Питер, 2007, 384 с.
26. Егорова Т.Д. Жизненный цикл как инструмент формирования конкурентоустойчивости организаций. // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2010. № 1, с. 164–167.
27. Широкова Г.В., Меркурьева И.С., Серова О.Ю. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний. // Российский журнал менеджмента. 2006. Том 4. № 3, с. 3–26.
28. Drucker P. The coming of the new organization. // Harvard Business Review. 1988. URL: <http://home.base.be/vt6195217/neworganization.pdf>, (дата обращения 02.07.2013 г.).

ANALYSIS OF THE LEGISLATIVE ENVIRONMENT OF THE RUSSIAN HIGHER EDUCATION MARKET

N. S. Mushketova

Volgograd State University, Volgograd, Russia

The Russian market of higher education services is developing in a fast-changing marketing environment, and these changes are particularly interesting in the subsystem of legislative environment. On the one hand, universities receive an amount of autonomy, and on the other — they have to build their marketing strategy in the legislative framework, which increases the need for continuous monitoring of educational legislation.

Keywords: higher education services, the market of higher education services, the role of the state in the market, the management of higher education.

АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ПОЛЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Н. С. Мушкетова

Volgograd State University, Volgograd, Россия

Российский рынок высшего образования развивается в условиях быстроизменяющейся рыночной среды, и данные изменения представляют особый интерес в подсистеме законодательной базы, нормативно-правового обеспечения. С одной стороны, университеты получили значительную независимость, с другой, им необходимо построить собственную рыночную стратегию, не выходящую за пределы нормативно-правовых рамок, что усиливает необходимость постоянного мониторинга образовательного законодательства.

Ключевые слова: высшее образование, рынок высшего образования, роль государства в рынке, управление высшим образованием.

INTRODUCTION

Analysis of the Russian researchers' works in the history of higher education suggests that, despite the national identity, associated with both the Russian mentality, because of the "origin" of the major schools of sovereign decrees, the system goes through the same stages, faced with the same problems and difficulties as in other countries [1, 3]. We can also state the existence of the problems in the Russian system of education that were identified common for the 21st century at the UNESCO World Conference on Higher Education: funding, the creation of "equitable access to training courses and the training itself", promoting professional development, improving the quality of teaching, research and service in general in this area, the employability of graduates, provision of programs adequacy, the conclusion of effective co-operation agreements and equal access to the benefits of international cooperation [5, 6].

CHAPTER 1. THE IMPORTANCE OF STATE REGULATION OF HIGHER EDUCATION SERVICES

In the modern state that proclaims itself at constitutional level the legal and social state, education should have a thorough legal basis. The demand of thorough legal regulation in the market of higher education has several reasons.

The first, the standards of education legislation are reliable legal safeguards at the constitutional level of the right of everyone for education. Thus the Russian constitution guarantees citizens' right to education. The right to education is one of the most important socio-economic rights enshrined in the Declaration of the rights and freedoms of man and citizen in the Constitution of the Russian Federation. Along with access to free pre-school, primary (general), primary and secondary vocational education the state guarantees that citizens receive on a competitive basis a higher education at the state and municipal educational institutions [7].

The second, a special method of regulation. Management relations (horizontal and vertical) in the process of institutions development — are both a relationship of subordination and equitable partnership, often — between the same participants in the educational process. Henceforth this is a particular method of regulation and complex body of law known as educational. By contrast to other matters of joint management education has atypical distribution of powers between the Federation and the subjects of the Russian Federation: the administrative functions between the Federation and its subjects objectively separated by level of education. The structure of management education in the Russian Federation is formed by linear-functional lines, combining the vertical management organization (the distribution of administrative control over the levels) with the distribution of functions across management levels.

The third reason of through legal regulation is the rules of educational legislation regulating the sphere of social relations, which involves the whole Russian society, all its age, gender and social groups. The concept of lifelong learning, launched by UNESCO in 1972 and successfully implemented today in many countries around the world, greatly increases the number of participants of the educational market.

The fourth, education is a huge-scale sector of the Russian economy, the grand property complex which needs, on the one hand, regulation in the field of education of civil and labor relations, and on the other hand it needs decent and uninterrupted funding, which is essential to the provision of quality educational services.

The fifth reason is in the specific features of government formation which are principles of state policy in the field of education, set out in Art. 3 of the Education Law:

- 1) the recognition of the priority of education;
- 2) the ensured right of everyone to education, non-discrimination in education;
- 3) the unity of the educational environment in the Russian Federation, the protection and development of ethno-cultural characteristics and traditions of the peoples of the Russian Federation in a multinational state;
- 4) the creation of favorable conditions for the integration of the education system of the Russian Federation with the education systems of other states on the basis of equality and mutual benefit;
- 5) the right to education for life in accordance with the needs of the individual, adaptability of the education system to the level of training, especially the development, abilities and interests;
- 6) the autonomy of educational institutions, academic freedom and the rights of teachers and students, by this Federal Law, information transparency and public accountability of educational institutions etc. [2].

CHAPTER 2. STATE EDUCATION MANAGEMENT STRUCTURE

The federal education authorities body, which presently forms and causes certain changes in the legislative (political) environment of universities is the Ministry of Education and Science (MES of Russia) —

the executive branch responsible for public policy and legal regulation in education, research, science, technology and innovation, nanotechnology, intellectual property, as well as in the field of education, social support and social protection of students and pupils of educational institutions.

The Concept of the long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2020 (one of the main documents establishing the legal framework for universities behavior) highlights the relevance of the strategic objectives of the state policy in the field of education — improving access to quality education that meets the requirements of innovative economic development needs of the modern society and every citizen.

In accordance with the division of powers in the field of education, the Ministry performs methodological and organizational support for the development of education at the federal, regional and municipal levels. It intends to develop innovative models of education and create a multilevel system of new interconnected educational standards and a variety of educational programs, as well as to facilitate their implementation. This task is aimed at optimizing the network of educational institutions in providing appropriate territorial accessibility, as well as greater choice of educational paths and educational programs.

CHAPTER 3. EDUCATION LEGISLATION

In modern Russia, the state attempts to regulate the quality of higher education began with the development of state educational standards for high schools in the late 1980s. Now, along with the educational standards of the third generation and the unification of licensing, certification and accreditation in a single procedure of comprehensive assessment of universities the Ministry of Education promotes quality management systems — creating such a system is one of the certification requirements for a university.

Creation of a nationwide system of quality education for adequate and official performance evaluation of educational institutions guarantees improvement of the monitoring and control at all levels of education, and the provision of all participants in the educational process and the general public with objective information about the education quality parameters in Russian Federation. This results in a raised level of transparency in the system of education and openness to the public assessments of the quality of educational services, greater public participation in the control of educational institutions through the mechanisms of public reporting of its activities and the final certification of students, the introduction of a single independent system of quality assessment in the form of state (final) attestation of educational institutions, development of mechanisms for innovative development.

The adoption of "Education Law of the RF" in 1992 commenced the formation of education legislation — one of the fastest growing sectors in today's Russian legislation. The structure and content of education legislation were determined upon constitutional and other legal regulations defining power distribution in the field of education between the Russian Federation, its regions and municipalities. The rules relating to the distribution of competence in the field of education are contained in the Constitution.

Well-developed and often modernized legal framework of higher education (which was based on the "Law of Education" (1992) and "On Higher and Postgraduate Education" (1996) has long defined the structure of the system of higher education, on the one hand creating a basis for diversification and decentralization of higher education and ensuring unity of educational space and transparency of the system of higher education, on the other — helping to increase the degree of self-regulation of the education market of universities.

But more than 15 years have passed since the adoption of the RF Law "On Education" and "Higher and Postgraduate Professional Education" and the legislation on education in the Russian Federation has become a voluminous, even cumbersome regulatory array, built around the "legislative base" which are those laws.

Establishing a network of laws and other regulations gives reason to believe that the stage of formation of legislation in the field of education in general has been completed. However, the growth of regulations in the field of education does not automatically lead to a more effective regulation.

In contrast, the expanding of legislative array can often lead to various kinds of inconsistencies, and sometimes apparent contradictions between the legal acts in the same industry. Through the preparation of more than 50 articles of the Russian Law "On Education" they could do without a clear understanding of the subject, the method of the sector, its initial principles [4].

In order to resist negative processes which have already manifested in the legislative sphere, and to improve efficiency of regulatory work the systematization and improvement of the legislation was performed, which resulted in the adoption of the new Federal Law "On Education" in late 2012, which provides higher education institutions for financial and economic independence (for instance, an autonomous institution may raise funds through its activities along with the state budget funds), declares a state policy of coop-

eration with civil society actors (for example, in matters of public certification of universities). The society actors perform the mission of the intellectual potential of the country and make it the most efficient, while the new law provides a balance of public and private interest in the field and reflects all of the mentioned features.

General state of governance in higher education can be described as ambivalent. On the one hand, management remains primarily administrative and use of administrative and managerial methods, because it formed the main features in the administrative system (and retains almost all of these features in their present). On the other hand, control is gradually adapting to the new social and economic relations, taking on the features of market regulation (maintenance of competition, consumer protection, etc.). This duality requires appropriate management improvement simultaneously and consistently on the administrative direction (improving the distribution of responsibilities, rights, obligations) and market orientation (horizontal development of communications, infrastructure software business, the development of forecasting, consulting, etc.).

Alignment of qualification structures of personal training at different levels of professional education in accordance with the needs of the labor market and the prospects for economic development, ensuring the implementation of the public interest in education is aimed at increasing the flexibility of the education system by ensuring its rapid response to the emergence of new demand in the labor market and reducing demand for labor and a certain level of expertise, adaptation of graduates to the changing needs of the economy and the social sphere, improving the mechanisms of interaction of vocational education and the labor market, employers and their associations, simplifying the job search and the corresponding reduction in time spent by introducing modern forms, methods and mechanisms for graduate employment vocational education, development and support of the various forms of continuing education directly in the institutions and educational organizations as well as outside their scope, reducing structural imbalances in the labor market.

Development of continuing education, including additional professional education, as a means of ensuring the current and future social and economic needs in the professional staff necessary skills match the demand of workers and enterprises on our present knowledge, skills, competencies, relevant trends in the rapidly changing scientific, technological and social development and the creation of institutional conditions that allow businesses more effectively implement skills development, training and retraining, and employees — to actively participate in various forms of continuing education.

CHAPTER 4. BACKGROUND OF THE EDUCATION LAW TRANSFORMATION

During Soviet times, when education was a non-manufacturing sector and not involved in the production of national income, was crucial public R & D funding, some universities were renowned for their achievements in the field of science, technology and capacity, together with research institutes and academies of science, to meet the needs military and aerospace industry. In fact, "studies have shown that Soviet science has achieved the most impressive success stories in the 1960s and 1970s, when the rate of replenishment of the scientific community is from 5 to 7% per year". [10] Responsibility of carrying out routine tasks in the Soviet Union in the field of science and technology, together performing various functions carried Academy of Sciences and universities. Academy staffed by university graduates who were preparing highly qualified scientists, have played a major role. But in accordance with the need for qualified research staff of the University was important for the performance of public tasks in the field of science and technology and receive appropriate financial support. These examples confirm the commitment of the State to establish a centralized communication between universities and research institutes, as well as between universities and industrial enterprises under the control of the state. These ties were very strong in specialized universities in the line ministries. Obviously, the hard organizational and ideological control of a negative effect on the development of many areas.

The most striking examples are the economic and human sciences, and even genetics and cybernetics. Moreover, in many cases, this control is prevented selection of the most talented students and teachers and updating courses, even in the natural sciences. The government also encouraged the development of the real international cooperation that goes beyond the socialist bloc. Even within the country mobility of teachers was very low. Grew up bureaucratic barriers between the Academy of Sciences and the Graduate School. All these factors, together with a relative decrease in the level of funding has led to the stagnation of higher education in the 1980s and 1990s, even in the natural sciences and engineering.

This stagnation was replaced degradation of the USSR and the socialist bloc. Ther was sharply reducing funding for higher education. Since reduced research funding from the state budget, the academy are the only recipients of most of the funds for research and development and higher education institutions are facing a situation of financial instability and the need to find new sources of revenue. Institutional links to

the real economy collapsed with the liquidation of sector ministries. These positive changes, as greater independence, lack of ideological control, strong internationalization, implementing a two-tier education system, eased the process, but was not allowed to close the gap, where it was, and in some cases did not stop the growth of the backlog.

If earlier universities were completely subordinate to the state education authorities and is like units of these bodies, the new education system, the state promotes the autonomy of educational institutions, their administrative autonomy. The government education body has functions of strategy development and the educational system management. In relation to higher education institutions the state regulatory body becomes active customers, buyers and consumers of educational services. Government education authorities are increasingly involved as actors shaping the demand for university education market, the functions of these bodies are increasingly moving from the production of educational services for the protection of individual and corporate consumers universities.

The new educational system based on the relationship between education authorities and schools on a system of contracts for execution of orders universities for training. For the effective functioning of this system, the state contributes to the development of education balanced market conditions, competition, and on the side of producers, and on the side of consumers of educational services. The principle of competitive environment, the creation of a saturated market of educational services for higher education is the most important principle of modern management education. This principle involves the development of new economic mechanisms in the field of education.

Development of a system for training contracts between state education authorities and schools suggests that these instruments are fixed requirements for the quality of educational services, and a system for monitoring the implementation of these requirements. In Russia, the demands on the quality of educational services are recorded through the development of state educational standards, which has a federal, national and regional components. Based on state education standards, national systems of quality control in education, organized by the Federal and regional centers of education quality control and testing. Monitoring the quality of educational services can be carried out through the development of a system of licensing, certification and accreditation of educational institutions and by ensuring learners choose a university that provides educational services of high quality. The development of these pathways important for management of modern education, an important objective is the integration of the national system of quality education in the international. Russian higher education system today is still faced with many problems inherited from the Soviet era, including outdated curricula and models of learning management, lack of modern education system personnel, including management, dilapidated buildings, etc. In general, the education system is not enough focus on the needs of innovative development and the overall economy.

CHAPTER 5. ORGANIZATIONAL CHALLENGES OF THE GOVERNMENT REGULATION OF THE HIGHER EDUCATION MARKET

The economic demand for specialists in the state is expressed in terms of direct and indirect methods of financing through taxes, creating special financial schemes to motivate businesses to invest in the field of higher education. But for this country's leaders need to show, as they say, "political will" to the state began to function effectively. While guided by the slogan of the Bologna process, to make cuts in funding of universities, leaving the area of the budget is only the first level of training, bachelor's degree, and then, using as a pretext, the demographic "well" — to reduce the number of higher education, getting rid of not only students, but also from teachers, throwing the state taking care of the material base of education funding, the state is normal levers to control the situation, which may reduce the deterioration of the national intellectual level. In the "Concept of the Federal target program of education for 2011-2015 g" states that "due to demographic reasons, and also because of the improvement of educational institutions will be significantly upgraded network of colleges were not included in the number of federal and national research universities" [9]. Obviously, reforming the system of university, you need to do to improve the quality of higher education, rather than reducing the number of high schools.

Since 2005 the Russian government has been merging universities within the national project "Education". In the Siberian and Southern Federal Districts in the cities of Rostov and Krasnoyarsk the merger of 5 and 4 high schools respectively created two federal universities. This was taken as a signal for many other regions of Russia, where similar proposals have been prepared (St. Petersburg, Tambov, Belgorod, Vladivostok, etc.). International experience shows that the process is very difficult, and without a clear concept, without radical changes in the structure, staff and management any financial resources may be wasted in vain.

CONCLUSION

The higher education reforms carried out in Russia and in other countries at the moment require a review of existing approaches to the study of the educational process and its product for the development of recommendations to improve the regulatory system of the educational process at the state level, and on the part of universities. Universities in dynamic marketing environment changes should focus on the following instrumental aspects: in the field of product policy — broadening and deepening of the range of educational services with the internationalization of the common market in mind, changing of age and national structure of the population; in the price policy — flexible pricing with the increase in the degree of differentiation incomes of different customer segments; and in communications policy — establishing of feedback with applicants, students, parents, alumni, employers, etc. contact audiences without spatial, temporal, national barriers on the exchange of information while reducing marketing costs of universities.

In this case, the marketing budgets of the university should be spent not only for marketing communications, but also for the satisfaction surveys of different segments of consumers to assess the quality of the various departments of the university, identify weaknesses in the internal marketing environment, identify threats to the environment, which may lead to rupture of consumer relations. Further external and internal changes in higher education can not be spontaneous and are directly dependent on the state, the competence and professionalism of its decisions of governing bodies. This requires an adequate institutional, organizational and economic environment for the progressive development of the market of higher education services, coordination of ministries, university leaders, business representatives and community organizations at various levels.

References

1. World Declaration on Higher Education for the 21st Century: Vision and Action // Legislation on education. International documents on education. Moscow, 2002. P.111-112.
2. Law of the Russian Federation of December 29, 2012 № 273-FZ "On Education» <http://pravo.gov.ru:8080/Default.aspx> # results [date accessed 20/01/2012].
3. Ivanov A.E. Higher Education in Russia in the late XIX — early XX century. M., 1991, Autonomy and authoritarianism (Historical overview of the reforms of higher education). Moscow, 1991.
4. Kozyrin A. School and current problems of systematization of educational legislation // Reforms and law. — 2009. — № 1.
5. Mironov B. Social History of Russian imperial period (XVIII-beginning of XX century.): The genesis of the individual, democratic family, civil society and the rule of law. In 2 v. St. Petersburg: Publishing House "Dmitry Bulanin", 2003. T. 1. P.548.; T. 2. 583 p.
6. Basics of open education / ed. V.I. Soldatkina M., 2002. V.1.
7. Constitution of RF website // <http://constitution.garant.ru/rf/chapter/2/#2000> .
8. Tatur Yu.G. Higher education in Russia in the 20th century. (Anthropocentric view) Moscow, 1994. 64 p.
9. Federal Target Program of Education Development for 2011-2015 // <http://www.fcpro.ru/> program-text (date accessed 28/12/2012)
10. Saltykov B.G. Russian science: Breaking up is hard to do // Nature 449, pp. 536-537 (4 October 2007).

THE CONCEPT OF MOTIVATION: A DIFFERENT VIEW FOR THE HUMAN CAPITAL AND THE MANAGEMENT OF THE FIRM

P. Naydenova

Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Sciences, Sofia, Bulgaria

One of the challenges to corporate management in the 21-st century is the new understanding of the role of the human resources in the enterprise as a human capital. The modern socio-economic realities require to be given a priority to the human potential in the firm as the most important factor in defending the interests and the objectives of the organization. This study presents one possible view on the concept of the human capital in the corporate environment — identifying and analyzing its manifestation within the business unit.

Effective corporate management and the successful organization of the firm, according to the requirements and the changes in the environment (internal and external) are impossible without the application of a complex of motivational influences, aimed at the acquisition and the implementation of the necessary knowledge, skills and competencies, to the formation of a new consciousness and a new mentality of the employees in the firm. The main purpose of the motivation, which is a specific component of the human capital, is to achieve the highest possible harmony between the interests and goals of the organization and the interests and objectives of individual workers or groups of workers involved in the firm for a certain period.

In this context, we are looking for an answer of the question how the motivational techniques and mechanisms as important elements of the firm management could ensure the greater competitiveness of the company and whether the organizational culture of the business unit determines the choice and the power of the effect of the motivational techniques and mechanisms as a function of the different views and theories of the motivation, for a successful corporate organization and an optimal corporate management.

Key words: motivation, human capital, firm management.

КОНЦЕПЦИЯ МОТИВАЦИИ: ОСОБАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И МЕНЕДЖМЕНТ ФИРМЫ

П. Найденова

Экономический исследовательский институт, Болгарская академия наук, София, Болгария

Одним из вызовов корпоративному менеджменту в 21-м веке является новое понимание роли человеческих ресурсов на предприятии как человеческого капитала. Современные социально-экономические реалии требуют отдавать приоритет человеческому потенциалу фирмы как наиболее важному фактору в защите интересов и целей организации. Данное исследование представляет одну из возможных точек зрения на концепцию человеческого потенциала в корпоративной среде — определению и анализу его проявления в хозяйственной единице.

Эффективный корпоративный менеджмент и успешная организация фирмы, в соответствии с требованиями и изменениями окружающей среды (внутренней и внешней), не возможны без применения комплекса мотивационных воздействий, направленных на приобретение и применение необходимых знаний, навыков и компетенций для формирования нового понимания и новой ментальности у сотрудников фирмы. Главная цель мотивации, которая является особым компонентом человеческого капитала, — достижение наивысшей возможной гармонии между интересами и целями организации и интересами и целями отдельных работников или групп работников, работающих на фирму, в определенный период времени.

В этом контексте, авторы рассматривали ответы на вопросы: как мотивационные технологии и механизмы могут обеспечить наибольшую конкурентоспособность компании; определяет ли организационная культура хозяйственной единицы выбор и степень влияния мотивационных технологий

и механизмов как функций различных взглядов и теорий мотивации на успешность корпоративной организации и оптимального корпоративного менеджмента.

Ключевые слова: мотивация, человеческий капитал, менеджмент фирмы.

INTRODUCTION

A contributory moment in the current research is the answer to the question whether in the contemporary business environment in Bulgaria it is possible to develop and implement motivational mechanisms linking the corporate strategy to its operating activities which could/ would lead to a change in the quality of managing human capital, synchronized with the amendments in the business environment.

1. CONTEMPORARY INTERPRETATIONS OF HUMAN CAPITAL

In the late 50s and in the beginning of the 60s of 21st century the idea of human capital had been re-discovered and developed by economists such as *Jacob Mincer*, the father of modern labour economics, Nobel Laureates *Theodore W. Schultz* and *Gary Becker*.

The use of the category “human capital” in contemporary neoclassical literature has been first introduced by *Jacob Mincer* in his article “Investing in human capital and distribution of personal income” in *The Journal of Political Economy* from 1958. With a significant contribution in this field is *Theodore W. Schultz* who defines human capital in the following way: “It is *human* because it is an integrated part of a man, it is a form of capital because it is a source of future earnings or future satisfaction, or of both of them.” However, the book of *Gary Becker* “*Human Capital*” published in 1964, has undoubtedly transformed the classic etalon in the field of research of human capital for many years ahead.

The ideas that:

- Investments could be made in the human capital in the form of education, training, health care;
- As in the “physical means of production”, efficiency and effectiveness of production depend to a great extent on the rate of return of the possessed human capital;
- Further investments in it could lead to expected further economic result, define a new direction in identification, progress and development of economic phenomena and processes at macro and micro level.

Well planned and justified investments in human capital, in acquiring new knowledge and skills, in long life education are basic priorities in the long term for stable socio-economic development of society as a whole, of the individuals in it and the business units.

Development and accumulation of human capital are part of one incorporated system of education economy which is dependant on the operation of certain market factors when adapting our national economy to new realities.

On a corporate level, it will establish higher utilization and effectiveness of labour force by improving the compliance of professional skills with requirements of work environment as well as easier and faster overcoming of the challenges of the labour market due to the fast development of the information technologies, innovations and the use of modern information and communication technologies in production process.

The main subject of this report is the human capital in the company. In the specialized literature this term has been interpreted in various ways. According to the author, the human capital of a certain organization is apprehended as a combination of specific features and characteristics embodied in its employees (knowledge, skills, abilities, motivation), which have a certain value and are source of future income for the employee — the owner of the human capital, as well as for the organization which uses that capital at certain conditions. (Krull, 2008)

Since the motivation is a specific feature of human character, the strength of its influence and the possibility that it could be stimulated through certain management techniques should be defined (to depend on) both by the socio-anthropological characteristics of the holder of this capital and by the organizational culture of the company, i.e. by the organizational culture alternations of management of the human factor in a firm's environment. In that sense, the people who have interest in the development and proper operation of human capital in the business units are both — the employee (the worker) and the company.

Optimization of knowledge, skills and abilities through education and training outside the company and / or experience, gained in it, is a factor for optimizing and increasing human capital in the business structure.

When analyzing the manifestation of human capital in the firm acquires special significance identification and operationalization of the concept of competence with which managers are required to have very precise knowledge. In many cases, competences are considered only as knowledge but it does not cover suf-

ficiently the category itself. Competencies are broader concept because they include the opportunities to think and analyze (intelligence). Very often the narrower concept of competence is underlined as skills and respectively in the broader — as abilities, which both in a way are largely interchangeable categories.

What is characteristic of this specific capital — human, is its close relation with responsibility, with the knowledge of its existence. In this context, the intelligence in human capital combined with the cognition of responsibility lead to positive reputation of the company, which is often acknowledged as the intangible value of the company. A new vision of the crucial role of human capital in the firm is based on these ideas. It represents a significant part of the intellectual capital of the organization and affects to a great extent the emerging of its other components.

The role of the human capital in the company comprises the increase participation of intangible factors in production of supplied goods and also in the entire market value/share of the organization. Moreover, it is undisputed that only holders of human capital can create real value. Other production factors can "produce" only if the human factor used their underlying potential, incorporating them in labor process.

Therefore, managers should use new approaches towards human capital in their companies which must be based on various management strategies consistent with the components of the human capital — factor for effectiveness for the business structure and for everybody working in it. New approaches, however, should evolve from the idea of continuity in development and management and from the understanding that the process of transformation of human resources into human capital has evolutionary nature and the management of human capital utilizes good and successful practices from the management of human resources.

2. MANAGING HUMAN CAPITAL IN BUSINESS ENVIRONMENT

Starting point for the formation of the new approach to human capital management in corporate environments are existing models of human resource management. And their existence is determined by the necessity of the organization to react adequately to external treat by the severe competition. When trying to put the suggested theoretical models into practical experience, managers realize that creating an additional value and competitive advantage for a given company is possible not only through investing in new technologies but also in improving the quality characteristics of human capital in the firm.

There are various definitions for human resource management but despite their differences, they have two main features in common:

- a) Human resources are the most vital for reaching the business goals
- b) The organization could gain competitive advantage by exploiting effectively people, their expertise and commitment

The two main models are the model of Michigan Business School (Fombrun, Tichy and Devanna, 1984) and Harvard model (Managing Human Assets by Michael Beer, Richard E. Walton, Bert A. Spector, 1984). In spite of the differences in approach of the two models, they do not exclude each other.

The model of Michigan Business School, although dominated by economic motives, does not deny the compliance with the needs of people to develop and realize as a factor for their efficient and effective participation in the labor process.

By emphasizing on the "human" side of the management, the Harvard model is obviously aiming at maximizing the economic benefit from using the workers and employees in the organization through optimum realization of their potential abilities in the labor process, which means achieving the desired economic efficiency of activities the organization.

Both models do not deny the commitment of the workers and employees towards the organization, their personal initiative in the labor process as a condition and prerequisite for achieving high performance.

However, what is valuable in the Harvard model is the understanding of the human resource management that it is a function which all managers can perform, not only the specialist in personnel, as well as the integration of Human Resource Management with business strategy of the organization, because people cannot be managed effectively if management does not follow the strategic objectives of the organization. On the other hand, compliance with the "human side" of management of labor process is essential and a prerequisite for achieving the desired behavior by the employer, which would guarantee achieving of the strategic goals of the organization.

Basic element of the concept of human capital management in the corporate environment is the establishment and development of human capital while executing the functions of the organization, regardless of their size: small, medium or large. This is only the beginning of the formation of the new model of personnel management that displaces the ordinary administration or the newer human resource management.

The roles of the organization (company) and of employees in the establishment and development of human capital of the organization are changing, become more complex, significant and defining. (Krull, 2008)

The role of the organization (company) is mainly associated with establishing of the initial human capital and, consequently, its development through vocational training and retraining founded and governed by the organization's objectives, relocation of staff and restructuring of work by promoting a particular organizational culture and applying appropriate motivational system, and, last but not least, due to the requiring to the standards physical conditions and medical care for employees in the enterprise, it provides and maintains.

The role of employees in the development of human capital of the organization becomes more vital and multidirectional, and it includes: active participation in learning inside and outside the company; successful implementation of learning, gained experience and acquired professional skills; striving for a balance between work and personal life; care for individual's physical and mental state and participation in the forms of active recreation.

In order the stated modern vision of human capital in business environment (defined as a set of abilities and skills, as well as knowledge embodied in people and acquired through education, training and experience) to be implemented, it is required that its management should bind both with the organizational structure and with the strategy of the business unit. Therefore, the management of this specific capital is considered on the one hand as a long-term approach and on the other — as a peculiar function of the entire management team, and not only of the managers involved particularly with the selection and development of human potential in a company .

It is considered that studying the motivational prerequisites of human capital management in the company, operationalization of their complex manifestation in the process of operational management of the business unit ensure successful organizational functioning of the company, what is more, overcoming the conflict as a negative factor in business medium. Mastering and proper evaluation of these assumptions drive the positive characteristics of human capital to create a microclimate, suitable for implementing some good practices in change management, for inspiring creativity and taking the necessary decisions in different areas of activities in the company, for the formation and maintenance an atmosphere that combines business interests, priorities and opportunities.

The necessity to conduct researches in that direction is suggested and defined by the more explicit role, which human capital takes in its complexity and complicated manifestation in development and implementation of corporate strategies. When failing to assess and position personal and professional competences in the best possible way, a permanent conflict environment is created in the company which destroys motivational focuses and delays the process of converting corporate strategy into reality.

In conclusion, it is considered as necessary to emphasize that the human factor is and remains a key component of any economic concept and every business model for optimal management in a corporate environment. The question is whether the achievement of efficient management of human capital by motivating would provoke employers and managers to build greater organizational culture of behavior that reflect direct and positive impact on the economic performance of the companies' business, or vice versa, the achieved level of organizational culture is a prerequisite for applying approved motivational techniques as the primary function of effective management?

3. MOTIVATION — A FUNCTION OF EFFECTIVE MANAGEMENT

In historical aspect employers, and later on managers, have always expressed their interest in managing through motivation.

Which are the reasons for the growing interest in motivation from the company management?

The first reason is that motivation refers to the most significant capital in contemporary organizations — human. It is believed that the effectiveness of the organization is achieved the broadest and fastest through people, holders of this capital. The strategies to seek, support and achieve agreement with the personnel are the most important and essential in management and are developed based on the theories of motivation.

The second reason is that motivation is an enormous challenge for managers because it is not uniform and predictable. People differ in nature, peculiarities and strength of motivation. Moreover, their behavior in the organization is a result not only of intrinsic motivation but of the influence of the external environment on the motivational structure.

The third reason, which reinforces the interest of researchers towards motivation, is the new aspect in the concept of organizational effectiveness. To a great extent, it is perceived as the ability of the leaders

themselves to motivate people in the organization so that the objectives and other performance criteria could be achieved.

The fourth reason is that many organizations themselves "create" its required specialists and develop them, which nowadays becomes even more relevant. In the core of the programs for improving the personnel, for effective planning of career development and reward systems, for establishing an optimal organization of labor, etc. are the mechanisms of motivation.

What are the most common and popular features of motivation, which are related to the behavior of people in a given organization and with which the management should comply so that it could be effective and the organization — competitive?

Motivation, these are the objectives and the reasons why people make their choice of behavior and determine their actions.

Motivation, it is the mental process, based on which people define their behavior to achieve the objectives.

Motivation, it is the social process, through which one person could alter the behavior of another.

Needs, desires, expectations activate human behavior. Decisions and actions channelize human behavior. Through motivation an individual reaches easier his/her goals. And by achieving the objectives, the behavior is modified, the person is charged with new energy which has a reverse connection to the needs, desires and expectations. A new disequilibrium is generated, i.e. new needs, new desires, new expectations.

If from the point of view of the individual motivation is a set of goals and reasons why he performed an action, from the management perspective motivation is encouraging employees to work and have achievements. Motivated employee is the one who has goals (personal and work-related, usually integrated in one whole) and realizes that by performing his job, it is possible to achieve them. However, the manager has huge influence in employee's motivation by means of which he develops conditions and seeks to help the employee to understand that through effective work for the organization, personal goals could be achieved (needs, desires, expectations).

Successful business management and implementation of the organizational functions of the company, according to the requirements and changes in the environment (internal and external) implies stimulating and guiding motivation of employees as the defining component of human capital, possessed by the company.

Motivation is a set of voluntary conscious decisions of employees, as well as socio-psychological processes governing their behavior in the manufacturing process, resulting in their quest to satisfy their needs through the complex influence of internal and external stimuli.

Internal stimuli are those internal psychological factors, which are result of upbringing, but also of the inner attitude, genetic inheritance, intuition, and others who influence people to behave in a certain way or aim at a particular goal. These factors include a sense of responsibility, the ability of people to use and develop their skills and competences, freedom of action, opportunities for professional and vocational advancement, interesting work, etc. The existence of a motivational structure has no or little influence because it would be difficult to overcome the lack of appropriate internal attitude, which, although necessary, is highly subjective due to the fact that it is a result of the background and culture of the individual.

When external stimuli for motivation are discussed, it is understood a system of management actions, approaches and techniques to motivate employees to achieve the organization's objectives. It includes factors with which the individual behavior could be influenced from outside. External incentives could have a fast and powerful effect, but rarely extended, unlike domestic who have a deep and lasting effect because it is inherent in the individual, rather than being subject from outside.

In the hands of managers are mainly external incentives for motivation. Managers must know exactly when he needs to turn to a specific person, what kind of work should be assigned to him so that get the exact result that is desired is achieved.

Motivation is a complex management activity which involves an analysis of needs and abilities, the choice of behavior and actual behavior, evaluation of labor input, rewards and satisfaction.

Motivation is a complex, multi-layer process, in which active participation is taken by both sides — on the one hand the manager who has interest to involve personnel to achieve company objectives, and on the other the employees who are aware that they will meet their own needs by participating in the whole company process in one field or another.

The modern vision of human capital is formed in the new conditions of labor, of social development, of organizational values and culture. According to it, the motivation of the people in an organization is a complex system of interdependent needs: of engagement and commitment, of compliance between tasks and acquired skills, of expectations and achievements, of sense of responsibility and sense of justice, etc., as the

latter being particularly strong expressed and elusive. People gathered to work together in one place and in an organization require special justice for themselves. People with a secure justice are productive and satisfied. People with injured justice are unproductive and unfulfilled. This is a uniqueness that could transform human factor either in a great power or in great weakness of the organization.

Therefore, the manager is a key factor in the process of motivation. The manager could affect inter-connected motivational needs, to assist in the selection and implementation of specific motivational behavior through staff training, by improving their skills and abilities, by evaluating their performance, reward or punish their behavior. The implementation of these important functions requires additional and special training of managers to enable them to effectively judge what motivates employees to conduct an objective discussion on evaluating the effectiveness of their employees.

The behavior of individuals within organized labor process is not only a function of satisfied patterns. With one modification in the business environment one more or less huge change could occur in the motivational system. The development of views about what motivates people to work well, not only for themselves but also for the team, which they are inseparable part of, shall follow the understandings of the purpose and nature of the organization as well as the importance of people to achieve organizational objectives. This determines the relationship between motivation and organizational culture. In order to increase the level and quality of motivation of the employees, in business organizations are developed and applied motivational policies and strategies which are specified as motivational techniques.

Since in its rational nature human behavior is target oriented, and the target orientation (desires and expectations) is in the core of the value system of the individual, defined by two things — the human nature and the individual's need of belonging to a given community (organization), then the choice of motivational techniques should be consistent with the manifestation of that value system, i.e., the extent of comprehension and understanding the reasons and stimuli for a certain human behavior justify the use of specific motivational techniques.

The manager is responsible for the effective implementation of all stimuli in a new way, corresponding to the modern aspects in the management of the human factor in the organization. Motivational component is specifically associated with the level of managerial competence, as far as the manager has not only the necessary management expertise, but also to have the mindset to adopt modern organizational practices, in the context of which the respective motivational panels are positioned. Accordingly, if the managerial competence is not adequately demonstrated, then the incurred motivational component may occur as an essential factor to multiply the negatives in the corporate organization.

Motivational techniques, applied in Bulgarian companies, are rather a practical extrapolation of theoretical postulates, without offering an opportunity for their optimization due to the inadequate level of business maturity in our society as a whole.

In the current situation and identified dependencies and relationships as an adequate and reliable the following system of motivation has emerged:

A. Formulating of achievable, realistic objectives for employees in the labor process — a beginning of motivational framework, closely dependent on the skills of the management team to manage the enterprise resource.

B. The use of money as a basic salary and incentive.

C. Ensuring job security.

D. Career development (promotion), as a strong motivator for those who would like to work in an organization providing such an opportunity

E. Rewards and recognition of the achievements

F. Enhancing and expanding duties, thus reaching a career growth and providing with different challenges and opportunities for contribution and development.

G. Training (as far as it is possible the training to improve the basic cognitive background, in parallel with the attitudes and mentality, which is definitely too complex and long-term task)

H. Team buildings which are of employees' interest make them enthusiastic and motivated

I. Empowering people as personal challenge because it is related with the status, with the delegation of power, with the provision of informational resources

J. An efficient feedback system of evaluation in the direction: qualification — achievement — recognition, aiming at reporting of deviations and supplying reference points for the reasons behind alternations in achievements.

Predicted effectiveness in this algorithm will be a good motivation testimonial for a given economic structure.

Positive moments are the expressed mindsets for motivating influence of “the rise and growth”, related with “enriching of job characteristics” and “providing different challenges”, although the perception of these challenges as a motivational stimulus is unstable and varies in similar values.

Negative indicators are giving the modern concept of “team building” high importance, which interferes with the status quo of the managers’ and employees’ understandings: the same could be said for putting “job security” significantly before “training”. Even if the sequence of their order to be alternated by the answers of different respondents, avoiding motivational techniques such as “empowerment”, “job security” and “training” is inadequate in terms of the development of modern motivational panels and overall corporate culture that correspond to the modern concepts of business management, such as for example, the concept of Total Quality Management (TQM).

CONCLUSION

Bulgarian companies have a tangible need for a tool for management and for motivating personnel, which would provide them with competitive advantages. Because the problems, which they are facing are related on the one hand with liberalization of the internal market that does not provide great protection from foreign competition, and on the other hand with highly competitive foreign markets, which push them from the international trade market. It is therefore necessary maximum mobilization of intra competitive advantages of the organization inevitably associated with the human capital of the firm, the organizational culture and motivation.

It is considered that the integration of strategies for organizational change in the overall company strategy to achieve excellence and efficiency of the company's organization and business management is an area subject to important scientific and applied search and research of the appropriate practical solutions.

BIBLIOGRAPHY

- Becker, G. (1975). *Human Capital*, New York: Columbia University Press
- Becker, G. (2002). *Talking Human Capital with Professor Gary Becker*. Retrieved 15.01.2013 from www.linezine.com
- Coleman, J. (1988). *Social Capital in the Creation of Human Capital*. In: The American Journal of Sociology, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions.
- Krull, H. (2008). *The Concept of Human Capital*, Journal of Human Resources, Vol. 9 (in Bulgarian)

ANALYZING THE PROBLEM OF THE INTRODUCTION OF TOOLS OF AN INDEPENDENT ASSESSMENT OF QUALIFICATION OF YOUNG SPECIALISTS

O. A. Nikiforov

Omsk State Transport University, Omsk, Russia

Change in the legislative base, the intensification of contradictions in the labor market makes the problem of the interaction of the process of professional education with the realization of their potential in the labor market and the requirements of state policy and employers in this field. The work is devoted to the introduction of tools of an independent assessment of the level of young specialists. The results of the first pilot version of the social and professional certification of graduate students of economic specialties of OS-TU in interrelation with the Omsk Chamber of Commerce and Industry are presented.

Key words: competitiveness, certification, quality of education, professional community.

К АНАЛИЗУ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ КВАЛИФИКАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

О. А. Никифоров

Омский государственный университет путей сообщения, Омск, Россия

Изменение законодательной базы, обострение противоречий на рынке труда делает актуальной проблему взаимосвязи процесса профессионального образования с реализацией молодым специалистом своего потенциала на рынке труда и требованиями государственной политики и работодателей в этом направлении. Работа посвящена проблеме внедрения инструментов независимой оценки уровня квалификации молодых специалистов. Представлены результаты первого пилотного варианта проведения общественно-профессиональной аттестации студентов-выпускников экономических специальностей ОмГУПС во взаимосвязи с Омской торгово-промышленной палатой.

Ключевые слова: конкурентоспособность, аттестация, качество образования, профессиональное сообщество.

Характер нового этапа развития высшей школы определяется необходимостью достижения четких параметров конкурентоспособности высших учебных заведений на региональном, национальном и международном уровнях и их эффективного включения в решение задач социально-экономического развития государства. В этой связи становятся необходимыми ориентация базовых институтов высшей школы на высокое качество академической среды, внедрение современного администрирования образовательных и научных процессов, развитие межвузовской соревновательности и сетевого взаимодействия, расширение участия профессионального и общественного сообществ в сопровождении академического процесса.

В настоящее время актуальной становится проблема оценки качества полученного образования. Дипломы с отличием, выдаваемые различными вузами еще не свидетельствуют о глубоком и качественном уровне подготовки выпускников. Ключевыми субъектами повышения качества высшей школы должны стать сами вузы. Одним из эффективных механизмов повышения эффективности деятельности вузов является общественно-профессиональная оценка и аттестация квалификаций (далее — Аттестация) студентов-выпускников высших учебных заведений, которая позволит формировать оценку вузов профессионалами различных отраслей, бизнес-объединений, представителями ассоциаций, союзов работодателей. Тем более, что за рубежом уже имеется сложившаяся и отработанная практика сертификации квалификаций выпускников профессиональными союзами и ассоциациями работодателей, которые независимы от государства. Аттестация — дополнение к итоговой аттестации, проводимой в вузах в форме государственного экзамена и защиты выпускных квалификационных работ. Аттестация является независимой экспертизой уровня освоения компетенций, полученных студентами в ходе образовательного процесса.

На сегодняшний день в России совместными усилиями Минобрнауки и Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) начата работа по формированию системы оценки и сертификации квалификаций, т.е. порядка и процедуры, посредством чего может быть подтвержден уровень квалификации и компетентность молодых специалистов. В основе данного процесса лежат Соглашение о взаимодействии Минобрнауки с РСПП, а также Постановления Правительства РФ от 24.12.2008 г. N 1015, 18.08.2009 N 667. В июле 2009 г. министр образования и науки РФ и президент РСПП утвердили еще один важный документ — Положение об оценке и сертификации квалификации выпускников образовательных учреждений профессионального образования и других категорий граждан, прошедших профессиональное обучение в различных формах. Этим документом определен и основной институциональный инструмент сертификации — центр оценки и сертификации квалификаций в отдельной области профессиональной деятельности, которым может быть некоммерческая организация, осуществляющая деятельность по оценке и сертификации квалификации в полном объеме и выдающая квалификационные сертификаты.

На сегодняшний день на территории России и государств СНГ нет четкой, единой выстроенной и отработанной системы независимой аттестации молодых специалистов. Вместе с тем, есть ряд удачных примеров взаимодействия вузов и работодателей в этом направлении. В 2010 г. в Томске на базе ТПУ создан центр международной сертификации технического образования и инженерной про-

фессии. В 2011 г. Союзом промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга, торгово-промышленной палатой города, Северо-Западным отделением РАО и Советом ректоров вузов Санкт-Петербурга создано автономное некоммерческое объединение “Агентство контроля качества образования”. В его структуре создан центр сертификации персонала: менеджеров, экспертов-аудиторов, консультантов систем качества образовательных учреждений. В 2012 г. первые результаты принесла работа центра оценки и сертификации квалификаций для нефтегазодобывающей отрасли, созданного при участии специалистов Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина. В Казахстане не первый год работают центры сертификации квалификаций выпускников вузов.

Таким образом, деятельность Омского государственного университета путей сообщения является одним из логических шагов в данном направлении. На основании Соглашения о сотрудничестве с Омской торгово-промышленной палатой, заключенного 25 апреля 2012г. предполагается создание на ее базе подобного центра. 27 июня 2013г. на базе университета проведена первая пробная процедура на добровольной основе для студентов-выпускников экономических специальностей ОмГУПС. В этом процесс субъектами аттестации выступили Омская торгово-промышленная палата, Омский государственный университет путей сообщения. Членами комиссии являлись представители университета, торгово-промышленной палаты региона, работодателей (открытое акционерное общество “Омский аэропорт”, лизинговая компания “Уралсиб”). Объектом аттестации стали студенты-выпускники вузов. Цель процедуры — независимая экспертиза уровня освоения компетенций, полученных студентами в ходе образовательного процесса. Задачи процесса:

- повышение уровня мобильности студентов на региональном рынке труда
- подготовка для рынка труда высококвалифицированных конкурентоспособных специалистов
- повышение качества подготовки специалистов в вузе.

Аттестация проводилась в форме тестирования. Тестовая база создана вузовскими работниками на основе рекомендаций экспертов-специалистов фирм, состоящих в Омской торгово-промышленной палате. Тестовая база формировалась из двух блоков:

- профессиональный;
- психологический.

На этапе подготовки в октябре-декабре 2012 г. было опрошено 125 выпускников по специальностям: “Маркетинг”, “Менеджмент организации”, “Коммерция”, “Мировая экономика”, “Финансы и кредит”. Цели опроса: выявить степень информированности выпускников о процедуре аттестации и уровень заинтересованности. В результате 48% опрошенных заявили о том, что имеют информацию о заданном объекте, 24% (30 человек) выразили желание принять в ней участие. В тестировании и последующем собеседовании с членами комиссии приняло участие 16 человек (10 выпускников по специальности “Маркетинг”, 6 выпускников по направлению подготовки бакалавриата “Менеджмент организации”). Успешно прошли испытания 7 выпускников, из них 6 маркетологов. Два выпускника получили сертификаты Омской торгово-промышленной палаты с подтверждением тактического уровня управления, пять человек подтвердили компетенции на уровне оперативного управления.

Основными проблемами заявленной процедуры на наш взгляд являются следующие:

- отсутствие наработанной практики проведения процедуры;
- отсутствие достаточной информированности студентов;
- консерватизм мышления преподавателей, студентов, работодателей;
- проблема трудоустройства на рынке труда выпускников, успешно прошедших аттестацию.

Таким образом, опыт проведения подобной процедуры на базе одного из вузов г. Омска может быть полезен образовательному сообществу России и региона, как с точки зрения отработки механизмов проведения аттестации, выявления ее сильных и слабых сторон, анализа ошибок, так и с точки зрения реальных результатов для всех участников данного процесса. Следует особо подчеркнуть, что развитие данного процесса невозможно, во всяком случае, на первых этапах без сопровождения на рынке труда выпускников, успешно прошедших данную процедуру.

MANAGEMENT MODERNIZATION OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION IN RUSSIA

L. K. Plyusnina

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

This article presents concepts of modernization of the social management of employment of the population which are the social program of management in the sphere of employment. The implementation of social management is carried out through a policy of employment, which is considered as policy of employment of a person in society. That employment should be a main priority of the national policy, and one of the most important criteria for the effectiveness of social and economic policy. The proposed directions of modernization of social management of employment of the population allow to provide with the effective functioning of employment and to approach to a solution of the problem of employment as the employment problem in society.

Keywords: unemployment, employment, modernization, policy of employment, social management of employment, sphere of employment.

МОДЕРНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Л. К. Плюснина

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В статье представлены направления модернизации социального управления занятостью населения, которые представляют собой, социальную программу управления сферой занятости. Реализация социального управления осуществляется через политику занятости, которая рассматривается как политика занятости человека в социуме. Именно занятость должна стать главным приоритетом общегосударственной политики, и одним из важнейших критериев эффективности проводимой социально-экономической политики. Предложенные направления модернизации социального управления занятостью населения позволяют обеспечить эффективное функционирование сферы занятости и подойти к решению проблемы занятости как проблеме занятости человека в обществе.

Ключевые слова: безработица, занятость населения, модернизация, политика занятости, социальное управление занятостью, сфера занятости.

ВВЕДЕНИЕ

Модернизация российского социума является главной задачей общественного развития. Модернизация связана с созданием стабильного социально-правового демократического государства с высокотехнологичной экономикой и развитой социальной сферой. Модернизация имеет особое значение, поскольку позволит России выйти на передовые рубежи в мире и обеспечить высокий уровень жизни людей. При этом, как отмечают специалисты, модернизация должна осуществляться системно и способствовать качественному обновлению общества и охватывать все сферы жизнедеятельности общества, уровни государственного управления и общественной жизни [1, с. 3].

В настоящее время модернизационные процессы осуществляются и в сфере занятости населения. Модернизация коснулась, прежде всего, управления занятостью населения. Во-первых, осуществлена передача федеральных полномочий в сфере занятости населения на региональный уровень, что вписывается в контекст процессов реформирования государственного управления, в частности, связанных с децентрализацией части ответственности за полноту и качество оказания государственных услуг в области содействия занятости населения [2]. Во-вторых, создается агрегированный субъект

управления занятостью населения на региональном уровне, включающий органы управления занятостью населения региона и службы занятости. В-третьих, принята Государственная программа Российской Федерации «Содействие занятости населения» на 2013-2020 г.г., которая отсутствовала, начиная с 2002 г. Несмотря на начавшийся процесс модернизации сферы занятости населения, данный процесс нельзя назвать успешным.

Для эффективного функционирования сферы занятости населения, на наш взгляд, необходимо осуществить дальнейшую модернизацию социального управления сферой занятости, что должно способствовать более полному удовлетворению потребностей и интересов человека и общества и позволит, с одной стороны, обеспечить эффективное функционирование данной сферы, а, с другой, способствовать прогрессивному развитию общества. При этом в центр социального управления должен быть поставлен человек, а управленческое воздействие следует направить на активизацию человека, его внутренних ресурсов, личностного потенциала, формирования у него активной жизненной позиции в сфере занятости. В этой связи цель социального управления состоит в обеспечении эффективной занятости человека в социуме.

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ

Основными направлениями модернизации занятости населения являются следующие.

1. Занятость населения, на наш взгляд, должна быть приоритетной задачей российского общества, социально значимой идеей, так как именно занятость составляет основу существования самого общества [3]. Мы согласны с мнением Е. Гонтмахера о том, что государство может уйти из многих сфер, но только не из сферы занятости [4, с. 24]. Именно занятость должна стать главным приоритетом общегосударственной политики, а его реализация — одним из важнейших критериев эффективности проводимой социально-экономической политики. Значимость сферы занятости в обществе и приоритетность ее развития зависит от того, как это согласуется с национальной идеей, идеологией, национальной культурой в обществе.

Однако необходимо не только провозгласить сверху общенациональный приоритет и решить организационные вопросы по его реализации через создание соответствующих условий: разработать и принять программу, скоординировать действия и объединить усилия и т.д. Решить проблему занятости можно лишь тогда, когда, во-первых, общество признает значимость занятости, придаст ей общенациональный статус общественно значимой проблемы, во-вторых, идея занятости пройдет через сознание человека и будет осознана им как ценность; в-третьих, сформируется активное отношение общества и человека к достижению данной ценности. В этом случае произойдет сопряжение интересов общества и человека, что найдет выражение в активном, деятельном отношении общества и человека к решению проблемы занятости. Только в этом случае данная проблема может быть успешно решена.

2. Необходимо восстановить отношение россиян к труду и занятости как ценности. В советском обществе с помощью соответствующей идеологии культивировалось отношение к труду как к ценности, которое сохранилось вплоть до начала реформирования советского общества. В настоящее время работа не занимает лидирующее положение в структуре базовых ценностей человека и как следствие этого, люди все больше не желают работать [5]. По мнению А. Кончаловского «...люди в России работают плохо, подворовывают, живут на копейки. Им ничего не надо! Значит надо провести культурологический анализ, чтобы понять, как этого человека приучить к работе. Народ следует воспитывать, но для этого нужна воля целого государства» [6, с.3]. Следовательно, необходимо формировать как базовую потребность людей в занятости, осуществлять формирование мотивации к занятости, что является, на наш взгляд, одним из важнейших и, несомненно, центральным в процессе социального управления занятостью населения. При этом необходимо не просто формировать потребность в занятости, а, как указывалось выше, формировать активное деятельное отношение человека к удовлетворению данной потребности.

3. В обществе необходимо признать значимость экономической и социальной занятости, на что неоднократно указывали многие как отечественные, так и зарубежные исследователи [7]. Помимо экономической занятости профессиональным трудом, существует огромные, еще не в полной мере освоенные пространства для самореализации личности, имеется в виде социальной занятости. В этом случае люди не выходят в сферу экономической деятельности — на рынок труда, и, следовательно, не являются безработными. Речь идет не о полном и окончательном отказе от экономической занятости, а о том, чтобы у человека была возможность осуществлять общественно полезную занятость, и государство признало эту деятельность занятостью, а также считало этих людей занятыми, например, уход за больными, детьми, престарелыми и др. Тем самым каждому человеку представляется воз-

возможность в течение своей жизни совершать переходы между профессиональной занятостью, семейной занятостью, общественно-политической деятельностью и др. руководствуясь собственными устремлениями и поступая в соответствии со своими потребностями и интересами. Для этого необходимо повысить общественный престиж социальной занятости и в отдельных случаях уравнивать ее в правах с экономической занятостью. Кроме того, признание в обществе не только экономической занятости, но и социальной занятости будет способствовать повышению востребованности человека в обществе, как через экономическую, так и социальную деятельность, обеспечит его интеграцию в социум. Именно востребованность человека в сфере занятости, на наш взгляд, является своеобразной подъемной силой человека в жизненном пространстве социума, способствуя его интеграции в него, и наоборот, состояние невостребованности, ненужности означает отторжение человека из общества, переход его в маргинальную группу и в состояние социальной эксклюзии.

4. В процессе управления сферой занятости необходимо формировать правовое сознание человека, которое в свою очередь будет определять его правовое поведение. Пока эти качества у людей не велики, возможность распространения правовых социальных практик в сфере занятости в России вызывает сомнение. Разнообразие факторов расхождения реальных практик с формально-правовыми нормами свидетельствует о том, что широкое распространение неправовых и противозаконных практик в сфере занятости — это не какое-то локальное явление, а, характерное для российского общества в целом. С этой целью необходимо обеспечить институционализацию именно правовых массовых социальных практик и достичь того, чтобы они осуществлялись в соответствии с формальными законами и нормами. Примерное совпадение практик с законом свидетельствует не только об относительном правовом благополучии, но и в целом об управляемости обществом, возможности воздействовать на его развитие с помощью законов и норм [8, с. 214]. Существенное расхождение тех и других есть признак глубокого неблагополучия общества и неопределенности его будущего. Так, в настоящее время в российском обществе существует относительная независимость социальных практик от изменения формально-правовой нормативной системы. Это связано, во-первых, с тем, что устанавливаемые в обществе законы и административные нормы в сфере занятости оставляют широкую свободу выбора моделей поведения субъектов; во-вторых, в условиях слабого государственного контроля в сфере занятости, характерного для России, имеется достаточно много возможностей безнаказанного нарушения юридических норм, вследствие отсутствия контроля в обществе как формального, так и неформального. Все это говорит о необходимости наведения социального порядка в сфере занятости через социальное управление.

5. Социальное управление занятостью населения осуществляется через политику занятости. Цель социального управления, находит конкретное воплощение в цели политики занятости, которую следует определить, по нашему мнению, как обеспечение свободно избранной занятости человека и повышение качества занятости. Поэтому она должна быть направлена на развитие общества в целом, а не на экономический рост и развитие [9, с. 23], как сказано в материалах МОТ. Политика занятости должна быть переориентирована с экономических целей, на социальные, а именно, на человека, так как он является целью развития общества. Мы согласны с мнением Ю.Пивоварова, что во главу всех изменений в социуме должен быть поставлен человек [10]. Кроме того, политика занятости должна быть направлена на решение проблем занятости экономически активного населения (занятого и безработного), как это происходит в настоящее время, так и экономически и социально неактивного населения, которое желает или не желает работать. В первом случае необходимо формировать активность человека, его готовность к работе, во втором случае формировать потребность в работе. Следует особо отметить, что общество должно заниматься социальной реабилитацией незанятых людей с целью формирования у них желания и готовности быть занятыми экономической или социальной деятельностью. При этом следует отказаться от узкой направленности политики занятости на определенные группы безработного населения, как это сейчас происходит в России, и переориентировать ее на решение проблем занятости человека — конкретных людей в конкретной ситуации.

На наш взгляд, политика занятости должна включать, следующие направления, которые можно представить в виде блоков:

Идеологический. Данный блок предусматривает формирование в обществе отношения к занятости как приоритетной национальной проблеме. Это предполагает формирование в общественном сознании, а через него и в общественном мнении отношения к занятости как к важнейшей социально-значимой проблеме.

Правовой. Совершенствование законодательства и создание нормативной базы в сфере занятости населения, с учетом накопленного мирового опыта, а также национально-культурных особенностей.

Социально-экономический. Проведение активной и пассивной политики занятости населения на национальном и региональном уровнях. На общегосударственном уровне необходимо выбирать приоритетные направления политики занятости, а также устанавливать оптимальное соотношение между активной и пассивной политикой. Кроме того, на наш взгляд, учитывая мировой опыт, пассивная политика должна носить активный характер, стимулируя людей к активным действиям по включению в сферу занятости, по сути, она должна быть активно-пассивной.

Социокультурный. Формирование неформальной нормативной системы, ценностного и правового сознания, мотивации, активности, мобильности. В современных российских условиях данное направление несет важную смысловую нагрузку, так как признание значимости занятости в обществе требует того, чтобы идея занятости прошла через сознание человека и была осознана им как ценность. В этом случае человек будет проявлять активность в сфере занятости, осуществляя свою деятельность в рамках правового поля.

Организационный. Формирование агрегированного субъекта управления. Агрегированный субъект управления должен включать, на наш взгляд, государство, в лице органов законодательной и исполнительной власти; объединения работодателей и наемных работников — профсоюзы, государственную службу занятости населения. В агрегированный субъект управления следует на федеральном и региональном уровнях включить субъектов, осуществляющих социальную помощь незанятому населению, деятельность которых должна способствовать реинтеграции людей в социум, а также службы связей с общественностью, деятельность которых будет напрямую способствовать формированию общественного мнения в сфере занятости [11, с. 73–80]. В рамках агрегированного субъекта управления необходима координация деятельности для осуществления эффективного управленческого воздействия.

Информационный. В качестве информационной базы для разработки политики занятости следует использовать статистическую и социологическую информацию: статистические данные; данные выборочных статистических обследований населения по проблемам занятости, осуществляемых органами статистики; данных специальных исследований, организуемых МОТ; данные социологических исследований, осуществляемых в режиме мониторинга на федеральном и региональном уровнях. При этом, статистическая информация будет характеризовать процессы, происходящие в сфере занятости в целом. Социологическая информация позволит охарактеризовать функционирование данной сферы как определенного пространства социальных взаимодействий людей и учесть особенности реально живущего человека в обществе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предложенные направления модернизации социального управления занятостью населения позволяют обеспечить эффективное функционирование сферы занятости в социум, а также позволяют подойти к решению проблемы занятости как проблеме занятости человека в обществе.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Готово ли Российское общество к модернизации. Аналитический доклад. — М.: Институт социологии РАН, 2010. — С. 3.
2. Потемина Н. Модернизация управления государственной службы занятости населения: западная и отечественная практика /Н. Потемина //Человек и труд. — 2001. — №11.
3. Подробнее см.: Плюснина Л.К. Занятость как социально значимая идея: зарубежный и отечественный походы /Социальные взаимодействия в транзитивном обществе. Науч. труды. — Новосибирск: НГАЭиУ, 2004.
4. Гонтмахер Е. Занятость — сквозная проблема ближайшего десятилетия. //Человек и труд. — 2003. — №1. — С.24.
5. Подробнее см.: Плюснина Л.К. Незанятый человек: опыт социологического исследования / Социальная работа в XXI веке: современные методы и технологии. /Материалы Всероссийской научно-практической конференции. — Новосибирск, НГТУ, 2008.
6. Кончаловский А. Чужая экономика ломается на нашей культуре //Аргументы и факты. — 2005. — №10. — С.3.
7. См., например: Саруханов Э.Р. Социально-экономические проблемы управления рабочей силой при социализме. — Л.: ЛФЭИ, 1981. — С. 60; Beck U. The Brave New World of Work. — Oxford: Polity Press, 2000; и др.
8. Заславская Т.И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации: Учеб. пособие. — М.: Дело, 2004. — С.214.

9. Резюме международных трудовых норм. Второе издание (Перевод с франц.) — Женева, МОТ, 1994. — С.23.

10. Мы согласны с мнением Ю.Пивоварова, что во главу всех изменений в социуме должен быть поставлен человек. См.: Пивоваров Ю. Россия — меняющаяся и неизменная / Ю. Пивоваров // Человек и труд. — 2012. — № 11.

11. См., например: Абадиев М.Б., Коханов Е.Ф. Формирование службы связей с общественностью в системе управления занятостью: первый опыт в республике Ингушетия / Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 3. — С. 73–80.

QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICE AS COMPETITIVE ADVANTAGES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION

S. V. Polunin, M. N. Kazakov

Novosibirsk Military Institute of the Internal Troops named after General of the Army I.K. Yakovlev
of the MIA of RF, Novosibirsk, Russia

The domestic market of higher educational services is characterized by keen competition. Innovations and reforms in the Russian system of higher education serve for higher educational institutions (HEIs) as an impulse towards activation of their activities aimed at increasing their competitiveness. Under such conditions, quality of main and supplementary educational services provided by HEIs should be considered as one of the real competitive advantages. As practice shows, it is really difficult to assess quality of educational service. This fact confirms importance of research, devoted to examination of approaches to assessment of quality of educational service and process of its provision, as well as to determination of this factor's impact on HEI competitiveness. The paper proves the approach towards assessment of quality of educational service on the basis of comparison of the consumer's expectations and his/her apprehension afterwards, i.e. after finishing the educational process. Groups of indicators of competitiveness of educational services are presented.

Keywords: quality of educational service, competitiveness, educational service, consumer.

КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ВУЗА

С. В. Полунин, М. Н. Казаков

Новосибирский военный институт внутренних войск им. генерала армии И. К. Яковлева МВД РФ,
Новосибирск, Россия

Отечественный рынок услуг высшего профессионального образования характеризуется как остроконкурентный, а инновации и реформирование в системе отечественного профессионального образования послужили толчком к активизации деятельности вузов по повышению конкурентоспособности. В этих условиях одним из объективных конкурентных преимуществ должно рассматриваться качество основных и дополнительных услуг, оказываемых образовательными учреждениями. Как показывает практика, оценить качество образовательной услуги крайне сложно. Это свидетельствует об актуальности работ, посвященных исследованию подходов к оценке качества образовательной услуги и процесса ее оказания, а так же определению влияния данного фактора на конкурентоспособность вуза. В докладе обоснован подход к оценке качества образовательной услуги на осно-

ве сравнения ожиданий потребителя и его восприятия услуги после ее использования, то есть по окончании процесса обучения. Выделены группы показателей конкурентоспособности образовательных услуг.

Ключевые слова: качество образовательной услуги, конкурентоспособность, образовательная услуга, потребитель.

Образовательные услуги являются источником воспроизводства общественного интеллекта. Модернизация в системе профессионального образования является фактором формирования новой экономики и является предпосылкой развития страны. Современную экономику характеризует развитая сфера услуг, она основывается на знаниях и новых технологиях, которые создают основу современного общества. Акцент перенесен из сферы производства в сферу услуг, показатели занятости сферы услуг в национальном продукте занимают первое место, это способствует развитию высокотехнологичных процессов во всех сферах деятельности. Развитие человеческих ресурсов происходит за счет сферы образования, целью изменений которой являются профессиональное и информационное обеспечение когнитивных ресурсов человека, для повышения производительности труда и ориентирования на информационное общество.

Современный рынок образовательных услуг состоит из большого количества образовательных учреждений и потребителей их услуг. Конкуренция на этом рынке представляет собой соперничество между учреждениями, предлагающими аналогичные образовательные услуги, за привлечение желаемых клиентов. Конкуренция между вузами за предоставление лучшей услуги направлена на достижение конкурентного преимущества и на завоевание прочных позиций на рынке образовательных услуг.

Современная рыночная экономика предполагает конкурентный рынок образовательных услуг, который определяет конкурентоспособность высших учебных заведений, а так же уровень и динамику развития качества образования. По данным Всемирного экономического форума: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012–2013, опубликованный 5 сентября 2012 года аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ), место России в рейтинге снизилось с 66 до 67 места. «В докладе отмечается, что по сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России ухудшилось по таким слагаемым как качество институтов, конкуренция на рынках товаров и услуг, антимонопольная политика и развитость финансового рынка. Улучшение произошло лишь по двум слагаемым: макроэкономическая среда и инфраструктура». Для улучшения качества образования необходимо управлять конкурентоспособностью услуги, которая является неотъемлемой частью рыночной экономики, носящая динамичный характер.

Для определения качества услуги необходимо помнить, что образовательная услуга обладает следующими характеристиками:

- неосвязаемость услуги, образовательную услугу нельзя продемонстрировать до ее приобретения, до приобретения услуги потребитель определяет качество образовательной услуги путем изучения формы и условий оказания услуги, документы, сертификаты, лицензии вузов, информацию о методах обучения и т.д.;
- неотделимость услуги от потребления, необходимо присутствие студентов при потреблении услуги, качество образовательной услуги зависит не только от условий потребления услуги, которое обеспечивает вуз, но и от когнитивных способностей потребителя услуги;
- непостоянство качества услуги, оно может меняться в зависимости от условий ее предоставления. Качество образовательной услуги сложно контролировать, администрации образовательного учреждения необходимо постоянно проводить мониторинг удовлетворенности и успеваемости студентов;
- недолговечность услуги подразумевает, что услугу нельзя хранить, в образовательных учреждениях учебная информация должна быть в раздаточных материалах, книгах, электронных ресурсах, спецификой данной информации является ее быстрое устаревание, и администрация вуза должна оперативно обновлять источники информации;
- отсутствие владения услугой говорит о том, что усилия вуза должны быть направлены на поддержание имиджа вуза и узнаваемости его бренда;
- длительность исполнения, услуга чаще всего занимает большой период времени у потребителя услуги [1].

Эти факторы подтверждают сложность оценки качества образовательной услуги, но в то же время подчеркивают важность мониторинга и оперативного управления качеством, поскольку она оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность не только самой услуги, но и вуза в целом.

Для потребителя качество процесса предоставления услуг ничуть не меньше качества самой услуги. Вуз должен постоянно управлять качеством предлагаемой услуги, определяя методы и инструменты соответствующие жизненному циклу услуги, своевременно определять слабые и сильные стороны процесса предоставления услуги используя достоверную информацию, что позволит корректировать процесс предоставления услуги и соответственно улучшать результаты от предоставления услуг. Оценка качества процесса предоставления услуги является одной из самых сложных проблем, поскольку не все характеристики качества услуг выражаются в количественных характеристиках. Качество образовательной услуги можно оценить как расхождение между ожиданиями потребителя и его восприятием услуги после ее использования, т.е. окончание процесса обучения. На ожидания потребителя оказывает влияние круг его общения, его потребности, имеющийся жизненный опыт, а так же средства массовой информации. Ожидаемая услуга, которую представляет себе потребитель и реальная, которую предоставляет учебное учреждение, будут совпадать в том случае, если параметры качества образовательной услуги ожиданий клиента совпадут с реальным качеством предоставляемой образовательной услуги.

Существует модель объясняющая разрыв между восприятием и действительностью рассмотренная Плаховой Л. М. и Решетниковом Н. Н, содержащая пять расхождений [2]:

- расхождение между ожиданиями потребителя услуги и тем, как администрация образовательного учреждения представляют себе эти ожидания;
- расхождение между тем, как менеджеры образовательной организации представляют себе ожидания обучающегося, и характеристиками услуги;
- расхождение между свойствами и характеристиками услуги и тем, как обучающейся воспринимает эти характеристики;
- расхождение между фактическим восприятием студента образовательной услуги и информации, которая была у него до процесса обучения;
- расхождение между ожиданиями обучающегося и его фактическим восприятием полученной образовательной услуги.

Существуют следующие причины разрывов между ожидаемым и воспринимаемым качеством услуг:

- неправильная оценка руководством организации ожиданий потребителя, когда эти ожидания просто не учитываются. Это является следствием того, что потребности не выявляются и не проводятся исследования ожиданий потенциальных потребителей услуг;
- качество услуги ухудшается вследствие не правильного процесса ее предоставления. Возможно, что качество услуг и процедура ее предоставления разработаны грамотно, но не производится мониторинг ее реализации и устранения проблем;
- низкое качество обслуживания потребителей, при недостаточной мотивации сотрудников;
- ожидаемая услуга неверно оценивается из-за неправильного ее восприятия. Оценка оказанной услуги зависит от того, удовлетворяет она или превосходит ожидания потребителей.

Взаимодействие поставщика образовательной услуги и потребителя является определяющим фактором формирования и оценки качества услуги, проявляясь на всех стадиях жизненного цикла процесса предоставления услуги — от формирования качества на этапах ее создания до ее потребления и реализации потребителю, что проявляется в конкурентоспособности предоставляемых услуг.

Специфика конкурентоспособности образовательных услуг в высшем учебном заведении определяется международными стандартами качества в области высшего образования, которые устанавливают уровень качества образовательных услуг. Европейская ассоциация гарантии качества в высшем образовании была учреждена 24 сентября 1998 года. С марта 2000 года она становится организацией, которая координирует и обеспечивает качество высшего образования в рамках Болонского процесса. Болонский процесс объединяет более 40 стран, в том числе и Россию с 2003 года.

В Болонской декларации указывается десять задач, которые будут «способствовать формированию общеевропейского образовательного пространства»:

- введение общепонятных, сравнимых квалификаций в области высшего образования;
- переход на двухступенчатую систему высшего образования (бакалавриат — магистратура);

- введение оценки трудоемкости (курсов, программ, нагрузки) в терминах зачетных единиц (кредитов) и отражение учебной программы в приложении к диплому (образец которого разработан Юнеско);

повышение мобильности студентов, преподавателей и административно-управленческого персонала (каждый студент должен провести не менее семестра в другом вузе, желательно зарубежном);

- обеспечение необходимого качества высшего образования;
- взаимное признание квалификаций и соответствующих документов в области высшего образования, обеспечение автономности вузов;
- введение аспирантуры в общую систему высшего образования (в качестве третьего уровня);
- придание «европейского измерения» высшему образованию (его ориентация на общеевропейские ценности) и повышение привлекательности, конкурентоспособности европейского образования;
- реализация социальной роли высшего образования, его доступность;
- развитие системы дополнительного образования — «образование в течение всей жизни» [3].

Применение этих факторов к российской системе образования, несомненно, помогут улучшить образовательное пространство России, но существует опасность потери «уникальности» российской системы образования. Несмотря на это системе образования необходимы перемены, особенно при переходе к единому общеобразовательному пространству. В связи с этим эксперты прогнозируют значительный рост цен на образовательные услуги, что может затруднить потребление услуг, при этом должен быть гарантирован высокий уровень качества подготовки специалистов — что и является важнейшей задачей Болонского процесса.

Для реализации высокого уровня качества образовательных услуг высшего учебного заведения существуют два основных направления: наделение государственных органов управления образованием функциями гаранта качества и передача функций по обеспечению качества образования специальным общественным организациям: ассоциациям, агентствам и советам, так же возможно сочетать два этих направления. В учебном учреждении необходимо внедрять и корректировать работу целостного механизма управления качеством, для создания условий для успешной деятельности преподавателей и хорошей учебы студентов. Вместе с постоянным мониторингом промежуточных результатов нужен внешний и внутренний контроль качества образования. Результаты самостоятельного исследования вуза должны сочетаться с оценкой его деятельности со стороны внешними организациями.

Успешность решения проблемы конкурентоспособности образовательной услуги определяет социально-экономические успехи страны.

В современной рыночной экономике необходима разработка новых подходов к проблеме качества и конкурентоспособности услуг вуза, требующих учета высшими учебными заведениями не только рыночного фактора с переходом к гибкой системе стандартизации и сертификации, позволяющей вузам оперативно реагировать на изменяющиеся условия внешней и внутренней среды. Но и переход к программам образования в рамках общеевропейского образовательного пространства и налаживание взаимовыгодных контактов с организациями в сфере профессионального образования.

Само понятие «качество образовательной услуги» имеет множество аспектов, и измерять его можно разными способами. Специалисты выделяют критерии оценки качества с точки зрения потребителя образовательных услуг, поскольку он является ориентиром всей деятельности высшего учебного учреждения. К основным критериям качества, которые используются при формировании эффективной маркетинговой стратегии образовательного учреждения, относятся:

- наличие свидетельства о государственной аккредитации, что означает соответствие государственным образовательным стандартам;
- квалификацию профессорско-преподавательского состава и наличие собственного педагогического коллектива;
- устойчивость учебного заведения к изменениям внешних факторов. К дополнительным критериям, повышающим конкурентоспособность вузов, относят:
- информационное и методическое обеспечение учебного процесса;
- наличие и состав оборудованных для учебного процесса аудиторий;
- информацию о трудоустройстве выпускников.

Исходя из этого конкурентоспособность услуг образовательной деятельности включает в себя соотношение потребительских и стоимостных критериев по отношению к услугам образовательных предлагаемых конкурентами. В современных условиях актуальность проблемы анализа и оценки конкурентоспособности образовательных услуг не вызывает сомнений. Существующие способы оценки конкурентоспособности образовательных услуг носят качественный, а не количественный характер; не существует четкой системы индикаторов конкурентоспособности образовательных услуг, что снижает эффективность внедрения новых видов образовательных услуг и освоения новых рынков; существует система рейтинговой оценки вузов и услуг которых они предоставляют.

Для оценки потенциала образовательного учреждения Дергачева Е.А. [4] предлагает использовать следующие критерии эффективности. Для этого устанавливают основные группы показателей конкурентоспособности образовательных услуг с учетом специфики университета. Показатели конкурентоспособности товара разделяют на три группы:

- показатели полезности (качество, эффективность использования);
- затраты потребителя (цена, удобство системы оплаты);
- маркетинговые показатели эффективности предложения (способ продвижения, каналы реализации и др.).

Поэтому же принципу можно определять группы показателей конкурентоспособности образовательных услуг, а именно показатели полезности образовательных услуг:

- 1) возможность реализации услуг на конкретном рынке (лицензия на образовательную деятельность);
- 2) качество предоставляемых услуг:
 - удельный вес преподавателей с учеными степенями к общему числу преподавателей;
 - удельный вес штатных преподавателей данного вуза;
 - обеспеченность площадями;
 - обеспеченность материально-методической литературой;
 - компьютеризация процессов обучения;
 - наличие дополнительного образования;
- 3) возможность обучения без отрыва от производства;
- 4) срок обучения и доступность образовательной услуги (наличие филиалов, разнообразие форм обучения, разновидность дистанционного обучения).

Показатели конкурентоспособности образовательной услуг:

- цена реализации образовательной услуги;
- удобство системы оплаты;
- маркетинговые факторы;
- доверие к вузу (имидж);
- уровень рекламной деятельности и стимулирование сбыта. Степень насыщения современного российского рынка образовательных услуг требует от образовательных учреждений значительных усилий для успешного их продвижения, что возможно только при обеспечении высокой степени конкурентоспособности предлагаемых образовательных услуг. Поэтому необходимо оценивать конкурентоспособность не только качественно, но и количественно. Таким образом, анализируя данные показатели, вуз оценивает себя и своих ближайших конкурентов, сопоставление этих показателей позволит построить картину местоположения вуза и его конкурентов, оперативно вносить изменения в управление конкурентоспособностью не только качеством услуг, но и конкурентоспособностью вуза в целом.

В целом, при оценке конкурентоспособности образовательных услуг необходимо помнить следующие аспекты:

- конкурентоспособность товаров и услуг является относительным показателем и может быть оценена только в сопоставлении с другими аналогичными товарами или услугами. Один из представленных на рынке вузов рассматривается как базовый, с которым производят сравнение;
- конкурентоспособность определяется как отношение потребительских качеств, полезности товара или услуги к цене потребления. Оценка включает все затраты, связанные с их приобретением и использованием.
- на конкурентоспособность существенно влияет уровень соответствия оцениваемого товара или услуги государственным и международным стандартам и другим нормативным требованиям.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Ковалев А.И. Менеджмент и маркетинг в сфере услуг: образование, бизнес, коммуникации: Монография. — Омск: Изд-во ОмГПУ, 2001. — 268 с.
2. Мищенко С. Н. Исследование спроса и предложения на рынке образовательных услуг ВПО// Вестник Московской Государственной Академии Делового Администрирования. Серия: Экономика — 2012. № 6 — С. 33 — 41.
3. Фёдорова Л.А. Инновационные идеи модернизации российского образования в свете болонского процесса// Интерэкспо Гео-Сибирь. — 2010. № 6 -С. 286-292.
4. Дергачёва Е.А., Чернецова Н.Н. Конкурентоспособность образовательных услуг в вузе: опыт осмысления в условиях глобализации// Вестник Брянского государственного технического университета. 2010. № 3 С. 63 — 79.

HOW TO LEAD A COMPANY — SURVEY ANALYSIS OF MANAGERS AND ENTREPRENEURS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

D. Primorac

Libertas Business College, Zagreb, Croatia

D. Cingula

Volksbankd.d., Croatia

F. Borović

Zagreb School of Economics and Management, Zagreb, Croatia

Throughout economic history entrepreneurs and managers have been encountered with a variety of business cycles, and have used different methods to overcome the impacts of the crisis. In order to achieve their business objectives management task is to find an adequate model of leadership that fits their needs and implement it into their business. Therefore, company's adaptation to changing business conditions includes structural, sometimes even radical changes in management, and managerial aspect of the strategy that can help company to resolve its internal and external problems. The aim of this paper is to analyze the empirical research and to identify which methods of leadership do entrepreneurs and managers consider most important, and what are the methods of leadership that defines them and their companies. The survey wants to contribute to the knowledge of leadership style as a source of competitive advantage, but also as a way of shaping a modern and successful entrepreneurs and managers. The empirical study was done by a questionnaire on a sample of Bosnian and Herzegovinian companies.

Keywords: entrepreneurs, company, leadership, management, strategy.

КАК РУКОВОДИТЬ КОМПАНИЕЙ — АНАЛИЗ АНКЕТИРОВАНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ В БОСНИИ И ГЕРЦЕГОВИНЕ

Д. Приморач

Бизнес колледж Либертас, Загреб, Хорватия

Д. Цингула

Фольксбанкд.д., Хорватия

Ф. Борович

Загребская школа экономики и менеджмента, Загреб, Хорватия

В экономической истории предприниматели и управленцы сталкивались с многообразием циклов деловой деятельности, и применяли различные методы для преодоления влияний кризиса. Для достижения поставленных деловых целей задача менеджмента — найти такую адекватную модель лидерства, которая соответствовала бы их потребностям, и внедрить ее в свой бизнес. Поэтому адаптация компании к изменяющимся условиям бизнеса включает структурные, иногда даже радикальные, изменения в менеджменте и управленческом аспекте стратегии, что может помочь компании разрешить ее внешние и внутренние проблемы. Цель настоящей работы — проанализировать эмпирические исследования и определить, какие методы лидерства предприниматели и менеджеры считают наиболее важными, и какие методы лидерства характеризуют их и их компании. Исследование внесет вклад в знания о стиле лидерства как об источнике конкурентного преимущества, но также и как способа формирования современных и успешных предпринимателей и менеджеров. Эмпирическое исследование было проведено посредством выборочного анкетирования компаний в Боснии и Герцеговине.

Ключевые слова: предприниматели, компания, лидерство, менеджмент, стратегия.

1 INTRODUCTION

An entrepreneur is someone who creates new business opportunities in spite of the risks and uncertainties, facing the purpose of profit and growth by identifying opportunities and gathering the necessary resources in order to exploit them (Scarborough, 2005, pp. 3). Entrepreneurs are persons who create a business to achieve growth and profit, using a thoughtful, methodical approach based on the concept and techniques of strategic management (Buble, 2006, pp. 46). Given the company, i.e. the development of enterprises is passing through different phases of life, the entrepreneur has to have different characteristics and behaviour to suit the situation in which the company is located.

It is not hard to be an entrepreneur. It's not even hard to start an entrepreneurial venture; it is sufficient to have ideas and resources. But it's hard to be a successful entrepreneur. This requires extraordinary ability, persistence, and desire to learn and develop. Today's market conditions are unforgiving. When we talk about the global market, the only solution is to fight for the timely and high quality information, creativity or innovation, and listening to the needs that market sets at the organization.

To be a successful and up-to-date entrepreneur, every contender has to have the ability to comprehensively design and plan business activities, must be capable of initiative and innovative thinking, must be good in organizing, must know and be able to motivate people to transfer responsibility to the discrete control, and must be patient, systematic and persistent. It has to manage people, financial and material resources, and information. Many tasks can be delegated to an entrepreneur, but it is essential to maintain overall control over the unfolding of the whole business. For this reason it is essential that the entrepreneur has the ability of a good leader, and the ability of a good manager (Škrtic, 2006, pp.67).

The intention of this paper is to analyze the empirical research and to identify which methods of leadership control do entrepreneurs and managers consider most important, and which are the methods that define them and their companies. The survey wants to contribute to the knowledge of leadership style as a source of competitive advantage, but also as a way of shaping modern and successful entrepreneurs.

2. ANALYSIS OF EMPIRICAL RESEARCH

This empirical research was conducted on a sample of companies in Bosnia and Herzegovina. The survey questionnaire was sent to 320 companies that have been selected at random. The questionnaire was answered by 82 respondents which makes the return rate of 25.63 %. The collected data were processed using the statistical program SPSS 20. The following tables and graphs indicate the structure of the analyzed companies according to baseline characteristics: basic activity, form of ownership, and an analysis of the market in which the company operates.

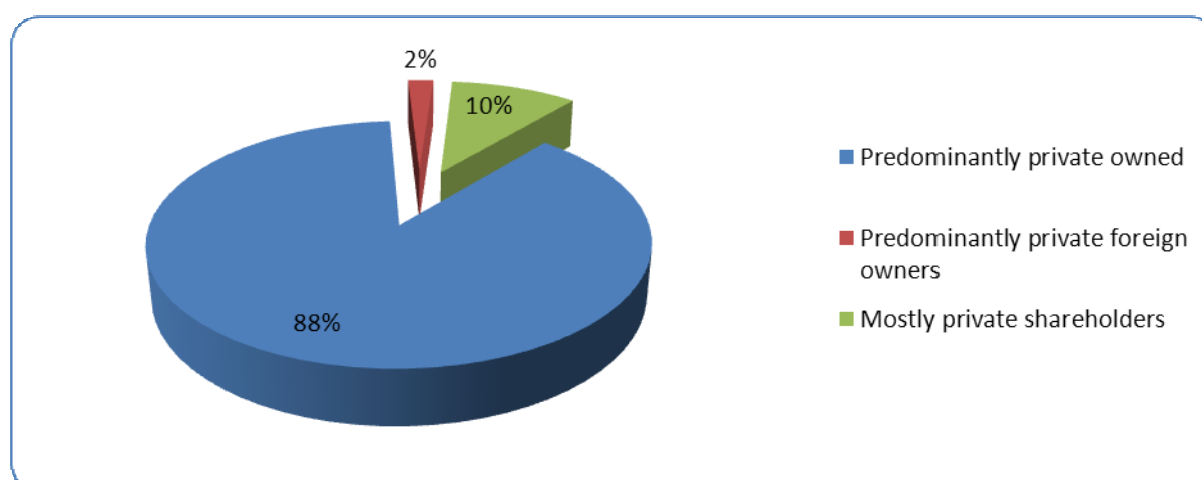
Table 1 shows the structure of the enterprises considering its core business. Most of the respondents, 45.1 %, are engaged in wholesale and retail trade. Immediately after the trade activities is the manufacturing industry with 15.9 % of the surveyed companies. In third place is a construction activity which makes 8.5 % of the analyzed companies.

Table 1: Structure of enterprises by industry (Analysis of the authors)

Activity	Number	%
Agriculture, forestry and fishing industry	1	1,2
Manufacturing industry	13	15,9
Electricity, gas, steam and air conditioning industry	0	0,0
Construction industry	7	8,5
Wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles	37	45,1
Transport and storage industry	5	6,1
Accommodation providers and food service industry	6	7,3
Information and communication industry	1	1,2
Financial and insurance activities	1	1,2
Real estate industry	2	2,4
Professional, scientific and technical activities	3	3,7
Education industry	0	0,0
Human health and social care industry	1	1,2
Arts, entertainment and recreation industry	1	1,2
Other service activities	4	4,9
Total	82	100

Chart 1 shows the ownership structure of the analyzed enterprises. The analysis shows that enterprises are predominantly private owned where there are no state or mixed ownership. In the sample there is 88 percent of privately domestic owned enterprises, 10 percent of enterprises in the private shareholders, and 2 percent of enterprises in the private foreign ownership.

Chart 1: The ownership structure of the analyzed enterprises (Analysis of the authors)



It is interesting to notice, Chart 2, that most of the companies operating in the national market, 52.4 percent, followed by companies that operate only on the local market, 23.2 percent, while companies that operate in regional markets constitute almost one fifth of the total number of respondents. Companies that

are active in the international market make up 4.9 % of the surveyed companies. In this survey question, the local market is defined as the one at the county level, the national market is defined as a market in the state, the regional market is defined as the market of former Yugoslavia and the international market is defined as the market worldwide.

Chart 2: Structure of the companies with regard to the operating markets (Analysis of the authors)

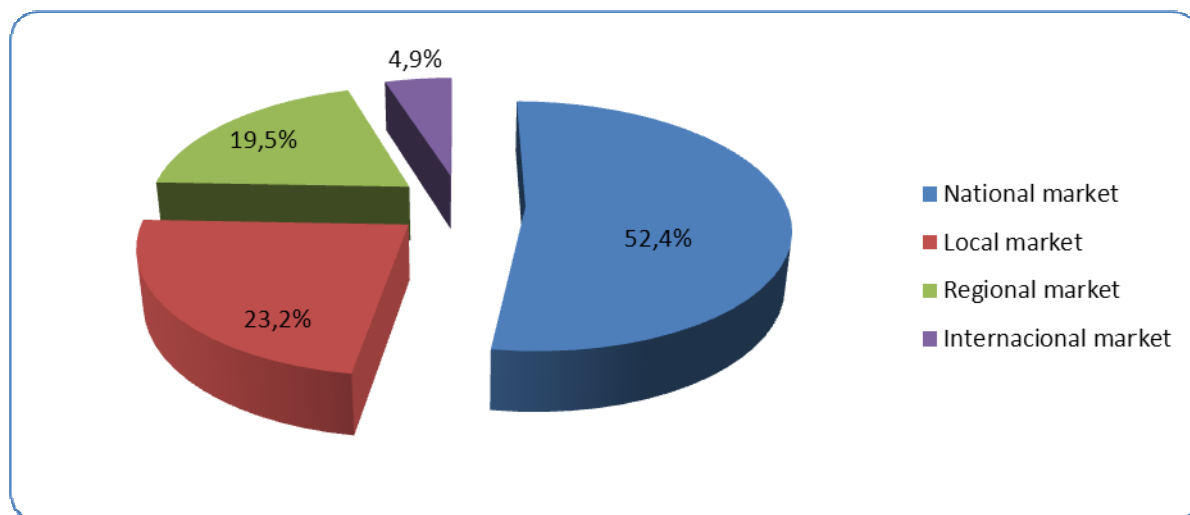


Table 2 presents data on the characteristics of the sample considering age and sex structure of the respondents, their qualifications and position within the company. Most of the represented were up to age of 35 (54.9%), 35.3% of responders were between age 36 to 50 years, 9.8 % of the respondents were between age 51 to 65 years. None of the responders was above the age of 65 years. Furthermore, most of the respondents were female (67.1 %). Given the degree most of the respondents have a High school diploma (59.8%), 32.9 % of respondents have a Bachelor degree, and 7.3 % of responder's have professional Master's degree. None of the responders has PhD or Master's of Science degree. Table 2 also analyzes the structure of respondents according to the length of working life in the company. Most of the respondents have 2-5 years of working experience (41.5 %), followed by respondents with 5 to 10 years of working experience (26.8 %), while the proportion of respondents under 2 years of working experience was 18.3 %. Those responders with 10 to 20 years of work life make 11.0 %, while only 2.4 % of respondents have work life in the company more than 20 years. With regard to the position within the company 25.6 % of respondents were business owners, while the vast majority of respondents belonging to middle and lower level management.

Table 2: Personal information on the subjects covered in the survey (Analysis of the authors)

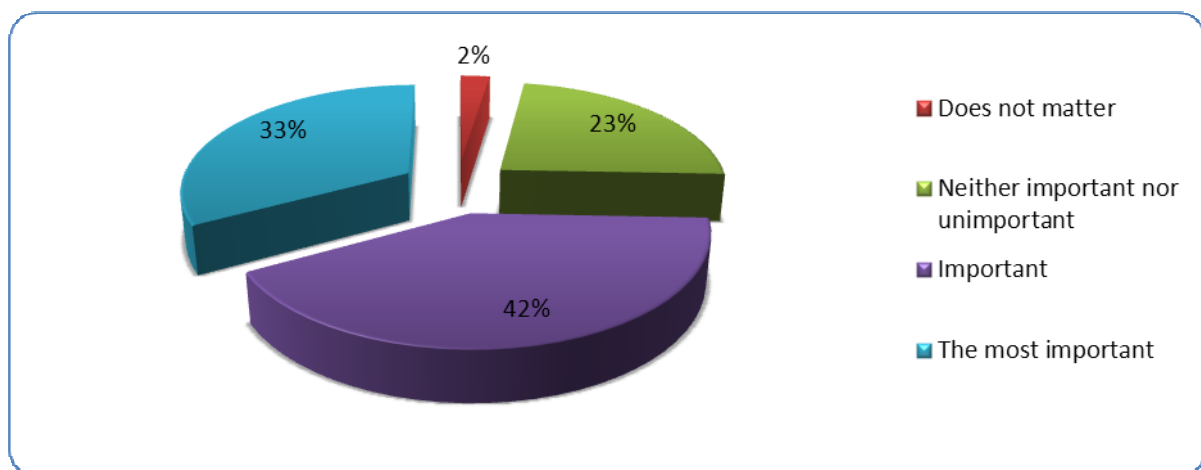
Personal information's		Absolute frequency	Percentage of frequency
Age	Up to 35 years	45	54,9%
	36–50 years	29	35,3%
	51–65 years	8	9,8%
	Over 65 years	0	0,0%
Sex	Male	27	32,9%
	Female	55	67,1%
Education qualifications	High school	49	59,8%
	Bachelor Degree	27	32,9%
	Professional master's Degree	6	7,3%
	Master of Science	0	0,0%
	Doctorate of Science	0	0,0%
Working ex- perience	Up to 2 years	15	18,3%
	2-5 years	34	41,5%
	5–10 years	22	26,8%
	10–20 years	9	11,0%
	Over 20 years	2	2,4%

Personal information's		Absolute frequency	Percentage of frequency
Position in company	Owner	21	25,6%
	Member of the Supervisory Board	1	1,2%
	Member of the Board	4	4,9%
	Middle level management	9	11,0%
	Lower level management	37	45,1%
	Employee	10	12,2%

The importance of leadership style in the companies was examined by using Likert scale from 1 to 5. Respondents were asked to estimate how much a particular leadership method is important for them and their companies. The score of one means that method is not important for the company and the score of 5 means that method is extremely important for the company. The following charts show the most important leadership methods for the companies in Bosnia and Herzegovina, e.g. following charts represent which leadership methods do managers and entrepreneurs use in their companies.

Chart 3 shows how the respondents rate one of the leadership methods of the company; "Promotion of strong emphasis on the demand for production and administrative staff to strictly adhere to the formal job description". With this leadership method most of the respondents felt that this is just the most important method or important method for their business enterprise (75 %), and 23% of responders felt that this method is neither important nor unimportant for them. Only 2 % of responders think that this method does not matter for them and their business.

Chart 3: Promotion of strong emphasis on the demand for production and administrative staff to strictly adhere to the formal job description (Analysis of the authors)



Charts 4, 5, 6 and 7 are showing how the respondents rate the leadership methods of the company; "Promotion of strong emphasis on rigid control of most of the activities with sophisticated control mechanisms and information systems", "Promotion of strong emphasis on giving priority in decision making to operational level of management", "Promotion of strong emphasis on uniform management style throughout the enterprise", and "Promotion of strong emphasis on the demand for employees to adhere formally defined procedures". For all of these four methods responders had very high score on methods importance, e.g. more than 50 % answers as "the most important" and "important" (61 %, 59 %, 56 %, 59 %). It is interesting to notice that leadership method "Promotion of strong emphasis on giving priority in decision making to operational level of management" doesn't have any answers as "not at all important". Furthermore, the other three methods have answer "not at all important" not bigger than 6 % (1 %, 6 %, and 2 %). In all four of these methods answer "does not matter" is also very little represented (10%, 7 %, 6 % and 7 %).

Chart 4: Promotion of strong emphasis on rigid control of most of the activities with sophisticated control mechanisms and information systems (Analysis of the authors)

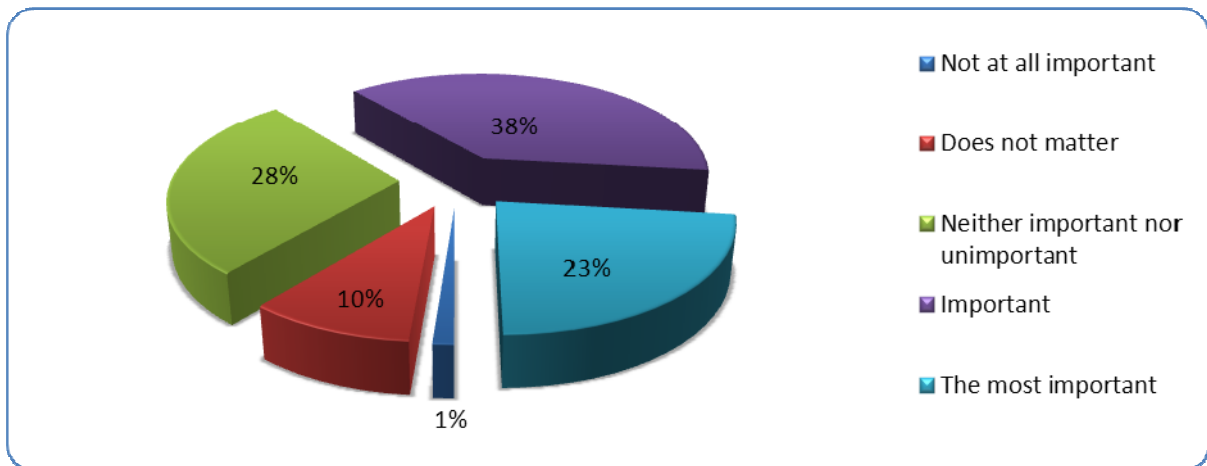


Chart 5: Promotion of strong emphasis on giving priority in decision making to operational level of management (Analysis of the authors)

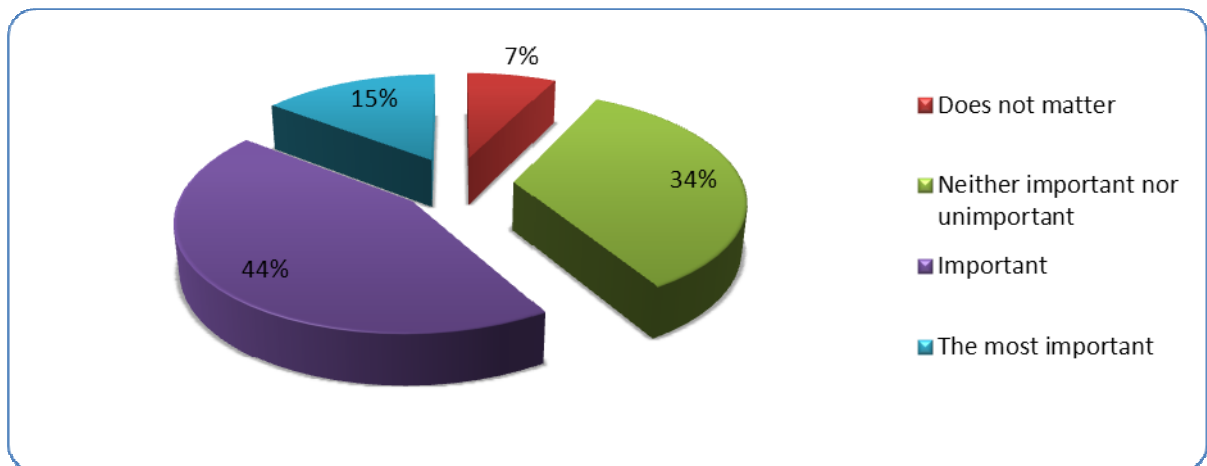


Chart 6: Promotion of strong emphasis on uniform management style throughout the enterprise (Analysis of the authors)

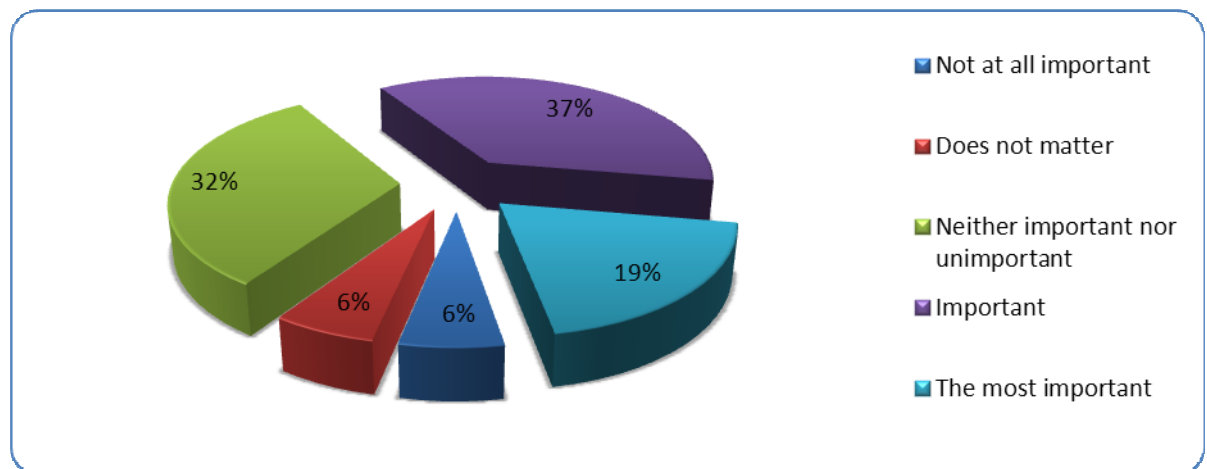
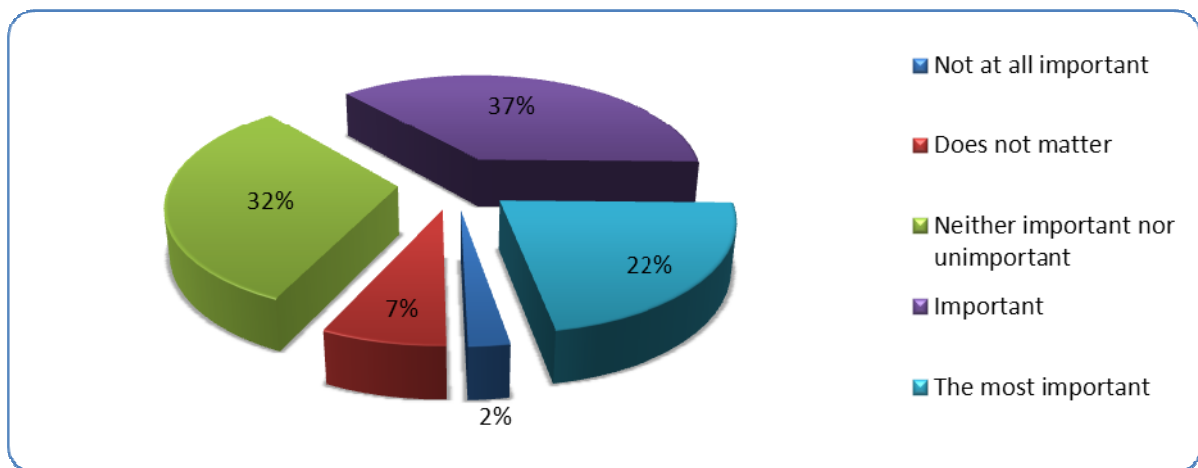


Chart 7: Promotion of strong emphasis on the demand for employees to adhere formally defined procedures (Analysis of the authors)



The following charts show leadership methods of companies that have similar importance for the responders, e.g. responders don't have any special opinion about them and all given answers have similar scores. Those methods are "Promotion of highly structured communication channels and significantly limited access to important financially and operational information's" and "Promotion of strong emphasis on applying the usual management routine despite changes in business conditions". On Charts 8 and 9 we see that responders for these leadership methods have very low scores for answer "not at all important" (3% and 9%). Furthermore, we see that quite a few responders have high score on answer "neither important not unimportant" (29% and 45%), and moreover, responders also have significant score on answer "doesn't not matter" (18% and 13%). The number of responders that think these leadership methods are the most important for them is also respectable (17% and 10%).

Chart 8: Promotion of highly structured communication channels and significantly limited access to important financially and operational information's (Analysis of the authors)

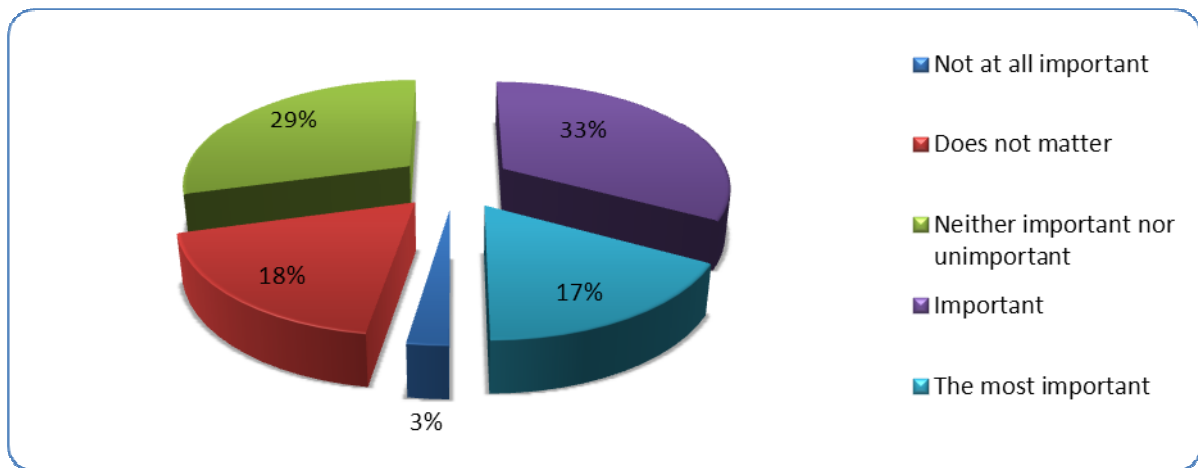


Chart 9: Promotion of strong emphasis on applying the usual management routine despite changes in business conditions (Analysis of the authors)

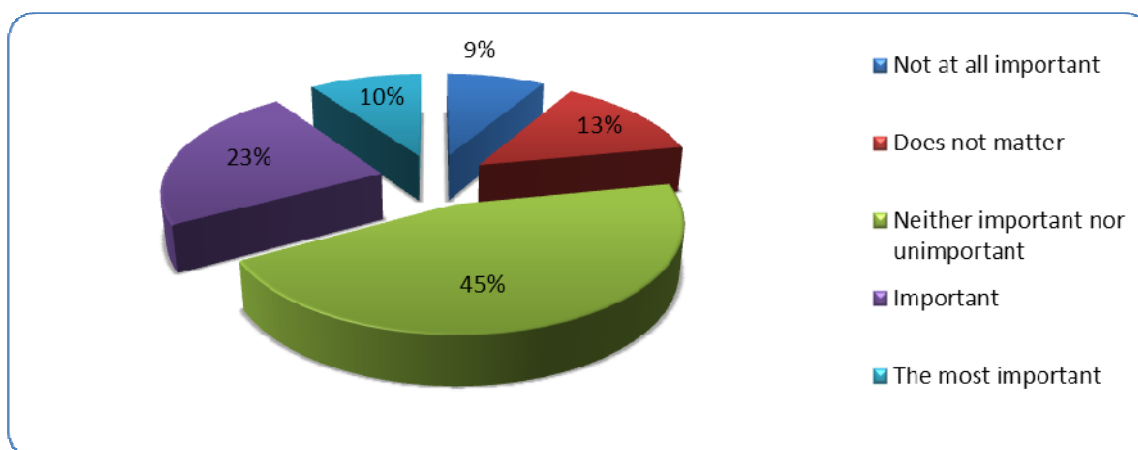


Table 3 shows descriptive analysis of importance of leadership methods for the companies in Bosnia and Herzegovina. Besides the measures of mean and dispersion ratio this table provides the values of the coefficient of asymmetry. Asymmetry coefficient is used to determine the distribution of deviations from the normal distribution of variables. According to theory the asymmetry coefficients, analyzed between -1 and $+1$, indicating that the distribution of these variables approaches a normal distribution. Asymmetry coefficients for all strategic objectives are satisfactory. All analyzed leadership methods are evaluated at least once with value 5. Four leadership methods are neither once rated as totally irrelevant and those method are; "Promotion of highly structured communication channels and significantly limited access to important financially and operational information's", "Promotion of strong emphasis on uniform management style throughout the enterprise", "Promotion of strong emphasis on the demand for employees to adhere formally defined procedures", and "Promotion of strong emphasis on rigid control of most of the activities with sophisticated control mechanisms and information systems". The biggest mod (5) is represented at five methods, and it is interesting to notice that the rest two methods have also high mod score of 4. The biggest arithmetic mean is represented at leadership method of promotion of highly structured communication channels and significantly limited access to important financially and operational information's (4.49) and this method have the mod score of 5. The smallest arithmetic mean (3.87) has the leadership method of promotion of strong emphasis on applying the usual management routine despite changes in business conditions.

Table 3: Descriptive analysis of the importance of leadership methods for companies in Bosnia and Herzegovina (Analysis of the authors)

	N	Min	Max	Mod	Arithmetic mean	Standard deviation	Asymmetry coefficient
Promotion of highly structured communication channels and significantly limited access to important financially and operational information's	82	2	5	5	4,49	0,758	-0,89
Promotion of strong emphasis on uniform management style throughout the enterprise	82	2	5	5	4,30	0,781	-0,92
Promotion of strong emphasis on giving priority in decision making to operational level of management	82	1	5	4	3,91	0,905	-0,65
Promotion of strong emphasis on applying the usual management routine despite changes in business conditions	82	1	5	4	3,87	1,015	-0,67
Promotion of strong emphasis on the demand for employees to adhere formally defined procedures	82	2	5	5	4,43	0,738	-1,07
Promotion of strong emphasis on rigid control of most of the activities with sophisticated control mechanisms and information systems	82	2	5	5	4,22	0,847	-0,82
Promotion of strong emphasis on the demand for production and administrative staff to strictly adhere to the formal job description	82	1	5	5	4,44	0,848	-0,61

3 CONCLUSION

Throughout economic history entrepreneurs and managers have been encountered with a variety of business cycles, and have used different methods to overcome the impacts of the crisis. In order to achieve their business objectives management task is to find an adequate model of leadership that fits their needs and implement it into their business. Therefore, company's adaptation to changing business conditions includes structural, sometimes even radical changes in leadership that can help company to resolve its problems. Leadership methods of business-management team represent a general framework for decision-making process in business. Entrepreneurs with its managers are leaders who make strategic decisions, vision and mission of the company, who identify strategic business areas and who determinate guidelines for the development of company. The intend of this paper is to analyze the empirical research and to identify which methods of leadership do entrepreneurs and managers consider most important, and what are the methods of leadership that defines them and their companies.

After survey information being analyzed we can see that every responder don't have same opinion about leadership methods in its company. Through the analysis of the research we can see that respondents in Bosnia and Herzegovina gave the highest score for leadership method that emphasizes promotion of highly structured communication channels and significantly limited access to important financially and operational information's (4.49). On the importance of this method indicates the value of the mode (most frequent score 5). The following method which importance is graded higher than others, is method that emphasizes promotion of strong emphasis on the demand for production and administrative staff to strictly adhere to the formal job description (4.44), and the value of the mode for this method is 5. Managerial method that has the lowest score at this survey is managerial method that emphasizes promotion of strong emphasis on applying the usual management routine despite changes in business conditions (3.87), and the value of the mode for this method is 4. However, when we analyze the rest of the methods we can see that all methods, in average, have high scores and that none of the methods doesn't stand out as totally irrelevant. We can conclude that we live in a turbulent business conditions, and that leadership of every company need to be very much prepare for every possible option that can happen in everyday life. Furthermore, from this research we can see that every leadership method that was given to responders did not end as stupid or unimportant. From that we see that today, in order to survive, every method is allowed to be used and that management is using all available resources and ideas in order to survive.

4 BIBLIOGRAPHY

1. Buble, M, Kružić, D, (2006), *Poduzetništvo — realnost sadašnjosti i izazov budućnosti*, RRIF, Zagreb, Croatia.
2. Drucker, P, (1998), *The Discipline of Innovation*, Harvard Business Review, Vol. 76, No.6, pp. 157.
3. Hitt, M.A, Keats, B.W, Demarie, S.M, (1988), *Navigation in the new competitive landscape: Building strategic flexibility and competitive advantage in the 21st century*, Academy of Management Executive, Vol. 12, No. 4, pp. 26.
4. Hisrich, D.R, Peters, P.M, (2002), *Entrepreneurship*, Fifth Edition, Irwin McGraw- Hill, New York.
5. Jovanović-Božinov, M, Živković, M, Cvetkovski T., (2003), *Organizaciono ponašanje*, Megatrend University, Beograd, Serbia.
6. Keynes, J.M, (1936), *A General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.
7. Kolaković, M, (2006), *Poduzetništvo u ekonomiji znanja*, Sinergija, Zagreb, Croatia.
8. Moriss, M.H, Kuratko, D.F, (2001), *Corporate Entrepreneurship: Entrepreneurial Development within Organizations*, Thomson South- Western, Mason, Ohio.
9. Popović, V, (2007), *Životni ciklus proizvoda i proces uvođenja inovacija*, Apeiron University, Banja Luka, Bosnia and Herzegovina.
10. Scarborough, M, Zimmerer, T.W, (2005), *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, Prentice Hall.
11. Škrtić, M, (2006), *Poduzetništvo*, Sinergija, Zagreb, Croatia.

ENTREPRENEURSHIP, SOCIAL WELFARE, AND CULTURAL VALUES: YOUNG PEOPLE'S SOCIAL ATTITUDES IN FINLAND

T. Rantanen

Laurea University of Applied Sciences, Finland

T. Toikko

Seinäjoki University of Applied Sciences, Finland

In this study, we analyze young people's attitudes toward entrepreneurship and social welfare in the Helsinki-Uusimaa region of Finland. The theoretical framework of this study is first linked to attitude research, in particular, Ajzen's (1991) theory of planned behavior. The second perspective of the study derives from the theory of cultural values. Third, the analysis is based on discussions of the welfare state and social values. We ask, what social psychological and societal factors explain young people's entrepreneurial intentions? Survey data (N=725) was collected in electronic format from high schools and vocational schools. The questions were mainly multiple-choice Likert-scale questions, and the analysis was performed using statistical methods. The results show that the relationship among welfare attitudes, cultural values, and entrepreneurial intention is complex in the Finnish context. The results are mainly consistent with the theory of planned behavior.

Keywords: Entrepreneurial attitudes, Entrepreneurial intention, Scandinavian welfare state, Theory of planned behavior.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ: СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В ФИНЛЯНДИИ

Т. Рантанен

Университет прикладных наук Лауреа, Финляндия

Т. Тойкко

Университет прикладных наук, Сейняйоки, Финляндия

В своем исследовании авторы проанализировали отношение молодежи к предпринимательству и социальному обеспечению регионе Хельсинки-Уусимаа в Финляндии. Теоретическая структура данной работы связана, прежде всего, с изучением установок личности, в частности, с теорией планируемого поведения А.Эйзена (1991). Второй ракурс исследования выводится из теории культурных ценностей. В-третьих, анализ базируется на дискуссиях по поводу государства всеобщего благосостояния (социального государства) и общественных ценностей. Авторы задаются вопросом, какие социальные и психологические факторы объясняют предпринимательские намерения молодых людей? Данные обследования (объем совокупности 725 чел.) собирались в электронном формате в высших учебных заведениях и профессионально-технических учебных заведениях. Опросный лист был составлен на основе шкалы Лайкерта, анализ проводился с использованием статистических методов. Результаты показывают, что в финском контексте взаимосвязь между отношением к благосостоянию, культурными ценностями, и предпринимательскими намерениями являются сложными. Результаты в основном согласуются с теорией планируемого поведения.

Ключевые слова: отношения к предпринимательству, предпринимательское намерение, скандинавское социальное государство, теория планируемого поведения.

1 INTRODUCTION

In recent years, entrepreneurship has been highlighted at the national and regional level in Finland as well as in many other countries. According to the *Flash Eurobarometer 283* (2009) survey and the *Global Entrepreneurship Monitor* survey (Stenholm, Heinonen, Kovalainen and Pukkinen, 2011), entrepreneurship among the Finnish population is lower than in many other European countries. Why is this so?

This article analyzes two possible theoretical explanations for low entrepreneurial willingness in Finland. First, we assume the reason may be associated with cultural values. In this study, cultural values are examined based on Harry G. Triandis and Michele J. Gelfand's (1998) individualism and collectivism studies. The second explanation is connected to the Finnish welfare state and its societal values. We will examine from the perspective of entrepreneurial orientation whether the welfare state also has possible negative psychological consequences.

The key concept of this study is entrepreneurial intention, which means a person's intention to work as an entrepreneur in the future. Intent is connected not only to the desire to work as an entrepreneur but also to aspiration toward entrepreneurship. This study examined entrepreneurial intention from a theoretical attitude and theoretical value approach. One starting point is Icek Ajzen's (1991) theory of planned behavior. However, attitudes and values were as societal concepts.

2 THE FINNISH WELFARE STATE AS A COMBINATION OF INDIVIDUALISM AND COMMON RESPONSIBILITY

Since the Second World War, Finnish governments have emphasized a welfare policy that is based on the linchpin role of the state. In practice, Finland has produced an institutionalized societal system, called the "Nordic Welfare State" (Ervasti, Fridberg, Hjerm and Ringdal, 2008). The term "Nordic Welfare State" refers to a broad social political system where the state has a central role as the producer of welfare (Esping-Andersen, 1990; Alestalo, Hort and Kuhnle, 2009). The state strives to achieve a good society by providing everyone equal opportunities for education and health care among other things, regardless of people's geographical or social reference group.

The Nordic Welfare State is grounded in the notion of universal welfare services (Anttonen and Sipilä, 2012). The Nordic Welfare States are high-trust countries, where collective actions are seen as favorable (Nannestad, 2008, p. 430). Stefan Kumlin and Bo Rothstein (2005) claim that the correlation between the collective trust and the welfare state is causal in the sense that the welfare state produces mutual trust among people. However, Andreas Bergh and Christian Bjørnskov (2011) argue that the high level of generalized trust is the element that enables the creation of the welfare states. However, in both theories, the idea of common responsibility is seen as the key factor in explaining the creation of welfare states. In that sense, it may be assumed that Nordic Welfare States are based on collective values.

In spite of the Finnish tendency to collective trust, Finland is seen an individualistic culture. That can be explained by Triandis and Gelfand (1998), who distinguish between two forms of individualism. Horizontal individualism includes the conception of an autonomous individual and an emphasis on equality while vertical individualism accepts inequality and competition between individuals. Triandis and Gelfand argue that Nordic countries are typical samples of horizontal individualism. Consistent with this, according to the Hofstede Centre's measurement (2013), Finland is an individualistic country.

Overall, Nordic social values are a compromise between collectivism and individualism (Patomäki, 2007). From that perspective, the issue of entrepreneurship is approached in this paper. The relation between cultural values and entrepreneurial intention is complex. Some researchers (e.g. Mueller and Thomas, 2000; Lindsay, 2005) argue that there is a positive dependence between individualism and entrepreneurial orientation. However, Patrick Kreiser, Louis Marino and K. Mark Weaver (2001), for instance, have shown that too strong individualism is a reduction factor for entrepreneurship. It can also be assumed that the entrepreneurial orientation is associated especially with vertical individualism. In this study, we ask what the relationship is in the Finnish context.

3 ATTITUDES AS A RESEARCH OBJECT

In this study, entrepreneurial intention is approached not only from the perspective of cultural values but also in terms of attitude. According to Noel J. Lindsay's (2005) model, cultural values affect entrepreneurial attitudes, and further, attitudes affect entrepreneurial behavior (see Figure 1).

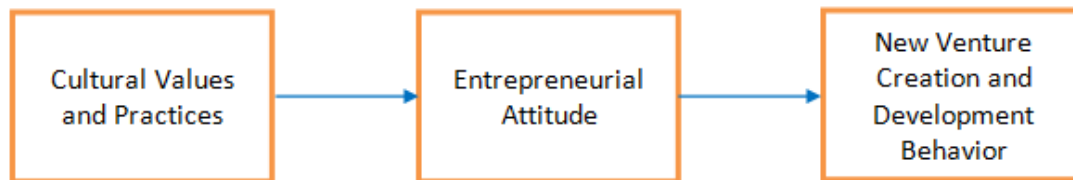


Figure 1: Cultural model of entrepreneurial attitude and entrepreneurial behavior (Lindsay 2005)

Attitude can be understood in different ways; however, almost all definitions of attitude highlight that an attitude always has a target that is valued in some dimension (Eagly and Chaiken, 1993). Attitude is often understood as a personal trait or behavioral tendency. It may also be seen as a social and contextual concept (de Rosa, 1993).

There are also different ways to understand entrepreneurship attitude. In this study, entrepreneurship attitude means attitude whose target is entrepreneurship as a general mind. Traditionally, attitude research has specifically examined general attitudes. However, several social psychological studies have shown that there is only minor correspondence between attitudes and external behavior. General attitudes do not explain behavior in specific situations. Icak Ajzen and Martin Fishbein (2000, pp. 16–17) argue that specific attitudes explain and predict behavior much better than general attitudes.

According to the theory of planned behavior, behavioral intention is affected by three components: attitude toward one's own behavior, subjective norm, and perceived behavioral control (Ajzen, 1991, p. 182). Thus, young people's entrepreneurial intention is influenced by their personal appreciations of entrepreneurship, the expectations of their closest circle, and a person's own perception of his or her capacity as an entrepreneur. Subjective norm means a belief in how people in one's closest circle evaluate the acceptability of certain behavior. In the case of young people, social norms mean mainly normative expectations of parents, peer groups, and the professional field.

A perceived behavioral control is connected with how a young person estimates his or her own personal capacity to endure the different duties and responsibilities associated with entrepreneurial activities and setting up an enterprise. The concept is based on Albert Bandura's (1982) perceived self-efficacy. In addition, Bandura uses outcome expectation, which means how firmly young people believe they can succeed as an entrepreneur. According to Francisco Liñán and Yi-Wen Chen (2009) the relative effect of attitude and perceived behavioral control on entrepreneurial intention differs by country. The effect of attitude is stronger in the individualistic countries, while the effect of perceived behavioral control is stronger in the less individualistic countries.

In addition to entrepreneurship attitudes, we analyze social welfare attitudes, which in this analysis refers to the attitudes that target social welfare: society's responsibility, people's own responsibility for their income and well-being, social services, customer relationship in social services, or some other object related to social welfare. Social welfare attitudes have been studied only a little. According to Anu Muuri's (2008) attitude research, the Nordic welfare state system is still firmly supported by citizens in Finland.

4 RESEARCH OBJECTIVE, RESEARCH QUESTIONS, AND HYPOTHESES

This study targeted the Helsinki-Uusimaa region in Southern Finland. Geographically, Uusimaa covers only 3% of Finland's land surface but, from a population and industrial production viewpoint, represents about a third of Finland. The Uusimaa region consists of the Helsinki Metropolitan Area as well as smaller cities and rural areas. This study asked the following: How attractive do young people find the option of entrepreneurship? What social psychological factors explain young people's entrepreneurial intentions in Finnish society? Especially attitudes toward entrepreneurship and social welfare as well as cultural values were studied: What is the connection between entrepreneurial intention and social attitudes? Is there dependence between entrepreneurial intention and cultural values? Based on the theory of planned behavior, the following was asked: Can an entrepreneurial intention be explained on a subjective norm and a perceived control?

We tested the following hypotheses:

H1: *Entrepreneurial intention depends on entrepreneurship attitude, subjective norms, and perceived control.*

H2: *Entrepreneurial intention depends on cultural values, in particular individualistic and collectivistic values.*

H3: *Entrepreneurial intention depends on attitudes toward social welfare.*

H4: *The factors of entrepreneurial intention depend on cultural values, in particular individualistic and collectivistic values.*

We examined two social welfare attitudes: individual responsibility and society's responsibility. The research design of the study is in accordance with Figure 2. In hypothesis 4, "the factors of entrepreneurial intention" refer to variables with a significant association with intention.

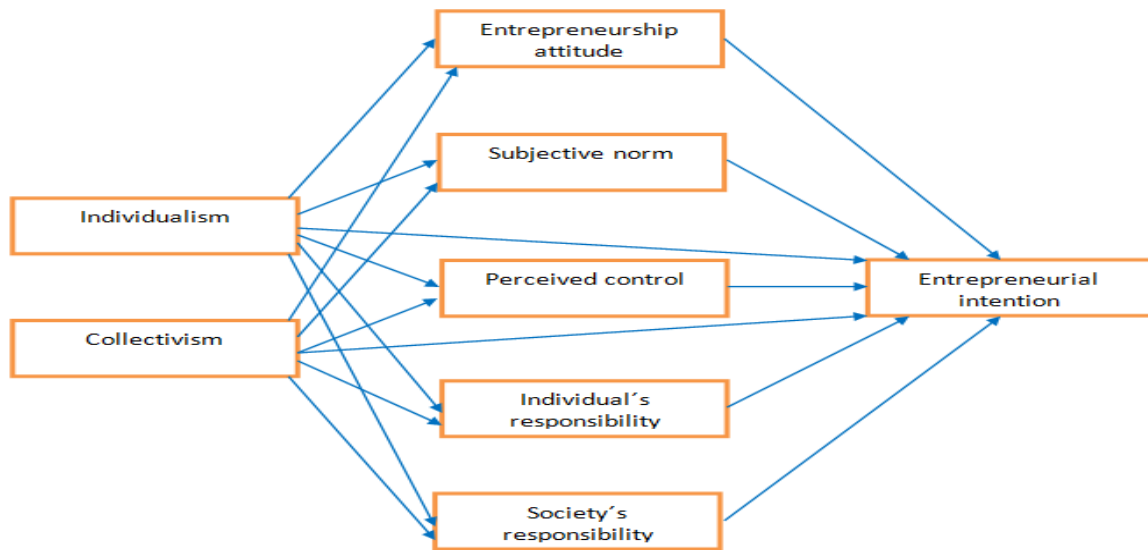


Figure 2: The research design in this study

5 SAMPLE, METHODS, AND VARIABLES

We collected data by using an electronic questionnaire in the Uusimaa region located in the southern part of Finland in January to February 2013. The respondents (N=725) were second-grade students in high schools and vocational schools. Most of the students were 17–18 years old. The questionnaire contained a total of 89 questions, the majority of which were Likert-type scale items (1= Strongly disagree,..., 5 = Strongly agree). The questions were related to entrepreneurial intention, conceptions concerning entrepreneurship, entrepreneurship attitudes, social welfare attitudes, cultural values, subjective norm, perceived behavioral control, outcome expectation, etc.

The results were statistically analyzed. The sum variables were formed by using factor analysis (Generalized Least Squares, Varimax with Kaiser Normalization). The reliabilities of the sum variables were calculated using Cronbach's alpha, and the normality of the distributions was examined by using the Kolmogorov-Smirnov test. In calculating the correlations, we used Spearman's rank correlation coefficient and the mean scores were examined by using a t-test. The effect relationships were analyzed with regression analysis.

The reliabilities of the constructed variables were quite good (see Table 1), but all distributions were not quite normal.

Table 1: Variables

	N	Items	Cronbach's alpha	Mean	SD
Entrepreneurial intention	723	4	.899	2.73	1.00
Entrepreneurship attitude	722	4	.705	3.61	0.63
Subjective norm	723	5	.820	2.91	0.82
Perceived control	723	7	.933	3.30	0.94
Individualism	724	8	.719	3.45	0.59
Collectivism	724	8	.796	4.04	0.59
Individual's responsibility	720	8	.835	2.63	0.73
Society's responsibility	721	8	.705	3.55	0.55

The representativeness of the survey turned out to be quite good: 68.4% of the respondents come from the Helsinki Metropolitan Area (68.4% in the population), and the rest from other areas of the Uusimaa region. The share of Swedish-speaking respondents was 9.1% (8.6% in the population). In this data, the share

of vocational school students is 40.1%, which is less than the national proportion (45.2%) but larger than in the big cities in the Helsinki Metropolitan Area. (e.g. Helsingin kaupungin tilastokeskus 2009; Statistics Finland.)

6 RESULTS

6.1 Entrepreneurial intention

Sum variable entrepreneurial intention is formed of four questions that were connected not only to the actual entrepreneurial willingness but also to how likely a career choice entrepreneurship is considered by a young person. These issues and the distribution of their responses are shown in Table 2.

Table 2: Entrepreneurial intention

Questions	N	Agree % (4 or 5)	Disagree % (1 or 2)	Mean	SD
68. If I could freely choose, I'd rather be an entrepreneur than an employee	723	38.7	31.7	3.08	1.20
72. My aim is to become an entrepreneur in the future	722	23.3	40.0	2.70	1.15
76. I am going to make a living as an entrepreneur	721	15.7	44.0	2.52	1.10
80. For me, entrepreneurship is a probable career choice	723	19.9	41.9	2.62	1.11

The results show that the proportion of potential entrepreneurs depends essentially on the question. The question that compared entrepreneurship and employment as career choices received a larger proportion of those who agreed than those who disagreed, which contradicts the *Flash Eurobarometer 283* survey (2009). A comparison with previous results (Rantanen and Toikko, 2012) shows that young people's entrepreneurial appetite has significantly increased.

6.2 The independent variables

According to Ajzen (1991, 2001), entrepreneurial intention depends on the attitude, the subjective norm, and the perceived behavioral control. Thus, first we analyzed these variables. Bandura distinguished between two forms of perceived control. However, in our data the correlation between perceived behavioral control and outcome expectation is very strong ($R=0.881$). Therefore, we look at perceived control, which contains issues related to coping with the entrepreneur's tasks as well as issues related to success as an entrepreneur.

According to the results, Finnish young people have a quite positive attitude toward entrepreneurship. For example, 37.7% of respondents agreed with the statement "entrepreneurs are ideal citizens," and 12.2% disagreed. In contrast, the subjective norm is relatively low. Only 26.8% of respondents agreed with the statement "my close environment encourages me toward entrepreneurship," and 36.8% disagreed. Young people's trust in their own ability to work and succeed as an entrepreneur was a little stronger than the subjective norm. (See Table 1).

Next, we analyzed the cultural values, in particular individualism and collectivism. Triandis et al.'s (1998) original model distinguishes between two different forms of individualism as well as two forms of collectivism. However, in our data, horizontal and vertical collectivism correlate strongly with each other ($R=-0.492$; $p=0.000$). Similarly, there is a high correlation between horizontal and vertical individualism ($R=0.320$; $p=0.000$). Thus, we look at only individualism and collectivism, not different forms of them. The correlation between individualism and collectivism is not significant ($R=0.013$; $p=0.733$). Therefore, they are two different dimensions of cultural values. This is a contradictory result with the Hofstede (1980) model, which assumes that they are two extremes of the same dimension.

We argue that the cultural values among Finnish young people are quite collective. For example, 91.7% of respondents agreed with the statement "the well-being of my friend is important to me." Similarly 75.6% of respondents thought that "family members should stick together, no matter what sacrifices are required." The result is surprising, because according to Hofstede (the Hofstede Centre, 2013), Finland is clearly an individualistic country.

Third, we analyzed social welfare attitudes. Consistently with Muuri's (2008) results, Finns' trust in society and social services is very strong. For example, 61% of respondents agreed with the statement "it is the government's responsibility to ensure all people in our country have a good quality of life," and only 10% disagreed. Overall, the respondents emphasized society's responsibility more than individual responsibility.

6.3 Regression model of entrepreneurial intention

Next, we performed a linear regression analysis, where all seven of these variables are independent and entrepreneurial intention is the dependent variable (see Table 3). The share explanation of this regression analysis is quite good (63.6%).

Table 3: Regression analysis. Dependent variable: Entrepreneurial intention (N=716)

	B	SD	Beta (standardized)	t	sign	VIF
(constant)	.139	0.254	-	0.549	.583	-
Entrepreneurial attitude	-.081	0.042	-.051	-1.94	.053	1.36
Subjective norm	.666	0.038	.545	17.48	.000	1.89
Perceived control	.349	0.034	.329	10.43	.000	1.93
Individualism	.063	0.043	.037	1.47	.142	1.22
Collectivism	.005	0.042	.003	0.114	.909	1.19
Individual responsibility	.055	0.034	.040	1.63	.103	1.18
Society's responsibility	-.167	0.045	-.092	-3.68	.000	1.22

The analysis shows that the subjective norms and perceived control explain entrepreneurial intention very well. In the case of entrepreneurial attitude, the t-value is not significant. Thus, an attitude alone does not predict the desire to become an entrepreneur. From the perspective of attitude theory, this result is not unexpected. Previous studies have shown that general attitudes cannot predict the behavior of the individual (Ajzen and Fishbein, 2000).

In contrast, there is a significant negative dependence between society's responsibility and entrepreneurial intention. The result itself is not a surprise; however, it could have been assumed that collectivism had been in negative dependence with entrepreneurial intention. Similarly, it could have been assumed that individual's responsibility and individualism had been in significant positive dependence with entrepreneurial intention. In this phase, it is not possible to assume the reasons for these variations; it requires further analysis.

6.4 What is the significance of cultural values?

Based on our analysis, three of the variables were significantly connected with the entrepreneurial intention. Thus, hypothesis 4 is divided into three sub-hypotheses:

H4a: The subjective norm depends on individualistic and collectivistic values.

H4b: Perceived control depends on individualistic and collectivistic values.

H4c: Society's responsibility attitude depends on individualistic and collectivistic values.

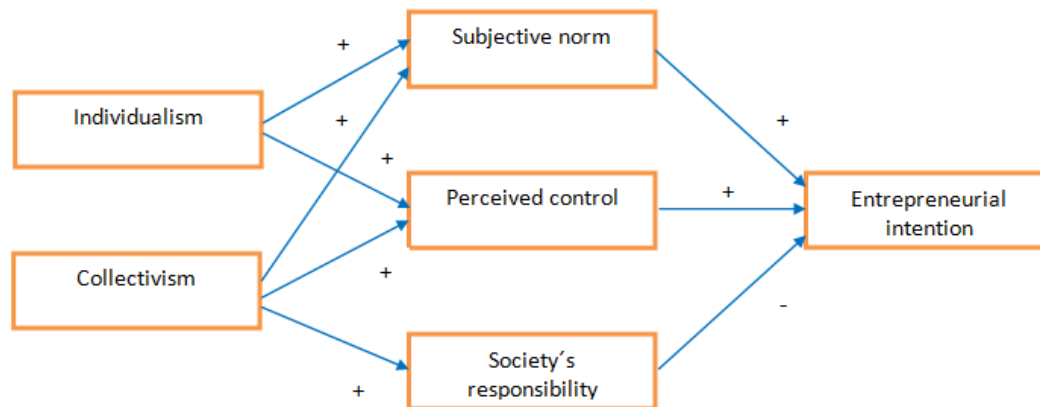
We examined these hypotheses by using regression analysis. We first looked at the relationship between cultural values and subjective norm. Regression analysis shows that dependence between individualism and subjective norm (stand.beta=0.258, $t=7.28$; $p=0.000$) as well as dependence between collectivism and subjective norm (stand.beta=0.177, $t=4.99$; $p=0.000$) is significant. Thus, hypothesis 4a is valid. However, the model explains only about 10% of the variation of the subjective norm variable ($F(719, 2)=38.6$; $p=0.000$).

The regression model, in which cultural values are independent variables, explains 14.8% of the perceived control variation ($F(719, 2)=62.5$; $p=0.000$). According to the model, perceived control depends on individualism (stand.beta=0.320; $t=9.31$; $p=0.000$) and collectivism (stand.beta=0.217; $t=6.30$; $p=0.000$). Thus, hypothesis 4b is valid. In contrast, hypothesis 4c is only partially valid. According to the regression model ($F(717, 2)=30.8$; $p=0.000$; $R^2=0.079$), dependence between society's responsibility attitude and collectivism is significant (stand.beta=0.279; $t=7.78$; $p=0.000$), but society's responsibility attitude does not depend significantly on individualistic values (stand.beta=0.041; $t=1.14$; $p=0.257$).

The results are accordance with previous studies. The data is a positive connection between individualism and entrepreneurial intention. However, the connection is not direct, and cultural values explain only

minor variations in other variables. More surprising is that there is a positive dependence between collectivism and subjective norm as well as collectivism and perceived control. (See Figure 3.)

Figure 3: Results of the study



7 CONCLUSION

In this study, young people's social attitudes and entrepreneurial intention were examined. According to the study, four main results should be emphasized. First, Finnish young people's entrepreneurial willingness is higher than expected. Previous studies argue that Finnish entrepreneurial willingness is low. According to the *Flash Eurobarometer 283* research (2009) and our early attitude survey (Rantanen and Toikko, 2012), most Finns would rather be employees than entrepreneurs. However, this study shows that most young people would prefer being an entrepreneur than an employee. Thus, young people's entrepreneurial willingness has been increasing in Finland. The reason for this change requires further analysis. One part of the explanation may be the *European Entrepreneurial Region 2012* year with diverse events to promote entrepreneurship in the Helsinki-Uusimaa region in 2012. Of course, many of the social and political factors play an important role from the perspective of entrepreneurial willingness.

Second, the results are consistent with the theory of planned behavior. Perceived control and the subjective norm explain entrepreneurial intention very well. In contrast, entrepreneurial attitude does not significantly explain entrepreneurial intention since this study focused on general attitudes, and according to Ajzen, general attitudes do not explain external behavior in a specific situation.

Third, many researchers (e.g. Lindsay, 2005) have assumed that individualism explains entrepreneurial orientation. However, in this study, there is no direct correlation between cultural values and entrepreneurial intention. Similarly, an indirect effect of cultural values is only weak. This can be explained by the theories of welfare states, which say that social values are a compromise between collectivism and individualism (e.g., Patomäki 2007). This might mean that there is no clear border between collectivism and individualism; but this assumption needs further analysis.

Fourth, there is a negative dependence between society's responsibility attitude and entrepreneurial intention. The Nordic Welfare States are high-trust countries, where collective actions are seen as favorable (Nannestad 2008, p. 430). From that perspective, it can be assumed that social responsibility is seen as a value, which includes counter components in individualism. The negative dependence can be understood, because individualism is seen as a base for entrepreneurial intentions. Overall, however, the negative dependence between society's responsibility attitude and entrepreneurial intention requires further analysis.

8 BIBLIOGRAPHY

1. Ajzen, I. (1991). The theory planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, vol. 50, pp. 179-211.
2. Ajzen, I. (2001). Nature and Operation of Attitudes. *Annual Reviews Psychology*, vol. 52, pp. 27-58.
3. Ajzen, I. and Fishbein, M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes. *European Review of Social Psychology*, vol. 11, pp. 1-33.
4. Alestalo, M., Hort, S. and Kuhnle, S. (2009). *The Nordic model: Conditions, origins, outcomes, lessons*. Hertie School of Governance, Working Papers 41.

5. Anttonen, A. and Sipilä, J. (2012). Universalism in the British and Scandinavian social policy debates. In A. Anttonen, L. Häikiö and K. Stefánsson (ed.), *Welfare state, universalism and diversity*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 16-41.
6. Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, vol. 37, pp. 122–147.
7. Bergh, A. and Bjørnskov, C. (2011). Historical trust levels predict the current size of the welfare state. *KYKLOS*, vol. 64 (1), pp. 1–19.
8. de Rosa, A. S. (1993). Social representations and attitudes: Problems of coherence between the theoretical definition and procedure of research. *Papers on Social Representations — Textes sur les Représentations Sociales*, vol. 2(3), pp. 178-192.
9. Eagly, A. H. and Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, T.X.: Harcourt Brace Jovanovich.
10. Ervasti, H., Fridberg, T., Hjerm, M. and Ringdal, K. (2008). Conclusions: Nordic uniqueness, reality or myth? In H. Ervasti, T. Fridberg, M. Hjerm, and K. Ringdal (Eds.), *Nordic social attitudes in a European perspective*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 249–261.
11. Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Cambridge: Polity Press.
12. Flash Eurobarometer 283 (2009). Entrepreneurship in the EU and beyond. Retrieved 25.4.2013 from http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/fl283_en.pdf
13. Helsingin kaupungin tilastokeskus (2009). Nuorten koulutus Helsingissä. Tilastoja 38. Helsinki.
14. Hofstede, G. (1980). Motivation, leadership and organization: Do American theories apply abroad? *Organizational Dynamic*, 9 (1), pp. 42-63.
15. Kreiser, P., Marino, L. and Weaver, K. M. (2001). Correlates of entrepreneurship: The impact of national culture on risk-taking and proactiveness in SMEs. University of Alabama, Department of Management and Marketing.
16. Kumlin, S. and Rothstein, B. (2005). Making and breaking social capital: the impact of welfare state institutions. *Comparative Political Studies*, vol. 38, pp. 339–365.
17. Liñán, F. & Chen, Y-W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33(3), pp. 593–617.
18. Lindsay, N. J. (2005). Toward a cultural model of indigenous entrepreneurial attitude. *Journal of the Academy of Marketing Science Review*, vol. 5, pp. 1–17.
19. Mueller, S. L. and Thomas, A. S. (2000). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, vol. 16, pp. 51–75.
20. Muuri, A. (2008). *Sosiaalipalveluja kaikille ja kaiken ikää? Tutkimus suomalaisten mielipiteistä ja kokemuksista sosiaalipalveluista sekä niiden suhteesta legitimitettiin*. Tutkimuksia 178. Helsinki: Stakes.
21. Nannestad, P. (2008). New work on trust: what have we learnt, if anything? *Annual Review of Political Science*, vol. 11, pp. 413–436.
22. Patomäki, H. (2007). *Uusliberalismi Suomessa: Lyhyt historia ja tulevaisuuden vaihtoehdot*. Helsinki: WSOY.
23. Rantanen, T. and Toikko, T. (2012). Young people's attitudes towards entrepreneurship in Finnish society. *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies*, vol. 4 (1), pp. 399–408.
24. Statistics Finland (2013). Statistical databases. Retrieved 25.04.2013 from <http://www.stat.fi>
25. Stenholm, P., Heinonen, J., Kovalainen, A. and Pukkinen, T. (2011). Global entrepreneurship monitor — Finnish 2010 report. Turku: University of Turku.
26. The Hofstede Centre (2013). What about Finland? Retrieved 25.4.2013 from <http://geert-hofstede.com/finland.html>
27. Triandis, H. C. and Gelfand, M. J. (1998). Converging Measurement of Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 74 (1), pp. 118–128.

BEHAVIORAL ASPECTS OF FINANCIAL DECISIONS OF HOUSEHOLDS

N. V. Serova

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article analyses the investment decisions of households and the risks involved. The author of the article mentions behavioral factors in investment decisions by households. Consideration of examples of "irrational" behavior of households suggests the significant impact of behavioral factors. It is spoken in detail about the author's approach to main financial risks of households. It is shown that the household risks are declining revenues risks. Among them are the risk of insolvency and inflation risk. Among the risks of increased costs are the risk of ownership loss, the risk of investment loss and the risk of bankruptcy. Identification, assessment, and management of financial risks is necessary for the fund raising, use and reproduction of the financial resources of households.

Keywords: household, risk, behavioral factors, finance, financial decision.

О ПОВЕДЕНЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Н. В. Серова

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе рассматриваются инвестиционные решения домашних хозяйств и связанные с ними риски. Наряду с традиционными, автор предлагает учитывать поведенческие факторы при принятии инвестиционных решений домашними хозяйствами. Существенное влияние поведенческих факторов обосновывается автором на основе рассмотрения примеров «иррационального» поведения домашних хозяйств. В работе предлагается авторская видовая структура основных финансовых рисков, с которыми сталкиваются домохозяйства: риски снижения доходов (риск неплатежеспособности, инфляционный риск); риски увеличения расходов (риск убытков, связанных с владением имуществом; риск потерь, обусловленных инвестиционной деятельностью; риск банкротства). Выявление, оценка и управление финансовыми рисками необходимо при формировании, использовании и воспроизводстве финансовых ресурсов домашних хозяйств.

Ключевые слова: домашнее хозяйство, риск, поведенческие факторы, финансы, финансовое решение.

ВВЕДЕНИЕ

По данным Всероссийской переписи населения, проведенной в 2010 году, в России насчитывалось около 54,6 млн домашних хозяйств [17]. Функционирование домашних хозяйств, основы формирования доходов и расходов, финансы домашних хозяйств, как подсистема финансовой системы государства, являются объектом исследования в рамках экономической теории, экономической социологии, финансов, статистики, психологии, педагогики и т.д.

Экономисты рассматривают домохозяйства как субъект рынка, наряду с организациями и государством. Домашние хозяйства — основные потребители товаров и услуг в экономике, а также участники распределительной функции финансов, учитывая, что именно через домохозяйства происходит перераспределение финансовых потоков от предприятий, государства и сектора страхования. В этой связи важно рассматривать финансовые отношения, в которые вступают домохозяйства. Спектр финансовых отношений домашних хозяйств достаточно широк и включает в себя отношения как внутри домашнего хозяйства, так и с другими домашними хозяйствами, с организациями — производителями товаров и услуг, с организациями — работодателями, с финансовыми посредниками, со страховыми организациями, с государством, с пенсионными фондами и т.д.

1. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Финансовые решения домашних хозяйств в основном касаются использования финансовых ресурсов, к которым относятся денежные средства, предназначенные для потребительских расходов, и инвестиции (в том числе расходы на приобретение имущества, вложение средств в финансовые институты и реальное производство). Инвестиционная функция домашних хозяйств, заключающаяся в образовании ресурсов, инвестируемых в экономику, считается ключевой. В современной экономической литературе большое внимание уделяется вопросам формирования экономических, социальных, психологических предпосылок для привлечения домашних хозяйств на рынок инвестиций, возможностям государственного стимулирования трансформации сбережений в инвестиционные ресурсы, соотношения активных и пассивных сбережений населения. В то же время для развития экономики производства важны не только инвестиционные финансовые ресурсы домохозяйств, но и потребительские. Увеличение\сохранение уровня потребления различных благ стимулирует\поддерживает производство этих благ на соответствующем уровне. Еще Дж. Кейнс выработал концепцию эффективного спроса, складывающегося из потребительского и инвестиционного компонентов [1]. Сокращение потребительских расходов, какими бы факторами оно ни вызывалось, естественным образом сдерживает и развитие производства.

При принятии финансовых решений домашние хозяйства, как хозяйствующие субъекты, также подвержены финансовым рискам. С этим тезисом согласны все авторы публикаций в области домохозяйств. Однако, подходы разных авторов к трактовке рисков домохозяйств и их классификации разнятся. В результате изучения и систематизации различных трактовок финансовых рисков домохозяйств, автором предложена собственная видовая структура основных финансовых рисков, с которыми сталкиваются домохозяйства:

- риски снижения доходов, который включает в себя риск неплатежеспособности (потеря источников дохода вследствие увольнения, болезни, потери трудоспособности, смерти), инфляционный риск (снижение реальной покупательной способности денежных доходов домашних хозяйств при росте инфляции);

- риски увеличения расходов, состоящий из риска убытков, связанных с владением имуществом (убытки вследствие пожара, ограбления, аварии, износа, в т.ч. морального, предметов длительного пользования и т.д.), риска возникновения гражданской ответственности (необходимости компенсации претензий финансового характера), риска потерь, связанных с инвестиционной деятельностью (несостоятельность\банкротство институтов, организующих инвестирование сбережений), риска банкротства (полная потеря имущества из-за неспособности рассчитываться по взятым на себя обязательствам), риска увеличения обязательных платежей (рост налогов, пошлин, обязательных сборов).

При этом по сравнению с рисками организаций, риски домохозяйств менее управляемы, ведь в отличие от организаций и профессиональных участников рынка ценных бумаг домохозяйства не располагают соответствующими знаниями по управлению своими активами и обязательствами, не проводят сложных вычислений с применением логики, математической статистики и теории вероятностей для обработки существующей информации, не имеют возможности самостоятельно рассчитывать вероятность финансового риска, а обращаться за этим к экспертам, аналитикам, независимым финансовым консультантам, т.е. профессионалам, в условиях низких доходов и отсутствия практики в России нет смысла.

К тому же финансовые решения в домохозяйствах принимаются исходя не только из экономических целей (рост доходов домохозяйств; экономия затрат и т. п.), но и социальных (воспитание детей; повышение образовательного уровня; обеспечение условий для полноценного отдыха и т. д.). Теоретически, оптимальное с точки зрения домашнего хозяйства финансовое решение принимается конкретным домашним хозяйством, исходя из поставленных целей и имеющихся ограничений для их достижения. На практике финансовое поведение домашних хозяйств, подобно «нерациональному» поведению участников финансового рынка, в большей или меньшей степени зависит от образования, возраста, пола, национальных особенностей, религиозных убеждений, психологических и эмоциональных особенностей членов домашних хозяйств, их склонности к риску, способности получать и обрабатывать информацию. Для примера можно привести несколько цифр, характеризующих неоптимальные результаты распределения финансовых ресурсов домашних хозяйств:

- в общем объеме выданных кредитными организациями физическим лицам ссуд, около 8,8% ссуд, срок которых окончился 01.01.2013, не погашены [13];

- несмотря на «печально известные» истории с финансовыми пирамидами, в списке финансовых пирамид значится более 460 прекративших свою деятельность компаний, вкладчикам и акционерам, которых был причинен ущерб на финансовом и фондовом рынках на сумму более 60 млрд. руб., но вновь открываемые компании вновь успешно привлекают средства домашних хозяйств [16];

– продолжающееся с 2009 года укрепление российского рубля привело к обесценению валютных средств населения. Вместе с тем, по разным оценкам, на руках у населения находится более 70 млрд долларов [14];

– по итогам 2011 года в России насчитывалось около 80 тысяч «обманутых дольщиков» (897 объектов жилого строительства), а на май 2012 года этот показатель увеличился до 95 тысяч человек. Общая сумма понесенного ущерба из-за банкротства застройщиков в 2010 году составил 36,4 млрд рублей [15];

– агрессивная реклама финансовых услуг и политика привлечения как можно большего числа клиентов со стороны финансовых компаний, а также стремление наименее финансово грамотной части населения с низкими доходами к легкому обогащению на фондовом рынке оборачиваются повышенной спекулятивной активностью домохозяйств со слабыми финансовыми знаниями, что неизбежно обрекает большую часть подобных «игроков» на материальные потери [12].

Такие примеры можно продолжить. Сложно оценить потери домохозяйств от игорного бизнеса, от недостаточного развития институтов страхования жизни и имущества.

2. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

Чтобы приблизиться к пониманию причин возникновения потерь домохозяйств, не объяснимых с точки зрения оптимальности либо соотношения «доходность — риск», приведем несколько психологических и поведенческих факторов, влияющих на распределение финансовых ресурсов домашних хозяйств (Таблица 1):

Таблица 1

Примеры финансово поведения домашних хозяйств

Психологические и поведенческие особенности восприятия человеком информации и управления эмоциями	Инвестиционные решения домашних хозяйств
Консерватизм мышления: нежелание отказываться от сформировавшегося ранее убеждения или мнения по поводу некоторого объекта, явления и его характеристик	Хранение денежных средств на вкладных счетах в кредитных организациях, низкая активность пенсионных накоплений
Чрезмерная уверенность: убежденность человека в том, что его интуиция, опыт, профессионализм намного выше, чем у других, стремление всегда поступать по-своему, игнорируя мнения аналитиков, экспертов и любых других субъектов рынка	Вложение денежных средств в финансовые пирамиды, паевые фонды без консультаций с экспертами и анализа их деятельности за предыдущие периоды, игры в казино, в игровых автоматах, участие в лотереях
Подверженность влиянию стороннего мнения: готовность немедленно принять на веру утверждения, высказываемые другими, стремление копировать действия других людей	Покупка товаров, работ, услуг по советам родственников, друзей, знакомых, в Интернет-магазинах, на сайтах совместных покупок, влияние рекламной информации, панические закупки продуктов, массовое изъятие хранимых в кредитных организациях денежных средств при появлении негативной информации в СМИ
Отвращение к потерям: отрицательные эмоции людей, переживаемые в связи с потерями, намного сильнее (примерно, в 2,5 раза) [4] положительных эмоций, связанных с получением прибыли	Паническая продажа валютных сбережений в периоды резких колебаний (в сторону снижения) валютных курсов
Стремление к определенности: нежелание рисковать, предпочтение ситуаций с заранее известными результатами	Пассивные сбережения, расходы на страхование, отрицание выгодных либо новых вариантов активного инвестирования, обращение к организациям-посредникам при покупке жилья, вложениях в финансовые активы, получение кредитов там, где «проще»
Жажда деятельности: стремление к постоянной торговой активности	Стихийная покупка товаров, работ, в которых нет необходимости, но которые участвуют в различных акциях, попытки заработать на рынках ценных бумаг и на колебаниях курсов валют
Восприятие желаемого как действительного: склонность воспринимать ситуацию через призму собственных желаний и ожиданий, иногда игнорирование нежелательных фактов	При недостатке собственных средств получение кредитов в кредитных организациях, займов в микрофинансовых организациях, ломбардах

Как показано выше, существует вероятность того, что при распределении и потребительской, и инвестиционной части финансовых ресурсов домашними хозяйствами может быть неверно оценена имеющаяся информация, ошибочно воспринята действительность, эмоции возобладают над здравым смыслом. В результате, несмотря на объективные ограничения, домашние хозяйства могут вложить деньги в финансовую пирамиду, проиграть в казино, осуществлять спонтанные покупки, сделать субъективный выбор финансового института для вложения сбережений, услуги, товара, могут стать жертвами финансового мошенничества и сетевого маркетинга, что повлечет за собой потери для домашнего хозяйства в т.ч. в части недополучения возможного дохода. Если отталкиваться от определения риска, как возможной опасности потерь, вытекающей из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества, то можно отметить, что называемый в рамках исследований финансовых ресурсов домохозяйств риск от потерь, связанных с инвестиционной деятельностью домашнего хозяйства состоит не только из рисков банкротства или мошенничества строительных компаний при участии домашнего хозяйства в строительстве жилья, потерей накопленных процентов в случае отзыва лицензии у кредитной организации, в которой размещены средства домашнего хозяйства, падения доходности акций либо паев в паевом фонде при инвестировании домашним хозяйством денежных средств в эти институты, но из риска, присущего отдельному индивиду в силу его психологических особенностей. По аналогии с исследованиями «нерационального» поведения участников финансового рынка, можно выделить этот риск как «риск нерационального финансового поведения домашнего хозяйства».

Как показывают опросы общественного мнения [9], все большее количество домохозяйств понимают важность процесса прогнозирования и оценки величины потерь от рисков. Однако большинство из них фактически не управляют рисками, а лишь показывают примитивное финансовое поведение на потребительском и инвестиционном рынках. Выделив вышеуказанный риск в классификации экономических, либо даже финансовых рисков в отдельный вид либо подвид, мы сможем рассмотреть методы его оценки либо доказать, что оценить вероятность данного риска нет возможности, а также изучить особенности управления данным риском с учетом специфики и особенностей финансов домашних хозяйств для снижения потерь.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выявление, оценка и управление финансовыми рисками необходимо при формировании, использовании и воспроизводстве финансовых ресурсов домашних хозяйств для обеспечения благоприятных материальных и социальных условий жизни членов домашнего хозяйства.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. ~ М.: Ника-Центр, 2004. С. 8–14.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов.: Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. С. 6-55.
3. Слепов В.А. Лисицына Е.В. Финансовый менеджмент. — М.: Экономист, 2005. С. 12–24.
4. Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью.- М.: Дело, 2004. С. 7–31.
5. Овчарова Л. Влияние кризиса 2008–2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения. М. : АНО «НИСП», 2010. С. 11-13.
6. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О., Теория игр и экономическое поведение.: Пер. с англ. — М.: Наука, 1970. С. 23.
7. Kahneman D., Tversky A., Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, vol. 47, 1979. P. 263-291.
8. Белянин А.В. Дэниел Канеман и Верной Смит: экономический анализ человеческого поведения. // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 4–23.
9. Кузина О., Ибрагимова Д. Финансовые стратегии россиян в кризис : доверие не утрачено // БДМ : Банки и деловой мир. 2010. № 1/2.
10. Мосесян, М. А. Финансы домашних хозяйств как элемент финансовой системы региона / М. А. Мосесян // Сборник научных работ аспирантов, соискателей и студентов ВАГС / отв. ред. Е. И. Кагальницкая. Вып. 8. Волгоград: Изд-во ГОУ ВПО ВАГС. 2005. С. 65–71.
11. Нугуманова Л.Ф. Сберегательная функция домохозяйств как фактор реализации общественного воспроизводства в современной экономике / Л.Ф. Нугуманова // В кн.: Экономическая безопасность Российской Федерации: сегодня и завтра. Сборник научно-аналитических статей. Вып. 3. Казань: Отечество, 2011. С.16.

12. Абрамов А. Перспективы и риски. [Электронный документ] //Вестник НАУФОР. — 2010. № 3. С. 43–44. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/articles03_129.pdf.
13. Информация о рисках кредитования физических лиц в 2013 году [Электронный документ] URL: www.cbr.ru/statistics/print.aspx.
14. Динамика курсов доллара США и евро к рублю и показатели биржевых торгов [Электронный документ] URL: www.cbr.ru/statistics/print.aspx.
15. Минрегион России намерен провести серию комплексных проверок в регионах с наибольшим количеством обманутых дольщиков [Электронный документ] URL: http://www.minregion.ru/press_office/news/1656.html.
16. Реестр финансовых компаний Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров [Электронный документ] URL: www.fedfond.ru.
17. Том 6. Число и состав домохозяйств [Электронный документ] URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.html.

ON THE EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM OF PUBLIC HEALTH SERVICE

O. V. Tretyakova

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The paper deals with different interpretations of the concept of the public health service effectiveness. The author undertakes to reveal their advantages and disadvantages and to give his own approach to the definition of the effectiveness of the system, according to which the effectiveness of public health service is determined by the following aspects: availability of funds medico — social effectiveness of public health service; effective use of funds. To undertake the general estimation of the effectiveness of public health service the author studies and analyses the indicators, that characterize the functional and target performance of the system. It is stated that the main indicators are those which evaluate provision of funds and the medico — social effectiveness of public health services. They make it possible to estimate the extent of the task solution to keep and improve people's health in the country.

Key words: effectiveness, effectiveness of system, public health service, eventual result of public health service, indicators of efficiency assessment.

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

О. В. Третьякова

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе рассматриваются различные трактовки понятия эффективность здравоохранения, проведен их критический анализ, обсуждаются их достоинства и недостатки. Предлагается авторский подход к определению эффективности системы здравоохранения, согласно которому эффективность здравоохранения рассматривается в разрезе следующих аспектов: обеспеченность здравоохранения ресурсами; медико-социальная эффективность здравоохранения; экономичность в использовании ресурсов. Для проведения общей оценки эффективности здравоохранения необходимо в комплексе исследовать показатели, характеризующие функциональную и целевую результативность системы здравоохранения. Однако приоритетными, в данном случае, будут являться показатели, оценивающие

обеспеченность здравоохранения ресурсами и медико-социальную эффективность здравоохранения. Они позволяют оценить степень решения возложенных обществом на здравоохранение задач по сохранению и улучшению здоровья населения.

Ключевые слова: эффективность, эффективность системы, здравоохранение, конечный результат здравоохранения, показатели оценки эффективности.

Одним из приоритетных направлений современной государственной экономической политики РФ является повышение эффективности во всех сферах общественной деятельности в целом и в здравоохранении, в частности. В этих условиях особую важность приобретает необходимость оценки эффективности системы здравоохранения на всех уровнях управления, выявление причин неэффективности и разработка направлений их устранения.

Несмотря на всю значимость этого направления в нормативно-правовых документах и в литературе нет единого подхода в вопросах эффективности системы здравоохранения и критериях ее оценки. Выбор критериев и показателей, позволяющих провести оценку эффективности, во многом определяется тем, что понимается под эффективностью системы здравоохранения.

Эффективность — это важнейшее экономическое понятие, не имеющее однозначного определения. Существующие трактовки эффективности можно условно разбить на четыре группы.

Первая группа авторов использует устоявшееся определение «эффективности» и понимает ее как соотношение между фактическими результатами и затратами. Так, например, В.Н. Кадыров понимает под эффективностью «соотношение между полученными результатами производства (товаров и услуг) и затраченными на это ресурсами» [5, с. 35]. Н.Г. Шамшурина придерживается этой же точки зрения и определяет эффективность как «отношение результата к затратам» [11, с. 6].

При определении понятия «эффективность системы» большинство исследователей, также использует в качестве основы экономический аспект ее функционирования, и представляет процесс функционирования системы в виде процесса преобразования ресурсов в результаты. Например, А.Н. Краснов считает эффективность одной «из возможных характеристик качества некоторой системы с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования» [7, с. 1].

В приведенных выше определениях, понятие «эффективность» рассматривается только с позиции рациональности и экономичности, либо других характеристик, отражающих лишь экономический аспект функционирования какой-либо системы. Такой подход, по нашему мнению, не является универсальным и не может применяться при определении эффективности системы здравоохранения. Он приемлем только в том случае, когда в результате функционирования системы получен лишь экономический эффект, либо, при характеристике отдельного экономического аспекта эффективности системы.

Другая группа исследователей при определении эффективности рассматривают ее виды, выделяя экономическую, организационную, социальную и экологическую эффективность. А.А. Рудычев рассматривает эффективность хозяйственной деятельности как взаимосвязь научно-технического, социального и экономического эффектов [1, с. 143]. А. Е. Олесов понятие эффективности представляет совокупностью понятий целевой, функциональной, экономической, социальной эффективности, эффективности управления [8, с. 35]. Те же виды эффективности выделяют А. И. Бабенко и О. В. Пушкарев [2, с. 3]. И. В. Баранова различает экономическую, общественную, общественно-экономическую, социальную, бюджетную, научную, техническую, экологическую и организационную эффективность [3, с. 14–15].

Исследование нескольких видов созданного эффекта или видов эффективности позволяет оценить разные аспекты функционирования системы, что является несомненным достоинством данного подхода. Однако, по нашему мнению, существуют определенные трудности в его практическом применении для определения эффективности конкретной системы. Не понятно, каким образом следует устанавливать отношение, созданного в процессе функционирования системы результата, к формированию того либо иного эффекта. Использование данного подхода может быть целесообразно только в случае определения эффективности простой системы, формирующей в процессе своего функционирования однозначный (четко установленный) прямой результат.

Подход третьей группы авторов заключается в рассмотрении нескольких аспектов эффективности, основанных на различных интерпретациях этого понятия, применяемых в англоязычной литературе. По мнению С.Н. Рябухина русское понятие «эффективность» соответствует двум английским терминам «efficiency» и «effectiveness», имеющих разное значение. «Efficiency» означает рациональ-

ное использование ресурсов (оптимальное соотношение затраченных ресурсов и полученных результатов). «Effectiveness» трактуется как результативность в смысле достижения поставленных целей (способность достигать поставленных целей) [3, с. 14]. В. Н. Кораблев и А. Н. Саунин, кроме этих понятий, одним из аспектов эффективности называют «есопому», означающий экономичность в использовании ресурсов [6, с. 115], [10, с. 44]. А. И. В. Баранова включает так же понятия «productivity» и «performance», переводимые соответственно как производительность и степень эффективности функционирования [3, с. 9]. Таким образом, эффективность системы здравоохранения в соответствии с этим подходом может определяться ее экономичностью, продуктивностью, рациональностью и результативностью. Такой подход позволяет достаточно полно раскрыть содержание понятия эффективность характеризуя различные аспекты этого термина. Однако он представляется нам очень сложным и практически нереализуемым при комплексном определении эффективности системы в силу несопоставимости представленных характеристик.

Принципиально иным к определению эффективности системы, является подход Е.А. Ерохиной. Она делает вывод о том, что «эффективность следует понимать как степень достижения результата, заданного функцией системы, как степень соответствия действительного результата тому, который должен иметь место при всей полноте выполнения системой своей функции или функций» [4, с. 10]. Под функцией понимается назначение системы, «она задается системе извне и показывает, какую роль данная система выполняет по отношению к более общей системе, в которую она включена составной частью наряду с другими системами, выступающими для нее средой» [4, с. 6]. Кроме функции система еще может иметь и цель. Целью является ««желаемое состояние ее выходов» [4, с. 7]. Цель может быть задана системе извне или поставлена самой системой, тогда она выражает внутренние потребности системы.

Таким образом, под эффективностью Е.А. Ерохина понимает степень достижения системой поставленных перед ней функций, то есть реализацию ее назначения. Такой подход более полно раскрывает содержание понятие «эффективность системы», так как позволяет отразить не только экономический, но и другие эффекты, полученные от функционирования системы. Однако, по нашему мнению, представленное понятие «эффективности системы» имеет очевидный недостаток — в нем не учитывается степень реализации внутренних потребностей системы, т.е. степень достижение цели. По мнению Е. А. Ерохиной, при функционировании системы «главенствующая роль принадлежит функции, поскольку именно от нее зависит возможность самого существования системы: если функция не выполняется, влияние среды может быть для системы разрушительным, в то время как обратное верно не всегда — если система выполняет свою функцию, то недостижение (или достижение) цели, как правило, не несет непосредственной угрозы разрушения» [4, с. 7].

Это, с нашей точки зрения, не является верным. Достижение функций системы, несомненно, является наиболее значимой частью содержания ее эффективности. Однако, не достигнув поставленной цели, система не может быть признана в полной мере эффективной. То есть, степень реализации внутренних потребностей системы также важна, с точки зрения достижения общей эффективности, как и степень выполнения поставленных перед системой функций.

Таким образом, эффективность является одной из важнейших характеристик качества системы, так как выражает степень достижения результата ее функционирования. При этом содержание эффективности для каждой системы различное, так как определяется функциями, целями и условиями ее функционирования.

По нашему мнению, определяя эффективность системы здравоохранения, целесообразно будет выделить функциональную эффективность, то есть степень реализации здравоохранением своего назначения для общества в целом, и целевую эффективность, соответствующую внутренним целям системы здравоохранения.

Функцией системы здравоохранения является сохранение и поддержание здоровья населения. Реализация этой функции определяет социальный аспект функционирования системы здравоохранения и характеризуется социальной эффективностью процесса оказания медицинской помощи и эффективностью конечного результата здравоохранения.

Внутренние потребности системы здравоохранения, то есть ее целевая эффективность, по нашему мнению, сводятся к достижению эффективности использования всех видов ресурсов.

Несомненно, что достижение функциональной эффективности более значимо с точки зрения повышения эффективности системы здравоохранения, чем достижение целевой эффективности. Однако в условиях ограниченности ресурсов изучение целевой эффективности также является обязательным.

Все эти аспекты эффективности взаимосвязаны между собой, определяя общую эффективность системы здравоохранения. Однако каждый из них является относительно самостоятельным, имеет разную значимость и может вступать в противоречие с другими.

Социальная эффективность процесса оказания медицинской помощи определяет степень доступности медицинской помощи для населения и уровень ее организации.

Доступность медицинской помощи определяется как свободный доступ к службам здравоохранения для населения вне зависимости от географических, экономических, социальных, культурных, организационных или языковых барьеров. Уровень организации медицинской помощи характеризует степень обеспеченности и организации учреждений здравоохранения финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами.

Таким образом, социальная эффективность процесса оказания медицинской помощи в значительной степени определяется степенью ресурсного обеспечения здравоохранения и характеризует уровень возможности получения разных видов медицинской помощи населением.

Эффективность конечного результата отражает конечный эффект функционирования здравоохранения для общества.

В литературе эффективность конечного результата здравоохранения, как правило, анализируется с позиции медицинской и социальной эффективности. Наличие нескольких видов эффективности конечного результата является специфической особенностью здравоохранения и этим существенно отличает его от других секторов экономики.

Под медицинской эффективностью понимается степень достижения поставленных задач в области профилактики, диагностики и лечения заболеваний. Показателями оценки медицинской эффективности является степень изменения уровня заболеваемости, числа случаев перехода заболевания в хроническую форму, количества излеченных больных и др. Социальную эффективность можно представить как степень достижения социального результата для общества. Показателями, позволяющими оценить социальную эффективность системы здравоохранения, будут являться: уровень показателей смертности и инвалидизации населения.

Таким образом, эффективность конечного результата здравоохранения отражает степень воздействия здравоохранения на социально-экономическое развитие общества путем положительного изменения состояния здоровья и качества жизни населения, повышения его трудоспособности.

Экономическая эффективность процесса оказания медицинской помощи характеризует экономичность в использовании ресурсов. В литературе рассматривается достаточно большой перечень показателей позволяющих оценить экономическую эффективность процесса оказания медицинской помощи. К их числу относятся группы показателей, отражающие объемы и стоимость медицинских услуг в разрезе отдельных видов медицинской помощи, соотношение различных видов медицинской помощи, структура медицинских работников и другие показатели, характеризующие рациональность использования ресурсов.

Таким образом, эффективность здравоохранения целесообразно рассматривать в разрезе следующих аспектов:

- обеспеченность здравоохранения ресурсами;
- медико-социальная эффективность здравоохранения;
- экономичность в использовании ресурсов.

Для проведения общей оценки эффективности здравоохранения необходимо в комплексе исследовать показатели, характеризующие функциональную и целевую эффективность системы здравоохранения. Однако наиболее приоритетными, в данном случае, будут являться показатели, оценивающие обеспеченность здравоохранения ресурсами и медико-социальную эффективность здравоохранения. Они позволяют оценить степень решения возложенных обществом на здравоохранение задач по сохранению и улучшению здоровья населения.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Антипова Т.В., Фадейкина Н.В. Оценка эффективности деятельности бюджетополучателей — субъектов сектора государственного управления//Аваль №5, 2008.
2. Бабенко А.И., Пушкарев О.В. Комплексная оценка эффективности здравоохранения: методологический подход и критерии// Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. — 2007, №6. С. 3–5.
3. Баранова И.В. Оценка эффективности использования бюджетных средств: теория и практика. — Новосибирск: НГУЭУ., 2009.

4. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход www.orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina
5. Кадыров Ф.Н. Экономический анализ и планирование деятельности медицинских учреждений. — М.: Грантъ, 1999. — 198 с.
6. Кораблев В.Н. Использование инновационных технологий управления для повышения эффективности здравоохранения региона/ В.Н. Кораблев. — Хабаровск.: Издательство ГОУ ВПО ДГМУ, 2009.
7. Краснов А.Н. Эффективность как фундаментальная экономическая категория// Экономика региона и управление №18, декабрь 2007г., (часть 2) Электронный журнал www.journal.vlsu.ru/index.php?id=1865
8. Олесов А.Е. Социально-экономическая эффективность подсистем здравоохранения: методология мониторинга, анализа и планирования. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.
9. Рябухин С.Н. Аудит эффективности: учебник/ С.Н. Рябухин; Акад. труда и соц. отношений. — М.: Издательский дом «АТИСО»; ЗАО «Издательство «Экономика»», 2009.

MARKET PROSPECTS OF "MOBILE HEALTH"

S. N. Tereshchenko, U. N. Tereshchenko

Novosibirsk state university of economics and management, Novosibirsk, Russia

The article analyses the market for "Mobile Health». «Mobile health» combines health care and modern mobile devices. Mobile technology is now considered as an essential resource improving people's daily lives in terms of health and quality of life. This paper discusses the status and prospects of this field. The article draws our attention to potential of mobile devices in health care when wireless sensor technology and remote control mechanisms of monitoring a patient are used by health care workers.

Keywords: mobile health, mobile, smartphone, wireless sensor, electronic medical records, remote monitoring of a patient.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА «МОБИЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ»

С. Н. Терещенко, Ю. Н. Терещенко

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В статье анализируется рынок «Мобильной медицины» — «Mobile health», сочетающий в себе здравоохранение и современные мобильные устройства. Мобильные технологии в настоящее время рассматриваются в качестве существенного ресурса улучшения повседневной жизни людей в части здоровья и качества жизни. В работе обсуждаются состояние и перспективы данного направления. Рассмотрены возможности мобильных устройств в здравоохранении при использовании беспроводных датчиков, технологии и механизмы удаленного контроля пациента медицинскими работниками с использованием мобильных устройств.

Ключевые слова: мобильное здоровье, мобильное устройство, смартфон, беспроводной датчик, электронная медицинская карта, дистанционный контроль пациента.

Количество мобильных телефонов в мире стремительно растет и уже давно превысило миллиард. Телефоны имеются даже у беднейших слоев населения Земли (категория людей живущих в день на менее чем 2 доллара). В то же время количество людей получающих медицинские услуги порядок меньше. В связи этим закономерен вопрос: как могут мобильные технологии улучшить повседневную жизнь людей в области здоровья и качества жизни. Для ответа и призвано направление «mHealth».

«Mobile health» (англ. «мобильное здоровье»), аббревиатура «mHealth» — термин системы здравоохранения, связанный с использованием возможностей мобильных устройств. Данный термин обычно применяют для мобильных устройств, при помощи которых можно дистанционно получить медицинские услуги. «Mobile health» появился как сегмент термина «eHealth» (электронное здравоохранения) — использование информационных и коммуникационных технологий (таких как компьютеры, мобильные телефоны, спутниковая связь) для мониторинга пациентов и получение различных медицинских услуг.

«Mobile health» — это использование в режиме реального времени мобильных устройств для [6]:

- сбора клинических данных о состоянии здоровья пациента;
- снабжения необходимой медицинской информацией врачей и пациентов;
- мониторинга жизненно важных функций пациента;
- прямое предоставление медицинской помощи.

Мобильные технологии шаг за шагом входят в систему здравоохранения, упрощая и модернизируя многие процессы. Самым простым примером «mHealth», который уже прочно вошел в обиход, — это вызов «03» по мобильному телефону. Сегодня использование «mHealth» активно набирает обороты в проникает в самые различные направления, помимо экстренного вызова «скорой помощи» [1].

Консультация и контроль пациентов начинают распространяться за пределы кабинетов врачей и больничных палат. Современные мобильные медицинские приложения (например, для телефона iPhone) позволяют врачам в режиме онлайн проводить удаленный прием пациентов.

На базе мобильных телефонов появляются устройства, наподобие портативных аппаратов ЭКГ весом около не более 100 граммов. При помощи этих гаджетов пользователь может не только самостоятельно в домашних условиях получить показатели ЭКГ, но и передать все сведения по Интернету врачу для более подробного анализа.

Согласно отчету компании research2guidance, в 2015 году более 500 миллионов пользователей мобильных телефонов будут клиентами «mHealth» [5]. Осенью 2010 года в ведущих мировых интернет-магазинах (например, App Store для iPhone) предлагалось более 17 тысяч мобильных медицинских приложений. Из которых, 57% отслеживают состояние здоровья пользователя в режиме онлайн. 43% приложений предназначены для конечных потребителей, остальные — для поставщиков медицинских услуг.

Потребительские приложения включают электронные медицинские карты, которым отводится важная роль в обеспечении мобильности медицинской информации. Такие карты ведут сами пациенты с помощью онлайн-сервисов [1].

Использование беспроводных датчиков совместно с мобильным телефоном открывает широкие перспективы для «mHealth». Например, компания «Ericsson» на основе мобильного телефона и датчиков создала технологию для контроля пациента больного диабетом. Беспроводные датчики фиксируются на теле такого пациента и передают данные на мобильный телефон, который, в свою очередь, пересылает информацию врачу. И, например, если было зафиксировано повышение уровня сахара в крови, то на мобильный телефон пациента приходит соответствующее сообщение о необходимости принять лекарство [1].

Причем в качестве датчика может использоваться и штатное встроенное устройство мобильного телефона, — например, видеокамера. Так, в интернет-магазине «App Store» предлагается приложения для мобильного телефона «iPhone», которое способно замерить частоту пульса у пользователя. Для этого необходимо просто поднести плотно палец руки к встроенной камере телефона. Приложение автоматически на основе фиксируемых камерой колебаний вычислит текущий пульс.

Отдельной категорией можно рассматривать приложения-справочники. Их цель предоставлять клиенту быстрый поиск информации об интересующем лекарстве или болезни. Например, компания «Nuance Communications» приложение, которое на основе голосовой команды осуществляет поиск информации о необходимом лекарстве.

Также популярны приложения-органайзеры, цель которых — своевременно напоминать клиентам о режиме приема лекарств.

В развитых странах на продукцию «mHealth» вслед за предложением растут и запросы со стороны пользователей. Так, согласно опросу компании «Pricewaterhouse Coopers», 56% населения нравится идея «удаленного» лечения [4].

Технологии «mHealth» уменьшают продолжительность пребывания пациентов на больничной койке. Использование средств удаленного мониторинга больных сердечной недостаточностью, по данным Института здравоохранения Великобритании, позволяет экономить в год более 5 тыс. долл. на пациента за счет снижения числа повторных госпитализаций. Применяя удаленный мониторинг пациентов через сети сотовой связи, поставщики медицинских услуг смогут к 2014 году в совокупности сэкономить от 1,96 до 5,83 миллиарда долларов [1].

Прогноз, сделанный «Parks Associates» на 2013 год, предусматривает, что количество смартфонов, проданных в мире, превысит 1,1 миллиард. К этому моменту, у каждого жителя западных стран будет смартфон, после чего, за короткий период времени они распространятся по всему миру. Объем рынка «mHealth», который в 2010 году оценивался в 600 миллионов долларов, увеличится к тому же 2013 году до 4,4 миллиардов долларов [3].

Литература

1. Шеян, И. Мобилизация медицины / И. Шеян // Сети. — 2010. — № 9.
2. Andy Greenberg: Letting Google Take Your Pulse — URL: http://www.forbes.com/2009/02/04/google-ibm-healthcare-technology-internet_0205_google.html. Проверено 05.04.2011.
3. Report Parks Associates — URL: <http://www.parksassociates.com/report/mobile-services--global-outlook>. Проверено 05.04.2011.
4. Report PricewaterhouseCoopers — URL: <http://www.mobilemarketingwatch.com/41-want-mobile-healthcare-pricewaterhousecoopers-9265>. Проверено 05.04.2011.
5. Report research2guidance — URL: <http://www.research2guidance.com/500m-people-will-be-using-healthcare-mobile-applications-in-2015>. Проверено 05.04.2011.
6. Report United Nation Foundation and Vodafone Foundation — URL: <http://www.vitalwaveconsulting.com/pdf/mHealth.pdf>. Проверено 05.04.2011.

FORMATIONS OF INTERNAL COMMUNICATION SYSTEMS OF THE MODERN ORGANIZATION

L. Yu. Shadrina

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In the report internal communications of the modern organization are investigated. Feature of system approach to improvement of management by communications is shown, and it is important as success of interactions of subjects on a vertical and across is defined by coherence of their specific and style features, subjective preferences and mutual expectations, redistributions of functions by communication.

Keywords: communication channels, intrasystem coordination, communication forms, feedback.

ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Л. Ю. Шадрина

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе обсуждаются внутренние коммуникации современной организации. Показывается особенность системного подхода к совершенствованию управления коммуникациями, а это важно, поскольку успешность взаимодействий субъектов по вертикали и по горизонтали определяется согласованностью их индивидуальных и стилевых особенностей, субъективных предпочтений и взаимных ожиданий, перераспределения функций через коммуникацию.

Ключевые слова: каналы коммуникации, внутрисистемная координация, коммуникационный формы, обратная связь.

Система внутренних коммуникаций является на сегодняшний день незаменимым инструментом «настройки» персонала на выполнение целей и задач организации. Эта «настройка» делает бизнес компании более эффективным: повышаются лояльность и производительность труда сотрудников, управляемость компанией, оптимизируются бизнес-процессы и снижаются издержки компании. Кроме того, система внутренних коммуникаций является конкурентным преимуществом компании, которое невозможно скопировать.

Проблема эффективных коммуникаций рассматривается нами в широком контексте проблемы качества делового общения в управленческой деятельности. Эффективность коммуникационного процесса всегда сопровождается достигнутым взаимопониманием партнеров, схожим взглядом на ситуацию и предмет общения. То есть это построение эффективной системы коммуникации (с обратной связью). Вместе с тем мы учитываем в шестом блоке то, что руководитель выступает как верхнее звено в системе управления, поскольку должен ставить цели перед исполнителями, сообщать им достоверную и необходимую информацию, контролировать процесс их исполнительской деятельности и адекватно оценивать полученный результат. Умение организовать людей для реализации целей, задач организации связано со способностью придавать определенный смысл их деятельности, а задание смысла возможно только через коммуникацию.

Коммуникации — жизненно важное звено между руководителем и подчиненными, они являются инструментом внутрисистемной координации, помогают получать информацию на всех уровнях управления. Исследование системы коммуникации позволит нам понять, какая роль отводится коммуникации в развитии организации как целостного организма [1].

Проследим особенности формирования внутренних коммуникационных систем на примере Компании "Альфа" город Новосибирск. Система внутренних коммуникаций в компании "Альфа" включает каналы распространения и средства обмена информацией на вертикальном и горизонтальном уровнях.

Существующие в компании каналы внутренней коммуникации можно сгруппировать и представить в виде таблицы (см. табл. 1).

Таблица 1

Каналы внутренней коммуникации в компании "Альфа"

Канал внутренней коммуникации	Особенности	Целевая аудитория
Корпоративный журнал «Социальный отчет»	Содержит в себе информацию о деятельности компании, проводимых ею мероприятиях по поддержанию качества продукции, участию в жизни общества. Недостатки: отсутствие обратной связи, критических материалов	Руководство компании, партнеры, органы государственной власти

Канал внутренней коммуникации	Особенности	Целевая аудитория
Корпоративный журнал «Актив»	Информация о деятельности отдельных филиалов компании, материалы о работе конкретных отделов, сотрудников	Сотрудники компании всех уровней, их родственники, семьи
Видеоконференции, Conference call	Получение обратной связи, определение направлений работы, разъяснение изменений. В отличие от среднего менеджмента рядовые сотрудники не участвуют в совещаниях у руководства	Руководители линейных направлений, как конкретного филиала, так и филиалов по всей стране
Совещания, ревю	Общение с непосредственным руководителем — вызывающий наибольшее доверие персонала источник информации и канал обратной связи	Специалисты и рабочие
Вводный курс	Подготовка нового сотрудника к работе, знакомство с основными особенностями, показателями, требованиями и т.д.	Новые сотрудники
Информационные доски, корпоративное телевидение	Информирование сотрудников, не имеющих доступ в Intranet	Сотрудники рабочих специальностей
Сеть Intranet, e-mail	Оперативный обмен информацией, обратная связь	Руководство компании, специалисты
Внутрикорпоративные мероприятия	Объединение, сплочение коллектива, непосредственное, неформальное общение	Сотрудники всех рангов

В ходе исследования мы выявили, что 35% сотрудников и 30% руководителей полагают, что производственная и организационная информация распространяется строго централизованно и дозировано. 23% сотрудников и 30% руководителей считают, что работники хорошо информированы. Для 7% сотрудников доступ закрыт, 64% персонала затруднились ответить.

Исследование распространения информации и данных организации показало, что на предприятии информация распространяется по-разному:

- 24% руководителей полагают, что данные организации расцениваются как совместное знание, которое не следует выносить вовне;
- 24% руководителей (рис. 1) — оцениваются и распространяются открыто (30% начальников отделов, замы считают так же);
- 19% сотрудников — строго контролируются и доступ к ним ограничен;
- 75% персонала затруднились ответить.

При ответе на вопрос: «Оцените, пожалуйста характер контактов между сотрудниками» 72% респондента отметили, что в основном сотрудники общаются открыто, 48% персонала считают, что работники контактируют формально и подчиняются правилам, 68% (сотрудники и руководители) не смогли оценить характер контактов.

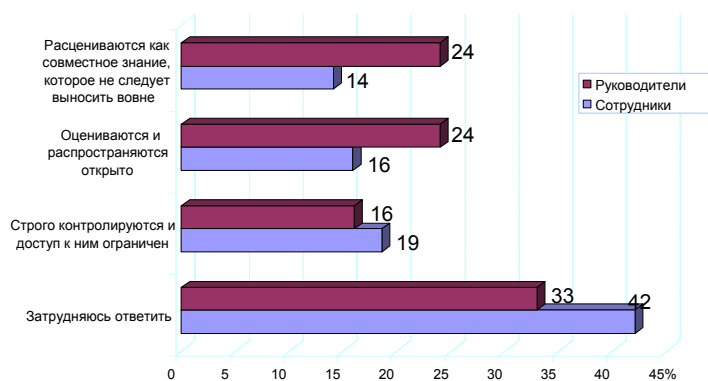


Рис. 1. Распространение информации и данных организации, %

В основном руководители регулярно общаются с подчиненными, говорят о положении дел в коллективе, о трудностях, которые предстоит преодолеть: так ответили 45% сотрудников (25% до 25 лет) и 37% руководителей (табл. 2).

Таблица 2

Характер контактов между сотрудниками и руководством, %

№ п/п	Характер контактов	Сотрудники	Руководители
1	Руководитель регулярно общается с подчиненными, говорит о положении дел в коллективе, о трудностях, которые предстоит преодолеть	45	37
2	Руководство умеет общаться, но специально ограничивает общение с подчиненными, держится от них на расстоянии	13	12
3	Руководство общается в основном с активом коллектива	10	13
4	Руководитель недостаточно общительный человек, с подчиненными разговаривает мало	5	10
5	Руководство старается общаться с подчиненными, но при этом испытывает трудности в общении	3	1
6	Затрудняюсь ответить	23	24
7	Другое	0	1
	База: все опрошенные	100	100

Начальники отделов, замы (26%) считают, что руководство умеет общаться, но специально ограничивает общение с подчиненными, держится от них на расстоянии. Что касается информации, то для руководителей она более доступна и достоверна (85%): 61% руководителей знают источники, к которым можно обратиться за необходимой информацией (100% до 25 лет). Доля сотрудников, знающих источники информации, в 2 раза меньше — 30%. Из них 26% говорят, что информация приходит с опозданием; 42% — информация доступна, понятна и достоверна; 55% — информация теряется, приходит с ошибкой, неизвестно куда за ней обращаться.

Женщины-руководители владеют более полной информацией, им проще ее получить. К мужчинам информация чаще доходит позднее и с ошибками

Исследование коммуникационных форм, используемых для обмена текущей информацией между сотрудниками внутри подразделений и между самими подразделениями, показало, что получают информацию по-разному (табл.3). В основном это:

- планерки (61% сотрудники и 67% руководители);
- деловые совещания (56 и 58%);
- прием по личным вопросам (39 и 45%);
- письменные предписания (34 и 40%).

Таблица 3

Коммуникационные формы, используемые для обмена текущей и отчетной информацией между сотрудниками внутри подразделений и между самими подразделениями, %

№ п/п	Коммуникационные формы	Сотрудники	Руководители
1	Планерки, «пятиминутки»	61	67
2	Деловые совещания, собрание	56	58
3	Прием по личным вопросам	39	45
4	Письменные предписания	34	40
5	Конференции	32	22
6	Неформальные встречи, на которых работники могут поговорить с начальством напрямую	31	27
7	Информационные бюллетени	20	25
8	Дискуссии	18	18
9	Семинары	15	25
10	Внутренняя email-рассылка	15	33

№ п/п	Коммуникационные формы	Сотрудники	Руководители
11	Внутренние СМИ	13	16
12	Круглые столы	11	15
13	Внутренние веб-сайты	9	16
14	Виртуальные собрания с использованием онлайн-платформ	9	7
15	Системы обмена	3	16
16	Другое	1	4
		<i>Технические задания; затрудняюсь ответить</i>	<i>Электронный документооборот; сеть; затрудняюсь ответить</i>
	База: все опрошенные	100	100

Сотрудники с высшим образованием чаще всего проводят планерки (66%) и деловые совещания (64%), со средним образованием — чаще, чем с высшим, используют семинары, круглые столы, внутренние веб-сайты.

Сотрудники отмечают, что для них важными являются неформальные встречи, на которых работники могут поговорить с начальством напрямую (50%), и деловые совещания собрания (50%). При этом у них чаще проводятся планерки (67%). Системы обмена для сотрудников неважны (1%), они и не используются.

Для руководителей неформальные встречи особого значения не имеют, им важны деловые совещания (57%). Неважны виртуальные собрания с использованием онлайн-платформ (9%).

Сотрудники (60%) и руководители (61%) удовлетворены обратной связью в организации. Не удовлетворены 22 и 38% соответственно рис. 2.

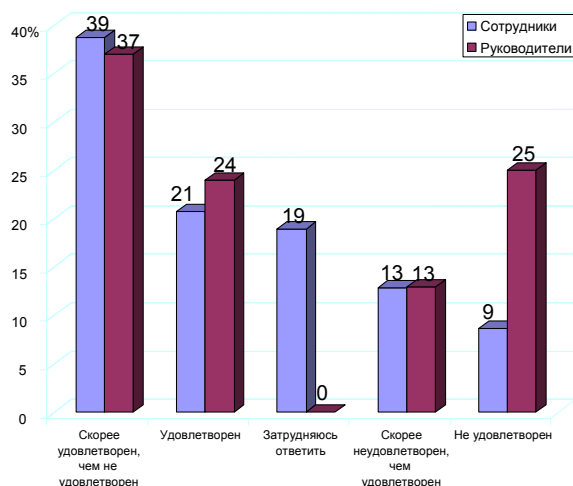


Рис. 2. Удовлетворенность обратной связью в организации, %

Сотрудники называют следующие причины, вызывающие неудовлетворенность системой коммуникации (табл. 4.):

- обсуждение актуальных проблем коллектива на совещаниях является поверхностным — 30%;
- просьба руководителя не отличается от приказа — 28%;
- общение руководителя с подчиненным представляет собой нечетко проработанный план решения проблем — 25%.

Наименьшее значение имеет то, что не используется прямое дублирование информации по разным информационным каналам (9%).

Причины неудовлетворенности сотрудников организации системой коммуникации, %

№ п/п	Причины	% от числа ответивших
1	Обсуждение актуальных проблем коллектива на совещаниях является поверхностным	30
2	Просьба руководителя не отличается от приказа	28
3	Общение руководителя с подчиненным представляет собой нечетко проработанный план решения проблем	25
4	Не уделяется внимание построению внутренней коммуникации	23
5	Не используются системы сбора предложений для облегчения поступления информации на высшие уровни управления (ящики для предложений)	22
6	Не организовано постоянное регулирование и управление процессами передачи и приема информации в организации	22
7	Межличностные взаимоотношения внутри подразделения (цеха) возможны только в неформальной обстановке	20
8	Информация излагается слишком длинно, непонятно, двусмысленно	15
9	Не используется прямое дублирование информации по разным информационным каналам	9
10	Другое (<i>все нормально; не вижу видимых причин; нет причин неудовлетворенности; не слышит руководитель своих сотрудников; не ясен руководитель; затрудняюсь ответить</i>)	5
	База: все опрошенные	100

Перспективы развития системы внутренних коммуникаций организации разнообразны, в данной статье остановимся на одном из приоритетных направлений формирования системы коммуникации через поддержание корпоративной культуры. Одним из элементов корпоративной культуры является история организации. Знание истории компании, гордость сотрудника тем, что он работает в этой компании — составляющие эффективной стратегии мотивации сотрудника. Приведенный ниже проект представляет собой социоинженерный подход к преобразованию социально-коммуникативного пространства в исследуемой организации.

1. Цели рекомендованного проекта:

- 1.1. Информирование сотрудников об истории компании, ее основателях, продукции и т.д.;
- 1.2. Проведение экскурсий с посещением производства как для внутренней аудитории (сотрудники, дети сотрудников и т.д.), так и для внешней (школьники, студенты, журналисты и т.д.).

2. Задачи проекта:

- 2.1. Поиск помещения для организации музея-класса;
- 2.2. Поиск, оснащение музея-класса экспонатами (фотографии значимых для компании лиц, контурные бутылочки, самостоятельно изготовленные экспонаты и т.д.);
- 2.3. Техническое оснащение музея-класса (шкафы, проектор, компьютер, стулья и т.д.);
- 2.4. Торжественное открытие музея-класса для сотрудников.

Для оценки эффективности предлагаемого нововведения необходимо учитывать следующие показатели:

Качественные:

1. Повышение информированности сотрудников о деятельности компании, истории ее развития и т.д.;
2. Развитие преемственности, подражания сотрудников;
3. Поддержание корпоративной культуры;
4. Формирование чувства сплоченности, взаимовыручки у сотрудников;
5. Улучшение социально-психологического климата в коллективе за счет его сплоченности и взаимопонимания;

Количественные:

1. Снижение текучести кадров;
2. Рост производительности труда за счет сплоченности коллектива;
3. Рост прибыльности компании за счет роста производительности труда;

Успех крупного промышленного предприятия, как и любой другой организации, обеспечивается как отлаженными связями с внешними аудиториями, так и развитой системой внутренних коммуникаций. Каналы коммуникации связывают, объединяют целевые аудитории, помогают поддерживать спокойную и дружественную атмосферу в коллективе во время кризиса и различных трудностей, поэтому особенно важным является мониторинг и выявление эффективности их работы. Как показывает российский и зарубежный опыт, когда предприятие быстро растет, уменьшается или реорганизуется, менеджмент учитывает изменения на рынках и новые технологии, появление новых товаров, принимает новые стратегии, при этом нередко предполагается, что работники предприятия приспособятся к происходящим изменениям. Однако глубокие перемены могут вызвать у работников самую разную реакцию, которая в значительной степени зависит от их информированности о происходящем.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Шадрина Л.Ю. Социальные технологии в системе управления (монография). Новосибирск: НГУЭУ, 2011, 19,25 п.л.
2. Шадрина Л.Ю. Исследование особенности коммуникаций в организации как объекта технологизации // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока.- Новосибирск: НГАСУ, 2012, № 2.

ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В. А. Шабашев

Кемеровский государственный университет, Кемерово, Россия

В докладе предлагается вариант концепции корпоративной социальной ответственности (КСО), включающей: сущность, содержание, принципы, функции КСО. Раскрыта структура социальной ответственности предприятия. Определены проблемы и особенности реализации КСО в период кризиса 2008–2009 годы и в посткризисный период. Освещен опыт Кемеровской области по развитию корпоративной социальной ответственности

Ключевые слова: концепция, корпоративная социальная ответственность, проблемы, предприятие, принципы, функции.

PROBLEMS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

V. A. Shabashev

Kemerovo State University, Kemerovo, Russia

A variant of corporate social responsibility (CSR) concept, which comprises the substance, content, principles and CSR functions, was suggested. The structure of the business corporate social responsibility was disclosed. The issues and peculiarities of corporate social responsibility implementation during the crises of 2008–2009 and the post-crises period were distinguished. Kemerovo region experience in corporate social responsibility development was covered.

Key words: concept, corporate social responsibility (CSR), issues, business, principles, functions.

Внимание к проблемам корпоративной социальной ответственности (КСО) стало формироваться в связи с переходом экономики РФ к рынку. В 1991 году был принят Указ Президента РФ «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров». Проблемы КСО стали решаться более цивилизованно в последнее десятилетие. Однако остаются актуальными проблемы разработки теоретических, методологических и практических подходов к развитию социального партнерства. Основными субъектами социального партнерства выступают государство, бизнес и работники, чьи интересы, как правило, представляют профсоюзы.

Обратимся к методологии формирования социального партнерства. Необходимо определиться с концепцией социального партнерства.

На наш взгляд, обоснованная концепция корпоративной социальной ответственности еще не сформирована. В литературе различные исследователи выделяют только отдельные ее составляющие. Почти все авторы, употребляя слово «концепция», не дают объяснения, что они под ней имеют ввиду. Чаще всего дается абрис, самое общее описание этого понятия.

В философском энциклопедическом словаре «концепция (от лат. conception) — понимание, система, ... основная точка зрения на предмет или явление, руководящая идея для их систематического осмысления». [1]

Мы (группа авторов) предлагаем включать в концепцию корпоративной социальной ответственности (КСО) следующие элементы [2, с. 49].

- 1) основную идею, выражающую сущность (самое общее, абстрактное определение) КСО;
- 2) более широкое определение, то есть содержание КСО;
- 3) принципы интерпретации КСО;
- 4) функции КСО.

Основную идею, **сущность** КСО, если абстрагироваться от конкретных форм проявления, можно определить как *содействие социальному развитию компании, местного сообщества и общества в целом*.

Под *содержанием корпоративной социальной ответственности* мы понимаем *такую деятельность компании, при которой взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) направлено на эффективное социальное развитие внутренней и внешней среды своего бизнеса и местного сообщества со стратегическими бизнес-целями в рамках и сверх установленных законодательством требований и обязательств*. [2, с. 55].

Охарактеризуем следующие функции КСО:

1) *социально-экономическую* (повышение эффективности ведения бизнеса, способствующего росту добавленной стоимости, производству качественной продукции и услуг для потребителей, повышению благосостояния акционеров и своих работников, улучшению условий их труда и безопасности; инвестиции в развитие человеческого капитала; формирование социальных программ развития трудового коллектива и местного сообщества);

2) *правую* (полное выполнение всех требований законодательства в сфере налогов, труда, экологии, безопасности как перед государством, местным сообществом, партнерами, так и перед своими работниками);

3) *этическую* (соблюдение этических норм бизнеса; исполнение нравственного долга и поддержка социально слабых и незащищенных; благотворительность; построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами).

Рассмотрим *принципы, обеспечивающие реализацию содержания КСО*.

Первым отличительным принципом является императивность понятия добровольности КСО. Под добровольностью понимается деятельность, совершаемая по собственному желанию, а не по принуждению. Именно на это делают акцент многие исследователи и практики в толковании КСО.

Второй принцип функционирования КСО — дифференциация сферы ее реализации на внутреннюю и внешнюю. Внутрикорпоративная социальная ответственность выражается в отношении к персоналу компании, акционерам, к развитию человеческих ресурсов на предприятии в целом, а внешнекорпоративная социальная ответственность — к развитию местного сообщества и другим внешним заинтересованным сторонам (см. рис.)

Третьим принципом функционирования КСО является ее *реализация* сверх требований, установленных законодательством.

Четвертым принципом КСО является ее *нацеленность на достижение стратегических целевых установок компании*, ее тесная увязка с корпоративной стратегией. Поэтому не случайно, как уже отмечалось нами, многие передовые бизнес-структуры своей целью в области корпоративной социальной ответственности ставят получение долгосрочных конкурентных преимуществ.

Пятый принцип КСО — паритет интересов компаний с трудовым коллективом, партнерами, потребителями продукции (услуг), местным сообществом и государством, то есть со всеми заинтересованными сторонами.

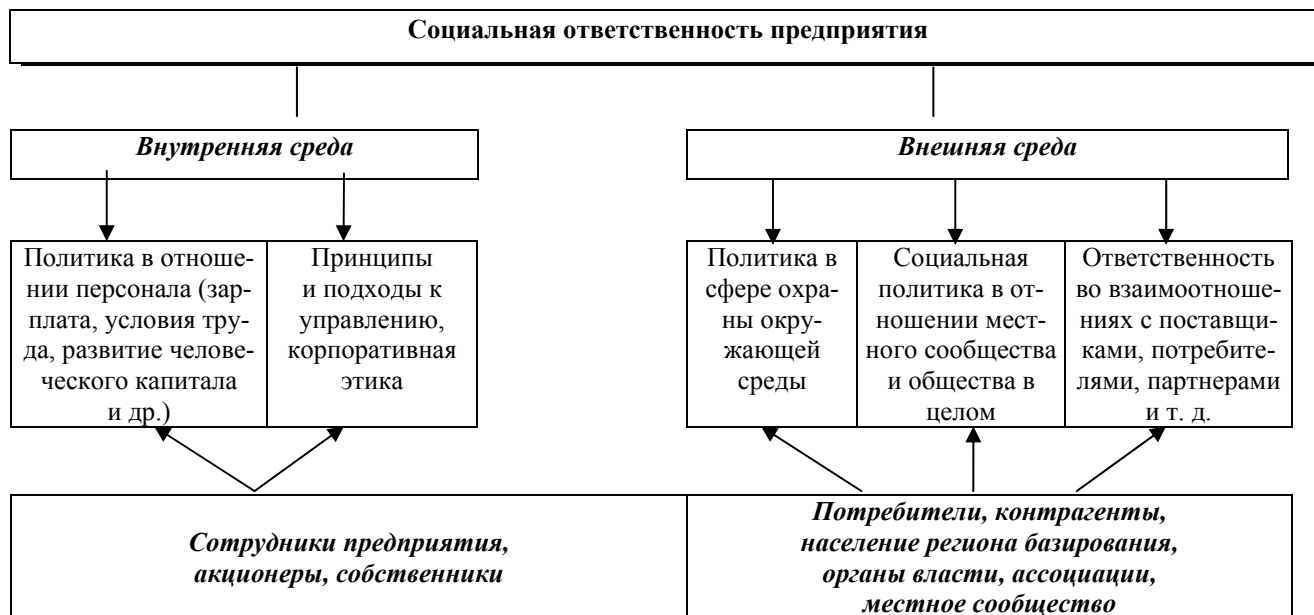


Рис. Структура социальной ответственности предприятия

Особенности реализации КСО зависят:

1) от формы собственности. На всех государственных предприятиях и в организациях, как правило, заключаются коллективные договоры, соглашения, где отражаются многие стороны улучшения социально-экономической жизни работников. На частных предприятиях порою таких соглашений нет.

2) от уровня развития, зрелости социально-экономических отношений между работодателем и профсоюзом, от вида деятельности, объема производства;

3) от уровня развития системы управления в организации от вида деятельности и объема производства;

4) от менталитета собственника, от его стиля управления.

Последнее весьма существенно влияет на социальную ответственность собственника-работодателя и рождает ряд проблем:

1) формальное соглашение по узкому кругу решаемых проблем, касающихся только соблюдения законодательных норм и правил;

2) отрицание необходимости коллективного договора и профсоюзной организации как представителя интересов работников;

3) регулярное несоблюдение сроков коллективного договора;

4) оппортунистическое поведение работодателей в выполнении законодательных норм и правил.

Это ярко проявилось в период кризиса 2008–2009 годов.

Деньги в размере 1 млрд руб., выделенные на поддержку фондового рынка, оказались потраченными зря. Деньги, выделенные банкам для увеличения кредитования предприятий под поручительство государства, дошли до бизнеса лишь частично, так как условия возврата кредита в случае банкротства предприятий оказались для банков невыгодными. Деньги, выделенные для обеспечения ликвидности крупных банков, в значительной части пошли не на расширение кредитов и поддержку предприятий, а на валютный рынок. Особенно это было заметно в январе 2009 года, когда банки и их топ-менеджеры стремились заработать на росте курса доллара.

Ряд институтов, нормативных правовых актов в экономике были недостаточно зрелыми, несовершенными, неэффективными, чем пользуются бизнесмены. В ряде законов, в том числе в законе о банкротстве, в налоговом законодательстве есть лазейки, которые позволяют извлекать дополнительные доходы или конкурентное преимущество.

В институциональной среде в российской и мировой экономике наблюдается недостаток правил, регулирующих финансовые потоки. Это привело к «строительству финансовых пирамид», махи-

нациям с валютой и природными ресурсами, появлению бесконтрольного роста производных финансовых инструментов (деривативов), оторванных от реальных экономических процессов.

Трансформацию формальных институциональных норм в условиях кризиса осуществляло государство путём оперативной разработки Правительством РФ новых нормативных предписаний, законодательных актов и внесения их на утверждение Федеральным Собранием для того, чтобы смягчить негативные последствия кризиса [3]. Эти изменения касались: пересмотра федерального бюджета и выделения средств на поддержку бизнеса, банков, рынка труда; уменьшения контроля малого бизнеса; разработки стимулов для развития предпринимательской активности и малого бизнеса; коррекции условий функционирования банковской таможенной, финансовой системы. Благодаря этим изменениям удалось смягчить негативные последствия кризиса.

Поскольку эти шаги по трансформации законодательной базы совершались в спешке, то не все они оказались полезными. Это спровоцировало оппортунистическое поведение ряда экономических агентов.

Первыми, кто пришел просить деньги у государства для погашения своих зарубежных долгов, для поддержки бизнеса, были олигархи. Они не захотели решать проблемы бизнеса за счёт собственных финансов, находящихся на счетах зарубежных банков. Предпочитали тратить свое богатство, демонстрируя свои потребительские предпочтения, запросы. Ряд крупных компаний зарегистрированы в офшорах: «Базовый элемент» (владелец О. Дерипаска), предприятия черной металлургической компании Evraz Group (Р.Абрамович), ОАО «ХК металлинвест» (А. Усманов, фонд А. Скоча, В. Анисимов), ГМК «Норильский никель» (В. Потанин, О. Дерипаска), «Седьмой континент» (А. Занадворов)» [4].

Финансовые ресурсы, выделенные государственным корпорациям, частным банкам в период кризиса, частично пошли на огромные бонусы по итогам 2008 года членам совета директоров, членам правления, топ-менеджерам.

Многие олигархи вышли из кризиса с увеличенным капиталом. Более того, практика «золотых парашютов», когда увольняющиеся топ-менеджеры получают огромные бонусы, продолжаются. В связи с этим рассматривается в Госдуме проект закона об ограничении такой практики в государственных компаниях.

К сожалению, остаются следующие проблемы:

- 1) крупные собственники не несут ответственности по выполнению социально-экономических обязательств тех компаний, которые им подконтрольны;
- 2) законодательство устроено так, что чиновники федерального, регионального уровня могут быть бенефициарами офшорных структур, контролирующих значительную часть российского бизнеса;
- 3) государство своим бездействием способствует перетоку прав собственности на крупные российские промышленные активы в офшорные юрисдикции.

Особо следует подчеркнуть важность социальной ответственности органов государственной власти, в том числе чиновников высшего уровня в принятии важных решений.

Ярким примером является принятие одного из условий присоединения России к ВТО (с 23 августа 2012 года), которое может привести к разорению производителей свинины и куриного мяса. Пока Правительство РФ не приняло конкретных мер по защите этих секторов АПК от импорта.

На наш взгляд, нужна система мер, которая способствовала бы повышению корпоративной социальной ответственности работодателей — ведущего субъекта социального партнерства. Целесообразно ввести обязательную социальную отчетность не только государственных корпораций, но и крупных частных компаний. Весьма полезным будет распространение опыта ряда регионов, где приняты законы «О социальном партнерстве».

Обратимся к опыту Кемеровской области, где подписано девятое по счету Кузбасское региональное Соглашение по развитию социального партнерства, где важную роль играет возрастание корпоративной социальной ответственности.

Высокий уровень социального партнерства позволил населению Кузбасса благополучно пережить последствия экономического кризиса 2008–2009 годов. Благодаря совместным усилиям власти, бизнеса и профсоюзов в регионе была сохранена социальная стабильность.

На 1 января 2013 года в Кемеровской области действуют почти три тысячи коллективных договоров, из них 686 заключены в 2012 году.

По данным Федерации профсоюзных организаций Кузбасса 95 % предприятий, где существуют первичные организации профсоюзов, имеют коллективные договоры.

25 января 2013 года Федерация профсоюзных организаций Кузбасса, Коллегия администрации Кемеровской области и работодатели Кемеровской области подписали Кузбасское региональное соглашение на 2013–2015 годы, направленное на создание необходимых условий для экономического развития области и обеспечение социальных гарантий работников [5].

От Администрации Кемеровской области документ подписал Губернатор области Аман Гумирович Тулеев, от работодателей — Председатель совета директоров компании «Кузбассразрезуголь» Андрей Рэмович Бокарев, от профсоюз — Председатель Федерации профсоюзных организаций Кузбасса. Кузбасское соглашение является залогом общественного согласия, политической и экономической стабильности.

В Соглашении содержатся обязательства сторон по проведению социально-экономической политики, обеспечивающей право граждан на достойный труд, повышение качества жизни работников и их семей, сокращение масштабов бедности на основе устойчивого развития экономики, повышение ее конкурентоспособности и увеличения доходов организаций, роста производительности труда, стабильной занятости и эффективной инфраструктуры рынка труда, безопасности рабочих мест, расширения возможности профессионального роста работников.

Обязательства Федерации профсоюзных организаций Кузбасса, коллегии администрации Кемеровской области и работодателей Кемеровской области, включенные в данное Соглашение, являются минимальными. Они могут быть дополнены и развиты в рамках заключения и реализации соответствующих соглашений и коллективных договоров.

Соглашение служит основой для переговоров и заключения региональных отраслевых (межотраслевых) соглашений.

Стороны считают основной задачей на предстоящий период проведения активной экономической политики, обусловленной преимуществами и рисками, связанными со вступлением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию, по созданию благоприятных условий для формирования динамичной и эффективной экономики на основе модернизации и повышения конкурентоспособности, стимулирования инновационной активности и инвестиций в человеческий капитал и создания на этой основе условий для самореализации и повышения степени социальной защищенности граждан, высокотехнологичных рабочих мест, преодоления бедности, повышения благосостояния населения и качества жизни.

Важно, что стороны обязались:

- содействовать продвижению кузбасских товаров на новые рынки и укреплению межрегиональных и международных связей посредством привлечения товаропроизводителей Кемеровской области к участию в выставочно-ярмарочных мероприятиях как на территории области, так и за ее пределами;

- способствовать повышению эффективности систем менеджмента организаций Кемеровской области;

- способствовать организации системы трудового соревнования, проведению региональных отраслевых и других конкурсов, в том числе конкурсов «Лучший по профессии» и «Российская организация высокой социальной эффективности» — региональный этап.

Последний момент очень важен с точки зрения использования положительного опыта социалистического соревнования. Та система морального стимулирования, которая была тщательно разработана и широко использована в советское время (к сожалению ни без издержек формализма), начинает возвращаться. Любопытно, что западная теория менеджмента взяла за основу опыт социалистического соревнования, назвав одно из его направлений эмоциональным менеджментом.

Обобщая опыт социального партнерства в Кемеровской области, отметим, что все соглашения регулярно проверяются и все стороны стремятся к полному выполнению обязательств.

Библиография

1. Философский энциклопедический словарь. М.: Сов. энциклопедия. 1983. С. 278
2. Перекрестов Д. Г. Поварич И. П., Шабашев В.А. Корпоративная социальная ответственность: вопросы теории и практики: монография. М.: Издательский дом «Академия Естествознания». 2011. 216 с.
3. Основные мероприятия Правительства РФ и Банка России по оздоровлению российской экономики в 2009 году // Российская газета. 20.03.2009 г. С. 6.
4. Тудоровский Я. Сговор жадных // АИФ. 2009. №35. 2009. С.11.
5. Кузбасс. Областная массовая газета. № 22. 7.02.2013.

AUTONOMY OF UNIVERSITY — BETWEEN LIBERALIZATION AND INTERVENTION OF POLITICS

P. Chmielecki

Nicolaus Copernicus University, Toruń, Poland

The University is a special phenomenon of social reality. Not only because of the fact that it is an institution of long duration, but also because of a large participation in responsibility for shaping the social elite. Therefore particularly important is the question of policy towards the university. From its shape will depend the functioning of the university in terms of administration, teaching, research. The concept of autonomy from the very beginning is inscribed in academic ethos and forms the basis of the idea of the university. However, at present it is difficult to talk about the full independence of the university, which is rather involved in a spiral of power, ideology, law inadequate to the realities.

This article aims to analyze the policies of universities in the context of the issue of autonomy of the university. Work is guided by the thesis that policy intervention in the functioning of the university affect him negatively. In the area of analysis will include: first, the liberal doctrine (from the classics to libertarian) defending the autonomy of universities and which place it in a position of the entity on the open market and, secondly, conservative doctrine glorifying state intervention. It is worth examining consequences of the implementation of a certain policy model both in positive and negative, as well as to evaluate each of the analyzed approaches.

Keywords: autonomy of university, liberalization and intervention of politics, the university.

АВТОНОМИЯ УНИВЕРСИТЕТА — МЕЖДУ ПОЛИТИКОЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ И ВМЕШАТЕЛЬСТВА

П. Хмилецки

Университет Николая Коперника, Торунь, Польша

Университет — это особый феномен социальной реальности. Не только потому, что это давно существующий институт, но из-за существенного участия в ответственности за формирование социальной элиты. Поэтому особенно важным является вопрос политики по отношению к университету. От ее формы будет зависеть функционирование университета в плане управления, обучения, исследовательской работы. Концепция автономии с самого начала была вписана в академический дух и формирует основную идею университета. Однако в настоящее время трудно говорить о полной независимости университетов, которые скорее вплетены в спираль власти, идеологии, права, что не вполне отвечает современным потребностям.

В докладе анализируется политика университетов в контексте автономии университета. Направленность работы определялась тезисом, что политика вмешательства в функционирование университета отражается на нем негативно. В область анализа включались: во-первых, либеральная доктрина (от классики до сторонников свободы мысли и деятельности), защищающая автономию университетов и придающая ему статус объекта на открытом рынке, во-вторых, консервативная доктрина, постулирующая вмешательство государства. Стоит изучить последствия применения определенной политической модели как в положительном, так и негативном свете, а также оценить каждый из анализируемых подходов.

Ключевые слова: автономия университета, политика либерализации и политика вмешательства, университет.

INTRODUCIOTN

Reflection on the autonomy of the university seems to be at first glance unnecessary due to the fact that the issue of university autonomy is entered from the start in its ethos. Thus, the autonomy of the university is seen as an obvious fact — unfortunately it is so only seemingly. It is no secret that the ideological enslavement of science and the university does not lead to the lush growth, differentiation disciplines and sub-disciplines and finally progressive specialization, and even blocks or even close track of development. Pathologies of academic life do not occur only under the yoke of totalitarian oppression, but subtly interact in the form of bureaucratic politics to science. Strongly points out that Piotr Hübner who wrote: "Science is not production, but art — this obvious truth does not reach the decision-makers, and the more the grassroots ministry in the design standards and formulating decisions" (1994, p. 144). He notes further that the standard-setting activities, it is aimed at facilitating research activities, but the omnipotence of power over science (Ibidem). It is impossible, therefore, pose a clear thesis that **policy intervention has a negative impact on the functioning of the university**, it is difficult to talk about the independence of the university when it is caught in a spiral of power, ideology and the realities of inadequate law.

The axis of the analysis proceeds along two distinct opposition between conservatism and liberalism. These two political doctrines are transparent models that highlight the opportunities and risks of translating theory into practice. Politics, as noted by Max Weber in his lecture *Politik als Beruf*, is striving for a share of power or influence over the distribution of power both within the country and between countries (1998, p. 56). According to Weber, "(...) the modern state is an institutionalized relationship rule that within its territory sought to monopolize a final physical violence as a means of domination and for this purpose concentrated in the hands of its property, plant management supervisors, before the state expropriated all of the autonomous powers of the officers who benefit from their right to dispose of such funds, and he took their place by their highest representatives" (Ibidem, p. 62). Hence, one can conclude that the problem of the autonomy of the university policy requires a broader reflection.

LIBERAL THOUGHT AS A FIRST ANALYSIS AREA

The ideological and organizational basis for the autonomy of the university have been shaped in the era of the Enlightenment *eksplicite* drawing clearly from intellectual achievements of liberalism, especially the liberal conception of the state (Antonowicz, 2005, p. 42). Liberalism as an idea established itself in opposition to the antiquated feudal political thought pulling his own desires and aspirations. Constitutionalism was based essentially conceived as a set of freedoms and human rights which accented separation between public and private social contract, limited and balanced government respecting the sovereignty of the people. Liberalism has evolved in a dualistic mainstream: the political and economic (cf. Podgórski, 2012, pp. 118–120).

It is difficult to define what is liberalism, as they note J. Szacki (2002, p. 146) and J. Gray (1991, p. 262) we have of dealing with one but many liberalism. The reasons for the lack of transparency of this concept can be seen in the fact that liberalism is a term used in the political struggle they are already marked static evaluation. In addition, the terms are generally contentious political in nature, and their importance is continuously critical discussion (Ryan, 1998, pp. 381–382). Thus difficult to replace a single set of characteristics that could be considered as constituting the orientation. Without differentiation of the various types of liberalisms Andrzej Szahaj and Marek N. Jakubowski mention nine main ideas that accurately describe the orientation.

First, **individualism**, through which an individual is in relation to the parent community and **egalitarianism** data units does not give permission for distinguishing one from the other. The obvious assumption is the **cult of freedom** which is the guarantor of human life. Liberals are further characterized by **distrust of the state**, which can serve as a tool of slavery and oppressive government. It is essential, therefore, due to the **autonomy of the individual** in a position to decide for themselves about their own existence. Importantly, this self-determination for themselves based on **reason**, by which man can reach universal truths. Liberals also support **meliorism**, so the belief that man is capable of self-improvement and is still ongoing in the state. On the basis of the last two features make possible a characteristic of liberalism **anthropological and historiosophic optimism**. In addition, great importance is attributed to **pluralism of views**, which promotes the development of the human being through the confrontation of different points of view (Szahaj, Jakubowski, 2005, p. 41).

Within a set number of outstanding thinkers Szacki (2002, p. 146) points out a few names that should be connected directly to the process of liberalism. Author of *Historia myśli socjologicznej* points out Benjamin Constant, Wilhelm von Humboldt, Alexis de Tocqueville and John Stewart Mill. Those list completes theorists who have indirectly contributed to the emergence of liberalism, and now are considered classics of

the idea: John Locke, Montesquieu, Adam Smith, Jeremy Bentham and Immanuel Kant. In addition to the distinction proposed by Szacki can join the fellowship of the liberals the names of more recent: Milton Friedman, Isaiah Berlin, John Rawls, John Gray, Joseph Raza, Friedrich August von Hayek and Ludwig von Mises. Crisp seems to be split on the classic liberalism and modern (Ryan, 1998, p. 383). **Classical liberalism**⁹ takes a conservative position in the formulation of metaphysical grounds, as is clearly set in action by political means. Central place is the idea of limited government (minimum state), respect for the rule of law, which prevent the arbitrariness and lawlessness of rulers, the inviolability of private property and freedom in contracting, as well as the responsibility of individuals for themselves. The **modern liberalism**¹⁰ is devoid of limitations, careless and put before him global objectives. In this sense, it is a threat to the achievements of classical liberalism. Preached here praise of diversity, as well as criticism of the idea of the welfare state. Thus, implement concept of individual freedom, according to which a man cannot be forced to donate his property to other people (eg subsidizing jobs, education, health care, etc.) (Ibidem, pp. 383–386). It is also, at least in a few words, mention the idea of **extreme liberalism (libertarianism)**, represented for example by Robert Nozick, and in some extent Janusz Korwin Mikke and Leszek Balcerowicz. Libertarians clearly opposed to any form of restriction of liberty as unsubstantiated whenever possible. It is therefore not justified any obligation (to help others, taxes), because man has the exclusive property of himself and all of his creations (Nozick, 1999, p. 193). However libertarians are not anarchists, because contrary to this group exaltation free-market capitalism (Szahaj, Jakubowski, 2005, p. 136). Of course, the list of liberal thinkers have been closed at this point, but to list all here is not possible.

CONSERVATIVE THOUGHT AS A FIRST ANALYSIS AREA

Conservative doctrine arises primarily as an expression of rebellion against the French Revolution and is relatively uniform view. Its conceptual roots go back to earlier times clearly linked with tradition and religion. A. Szahaj and M.N. Jakubowski (2005, p. 60–61) point to five features of conservatism. First, the assumption is made that **man is inherently evil**, which indicates a pessimistic anthropological court. Evil is here as much as tempted to sin (pride, selfishness, aggressiveness, etc.), And also weak and cannot exist without support. Clearly expressed the thought Baruch Spinoza, who in the preface to the *Theologico-Political Treatise* wrote as follows: "If people can manage all of their business with deliberately, or if luck always favored them, it would be quite free from superstition. However, as is often getting confused, unable to deal with the neuter, and usually, at his intemperate desire uncertain fate goods, wobbles poorly between hope and fear, so they are often willing to believe in anything. Since the mind of doubts, it is easy to get through anything one way or the other, and the sooner, the more the subject of hope and fear, besides being very confident, arrogant and pompous" (2009, p. 365). Blaise Pascal also expressed a negative judgment about a man saying that he "(...) is the essence of a complete failure, congenital and dissimilar to erase without Grace" (2008, p. 67). Thus, the first of the front runners in the **moral order** in society that will help a person to recognize their weaknesses and to submit to the discipline of community life. Great importance is attributed in this matter to **religion** so worldview providing individual well targeted actions and embedding it in the shared values of a particular community of the world. So religion is not only meet the spiritual needs of man, but is an instrument of moral. Because the assumption is made that the community dimension of life takes precedence in relation to individualism. A man is not master of himself, but a piece of a larger whole being embedded in the family, community, nation. In these communities can be seen embodied model of organization in which every individual plays an important role and it is impossible to cease its operations. **People are not atomistic individualists, but they are related to each other so that together form a whole.** The good life orient the unit supported by a group headed by the state (Walzer, 2004, p. 97, 105). Supporters of conservatism agree to **community paternalism** that collectively speaking, knows better what is good for the individual. Man should therefore unquestionably be inspected and discipline. In view of this brings to mind the conclusion that the value of freedom is not the central idea of conservative doctrine as was the case with the Liberals. This does not mean, however, that the Conservatives are opposed to freedom — not at all, they think, however, that it should be properly channeled and directed to the value to the community. Community shall be considered as spontaneous creations, in which different roles are performed, so naturally emerge internal hierarchies and inequalities. The leadership of one to the other is not due to the usurpation of power, or the unreasonable seizure, but with natural leadership qualities a leader who is naturally chosen. Conservatives also believe in **constant and unchanging human nature**, through which it is possible to

⁹ Among the supporters of this option lists essentially J. Locke, A. Smith, A. de Tocqueville and F.A. von Hayek (Ryan, 1998, p. 383).

¹⁰ Alan Ryan cites J. S. Mill, J. Rawls and W. von Humboldt (p. 385).

determine the natural and unchangeable purpose of life and worthy or unworthy means to achieve them. Universal is also true character and values that occur in the world, as people shun the conservative orientation of the particular and relative approaches.

Among the representatives of the conservative options should be mentioned Edmund Burke, Joseph de Maistre, Carl Schmitt and Michael Oakeshott.

CONSEQUENCES OF DOCTRINE APPLICATION

Undoubtedly, it is that both ideas of organization management area of higher education include both elements interesting worthy to use, as well as those that are a threat to the functioning of the university. Both, however, usurp the total area of interaction, without giving room for other options. This problem clearly circled J. Gray at work *After liberalism: selected essays*. It is therefore necessary to consider separately the two positions.

According to the conservative vision university **education is identified with the highest level of knowledge and the peak in the official structure of education**. It requires, therefore, the relevant maturity for both moral and mental (Alarcón, 2009/2010, p. 6). Such an approach should be considered extremely constructive for the development of the university, as it is compatible with the original idea of the university. Similarly, Kazimierz Twardowski says that the university has to meet the momentous task of bringing humanity expressed in the light of pure knowledge, enrich and deepen learning and acquisition of scientific truths and probabilities, and to cultivate the skills of their investigation — thus creates the highest intellectual values that may accrue to the man in the participation (Twardowski, 1992, p. 462). Jadwiga Mizińska emphasizes that "traditional university stand out against their background (technical colleges — P.Ch.) (...) collection, storage, fostering and cultivating universal knowledge, with respect to all people and which deals with human universals" (Mizińska, 2012). **Conservatism has a clear focus on tradition, history and the associated values**. This is contrary to the vision of the modern university-like shopping mall, where students-consumers choose products according to their own learning preferences. They themselves also in this area are subject to commodification. Edmund Burke pointed out that: "The spirit of innovation usually comes from a selfish disposition and narrowness of mind. People who have never viewed the ancestors they will not think about the progeny" (1994, p. 52). Better serve the University community if take into account the legacy of previous years with all their belongings tradition and rooted in values. In addition, the **state provides financial help to institution** giving development of science and scientists. Nevertheless, subsidizing puts certain requirements, and thus **allows to the possibility of intervention in various planes of the institution**. This is undoubtedly a threat to the functioning of the university as an autonomous institution of higher education. The possibility of interference is supported by concealed premise that that country as the chief guardian of the values and the current paradigm colloquially speaking, "know better" what value is to strengthen the University and what to prepare citizens. Science cannot arbitrarily move away from the line of views considered by the ruling group because it can go wrong refer to the inappropriate and destructive to themselves and others tracks. Forcefully expressed thought Joseph de Maistre, who believed that "(...) any order, and good in the world comes from God, and every disorder and evil from man" (Wielomski, 2003, p. 162). It is necessary to strictly focus and control. Look should not be surprising, because the universities since its inception, been subject to scrutiny — first the church, then the state (Bazzkiewicz, 1997). Paternalism to college is so strongly rooted in the practice of tradition.

Quite different appears matter of university policy in **liberal thought**. Here, **the university has guaranteed liberté area** and thus is respected her freedom academic freedom as an inherent part of the ethos of the university. Therefore, the **university may pursue their own concept of organization in spite of the claims of the government**. Already John Locke noted that it is not possible to use their freedom in the absence of law. Uncontrolled human desire for self-preservation is both a major obstacle to peace between people, as well as a foundation on which to base a lasting peace in terms of universal abundance. Locke sees the task of reason in understanding curbing of and directing the constructive desire (Goldwin, 2010, pp. 514–515). Therefore it can be concluded that the theory of the state was based on the desire for freedom, respect for tolerance and the constitutional separation of powers and the right of the majority to govern (Tatarkiewicz, 2009, p. 116). John Stewart Mill notes that, "humanity becomes more allowing anyone to live according to his good pleasure than forcing everyone to live according to the preferences of other" (1959, p. 134). Reforging the thought to the level of the university can see the advantage of the concept of pluralism available, through which an **entity has the option to choose from in the market filled with plenty of ideas**. Nevertheless, the university implemented concepts can be free as long as there are not overlap on the freedom of others. In those kind of situations Mill allow to intervention of external forces. The specific exception is in **absolutization of freedom of speech**, where Mill assumes that infallible man doesn't exist and

thus it is impossible to criticize the other for his opinions. Even in dissident opinions Mill sees the benefit to society — so it has to be confirmed in their real court that by trying to undermine not transform into a dead dogma (Magid, 2010, p. 809). Mill's liberal view transposed on freedom of university has also been enriched with elements of utilitarian ethics drew by Jeremy Bentham according to which the guiding principle of life is in **desire to maximize happiness for the greatest hopes of people**. In this sense, the university should provide opportunities for a wide audience. On the other hand, the university is required to secure an independent existence. State essentially don't subsidizes schools, and so does not interfere substantive comments on the program of study. In this respect, the **university itself has to deal with a market game as one of many elements of the capitalist free market arena**. Therefore, priority will be the selection of an appropriate strategy to action and thus one that will allow you to "stay on the surface".

In broader liberal education its objectives are clearly engaged with the functions of the human mind with the result that the development is treated as an acquisition of rationality as the basis of individual autonomy. Małgorzata Lewartowska-Zychowicz of the objectives of education in terms of Locke and Dewey implemented within the framework of liberal education shows: control impulses (or even their suppression), gaining access to the moral law and the development of virtues, acquiring the ability to recognize the truth according to cause and effect in the sense of autonomy, independence of individual thought. As a result of these treatments should emerge individual thinking and acting autonomously, able to independently formulate objectives and rational assessment of constructing their own views and their engaging in argumentation, as well as taking care to preserve the freedom of self and others. According to the recognition of a liberal education Dewey maintains respect for individual differences by preserving the freedom and responsibility of a child capable of making their own initiative and independent action. This does not mean, however, that it is appropriate to leave the spontaneous development of the mind (Lewartowska-Zychowicz, 2010, pp. 148, 149, 151). It should be added that the concept invoked by the author refers to the child's upbringing but it is possible to extrapolate the university level. Allan Bloom sees in the practice of liberal studies hoax claiming that they are meaningless. They do not fulfill the same task entrusted to them carrying a large degree of responsibility. He writes further that "these great universities — literate split the atom, to find ways to treat the most horrible diseases poll opinions entire population and make powerful dictionaries of dead languages — cannot create even a modest program of general education for college students. Here's a metaphor of our times" (Bloom, 1997, pp. 406, 407). It should be emphasized by the fact that liberalism was a product of scholars who shun political direction or orientation of the party tending more toward the idea from which they derive properly from the historical and geographical realities (Antonowicz, 2005, p. 43).

Nevertheless as noted by Marcin Król (2002, p. 13–14) the values founded in culture are respected by both liberals and conservatives. The former respect them because of the fact that they are important for the good of others. While others prefer them because through them it is possible the continuity of public and private life forming the shape of social identity.

POSSIBLE AREA OF AUTONOMY

Trying to emerge possible area of autonomy is useful to recall proposed by Dominik Antonowicz division autonomy for autonomy *in abstracto* sense as a pure idea of freedom of teaching and learning, and autonomy *in concreto*, which is the transformation of the idea of academic freedom in the area of practice (2003, p. 285). In the first area are considerations of K. Twardowski, who says that an absolute spiritual independence is a necessary condition for autonomy, and in the financial absence demands from taxpayers who are funding university (Szulakiewicz, 1995, p. 248). With regard to the sphere *in concreto* Stefan Surzycki outlines areas of **autonomy in the scientific**, financial and administrative. In a scientific question of the right of establishment and implementation of programs for the science faculty, the appointment of academic staff as well as the award of degrees and professional with academic veniences. **In the area of finance** has the right to manage their own assets, dispose of the sums in the budget internal accounting, keep an overall insight of the state. **Administrative autonomy** refers to self-administer any establishment, and academic institutions (Surzycki, 1933, pp. 39, at: Antonowicz, 2003, pp. 287–288). This division maintains Monika Stachowiak-Kudła adding new elements to the selected category. To autonomy of the teaching and research adds a right to self-determination of the university mission indicate the detailed rules and procedures of admission free to verify the knowledge and skills of students, the choice of system studies and determination of their regulations. Complete financial autonomy of the ownership of land and property and the right to transfer unspent public funding for the next year. The institutional autonomy is further elaborated on the right to enact statutes, the choice of appointment and removal of single and collective bodies of the university, the selection of teachers, researchers and administrative, as well as the right to enter into agreements with other entities in order to promote the development of the university and its institutional purposes (cf. Stachowiak-

Kudła, 2012, pp. 19–20). Obviously in the autonomy of the university must enter the autonomy of individual departments, institutes departments employees and other organizational structures (Pelczar, 1996, p.40).

Zygmunt Czerny in 1932 on the pages of *Reforma ustroju szkół akademickich* captures more decentralized autonomy as a device reduce bureaucracy increase initiative and independence. Nevertheless, **it is necessary to control a certain amount of power to the autonomy not fallen into anarchy curvature**. Autonomy, therefore, should be closely combined with the independence the competition and supervision (Czerny, 1932, at: Szulakiewicz, 1995, pp. 246–247). In addition, Z. Czerny stressed that "in any country modern academic school did not have full autonomy, do not have and cannot have as a modern state must control the education of their citizens the use of public funds and cannot afford the emergence of some miniature state within a state" (1933, p. 16). Just how important is the autonomy of the university academic staff provide voices spoken in the case of its annexation to the discussion on the bill the Minister Janusz Jędrzejewicz of march 15, 1933. Bolesław Hryniewiecki saw the greatest threat to academic freedom in the expansion of bureaucracy which does not recognize mutual trust but each other network connections chiefs and subordinates who continually report the authorities thus strengthening mutual control (Hryniewiecki, pp. 67–72, at: Szulakiewicz, 1995, p. 249–250). Job security system and bureaucratization of science leads as noted by Oswald Balzer to be processed in the usual university public office "kept in check" by the central police system (Balzer, 1933, p. 17, at: Antonowicz 2003, p. 300). The Jan Michał Rozwadowski emphasized that the interference of state authorities resulting in a "hold scientists on a string" (Rozwadowski, pp. 41–42, at: Szulakiewicz, 1995, p 250). Similarly, the lack of economic resources can significantly affect the restriction on the freedom of action of the university making its illusory autonomy (Pelczar, 1996, pp. 39-40). Also a threat to the autonomy of the university is forcing the implementation of democratic ideals, because it is not its task. It is rather to resist vulgarity flatness irresponsible irrationalism cities professed democratic egalitarianism (Łagowski, 2011, p. 263).

INSTEAD OF SUMMARY

It is difficult to summarize the topic in which the basic problems and offer their syncretic solutions have already been outlined. Nevertheless, at this point it is worth stressing the importance of the above considerations in particular the fact that neither liberalism nor conservatism does not provide an acceptable area of autonomy for universities, because either we have to deal with lawlessness and free-market competition (on what university is not ready, because his role is embedded in a more general socio-cultural dimension), or submission to the arbitrary will of the state or the churches that direct their own expectations or even demands to higher education. Whereupon it cannot serve the autotelic purposes and the general socio-cultural purposes.

At university is constantly cultivated the value of truth, freedom, tolerance, and the timelessness of transnational education social service communications research and teaching, dissemination of knowledge, social and professional autonomy and responsibility (Lewowicki, 2004, p. 45). Thus, university is a place endowed with dignity and honor. The estimator is revealed in costumes titles symbols formulas, promises, forms of diplomas, academic ceremonies etc. Extremely important is also the directory of values regulating activities of professors and students. In this area indicate, among other things: truth, freedom, tolerance and the transnational nature of science, social service, research and teaching, dissemination of knowledge social or professional ties in academia, self, responsibility (Ibidem).

LITERATURE

1. Alarcón J.J. (2009/10). *Jaka tożsamość uniwersytetu?* In. *Człowiek w kulturze*. no. 21, Lublin: KUL.
2. Antonowicz D. (2003). „*Wieża z kości słoniowej*” — *model idealny autonomii uniwersyteckiej*. In. *Zagadnienia Naukoznawstwa*. no. 3-4.
3. Antonowicz D. (2005). *Uniwersytet przyszłości. Wyzwania i modele polityki*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
4. Balzer O. (1933). *Uwagi o projekcie nowej ustawy o szkołach akademickich*. In. *W obronie wolności akademickich*, Kraków: Dom Książki Polskiej.
5. Baszkiewicz J. (1997). *Młodość uniwersytetów*. Warszawa: Żak.
6. Burke E. (1994). *Rozważania o rewolucji we Francji*. Kraków: Znak.
7. Czerny Z. (1932). *Reforma ustroju szkół akademickich*. In. *Zrąb*.
8. Czerny Z. (1933). *O nowy ustrój szkół akademickich*. Lwów: nakładem Autora.
9. Goldwin R.A. (2010). *John Locke*. In. L. Strauss, J. Cropsey, *Historia filozofii politycznej*. Warszawa: Fundacja Augusta hr. Cieszkowskiego; Fronda.

10. Gray J. (1991). *Liberalisms. Essays in Political Philosophy*. London — New York: Routledge.
11. Hryniewicz B. (1933). *Nauka w szponach biurokracji*. In. *W obronie wolności akademickich*, Kraków: Dom Książki Polskiej.
12. Hübner P. (1994). *Patologie regulacji prawnej życia naukowego — normy, decyzje i biurokratyzacja nauki polskiej*. In. J. Goćkowski, P. Kisiel (ed.) *Patologia i terapia życia naukowego*. Kraków: Universitas.
13. Król M. (2002). *To, co oczywiste oczami liberalnego konserwatysty*. In. *ResPublica Nowa*, no. 12.
14. Lewartowska-Zychowicz M. (2010). *Homo liberalis jako projekt edukacyjny. Od emancypacji do funkcjonalności*. Kraków: Impuls.
15. Lewowicki T. (2004). *Kształcenie uniwersyteckie — siła tradycji, presja współczesności, pytania o przyszłość, przesłania*. In. W. Ambrozik, K. Przyszczykowski (ed.) *Uniwersytet — społeczeństwo — edukacja: materiały konferencji naukowej z okazji X-lecia Wydziału Studiów Edukacyjnych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza*. Poznań: UAM.
16. Łagowski B. (2011). *Uniwersytet w otoczeniu społecznym*. In. *Kronos*. no. 1.
17. Magid H.M. (2010). *John Stewart Mill*. In. L. Strauss, J. Cropsey, *Historia filozofii politycznej*. Warszawa: Fundacja Augusta hr. Cieszkowskiego; Fronda.
18. Mill J.S. (1959). *O wolności*. Warszawa: PWN.
19. Mizińska J. (11.09.2012). *Bezduśzny Uniwersytet*. Retrieved 11.09.2012 from <http://homoinquietus.wordpress.com/category/czytelnia/jadwiga-mizinska/>.
20. Nozick R. (1999). *Anarchia, państwo, utopia*. Warszawa: Fundacja Aletheia.
21. Pascal B. (2008). *Myśli*. Warszawa: Hachette.
22. Pelczar A. (1996). *Autonomia, kierowanie, zarządzanie; wyzwania, możliwości, trudności*. In. M. Dąbrowa-Szeffler, M. Pastwa (ed.) *Finansowanie i zarządzanie szkolnictwem wyższym: Polska — Holandia*. Warszawa: Tepis.
23. Podgórski R.A. (2012). *Historia myśli społecznej. Od antyku do współczesności*. Poznań-Warszawa-Olsztyn: Contact.
24. Ryan A. (1998). *Liberalizm*. In. R.E. Goodlin, P. Pettit (ed.) *Przewodnik po współczesnej filozofii politycznej*. Warszawa: Książka i Wiedza.
25. Spinoza B. (2009). *Traktat teologiczno-polityczny*. In. B. Spinoza, *Traktaty. Etyka*. Warszawa: Hachette.
26. Stachowiak-Kudła M. (2012). *Autonomia szkół wyższych a instytucjonalne mechanizmy zapewniania jakości w Polsce i wybranych państwach europejskich*. Warszawa: Difin.
27. Surzycki S. (1933). *Walka o autonomię uniwersytecką*. In. *Myśl Narodowa. Tygodnik Poświęcony Kulturze Twórczości Polskiej*. r.13 no. 4. Warszawa: Wasilewski Zygmunt.
28. Szacki J. (2002). *Historia myśli socjologicznej. Wydanie nowe*. Warszawa: PWN.
29. Szahaj A., Jakubowski M.N. (2005). *Filozofia polityki*. Warszawa: PWN.
30. Szulakiewicz W. (1995). *Wolność nauki i autonomia uniwersytetów w świetle dyskusji nad ustawą z 15 III 1933 roku*. In. *Kwartalnik Pedagogiczny*. no. 4.
31. Tatarkiewicz W. (2009). *Historia filozofii. t.2. Filozofia nowożytna do roku 1830*. Warszawa: PWN.
32. Twardowski K. (1992). *O dostojeństwie uniwersytetu*. In. K. Twardowski. *Wybór pism psychologicznych i pedagogicznych*. Warszawa: WSiP.
33. Walzer M. (2004). *Komunitariańska krytyka liberalizmu*. In. P. Śpiewak (ed.) *Komunitarianie. Wybór tekstów*. Warszawa: Aletheia.
34. Weber M. (1998). *Polityka jako zawód i powołanie*. In. M. Weber. *Polityka jako zawód i powołanie*. Kraków: Warszawa: Społeczny Instytut Wydawniczy „Znak”; Fundacja im. Stefana Batorego.
35. Wielomski A. (2003). *Filozofia polityczna francuskiego tradycjonalizmu: 1789–1830*. Kraków: Arcana.

SECTION 5. ICT SUPPORT TO BUSINESS ACTIVITIES

РАЗДЕЛ 5. ИКТ-ПОДДЕРЖКА БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ACHIEVING EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS THROUGH THE USE OF INFORMATION SYSTEMS

E. Gerhardt

University of Applied Sciences, Coburg, Germany

O. Bogdanov

Mehatron Company, Sterlitamak, Russia

The use of information systems in business implies on the one hand that IT-systems are constantly adapting to the requirements of the company as business processes are changing all the time. On the other hand business processes should be aligned with technical capacities of IT-systems as they develop very quickly. This approach is called Business-IT Alignment in IT management. Unfortunately the reality is there are significant gaps and weaknesses in the management and use of information systems. This leads to the decrease of efficiency and effectiveness of the business processes support. Reverse Business Engineering or to be more exact regular diagnostics used in the IT area can help to fill in the gap between business and IT by tracking transaction data, logfiles, and user behavior. This approach requires a comprehensive analysis of information systems to determine system modification, unused capacities, business process deviations, etc. So, fixing weaknesses that were found in this way in information systems and business processes improves dynamic business strategy support and increases competitiveness.

Keywords: Reverse Business Engineering, Business-IT-Alignment, reverse engineering, business processes.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Э. Герхардт

Университет прикладных наук, Кобург, Германия

О. Богданов

Фирма Мехатрон, Стерлитамак, Россия

Использование информационных систем для бизнеса подлежит с одной стороны постоянному адаптированию ИТ-систем к требованиям компаний, так как бизнес процессы постоянно меняются, с другой стороны, бизнес процессы должны быть согласованы с техническими возможностями ИТ-систем, так как информационные системы очень быстро развиваются. В области управления ИТ этот подход называется Business-IT-Alignment. К сожалению, практика показывает, что в области управление и использования информационных систем существуют значительные пробелы и недостатки. Это приводит к понижению эффективности и результативности информационной поддержки бизнес процессов. Использование обратного инжиниринга (Reverse Business Engineering) в области информационных технологий, точнее регулярная диагностика может помочь избежать расхождения между бизнесом и ИТ при помощи отслеживания транзакционных данных. Для этого подхода нужен комплексный анализ информационных систем с определением модификации системы, неиспользуемого

функционала, аномалий в бизнес-процессах и т.д. Исправление таким образом найденных недостатков в информационных системах и в бизнес-процессах улучшает поддержку динамичной бизнес-стратегии и повышает конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова: бизнес инжиниринг, обратный инжиниринг, бизнес-процессы.

1 Без информационных технологий нет бизнеса!

Мир становится более динамичным, мобильным и скорость принятия стратегических решений все время увеличивается. В этих условиях информационные технологии (ИТ) приобретают ключевую роль для эффективного, бесперебойного, безопасного и конкурентоспособного развития бизнеса. В экономике и бизнесе информационные технологии применяются для обработки, сортировки и агрегирования данных, для организации взаимодействия участников процесса и вычислительной техники, для удовлетворения информационных потребностей, для оперативной связи и так далее.

С одной стороны, все хорошо знают, что эффективное принятие решений, прежде всего, основывается на грамотно построенных бизнес-процессах, разумном управлении и квалифицированных ресурсах. Но, с другой стороны, не все до конца осознают важность и значение профессионально созданной и хорошо отлаженной ИТ-базы для надежной работы бизнес процессов. В современных условиях работа ни одной организации, какого размера она не была бы, без ИТ просто невозможна.

В тоже время, к сожалению, далеко не все собственники и топ-менеджеры обращают внимание на эффективность, рациональность и даже необходимость применения информационных технологий в бизнесе. Несмотря на очевидную зависимость бизнеса от информационных технологий, далеко не все руководители уделяют достаточно внимания вопросам, связанным с рациональным и эффективным использованием ИТ-инфраструктуры в целом, что приводит в итоге к серьезным финансовым потерям.

Главный вопрос сегодня, который стоит перед всеми пользователями ИТ.: как наладить эффективность и результативность использования информационных систем, чтобы:

- сократить операционные затраты организаций до 50% за счет грамотного использования ИТ-ресурсов,
- предотвратить сбои систем и, как следствие, колоссальные убытки организаций от непредвиденных простоев,
- обеспечить безопасность бизнеса от компьютерных атак,
- быстро и своевременно обрабатывать бизнес-критичную информацию.

Но, для того, чтобы эти решения принимать взвешенно и эффективно, руководителям также необходимо сделать шаг в сторону постижения языка ИТ, как в свое время они осваивали язык маркетинга, финансов и управления персоналом. Несмотря на то, что сегодня практически все являются активными пользователями мобильных устройств и социальных сетей, мало кто владеет глубокими знаниями в области корпоративных ИТ, которые необходимы для грамотного управления бизнес-процессами.

Информационные технологии могут ощутимо повлиять и на общую стратегию компании, и на изменения в отдельных областях ее деятельности, особенно в тех отраслях, где ИТ являются рыночным драйвером и способны создать значимые для бизнеса конкурентные преимущества, немного слабее — в отраслях, где бизнес не находится в жесткой зависимости от ИТ-составляющей, но очевидно одно: ИТ становятся самостоятельным компонентом бизнеса, способным в какой-то степени определять его развитие.

2 Business-IT-Alignment (Соответствие бизнеса и ИТ)

Современные ИТ-системы используются в компаниях в виде стандартного программного обеспечения. Они представляют собой компьютерную обработку информации по **заранее** отработанным алгоритмам, хранение больших объемов информации на разных носителях и передачу информации на любые расстояния. Хорошим примером этого является ERP-система немецкой компании SAP AG. ERP-системы являются интегрированными информационными системами, для реализации бизнес-процессов многих пользователей на единой интегрированной базе данных [WW05].

ERP-система SAP создала новый жанр программного обеспечения: **программная библиотека** [HU01]. Программная библиотека это "структурированный набор программ для решения экономических задач" [TH99]. Она поддерживает, например, различные бизнес-функции в учете затрат, в области финансового учета, человеческих ресурсов, продажи в планировании и контроля производства и

т.д. Таким образом, ERP-система SAP обеспечивает широкий спектр функциональных возможностей и бизнес-процессов. Бизнес-функциональность, предоставленная программной библиотекой может быть общей, специальной или альтернативной [WI10, HU01]. Таким образом, программные библиотеки могут быть быстро и гибко настроены, более точно адаптированы для удовлетворения конкретных потребностей соответствующей компании [DA00].

Так же, как в библиотеке, компания может выбрать и использовать только те бизнес-функции из системы ERP, которые требуют ее процессы. Если бизнес-процессы изменяются, то новые бизнес-функции должны быть адаптированы под них. Самое главное в этом подходе то, что бизнес-функции можно реализовать в любое время и без программирования. Это значительно повышает гибкость и скорость адаптации компании к внутренним и внешним изменениям.

Многие компании по всему миру эксплуатируют стандартное решение SAP ERP для того, чтобы оставаться конкурентоспособными, и постоянно, лучше и быстрее следовать меняющейся бизнес-стратегии и соответственно бизнес-процессам [RRB02, SR02].

При использовании стандартного программного обеспечения компания должна решить два главных вопроса:

Надо ли изменить свои бизнес-процессы и подогнать их к заранее отработанным алгоритмам в стандартном программном обеспечении?

Надо ли изменить стандартное программное обеспечение и подогнать его к своим бизнес-процессам?

Английский термин Business-IT-Alignment точно описывает эту дилемму, так как Alignment означает «выравнивание». Так что же должно быть выровнено для эффективного и результативного использования информационных систем?

IT → Business Alignment

Большинство реализаций проектов в области стандартного программного обеспечения проходят в соответствии с принципом IT → Business Alignment. Это означает, что программное обеспечение максимально подгоняется к процессам компании. При этом бизнес-процессы остаются неизменными, а программное обеспечение адаптируется в трех вариантах:

1 **Параметризация:** Выбор и настройка необходимых бизнес-функций. ERP-система SAP предоставляет более 70000 различных опций настроек.

2 **ПО третьих фирм:** Приобретение ПО сторонних производителей, если внедряемое программное обеспечение не имеет необходимой функциональности.

3 **Программирование** собственных разработок, если внедряемое программное обеспечение не имеет необходимой функциональности и не существует продуктов сторонних производителей. Пользовательские программы существенно влияют на затраты по поддержке и сопровождению программного обеспечения.

Первый и второй варианты адаптации ПО не представляют каких-либо серьезных проблем и, как правило, не вызывают дополнительных затрат, так как стандартное программное обеспечение уже протестировано производителем. Компании могут извлечь дополнительную выгоду от использования стандартного программного обеспечения, поскольку оно постоянно развивается и совершенствуется — с каждым новым выпуском в него добавляются новые функции.

Третий вариант, при котором проводится доработка ПО под нужды определенных производственных и управленческих процессов, необходим в тех случаях, когда изменение структуры предприятия затруднительно из-за размеров, децентрализации и/или уникальности процессов управления, либо в случае принятия предприятием бизнес-практик, отсутствующих в базе внедряемой ERP-системы. Обычно по этому сценарию происходит внедрение модулей управления производством и автоматизация других специфичных для предприятия процессов. Переработка ПО связана со значительными затратами труда и времени, сопряжена с риском неудачного внедрения, а также предполагает дополнительные затраты на адаптацию новых версий. В то же время, только таким образом можно реализовать принципиально новые организационные процессы, которые можно использовать для достижения конкурентного преимущества на рынке. Как правило, такой вариант внедрения по карману лишь крупным компаниям, слишком далеко ушедшим в организационных инновациях, чтобы стесняться себя рамками уже сложившихся бизнес-практик, или слишком консервативным, чтобы менять привычный уклад.

Business → IT Alignment

Не все производственные или управленческие задачи можно решить посредством стандартного программного обеспечения, даже если оно разработано ведущими компаниями. В этом случае не-

избежно придётся или подстраивать рабочий процесс под имеющееся ПО, либо дорабатывать ПО под текущие нужды предприятия. Поэтому существует четвертый вариант адаптации стандартного ПО.

4 Изменение бизнес процессов и организационных структур неизбежно, если **ПО третьих фирм и индивидуальное программирование** не приемлемы по причинам высокой стоимости.

В данном случае внедрение ERP предваряется (зачастую коренной) перестройкой процессов функционирования предприятия под одну или несколько бизнес-практик, выбранных из базы Best Practices. Само внедрение интегрированной системы управления происходит в этом случае быстро и безболезненно, но реинжиниринг бизнес-процессов может потребовать значительных финансовых и временных затрат. Обычно к этому варианту внедрения прибегают предприятия, убедившиеся в неэффективности ранее существовавших бизнес-процессов и использующие ERP как средство модернизации структуры и организации работы. При корректной реализации «перестройка, вызванная внедрением ERP» может привести к значительному повышению эффективности работы автоматизируемого предприятия. В то же время, использование уже опробованных бизнес-практик автоматически означает, что фирма просто перенимает чей-то опыт и не может использовать ERP-систему как средство внесения инноваций в процесс управления.

ERP-система способна обеспечить и поддержать много новых видов процессов, но задача самой компании решить какими должны быть эти бизнес-процессы и как их использовать в дальнейшем. Эффективность использования системы зависит, в первую очередь, от реализации успешной стратегии бизнеса. Невозможно говорить о правильном и эффективном внедрении информационных технологий, призванных принципиально улучшать рыночную позицию компании, без рассмотрения достижения того или иного уровня ключевых показателей производительности компании.

Как правило, внедрение современной ERP-системы на предприятии — это процесс, который может длиться несколько лет. По статистике только в 16% случаев внедрение информационных систем завершается вовремя, в рамках запланированного бюджета, с реализацией запланированной функциональности. Выполнение почти трети проектов досрочно прекращается, а по остальным превышаются сроки/бюджет или ограничивается запланированная функциональность [ST06].

Чем же объясняется столь печальная статистика? Ответ очевиден: внедрение ERP-системы — это не просто инсталляция программного обеспечения на рабочих местах пользователей, а довольно сложный процесс, сочетающий в себе как доработку ПО, так и проведение некоторых мероприятий по изменению основной деятельности, направленных на более полное соответствие логике, заложенной внутри системы. Анализ провала проектов по внедрению стандартного ПО показал, что существуют две причины не удачного внедрения:

1 Полное отсутствие или низкое качество бизнес-плана внедрения, в котором описаны бизнес-требования и их увязка с существующими функциями в стандартном ПО.

2 Пренебрежительная подгонка бизнес-процессов и организационных структур к новым возможностям информационных технологий.

В заключение можно сказать, что нет общего ответа на вопрос о том, какая философия внедрения ИТ систем **ИТ→Business-** или **Business→ИТ-Alignment** является лучшей. Изменения стандартного ПО в виде дополнительного индивидуального программирования (третий этап) вызывают различные критические ситуации в проекте и требуют многократного пересмотра. Как правило, четвертый этап, т.е. изменение процессов под возможности ПО, является более предпочтительным.

Внедрение стандартного ПО всегда предполагает серьезные изменения в бизнес-процессах компании, обусловленные методологией внедрения и имеющейся функциональностью внедряемой ERP-системы. Для одних систем общепринятая практика внедрения — изменение процессов компании под имеющуюся богатую функциональность системы, что влечет за собой серьезное увеличение затрат компании на управление проектом внедрения, а также изменения собственных процессов в соответствии с жестко реализованными алгоритмами. Для других систем присуща изначальная ориентация на адаптируемость к требуемым бизнес-процессам компании, то есть фокус внедрения смещен в сторону процессов заказчика, а не на функциональность системы. А при наличии в ERP системе интегрированной, высокоуровневой и полнофункциональной среды разработки возможно создание системы, которая будет настоящим произведением искусства, вышедшим из рук команды внедрения.

3 Непрерывное расхождения между Business и IT

После внедрения стандартного программного обеспечения ERP-системы на предприятии процесс изменений не заканчивается! Это один из важных выводов исследования в области использования ERP-систем. Для этого есть две главные причины:

1. Изменения в компании
2. Изменения в стандартном программном обеспечении

Компании ежедневно сталкиваются с необходимостью производить те или иные изменения в своей деятельности, а этот процесс по определению не может быть гладким на 100 процентов. После создания корпоративной системы управления изменяются бизнес-процессы, функции ряда сотрудников, корректируются используемые методики работы. Соответственно, изменяется и характер работы, а значит, и корпоративная культура. Важно отметить, что изменения не проводятся ради самого процесса изменений, они всегда преследуют цель улучшить бизнес: повысить конкурентоспособность, оптимизировать процессы, сократив тем самым затраты компании и улучшив качество работы сотрудников.

Параллельно к изменению процессов и организационных структур в компании изменяется сама ERP-система, так как производитель этого стандартного программного обеспечения продолжает ее дальше развивать в виде нового функционала, новой технологии, новых интерфейсов и тд. Таким образом система на стоит на месте! Предприятия могут использовать последние технические возможности для постоянного улучшения своих бизнес-процессов. Предоставление интерфейса к eBaY рынку, например, позволяет компаниям немедленно использовать новые каналы сбыта! В этом случае бизнес-процессы подгоняются к новым техническим возможностям стандартного программного обеспечения: Business → IT-Alignment. Программное обеспечение является инициатором изменений в компании!

Обратим внимание, что ERP-система, по определению, предназначена для поддержки текущих бизнес-процессов компании. Современный бизнес характеризуется высокой степенью динамичности, что естественно приводит к необходимости периодической перепроектировки бизнес-процессов компании и поддерживающей их ERP-системы. Чем проще система позволяет перейти от старых процессов к новым, и, чем теснее она интегрирует оставшуюся неизменной старую часть системы с новой, тем легче будет поддерживать этот инструмент управления бизнесом в адекватном состоянии.

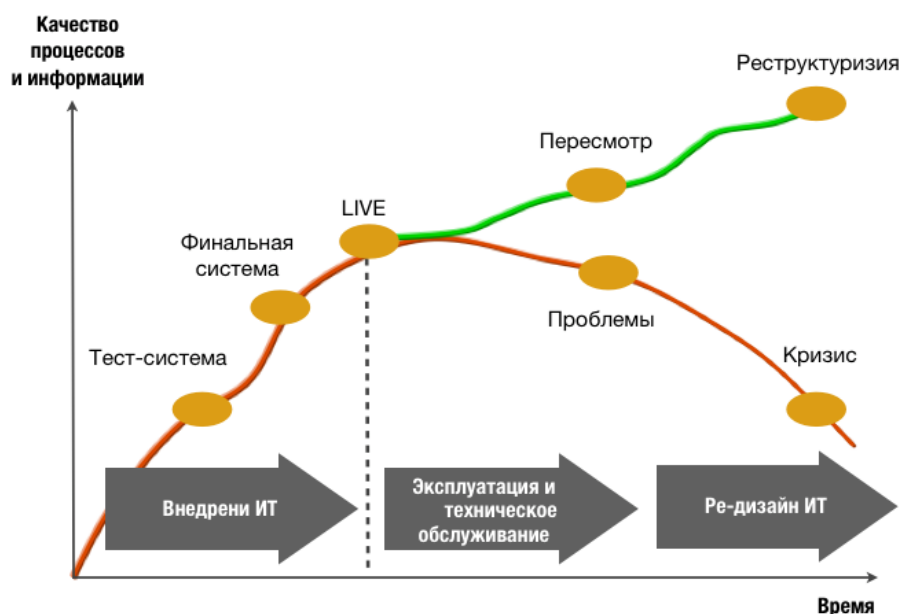


Рисунок 1: Жизненный цикл системы [HU00]

После многократной перепроектировки бизнес-процессов, и соответственно, изменения поддерживающих их ERP-систем, на последних этапах эксплуатации возникают проблемы, которые могут вызвать негативные последствия (Картинка 1). ERP-системы стали старше и накопили в ходе

времени балласт, состоящий из индивидуальных разработок (Капиталь 2.1, третий этап), программ сторонних производителей (Капиталь 2.1, второй этап), устаревшей концепции авторизацией и т.д. Статистика показывает, что многие SAP-системы содержат сотни неиспользуемых пользовательских программ. Они были оставлены в системе из-за невозможности разобраться, где данный пользовательский код используется и используется ли вообще. Понимание того, какие пользовательские программы используются, а какие нет, дает возможность устранить избыточный пользовательский код в ходе реализации апгрейда.

Параллельно с этим, новшества в стандартном программном обеспечении не используются, так как компании либо не видят ценность этих новшеств, либо просто избегают изменений под девизом «Никогда не меняйте работающей системы». А каждый новый SAP-релиз вносит в систему дополнительные функциональные возможности, однако лишь малая часть этих возможностей в дальнейшем используется. Многие заказчики ограничивают свою работу решением чисто технических вопросов, тем самым сокращают потенциал, заложенный в полной стоимости программного обеспечения SAP.

Все это приводит к увеличению расхождения между потребностями бизнес-процессов и возможностями ИТ. Эффективность и результативность использования информационных систем снижается, также снижается конкурентоспособность компании.

4 Как избежать расхождения между Бизнесом и ИТ?

Необходимость регулярной диагностики здоровья известны в медицинской отрасли. У заболеваний, обнаруженных на ранней стадии, стоимость лечения значительно ниже. Требование непрерывной диагностики для ИТ-систем, таких как ERP очевидно. На основе структурированного анализа использования ИТ-систем можно систематично идентифицировать существующие расхождения между предоставленным потенциальным функционалом и его фактическим использованием. Эти несоответствия можно затем устранить. Самая простая форма анализа использования ИТ-систем известна из ОС Windows, когда операционная система на регулярной основе анализирует ссылки на рабочем столе, которые не были в эксплуатации в течение некоторого времени. Девиз этого анализа таков, когда на рабочем столе есть только ссылки, которые активно используются, то пользователь ПК является гораздо более эффективным в выполнении его работы.

Проблема несоответствия между бизнес-процессами и поддерживаемой ИТ в компаниях был признан на кафедре профессора Томе в Университете Вюрцбурга в 1994 году. В результате исследования была разработана инновационный метод ретроградного анализа использования ИТ-систем: Reverse Business Engineering (RBE). Компания IBIS Prof. Thome AG использовала методологию RBE при разработке комплекта инструментальных средств под названием RBE Plus для проведения детализированного анализа SAP-систем и определения потенциальных областей повышения эффективности использования ERP-решений. Здесь важно, чтобы настроенные функции в ERP-системе соответствовали функциям, фактически эксплуатирующимся в системе! В этом случае поддержка бизнес-процессов со стороны ИТ и пользователей проходит оптимально. Если система предоставляет слишком много или слишком мало, то это влечет лишние расходы и/или ошибки в эксплуатации.

При помощи инструментального ретроградного анализа продуктивной SAP-системы проводится сравнение текущего использования системы с лучшими бизнес-практиками и выделяются критические области, требующие пристального внимания. Используя RBE Plus можно получить ответы на такие вопросы как «Существует ли в системе большое количество неиспользованных основных данных?» или «Есть ли потенциал для улучшения в бизнес-процессах?», что поможет определить области системы, где можно упростить использование системы. В качестве примера можно назвать 500 условий оплаты, которые доступны в ERP-системе SAP. Нет никакого смысла хранить 500 условий оплаты в системе, когда только 20 из них активно используются! Еще пять лет назад аргументация ответственных ИТ-администраторов была такова, что ненужные программы, настройки и т.д. не предоставляют проблем! Эта аргументация устаревшая и просто неправильная. Расхождения между потенциальным функционалом и его использованием вызывают дополнительные затраты, которые, к сожалению, скрыты. Поиск правильного условия оплаты из 500 существующих длится слишком долго, кроме этого техническое обслуживание и проверка ненужных 480 условий оплаты требует дополнительных расходов.

Другим примером являются ошибки в процессах. Ошибки в бизнес-процессах, как правило, не заметны в повседневной работе! Инструментальный анализ объективно показывает — где в процессах находятся сбои! Анализ количества сторнированных или не законченных документов в системе очень точно показывает, в каких процессах находятся ошибки.

Очистка системы от неиспользованных пользовательских программ и устранение ошибок позволит упростить систему и тем самым повысить качество обучения пользователей. Избавляясь от старых организационных единиц и конфигурационных настроек, улучшается результативность использования информационных систем.

5 Заключение

Возврат от инвестиций в ERP систему идет не от самой системы, а от повышения эффективности бизнес процессов, которых она поддерживает. Сама по себе система управления ресурсами предприятия, не зависимо от того, насколько хороша она, приносит слабое влияние на увеличение производительности компании. Если вы продолжите следовать прежним бизнес-процессам после внедрения новой системы, вы можете ожидать только такую же, или, наиболее вероятно, худшую производительность.

Система должна быть настроена на достижение стратегических и тактических целей организации. Если компании при внедрении ERP-системы игнорируют корпоративную стратегию и рассматривают ее использование как технологию реализации исключительно тактических задач, то, несмотря на бесспорные полученные преимущества, принципиальных улучшений в бизнесе компании может и не наступить. Сравнительные выгоды в таких проектах зачастую настолько малы, что многие начинают считать современные системы излишне дорогим удовольствием. Тем самым, полезность системы существенно уменьшается, что является критичным даже при относительно небольшой совокупной стоимости владения.

Изменения в бизнесе напрямую влияют на изменения в ИТ-инфраструктуре. Однако существует и обратный процесс: создание автоматизированных систем управления является источником и проводником качественных и количественных изменений на всех уровнях деятельности компании, поскольку вызывает «цепную реакцию» изменений — начиная от производственных процессов и методов управления и заканчивая организационной структурой и корпоративной культурой.

Существует хорошо известный факт, для того, чтобы инновации работали, 30% ИТ-бюджета организации должно идти на поддержание существующей инфраструктуры, а 70% — на разработку и внедрение новых решений, а не наоборот! Чтобы добиться этого баланса надо систематически избегать расхождения между ИТ и бизнес-процессами! Инструментальный ретроградный анализ на основе системных данных играет большую роль в этом подходе!

6 Библиография

- [Da00] Davenport, T.: The Future of Enterprise System-Enabled Organizations. *Information Systems Frontiers*, 2(1), 163-180 (2000).
- [Hu01] Hufgard, A.: Adaption. In: Mertens et. al. (Hrsg) *Lexikon der Wirtschaftsinformatik*. 4. Aufl., Springer, Berlin 2001, S 5-6 (2001).
- [RRB02] Robey, D., Ross, J., Boudreau, M.: Learning to Implement Enterprise Systems: An Exploratory Study of the Dialectics of Change. *Journal of Management Information Systems*, 19(1), 17-46 (2002).
- [ST06] Standisch Group: Chaos Report, <http://www.domendos.com/fachlektuere/fachartikel/artikel/scheitern-von-it-projekten/>
- [SR02] Strathman, J. K., Roth, A. V.: Enterprise resource planning (ERP) competence constructs: two stage multi-item scale development and validation. *Decision Sciences*, Vol. 33, 601-628 (2002).
- [TH99] Thome, R., Hufgard, H.: *Continuous System Engineering*. Vogel, Würzburg (1999)
- [Wi10] Winkelmann, A.: *Dynamic Reconfiguration of ERP Systems — Design of Information Systems and Information Models*. Post-Doctoral Thesis, Münster (2010).
- [WW05] Wei, H.-L., Wang, E. T. G., Ju, P.-H.: Understanding misalignment and cascading change of ERP implementation: a stage view of process analysis. *European Journal of Information Systems*, Vol. 14, 324-334 (2005).

FINANCIAL ACCOUNTING AS DATA MART

A. U. Kovalev

Novosibirsk State University of the Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Discussions about prospects and ways of improvement of financial accounting have become more contraverted during financial crises. The author considers the development of the special database (Data Marts) in this respect. The Data Marts is a subset of the data warehouse that is usually oriented to a specific business line. Data Marts as depositories, are the structured data store, but their difference lies in the fact that they appear to be domain specific. On Line Analytical Processing — operational analytical processing (OLAP) is used within the framework of the multidimensional data models. OLAP makes it possible for the end users to avoid the limitations, connected with the paper data presentation and to increase the speed of getting information. The use of accounting data in the form Data Marts provides the universal accounts and it can be improved by the development of the parameters of the description of subject area, that allows not to use different methods of calculating of aggregative data and their graphic presentation in paper form.

Key words: financial accounts, data base, paper forms, electronic forms of accounts, Data Marts.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ВИТРИНА ДАННЫХ

А. Е. Ковалев

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

Финансовый кризис обострил дискуссии о перспективах и направлениях совершенствования финансовой отчетности. В качестве актуального этапа развития отчетности автор рассматривает формирование специальной базы данных (витрина данных). Витрина данных это срез хранилища данных, представляющий собой массив тематической информации. Витрины данных (DataMarts), как и хранилища, представляют собой структурированные информационные массивы, но их отличие состоит в том, что они являются предметно-ориентированными. В рамках многомерной модели данных реализованы принципы и технология OLAP (On Line Analytical Processing — оперативная аналитическая обработка). OLAP позволяет конечным пользователям избежать ограничений, связанных с бумажным представлением данных и оперативно получать различные срезы информации. Использование базы отчетных данных в виде многомерной витрины данных говорит об универсальной отчетности, совершенствовать которую можно на уровне принципов, разработки параметров описания предметной области, а не на уровне различных способов расчета агрегированных показателей и их графического представления на бумаге.

Ключевые слова: финансовая отчетность, базы данных, бумажные формы, электронные формы отчетности, витрина данных.

ВВЕДЕНИЕ

Последний финансовый кризис показал, что финансовая отчетность не в полной мере отражает экономическое положение организации и перспективы ее деятельности. Известны случаи, когда организации, демонстрирующие хорошие показатели в своей финансовой отчетности на практике оказывались неспособны оплачивать свои обязательства и становились банкротами. Роль бухгалтерской финансовой отчетности подверглась сомнению, начали активно развиваться альтернативные формы отчетов о экономике организации, это различные управленческие отчеты, оперативные отчеты, отчеты совета директоров и руководства компании, экономические брифинги и т.д. Обострилась дискуссия о перспективах развития финансовой отчетности.

1. Современные тенденции развития финансовой отчетности

В настоящих условиях бухгалтерская (финансовая отчетность) отчетность продолжает играть роль основного источника информации о деятельности организации. Реальное качество отчетности и ее возможности по представлению информации зависят от уровня организации бухгалтерского учета. Отчетность является одним из важнейших результатов работы бухгалтерской службы.

Отчетность как правило рассматривается в широком ключе: подразумевается, что она включает в себя информацию о свершившихся фактах хозяйственной деятельности: баланс, отчет о финансовых результатах и расшифровки к ним; также часть отчета посвящается перспективам деятельности организации и рискам, положению организации на рынке и т.д.

В этом докладе рассматриваются вопросы, связанные с информацией о свершившихся фактах хозяйственной деятельности, основанной на данных управленческого, бухгалтерского, налогового учета.

Отчетность в качестве итога обработки информации характеризуется многими признаками, выделим несколько из них:

- Стоимость процедур связанных с этапами обработки информации и особенно стоимость подготовки отчетности на основании уже имеющихся данных.
- Оперативность составления отчетности от отчетной даты, а также оперативность получения дополнительных расшифровок.
- Сложность представления данных для понимания конечными пользователями отчетности.
- Целостность представления данных и непротиворечивость информации
- Уровнем детализации данных, охватом различных аспектов деятельности организации и объемом отчетности.
- Наличием независимой оценки качества отчетных данных.
- Соответствие отчетности единым стандартам.

Эти свойства форм отчетности конкурентны между собой, улучшение одних свойств приводит к ухудшению одного или несколько других. Если повышается детализация данных, как правило растет объем отчетности, растет стоимость и сроки формирования отчетности. Попытки сделать отчетность более понятной и наглядной приводят к ее упрощению и сокращают объем представленных данных и уровень детализации. И так далее. Таким образом, любые формы отчетности отражают компромисс между указанными свойствами.

Дискуссия относительно перспектив развития финансовой отчетности чаще всего возобновляет поиск лучшего соотношения между указанными свойствами отчетности. Одни авторы делают упор на сокращение и повышение понятности отчетности; другие требуют расширения объема предоставляемых данных; третьи обращают особое внимание на задачу повышения оперативности отчетности и т.д. Процесс поиска оптимального баланса свойств отчетности напоминает перетягивание одеяла, ничего качественного не привносится в содержание дискуссии. Доводы авторов понятны, принципиально не меняются уже несколько десятилетий.

В этих условиях становится очевидным, что должны быть новые решения, которые позволят улучшить свойства отчетности в целом и расширят существующие ограничения до качественно нового уровня. По нашему мнению эту возможность предоставляют современные информационные технологии.

Основной объем информации в традиционной отчетности представляет собой таблицы с цифровыми данными. Формы таблиц обеспечивают представление данных и стандартизируют содержание. Поиск необходимого показателя производится на пересечении столбцов и строчек таблицы. Если возникает необходимость детализации данных или расчета дополнительных показателей, нужно менять форму таблицы или делать дополнения для отображения результатов.

Одни и те же данные могут быть представлены несколькими формами таблиц. С помощью форм таблиц можно выделить различные аспекты данных: динамику, структуру, пропорции и т.д. Таким образом в отчетности представлено сочетание информационного содержания и формы представления.

В связи с развитием современных информационных технологий: (средств передачи, сбора, накопления, обработки данных и др.) бумажная форма предоставления отчетности перестала удовлетворять современным требованиям.

Отчетность представленная в электронном виде к настоящему времени прошла несколько этапов развития.

На первом этапе бумажные формы отчетности сканировались и в графическом (растровом) виде хранились на электронных носителях и передавались средствами передачи цифровых данных. Чтобы извлечь содержание из такой формы нужно было преобразовать отчетность в электронный (цифровой) вид, т.е. распознать.

На втором этапе упростили работу с данными отчетности, отказались от использования графических образов отчетности и стали использовать универсальный язык разметки электронных документов ЭксЭмЭл (от англ. аббревиатуры XML — eXtensible Markup Language: расширяемый язык разметки). Фактически использование XML хранит данные отчетности в четком соответствии с графическими формами, только показатели уже оцифрованы.

Третий этап связан с использованием специализированного расширения XML — XBRL (англ. eXtensible Business Reporting Language, букв. «Расширяемый язык деловой отчетности») — открытый стандарт для представления финансовой отчетности в электронном виде.¹ Особенность XBRL состоит в том, что все экономические показатели в нем поименованы, стандартизированы и включены в таксономию. Схема графического размещения (шаблона) данных в отчетности передается вместе с отчетностью.

Таксономии разрабатываются и издаются как стандарт. Таким образом, средствами XBRL осуществляется автоматизированная идентификация информации, содержащейся в отчетности, позволяющая обрабатывать информацию с помощью ЭВМ. Спецификация языка XBRL в том числе таксономии разрабатываются и публикуются международным некоммерческим консорциумом организаций и правительственных учреждений XBRL International Inc, в который входит приблизительно 450 крупнейших участников.

Приведенные три этапа развития отчетности в электронном виде показывают, что существует тенденция разделения формы и содержания отчетности с усилением внимания именно к содержанию отчетности. Происходит стандартизация языка отчетности на фоне разнообразия информационных запросов пользователей.

Пользователи, систематически изучающие отчетность, как правило, преобразуют ее в базу данных. Использование базы данных упрощает хранение и последующее использование данных отчетности. Это вовсе не означает, что представление данных пользователю потеряло свое значение. При работе с базой данных пользователь получает возможность работать с данными представленными как в виде традиционных форм, так и в виде универсальных или специальных формах.

Четвертый, перспективный этап. По нашему мнению, опыт совершенствования финансовой отчетности позволяет сделать вывод, что следующий этап ее развития будет связан с предоставлением уже готовой базы отчетных данных соответствующей определенным требованиям и нормам. Работая с базой отчетных данных, пользователь сможет сам выбирать формы представления данных, в том числе и в стандартизированных формах. Структура размещения показателей в форме не будет передаваться вместе с ее данными. Вот как описано видение этой тенденции в отчете двадцать третьей конференции Американского института дипломированных общественных бухгалтеров «...в будущем у большего количества конечных пользователей будет доступ электронным бухгалтерским базам данных, которые сделают первичную информацию очень полезной и доступной...»²

По нашему мнению, четвертый этап должен логически завершить формирование электронной отчетности взамен предоставляемой в настоящее время отчетности в электронном виде.

Для электронной отчетности на экране дисплея не может быть вопроса полноты и емкости отчетности, есть вопрос интерфейса, первично-наблюдаемой формы и доступа к исходной учетной информации. Передача данных в виде базы данных позволит передавать их в более емкой структуре, что даст возможность пользователю в зависимости от его интересов оперативно получать более детализированную информацию по запросу.

В идеале, формирование базы отчетных данных должно происходить автоматически при минимальном участии человека. Для этого бухгалтерские программы должны соответствовать определенным стандартам. Как нам представляется, одним из таких стандартов должно быть использование многомерных хранилищ (баз) данных в качестве основы для хранения фактов хозяйственной деятельности. В этом случае формирование отчетности будет выглядеть как агрегация информации из

¹ <http://ru.wikipedia.org/wiki/XBRL>

² The future of accounting and financial reporting. Part II: The colorized approach. Remarks of commissioner Steven M.H. Wallman before the AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS Twenty-third national conference on current SEC (1996). <http://www.sec.gov/news/speech/speecharchive/1996/spch079.txt> (13.03.2011).

фактов хозяйственной деятельности путем укрупнения значений учитываемых признаков и (или) элиминирование отдельных признаков. В результате база отчетных данных будет фактически являться тем, что сейчас называется «Витрина данных» (от англ. «DataMart»). Витрина данных это срез хранилища данных, представляющий собой массив тематической информации. Витрины данных (Data Marts), как и хранилища, представляют собой структурированные информационные массивы, но их отличие состоит в том, что они в еще большей степени являются предметно-ориентированными.

Организация базы отчетной информации в виде многомерной витрины данных отвечает современным требованиям. «... Мы должны развивать подход, где финансовые отчеты, расшифровки и пояснения к ним рассматриваются как различные слои информации — точно также, как цветная картина может предоставить больше информации, чем черно-белое представление» 2. В рамках многомерной модели данных реализованы принципы и технология OLAP (OnLine Analytical Processing — оперативная аналитическая обработка). OLAP позволяет конечным пользователям избежать ограничений, связанных с бумажным представлением данных и оперативно получать различные срезы информации.

Витрины данных успешно реализуются в виде многомерных структур OLAP-кубов.

Использование базы отчетных данных в виде многомерной витрины данных говорит об универсальной отчетности, совершенствовать которую можно на уровне принципов, разработки параметров описания предметной области, а не на уровне различных способов расчета агрегированных показателей и их графического представления на бумаге.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При использовании витрины данных затраты времени и средств на формирование конкретного экземпляра электронной отчетности будут незначительны. В этом случае практически полностью решается проблема трудоемкости и скорости формирования самой отчетности. Оперативность отчетности и частота формирования отчетности будет зависеть только от того, когда будут готовы первичные данные учета. Т.е. электронная отчетность позволяет достичь значительного улучшения всех свойств отчетности, а не отдельных из них в ущерб другим. В результате значительно повышается информационная емкость отчетности, и порочная практика регулярной смены форм отчетности уйдет в прошлое.

БИБЛИОГРАФИЯ

URL:<http://ru.wikipedia.org/wiki/XBRL>

The future of accounting and financial reporting. Part II: The colorized approach. Remarks of commissioner Steven M.H. Wallman before the AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS Twenty-third national conference on current SEC (1996). URL:<http://www.sec.gov/news/speech/speecharchive/1996/spch079.txt>

THE ANALYSIS OF BUSINESS INFORMATION SYSTEMS IN MAJOR RETAIL CHAINS IN CROATIA

M. Kidemet, R. Picek

University of Zagreb, Zagreb, Croatia

Retail is a specific activity that requires precision, accuracy, compliance, high level of organization and management, supply and marketing, inventory management, accounting, analytics, planning and forecasting sales and a cash register (POS). ERP system as information system for retailers takes the burden of all activities. Coordination, exchange of information on predefined schedule and proper support to business processes are the key that separates the best from good companies, and all of this is the main features of business information systems. This paper explains the role and importance of business information systems — ERP systems, their connection in vertical retailing industry and presents the results of our research on major retail chains in Croatia and business information systems that organizations use in this sector. Fi-

nancial cost of ERP system is main factor that influence on level of adaptability business processes within the organization which has been confirmed by research. Organizations have stressed how important is adaptation of business processes, price of ERP solutions, having all data in one place, but also that they are confident and consistent, credited by law, a transaction carried out in retail has to provide the necessary information in a given timeframe. This research, which analyzed situation in major retail organizations in Croatia, provided useful information's that showed what is the real situation and the level of theory appliance in practice.

Keywords: business information systems, ERP systems, major retail chains, retail, analysis.

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ БИЗНЕСА В КРУПНЕЙШИХ СЕТЯХ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ В ХОРВАТИИ

М. Киджамет, Р. Пичек

Университет Загреба, Загреб, Хорватия

Розничная торговля представляет собой особый род деятельности, который требует аккуратности, точности, соблюдения установленных требований, высокого уровня организации и управления, обеспечения поставок и маркетинга, управления материально-техническими ресурсами, ведения бухгалтерского учёта, аналитики, планирования и прогноза уровня продаж, а также регистрации расчётных операций. Система управления предприятием (Enterprise Resource Planning — ERP), представляющая собой информационную систему для предприятий розничной торговли, берёт на себя основной груз перечисленных обязанностей. Координация, обмен информацией по определённому заранее графику и надлежащее сопровождение бизнес процессов являются ключом к превращению хорошей компании в ведущую компанию, и всё это, в свою очередь, является ключевыми характеристиками информационных систем для бизнеса. Данное исследование отражает роль и важность информационных систем для бизнеса — систем управления предприятием, их взаимосвязь в условиях вертикальной розничной структуры, а также содержит результаты исследования опыта крупнейших розничных сетей в Хорватии и работы систем управления предприятием, которые были ими использованы. В ходе исследования было подтверждено, что стоимость системы управления предприятием является основным фактором, влияющим на применимость производственных процессов в рамках организации. Организации отмечали то, насколько важными для них являются: применимость производственного процесса, стоимость системы управления предприятием, обладание доступом ко всей необходимой информации. В докладе выполнен анализ ситуации в крупнейших розничных предприятиях Хорватии, обсуждаются результаты, показывающие каково реальное состояние дел в данном секторе и то, насколько теория согласуется с практикой.

Ключевые слова: информационные системы для бизнеса, системы управления предприятием, крупнейшие розничные сети, розничная торговля, анализ.

1 INTRODUCTION

Retail represents a widespread branch of business. Retail importance is huge for each country economy because it generates liquidity and ensures flow of the goods and services. It can appear as retail and as a wholesale. Retail in major retail chains is an aspect of the same vertical industry which has defined rules and business steps how to operate. Except it generates incomes for organizations it's important the way of execution business processes and functions which have support of the business information system as a key backbone in business organization system.

Collecting data which were created as a result of business process execution is an integral part of the same process. Larger amount of data it's kind of a side effect created in business system delivered by means of informational flows to the database and stored. The information system which manages all this is business information system or usually called ERP system (*Enterprise Resource Planning*). ERP system is part of a

business system, designed and created to support all processes of doing business to ensure collecting, processing, analyzing and store the obtained information's.

This article will primarily focus on research of major retail chains in Croatia and business information system which are used to support their entire business process. The main aspect of research is analyzing types of ERP systems and corresponding databases that are mostly in use, their good and bad sides, and level of support they give to business processes. The role of implementer will be analyzed, costs and performance of business information systems which they use and the effect on end users satisfaction.

The obtained results show current situation in major retail chains in Croatia and are base for making conclusions of ERP market and state in Croatia. They can be applied in creating strategies for home and foreign ERP system suppliers, but they primarily will show the situation in use, satisfaction, outcomes and the way of support towards business system processes whether executing main or backup business processes of major retail organizations in Croatia.

2 BUSINESS INFORMATION SYSTEMS — APPLIANCE IN RETAIL INDUSTRY AND LITERATURE REVIEW

Business information systems have to provide information's for organizations, collected in all processes and on every field of organization activity. Information's make valuable resources for organizations as they are the best indicators to measure business process performances through all activities of doing business. Information value makes the key of achieving advantage for organizations in the market and that information's have to be appropriate, quality, timely and in the needed amount to ensure value (Certo, Certo, 2008, p. 534).

Information system represents business organizations subsystem. The main role is to support and ensure accurate, on time and appropriate information flow for every process in business system. Defined through the information flows, based on information technology makes the organization backbone. That backbone has to fit and provide support to all business processes in the same, collect information as outcomes of process execution and do not interfere into process that support. Information system has to adopt and support business processes sequentially as they naturally perform, not reverse.

2.1. ERP systems

ERP system represents business information systems that follow processes of doing business on all aspects by integrating data and processes in unique entirety. There are many definitions of the ERP systems; most of them depend on the interpreter view and understanding. According to Brumec and Vrček, ERP systems are sets of logically related modules or programs that are executed over a single database with purpose to support the business processes of the organization (Brumec, Vrček, 2011, p. 3). ERP system has to provide support in planning organization resources to achieve optimal results of operating business processes (Anjum, 2011, p. 262). Resources are limited and expensive, especially for organizations, so they have to be on disposition when they are needed and in the appropriate amount meaning that they have to be planned and acquired as inputs in defined business process. In order to ensure suitable and quality ERP system ERP models were defined. ERP MAP's (*Models, Artifacts and Processes*) is set of the most important parts that make base of every ERP system used for configuration and implementation in organization (O'Leary, 2000, p. 34–6). ERP MAP's can be used for improving some of the characteristic of ERP system to be more suitable and harmonized with organization processes such are: modularity, openness, flexibility, huge integration scale, intelligibility, business process reengineering, management and credibility, etc.

ERP systems, as any other information system, are widely spread and available to almost everyone so making decision which to select and implement in business organization isn't easy or cheap. *Horizontal solutions* are specified for all industries, they don't depend on activities, while *vertical solutions* are made for industries of chosen branch to support specific processes on the right way. By making decision, there are three components to be aware of: tool, reference model and implementation methodology. Each of them is an integral part of complete ERP system therefore it has to be part in process of making an ERP system decision which to select, regarding maximum support and efficiency in operating business processes. There are advantages and disadvantages as normal, neither are all ERP solutions suitable for all business organizations or all available ERP solutions can support all business processes in same measure. They depend even on the organization point of view or management that has made agreeably decision for an ERP solution. Model for choosing ERP solution aren't unique, as there are more industry branches as much models can be found. Good model have to cover all important criteria and alternatives on high level. An AHP method is such model which is suitable for comparison criteria and alternatives while checks consistency during the process (Chien, Wei, Wang, 2005, p. 49-51). Implementation is the key to success and it has to flow without

any larger problems. In many cases there can appear a need for BPR (*Business Process Reengineering*) but that depends on huge scale of factors and industry where ERP solution is implementing in. To measure performance and success of implementation, can be applied a classification of Key Success Factors (KSFS) during the process of ERP solution implementation to keep on mind (Hasibuan, Dantes 2012, p. 4). Implementing ERP system brings many benefits for organization, but from the aspect of *retail* the most important are better customer satisfaction, improved vendor performance, reduced quality costs, improved resource utility and improved information accuracy (Sari, Hidayanto, Handayani, 2012, p. 3).

Duration of implementation can wriggle through a longer period of time in which organization can lose operating performance while costs will increase which isn't the ideal situation. The goal of every ERP implementation is to end as soon as possible and to follow the schedule as closely as possible. That ensures implementation project costs will stay closely to the projected costs and won't deviate too much from the planned. It's very important that costs are accurately determined and if is possible categorized for detailed analysis for projecting possible future situations related to the implementation of an ERP system which can generate additional costs.

2.2. Retail

Retail represents an important activity and is the basis of the entire economy. That's dynamic process where continuous generating and exchange of new data is everyday process. According to Dobrinić retail is defined as an activity which includes buying and selling goods and services in order to fulfill customer wishes (Dobrinić, 2010, p. 223). Dobrinić also mentions different ways of retail: retail in store (specialized stores, department stores, etc.), retail outside the store (personal selling, direct marketing, etc.) and retail organizations (corporate chain stores, voluntary chains, franchise organizations, trade conglomerates, etc.) (Dobrinić, 2010, p. 223–7). Data make valuable resource which has to be collected and stored properly; use of the appropriate ERP or other business information system is significant for all retail organizations. Business information system must provide a variety of input methods for information gathering and it shows unquestionable importance for information system as a necessary tool for the collection, processing and analysis of large volume data. Data has to be stored in the same database regarding to preserve true information, but also all the relevant data available in one place allowing their processing using ERP functionality systems.

Retail as branch of industry, among all the others, represents vertical industry which is probably the most developed and spread all over the world. It supports all other industries regarding to selling and distributing their goods and services to customers. Retail organizations can within their business systems implement a highly standardized ERP solutions (horizontal solution) meant for all types of retail and surely at least one core business processes will get IT support, but there will probably appear problems with their specific business processes. Vertical solution, there is a whole range of products intended only for retail, support this industry and all types of activities in it. It provides, besides the example of "good practice" and the ability to choose the right ERP system, ERP and POS (*Point of Sale*) solution that suits and supports retail business processes and all the information stored in a single, integrated database.

3 ERP SYSTEM PRESENCE IN CROATIA AS A RESEARCH BASIS

The presence of ERP systems is inevitable in every country including Croatia. The share of ERP systems and other ICT technology isn't the same for all the countries as is related to level of development, standards, market size, investments and many other factors that influence on the development of information technology and its appliance in business information systems. Just the mere presence of information technology in a particular country can directly point to the level of development and refer to a willingness of use and implement information technology in business. In recent years the world and Croatia were hit by the biggest problem that influenced on ingression of information and communication technologies, the financial crisis. Outcome of the crisis in Croatia was drastic costs cutting, mostly at the expense of information technologies and their application in business information systems. Since the global financial crisis has spread, although it is now almost five years later and majority of the world countries are now in process of recovery with growing economy, the situation in Croatia is still very crisis. In this kind of a situation the main hit happened on sector of information and communication technologies because most of the organizations that are doing business in Croatia believe that investment in this sector "can wait", so it's very interesting to see what trends are actual in use of the ERP system and other information technology in Croatian market.

Information and communication technology, specifically business information systems such as ERP systems from the beginning of the crisis in Croatia, has been slowly decreasing since beginning of the crisis according to the web portal Limon (Limon, 2010). Until the 2012 the market in Croatia was decreasing but then has started slowly to grow (2,3%), especially on the ERP systems field of the IT sector and the same site

refers that only the retail sector manages to cope with the crisis as the leading consumer of ERP licenses to verticals in Croatia with nearly 22% share. Vendors and implementers of ERP systems on the market are SAP which continues with leadership followed by Microsoft and Croatian organizations IN2, PIS and Omega Software (Ictbusiness, 2013; Limun, 2011). In time of crisis, but also the general situation on the market, even more manufacturers and implementers of ERP systems are oriented toward smaller organizations with their ERP solutions. The mere presence of Microsoft Dynamics NAV ERP solution in Croatia since the beginning of the crisis has been growing and since then Microsoft Corporation had growth of almost 60% with their business solutions (Liderpress, 2009). Such growth in 2008 was very likely encouraged by the Microsoft's policy for selling ERP systems and other business solutions by licenses and allowing customers to choose themselves functionality by the user and thus allowing them greater flexibility in the organization and optimization of costs with the introduction and implementation of ERP systems. According to the mentioned data, retail market in Croatia manages to keep up the trend of introducing ERP system while it's market even noted some growth for the past year. The proof of growth, also is report of the Central Bureau of Statistics where in the part of the distribution and retail trade in the table titled "Indexes traffic service activities" under the type of activity (activity J 63) engaged information services shows a noticeable growing trend over the years (CBS (cro. DZS), 2012, p. 400).

4 RESEARCH METHODOLOGY, DATA ANALYSIS AND INTERPRETATION

Research made in this study had the purpose to show the situation in Croatia business information system market. Especially, the accent has been put toward ERP systems and their usage in major retail chains in Croatia.

4.1. Research methodology

Importance of ERP system as business information systems is reflected in the way of implementation and very often of doing business in terms of the implementation of business processes in organization. Expected problems are often very large and complex and can occur in all stages and processes and in all activities assigned and related to the introduction and implementation of ERP systems. Mostly, these problems are expressed through increased or excessive financial costs, struggle with very difficult decisions and the subordination of business, mainly the strategic objectives, can threaten even the entire business organization. The main reason for investigate this issue was the interest in this area where the information systems seek more efficient and better cover for the operating system and all of its processes, regardless of industry affiliation and activities of the organization. The main problem of the research is to see ERP systems applied in business information system and vertical industry use, kind of support they provide, age of business information systems and relation with the efficiency of operations across all business processes covered with the functionality of the ERP system. Through the research will be checked how organizations are dealing with the law, since it explores retailing and how solving problems are encountered on the actual POS terminals and cash registers inside the store.

The main research question carried out is: *What is the prevalence of business information systems (ERP systems) used in major retail chains and their application within the same industry?* The answer to the research question is the research objective and main research aim.

Survey made for the purpose of research consists of four groups of questions which were defined in order to more closely determine issues of the similar properties. Grouping survey questions allows easier understanding for the subject of selected sample that meets the questionnaire precise and presents quality answers. Defined four groups of questions are: (1) *current business information system details*, (2) *current issues* (examines the functionality and customization of business information systems in order to meet state laws and regulations and the consequences), (3) *score and satisfaction with their current business information system*, and (4) *new business information system* (examines the attitude of the user, or the organization to a new information system, and that they were the demands on current using and height means that you would be willing to pay for a new business information system or ERP system). The survey was made in form of a questionnaire designed by the authors, with the help of an online word processor and spreadsheet editor *google.docs*. Questions in questionnaire appear in open and close type. Regardless the type and number of the questions in the survey, none of the questions the respondent wasn't required to answer and thus increase the likelihood of response from the selected sample. The survey was conducted in time interval of three weeks in April 2013, by means of in person interview (few organizations), email and telephone.

4.2. Data analysis and interpretation

Data were collected by the authors, through empirical research on 72 major retail organizations in Croatia chosen from the list of open business performance all of the retail organizations in Croatia in 2012. The chosen sample of subject represent organizations with different features to ensure better set of collected data and tendency to normal distribution.

The total selected sample consists of 72 organizations which all received a questionnaire through a process of data collection and asked to fill the same. From a total of 72 organizations 32 responded to the survey (44,44%). In order to better define those 32 organizations that responded: 3 organizations responded that they bankrupt so they have not acceded to fulfill the survey representing 9.38% of those who have not been able to give answers (out of 32) while in the total set of selected sample (72 organizations) they representing 4.17%. The remaining 8 organizations responded with the answer that they "do not share the details" and represent the 25% answered total of organizations, while the overall selected sample occupying 11.11%. Shortly, 32 organizations that responded, obtained 65.63% of the responses or two-thirds of the selected sample responded to the data collection process. 29.17% of the organizations or 21 organizations, of the total selected sample represent the ones that gave data which is less than one-third of organizations.

Of the total researched organizations (21 that responded) in the Republic of Croatia 19 of them (90%) were registered and located in Croatia while 2 (10%) of organizations only carry out their activities or operating on the territory of Croatia but they are foreign. In *Table 1* are represented all the general data collected by survey. Interesting is to comment on the type of ERP systems that organizations use. Most organizations use commercial business information systems (ERP systems), while 6 (29%) of them use their own business information systems ("inhouse" ERP systems) that are products of them own and according to their beliefs fit their business system and fully support all business processes.

Table1: General data about organizations (source: author's research)

Organization feature	Business Information System (ERP System)				Total:	
	Commercial ERP system		„inhouse“ ERP system			
	Total	Average	Total	Average	Total	Average
Number of employees	7398	493	6465	1078	13863	660
Number of branches	592	39	314	52	906	43
Age	112	7	87	15	199	9
Representation	15	71	6	29	21	1*

*noted as 1 ERP system per organization while in reality this ratio is 1,44 in favor of the ERP system.

As already mentioned, the survey questionnaire was divided into four groups and therefore results will be analyzed and interpreted through these four groups and the most important and the most significant results of each group will be comment.

(1) CURRENT BUSINESS INFORMATION SYSTEM DETAILS

Questions asked in this part of the survey were about current ERP system which organizations use. When they were asked which are the *main criterions for ERP system selection* 20% of selected sample pointed price, 15% said support toward business processes which was expected. The other mostly mentioned criterion's were: functionality (10%), quality (10%), ease of use and integration (7,5%), 5% of organizations emphasized advanced capabilities, flexibility and corporate policies as important criteria. Question about *positive and negative side of ERP systems* which are in use get an interesting answers; as positive sides they emphasized support of business processes (17,54%), functionality (10,53%), development of the necessary functionality (8.77%), reporting and data analysis (8.77%), integrity and reliability of ERP systems were also highly ranked (7.02 %), while some of the other positive characteristics of flexibility, visibility, speed, "in-house" ERP systems, etc. Regarding to the positive characteristic the negative are insufficient support of business processes and cost (11.76%). The price includes all the costs of the licenses, support to the ERP system and to further upgrades the required functionality. As substantial flaws they listed errors (bugs), and insufficient level of integration of business information systems (8.82%), compatibility, risk, upgrading the ERP system, loss of data, database optimization, poor reporting and law customization (5.88%). *Satisfaction*

of end-users with their ERP system most of organizations stressed as generally supportive (75.19%), only a small part answered how their users are fully satisfied with the ERP system (14.29%). *User documentation was used* by 71.43% organizations, while the rest didn't have or use it. Organizations with user documentation on question in what measure does the same assist in operations and support their daily work within the organization the answers varied as level of support is provided, so most of them think that generally supports their work (53.33%), a slightly smaller percentage of them think that support is minimum (26.67%), some stressed that their user documentation fully supports their work (6.67%), others were neutral in answers (13.33%). *Support provided from implementers and satisfaction* during deployment users have rated as generally satisfies (66.67%) or were fully satisfied with the support of the contractor (33.33%). Most of the organizations (71.43%) pointed out that the ERP system adapted to them, not reverse. Minimal adjustments are still required by the implementers of ERP systems% (21.43) and organizations that did not carry out any changes within ERP system nor require modification of the functionality occurred in smaller number (7.14%). In order to point the relationship among the attributes *maintenance-price-quality* organizations gave interesting answers (*Chart 1*) and notice that the level of maintenance and quality is almost equal which can mean that those two attributes are in correlation. *The most common used ERP systems* are: Microsoft Dynamics NAV (14.29%), Wand4d, Enel ERP system, Point, Diglas, Irata, Oracle, SAP, Filos, Assim, Navigator, Clarion, Clipper, IBM, etc. Regarding the most common ERP systems the databases in use (*Chart 2*) are leaded with the SQL database as most used.

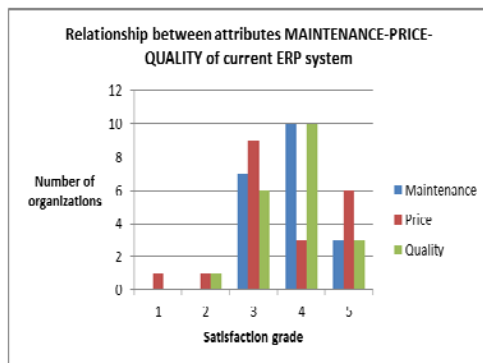


Chart 1: Relationship between attributes maintenance-price-quality of current ERP system (source: author's research)

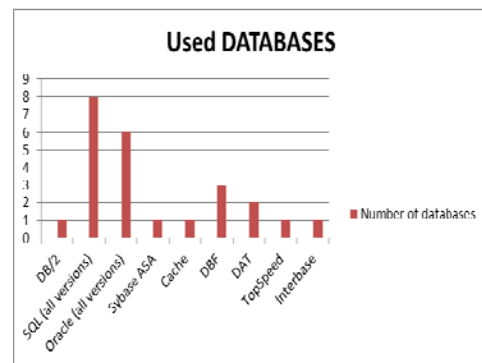


Chart 2: Used databases (source: author's research)

Incidents or failures of ERP system, if they occur, by average research value need 0–24 hours to repair (55%), which is acceptable, but also a large percentage of organizations in the answer that await resolution of the problem even up to 7 days (30%), which are poorly maintained ERP systems. Re-establishment of full functionality after failure some of the organizations wait even for 1 month (15%) which is not an acceptable solution. Often regarding to avoid incidents or failures organizations provide additional support to the business to ensure certain adjustments and additional stability of an ERP system.

Distribution of the organization data within ERP system can be stored in one ore multiple database. If there are more databases that usually indicate relatively poor integration of business information solutions. Half of responds given from the organizations (57.14%) have all the data stored in one database, while others have non-integrated solutions and most of them have multiple databases. Maintenance of the database for which is incharge internal IT department have more than half organizations (55.56%), those maintained by implementer are also in larger number (37.04%), while a very small part of the organization uses the services of IT services outside the organization (7.41%).

(2) CURRENT ISSUES

In this part of the group questions the questionnaire asked questions related to retail and that part of the business information system. Here defined questions were related to the current issue of fiscalization and introduction of functionality in a business that is directly related to the transaction of sale of goods and services, or the POS (cash register). Users were asked *when they were introduced with retail business information system* module or application or functionality that allows a business to Act on fiscalization and cash transactions (NN 133/12) and the level of financial burden which he caused. Responses were obtained in which 18 out of 21 investigated organizations (85.71%) started to use fiscal cash from 01.01.2013, while the

remaining three organizations (14.29%) with fiscalization started shortly after that date. *The price of the fiscalization* in the business of retail POS terminal or cash register 40% of organizations responded that it was an obligation and reckoned to be in the cost of support by implementers of ERP system, 26.67% deployment of fiscalization functionality expressed as their own expense or paid the implementer or outsource this functionality (33.33%) for average pay 135,580.00 HRK, which causes quite a big expense. Here is more interesting to note that the question of whether organizations have *conducted employee training*, or user of the system who work in retail at the back office (POS) responses were split almost half, or 52.38% said yes, while 47.62% didn't educate their employees. Question about *problems or crashes that occur during the cash register operations (POS)* most of the organizations answered that there were no problems with crashes (90%), while more organizations (28.57%) had problems with retail part of ERP system within a year, but the same were successfully resolved.

(3) SCORE AND SATISFACTION WITH CURRENT BUSINESS INFORMATION SYSTEM

Question where users expressing *agreement with their current ERP system* show that 61.90% surveyed organizations mostly agrees with the ERP system, while 23.81% completely agree, others remained neutral (14.29%). Questions which examined *satisfaction and support of ERP system (Chart 3)* and user satisfaction level shows by gaining the support of the ERP system very progressively growing, as expected due to the increase in functionality and possibilities of ERP systems, and to a smaller extent increases satisfaction designs. It's interesting because regarding the amount of required functionality users and organizations can effectively and efficiently do business.

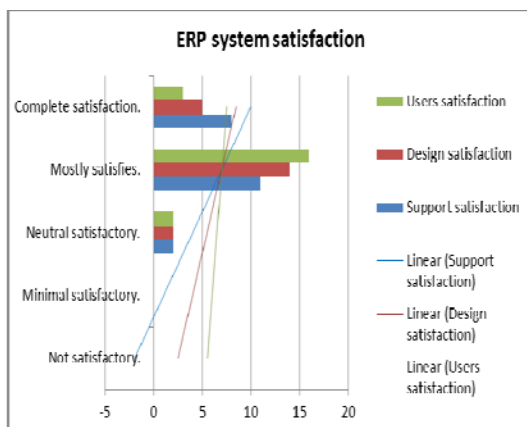


Chart 3: ERP system satisfaction
(source: author's reseach)

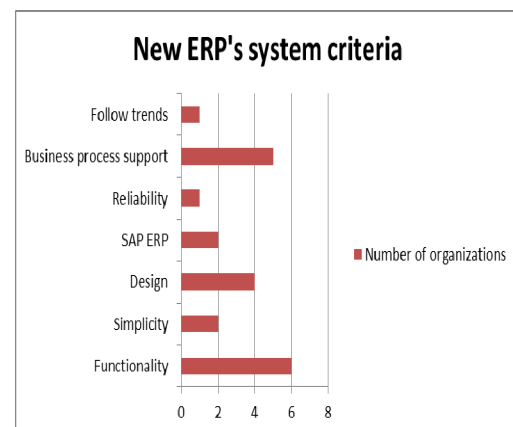


Chart 4: New ERP's system criteria
(source: author's reseach)

(4) NEW BUSINESS INFORMATION SYSTEM

This is the last group of questions questionnaire, is quite short and shows the attitudes of the test sample to the introduction of new technology and modern business information systems. It's important to mention that most of the organization would *give for new ERP system* less than 100.000,00 HRK which is small amount for better performances which are they expecting (Chart 4). Question related to the *organization expectations from the new ERP system* as part of the standard functionality that would help them in the current business are answered; the same level of expectation (18.75%) from these three functions: reporting and business analysis, customization for the changes that frequently occur and effective support in monitoring legislation. Question asked about the *opinion of the organization expectations* for aid in the future deployments in cooperation and availability of the implementer, efficiency and availability of user documentation all organizations rated as desirable with grades 4 and 5 (1 — insufficient, 5 — excellent). That suggest the majority of implementers role within the implementation process and organizations are becoming aware of it.

5 CONCLUSION

The situation in major retail chains in Croatia by usage of ERP systems was explored by this research and data analyzed gave quality and usable information. On base of those results there were made some conclusions. Significant percentage (29%) of organizations use "inhouse" ERP systems which are two time older and downsized by performances with regard to commercial ERP systems. Besides price, high ex-

penses are consequence of 1,44 ERP system's what means that Croatian major retail organizations have more than one business information system. That point to non integrated solutions, problems with optimization, database consistency, efficiency, etc.

An organization aims toward supporting all business processes, but also the lower price. They want to follow new trends as cloud technology, web services, new safety protocols, but they still have old problems such as EDI ports, low ERP system performances as a result of non integrated solutions, not optimized databases, system failures, small scope of implacable features, etc. Result of research stressing that most used ERP system in Croatia major retail organizations is Microsoft Dynamics NAV and SQL database. Except quality and customizable licenses which are financial acceptable, reasons why they are the most used business information solutions in major retail chains in Croatia can be investigated in further research.

6 BIBLIOGRAPHY

1. Anjum, MJ. (2011). Users Satisfaction and ERP Implementation Success. In *Information Management nad Business Review* 3(5), p.262-269. Retrived 28.02.2013. from <http://web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=32403fb0-c040-49a8-8b84-17667887b58a%40sessionmgr15&vid=2&hid=11>.
2. Brumec, J., Vrček, N. (2011). *Stanje i razvoj ERP sustava* (sažetak predavanja za doktorski studij). Retrived 22.05.2013. from <http://koris.hr/Data/Sites/1/dokumenti/Stanje%20i%20razvoj%20ERP.pdf>.
3. Certo, SC., Certo, ST. (2008). *Moderni menadžment* (10th edition). Zagreb: Mate d.o.o.
4. Chien, CF., Wei, CC., Wang, MJ. (2005) An AHP-based approach to ERP system selection. In *International Journal of Production Economics* (96), p.47-62. Retrived 10.05.2013. from http://www.producao.ufrgs.br/arquivos/disciplinas/497_maasen_e_hansen.pdf.
5. Dobrinić, D. (2010). *Osnove marketinga*. Split:Redak.
6. DZS. (2012). *Statistički ljetopis Republike Hrvatske 2012*. Retrived 30.04.2013. from http://www.dzs.hr/Hrv_Eng/ljetopis/2012/sljh2012.pdf.
7. Garača, Ž. (2009). *ERP sustavi* (classbook of the University of Split). Split: Ekonomski fakultet.
8. Hasibuan, ZA., Dantes, GR. (2012). Priority of Key Success Factors (KSFS) on Enterprise Resource Planning (ERP) System Implementation Life Cycle. In *Journal of Enterprise Resource Planning Studies* (2012), p.16. Retrived 28.02.2013. from <http://web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=3a20dfa5-a639-4a45-8e6e-c9bc01105c53%40sessionmgr11&vid=2&hid=11>.
9. Ictbusiness. (2013). *Blagi rast hrvatskog ERP tržišta u 2012. godini*. Retrived 30.04.2013. from <http://www.ictbusiness.info/vijesti/blagi-rast-hrvatskog-erp-trzista-u-2012-godini>.
10. Liderpress. (2009). *Microsoftu unatoč krizi prodaja ERP-a Dynamics raste čak 67 posto*. Retrived 30.04.2013. from <http://liderpress.hr/arhiva/74055/>.
11. Limun. (2011). *Daljnji pad hrvatskog ERP tržišta u 2010. godini*. Retrived 30.04.2013. from <http://limun.hr/main.aspx?id=724547>.
12. O'Leary, DE. (2000). *Enterprise Resource Planning Systems: Systems, Life Cycle, Electronic Commerce, and Risk* (classbook of University of South California). Cambridge: University Press.
13. Sari, NA., Hidayanto, AN., Handayani, PW. (2012). Toward Catalog of Enterprise Resource Planning (ERP) Implementation Benefits for Measuring ERP Success. In *Journal of Human Resources Management Research* (2012), p.16. Retrived 15.04.2013. from <http://www.ibimapublishing.com/journals/JHRMR/2012/869362/869362.pdf>.

DESIGN OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES: FROM THE SURVIVAL TO STEADY SUCCESS

O. A. Kalashnikova, O. V. Milekhina

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

In this article the actual task of formation of a technique of design of organizational structures is set. The purpose is development of a technique of organizational design for the enterprises functioning in the conditions of high level of uncertainty of environment, in the presence of obligatory to emergence of organizational problems (pathologies) in structure, and methodical tools of its realization. As one of versions of the solution of realization of a technique formation of a control system by knowledge on the basis of Internet technologies is offered. This development allows to construct system of support of decision-making further. As a result the technique of organizational design on the basis of organic approach taking into account stages of life cycle of the organization was offered.

Keywords: Drupal, life cycle, corporate control system of knowledge, technique, ontogeny, organizational structure, pathologies, technological ways, environment factors.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР: ОТ ВЫЖИВАНИЯ К УСТОЙЧИВОМУ УСПЕХУ

О. А. Калашникова, О. В. Милёхина

Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия

В данном докладе ставится актуальная задача формирования методики проектирования организационных структур. Целью является разработка методики организационного проектирования для предприятий, функционирующих в условиях высокого уровня неопределенности внешней среды, при наличии обязательных к возникновению организационных проблем (патологий) внутри структуры, и методического инструментария ее реализации. В качестве одного из вариантов решения реализации методики предложено формирование системы управления знаниями на основе интернет-технологий. Данная разработка позволяет в дальнейшем построить систему поддержки принятия решений. В итоге была предложена методика организационного проектирования на основе органистического подхода с учетом стадий жизненного цикла организации.

Ключевые слова: Drupal, жизненный цикл, корпоративная система управления знаниями, методика, онтогенез, организационная структура, патологии, технологические уклады, факторы внешней среды.

ВВЕДЕНИЕ

Эффективная деятельность предприятия на сегодняшний день определяется множеством факторов и показателей, однако правильно и эффективно организованные управляющие процессы внутри самого предприятия являются неоспоримым конкурентным преимуществом. Организационная структура управления любой компании претерпевает существенные изменения. Топ-менеджменту необходимо, с одной стороны, сохранить достаточно стабильную организационную форму для реализации рутинных процессов с низкими издержками, а с другой, — обеспечить гибкость, адаптивность, восприимчивость появляющихся даже в условиях кризиса возможностей. Соответственно, востребованы теоретико-методические разработки в области проектирования компании в условиях нестабильности внешней среды и возникновения проблем внутри самой организации.

В настоящее время важнейшей проблемой руководства отечественных предприятий становится поиск путей в условиях усиления международной конкуренции. В экономике активно развиваются

интеграционные процессы, усиливается глобализация бизнеса, резко изменяются и становятся более требовательными потребности покупателей, ускоряется процесс дифференциации их запросов и доходов. Эффективность производственной деятельности компаний во многом становится зависимой от состояния внешней среды и уровня потребительской удовлетворенности выпускаемой продукцией. Это, в свою очередь, стимулирует необходимость использования новых подходов к управлению компанией, позволяющих значительно повысить ее конкурентоспособность.

Несмотря на широкий круг внутренних организационно-экономических проблем и противоречий, отечественные организации в условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся технологической среды должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать стратегию долгосрочного выживания, которая обеспечивает упреждающую реакцию на изменения. В условиях индустриальной экономики промышленные организации могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Сейчас, в условиях «экономики знаний», задача рационального использования потенциала в текущей деятельности не снимается, однако на первый план выходит организация такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющимся производственным технологиям.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Развитие сложных систем рассматривается как последовательность смены качественных состояний, происходящих в рамках жизненного цикла. Процессы развития цикличны, и изменение сложности происходит постепенно, по мере исчерпания имеющейся основы и накопления потенциала для дальнейших изменений. Будут ли эти изменения носить положительный характер, зависит от многих факторов, в том числе и от скорости адаптации системы к возмущающим воздействиям внешней и внутренней среды [1].

Соблюдая общие правила развития сложных систем, социально-экономические системы в значительно большей мере подвержены процессам преобразований. В числе факторов внешней среды, наиболее деструктивно и неконтролируемо влияющих на изменения систем, можно выделить:

- процессы глобализации, усиление конкуренции;
- размывание границ социально-экономических систем;
- трансформацию экономической парадигмы;
- возрастающая информационная насыщенность внешней среды;
- вступление России в ВТО и необходимость переориентации на новые стандарты на фоне

отсутствия промышленной политики, технической и технологической отсталости, низкой производительности труда и инновационной активности.

Указанные составляющие функционирования социально-экономических систем обуславливают повышенное внимание к базовому элементу — организационной структуре и ее проектированию.

Постоянные изменения во внутренней среде организации, перестройка ее структуры, процессов и методов управления, смена стратегий, обусловлены, в большей степени, изменениями внешней среды, которая стала более динамичной и все более непредсказуемой. Преимущества ранее успешных организаций, такие как устойчивая структура и устоявшиеся процессы, в условиях современной экономики оборачиваются недостатком. Организация теряет возможность оперативно реагировать на изменения в экономике, и тем более принимать какие-либо стратегические решения.

Современная экономика становится все более информативной, насыщая бизнес-среду, в которой функционируют организации. Переход в новое качественное состояние непосредственным образом связан с развитием высокотехнологичных отраслей, процессом увеличения доли сферы услуг, повсеместным влиянием информационных сетевых технологий (Интернет).

Задача сохранения конкурентоспособности в условиях высокой турбулентности внешней среды требует переосмысления не только бизнеса и бизнес-процессов, но и той базы, на которой они осуществляются, т.е. переосмысления самой основы организации — ее структуры.

Система периодизации систем по Ансоффу предполагает, что первоначально создаваемые системы были ориентированы на закрытые структуры, существующие в условиях ненасыщенных рынков сбыта. По прошествии времени произошла переориентация с рынка производителей на рынок потребителей. Жестко детерминированные структуры не обеспечивали возможность адаптации к изменяющимся внешним и внутренним условиям функционирования. Развитие необходимых навыков для устойчивого развития становится приоритетным для новых систем [2].

В силу политических и экономических причин системы управления в России начали развиваться в рыночном направлении со значительным запаздыванием, по сравнению со своими зарубежными «коллегами».

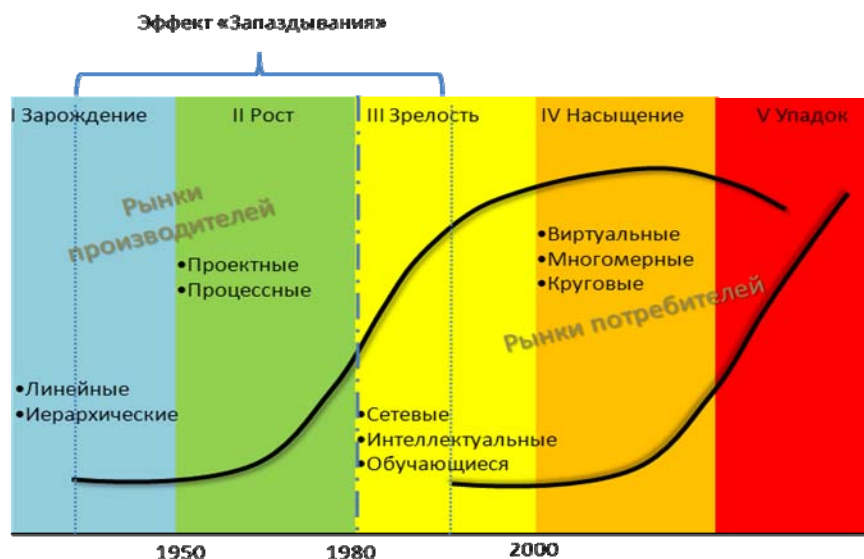


Рис. 1. Онтогенез организационных структур

Потребности экономики и рынка в новых решениях приводит к трансформациям методологий организационного проектирования, в соответствии с эволюцией концепции управления. Первоначально возникающие методологические подходы к развитию организационного проектирования были ориентированы на организации механистического типа. Они характеризуются жесткой детерминацией организационного устройства, строго фиксированной системой иерархий, сопротивлением изменениям, властно-авторитарным типом руководства, нисходящим характером коммуникаций. Воспринимая организацию как статическую структуру, создавались модели такого предприятия, которое бы было способно к четкой и бесперебойной деятельности в неизменных условиях.

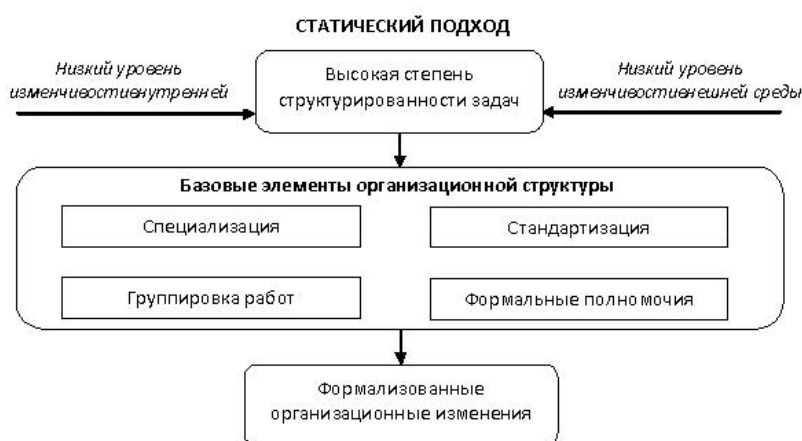


Рис. 2. Статический подход

Однако положения данного подхода критикуются за несовместимость с рыночными требованиями — он позволяет выявить недостатки и устранить их, но эффект носит только краткосрочный характер. Процесс завершается внесением корректировок, порой необоснованных, или прерывается, вынуждая использовать полумеры.

Вполне логично, что ограничивать методологию одним подходом весьма нерационально, потому в результате эволюционирования под влиянием экономики, большое распространение получил органистический подход. Суть органистического подхода — проведение аналогии организационной модели с живым организмом. В результате изменения внешних условий и усложнения среды обита-

ния, организм вынужден обладать способностью сравнительно легко видоизменяться, приспосабливаясь и выживая в новых условиях. Большинство современных исследований сходятся во мнении, что модель органистического подхода оказывает положительное воздействие на развитие экономики в условиях турбулентной среды [3].

В рамках органистического подхода организационная структура обладает более высокой степенью гибкости и адаптивности к изменяющимся условиям внешней среды. Новое видение понимания самого процесса управления — постоянная оценка его эффективности. Из статического подход стал динамическим — ужесточающиеся рамки внешней среды диктуют необходимость укрепления позиций организации.

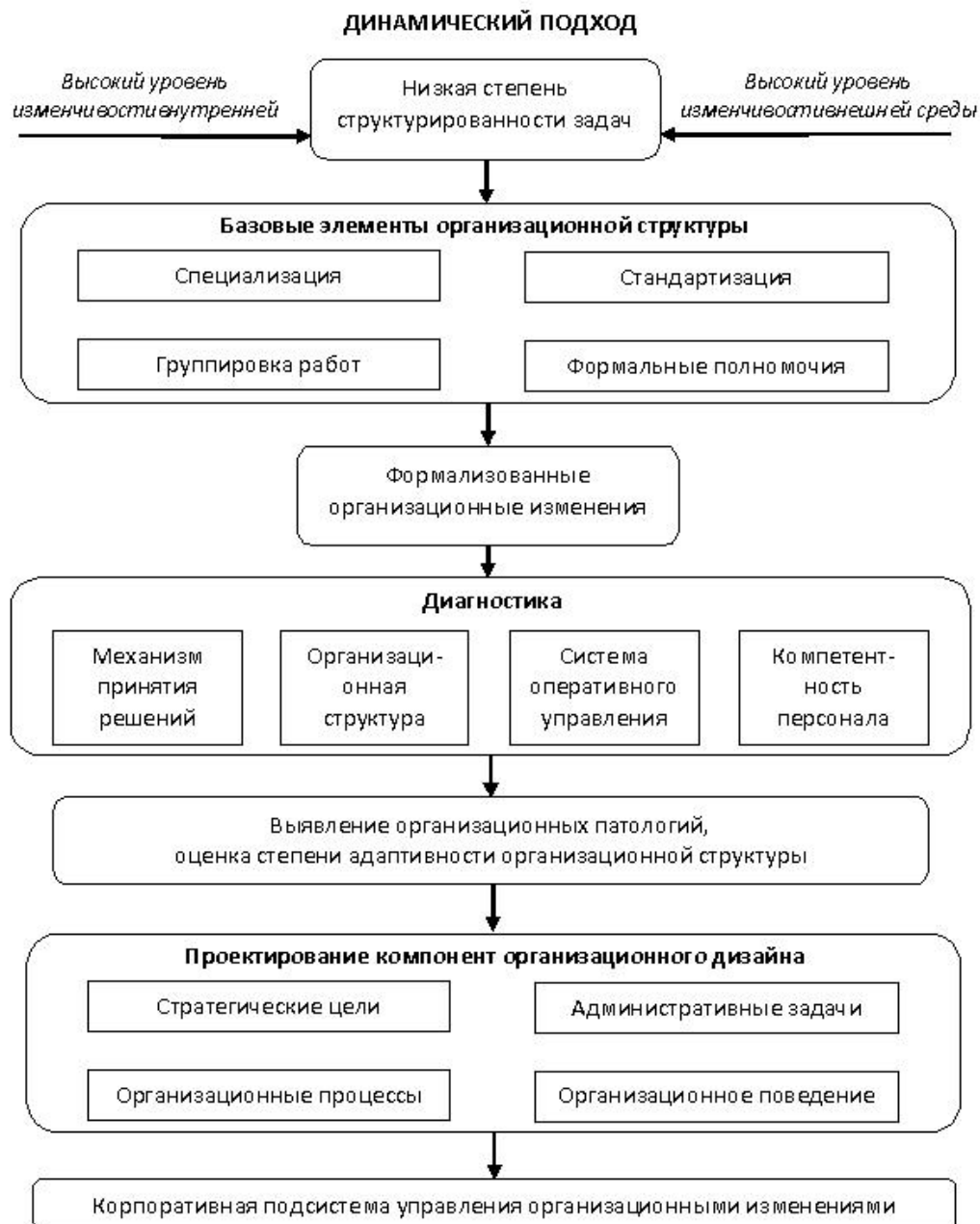


Рис. 3. Динамический подход

Постулат перехода во многом predetermined структурирование процесса проектирования как процесса координации технологических, структурных и других организационных изменений [4].

2. МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Модель организационного проектирования для компании может быть представлена как циклический процесс, в котором оценка результатов проведенных изменений является не финалом, а базой знаний для дальнейшего моделирования и совершенствования. Происходящие изменения — не статический процесс. В него одновременно вовлечены все сферы деятельности организации.



Рис. 4. Цикл организационного проектирования

Предлагаемая модель структурно состоит из 4х этапов и уже существует в менеджменте качества в виде цикла Деминга-Шухарта, более известного как PDCA (англ. «Plan-Do-Check-Act» — планирование-действие-проверка-корректировка) [5]. В общем виде проектирование системы управления состоит из 4х ключевых этапов, результатом каждого из них является набор прикладных документов, включающих регламенты, методики и инструкции по отдельным элементам управления.

Организационное развитие предполагает адаптацию механизмов, форм и методов взаимодействия за счет их изменения, что обуславливает возникновение конфликтов на этой почве в результате взаимодействия между собой. Роль выделения источников изменений в этих условиях резко повышается, поскольку это положение предопределяет подход к структурированию процесса организационного проектирования как процесса гармонизации изменений.

Анализируя современную литературу западных и отечественных специалистов данной области, можно прийти к выводу об итоговом делении изменений на 2 вида: кардинальные и трансформационные. Нюансы различий между ними в восприятии самой организации — в первом случае организация воспринимается как обособленная единица, а во втором организация — неотъемлемая часть множества взаимоувязанных систем, а так же в их масштабах. Кардинальные изменения призваны преобразовывать всю систему целиком. Примером инструментов таких изменений может служить реинжиниринг — фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов. Трансформационные изменения направлены на поддержку равновесия системы и влияния на ее отдельные части в конкретный момент времени для устойчивого движения вперед. Данные преобразования поддерживают такие инструменты менеджмента, как TQM (Total Quality Management — Всеобщее управление качеством), 6 сигм, стандарты ISO.

Постепенными изменениями легче управлять, они незначительно влияют на рутинное функционирование организации. Но если эти изменения не успевают за изменениями внешней среды, может получиться так, что организации со временем потребуется фундаментальное преобразование в связи со своим «отставанием». Необходимо равновесное применение обоих вариантов трансформаций. Принятие решения о характере требуемых изменений становится задачей высшего руководства, а так же первостепенной задачей стратегического менеджмента. Предприятие должно уметь адаптироваться и быть гибким.

Именно поэтому, первостепенной задачей этапа диагностики становится определение масштаба предстоящих изменений. Учитывая факт восприятия модели организационного проектирования как циклического процесса, логично предположить, что предстоящие трансформации должны найти свое отображение в стратегическом управлении, поскольку они распространяются на долгосрочные цели и действия компании. А поскольку оценка результатов проведенных изменений становится базой знаний для дальнейшего моделирования и совершенствования, то предприятию было бы удобно сформировать систему знаний, в рамках которой информация могла бы накапливаться, храниться и обрабатываться.

3. КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

Конкурентоспособность организации в условиях высокой скорости изменений внешней среды обеспечивается ее уникальными компетенциями, формирование которых базируется на процессах генерирования, диффузии и использования новых знаний. Построение и реализация стратегии — это развивающийся процесс.

КСУ знаниями позволяет обосновать направление развития организации и пути совершенствования деятельности за счет:

- анализа и идентификации потребностей, ожиданий и мнений заинтересованных сторон, выявления проблемных областей и благоприятных возможностей для их разрешения;
- определения стратегических направлений развития и механизмов достижения результатов с использованием знаний и компетенций;
- системных инноваций и повышения эффективности деятельности.

Корпоративное управление знаниями представляет собой систему целей, принципов, законов, концепций, функций, средств и методов генерирования непрерывного потока знаний, их диффузии, обновления и трансформации в компетенции персонала и далее — в ключевые организационные компетенции, создающие базис для производства ценности и удовлетворения интересов и ожиданий.

Системность как основное свойство корпоративного управления знаниями обуславливает необходимость формирования в организации корпоративной системы управления знаниями.

Одним из вариантов построения КСУЗ является использование Drupal — системы управления содержимым (CMS), написанной на языке PHP и использующей в качестве хранилища данных реляционную базу данных (поддерживаются MySQL, PostgreSQL и другие). Drupal на сегодня является 3 в мире по распространенности пользования свободным программным обеспечением.

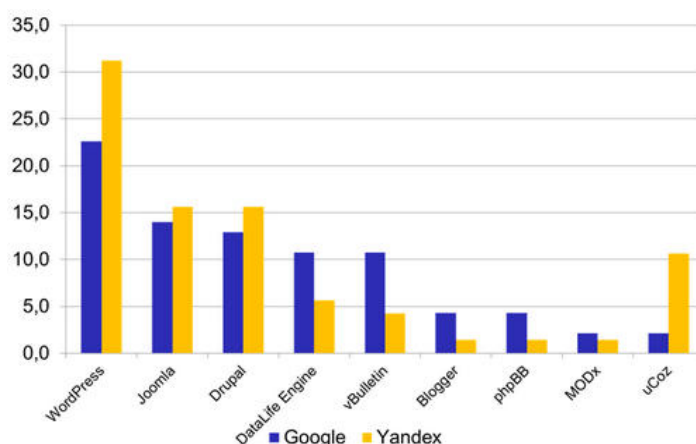


Рис. 5. Распространенность свободного ПО CMS

Новая создаваемая система будет иметь формат корпоративного сайта. Архитектура Drupal позволяет применять его таким образом. Созданная система позволяет вести информационный архив и обеспечивает доступ к данным в режиме on-line, что позволяет контролировать деятельность организации, находясь в любой точке мира и просто имея выход в сеть. Имеющуюся по умолчанию функциональность можно увеличивать подключением дополнительных расширений — «модулей» в терминологию Drupal. Технические особенности позволяют:

- разрешать доступ только авторизированным пользователям;
- организовать ролевую модель, т.е. разграничить доступ пользователей к материалам.

Достоинство данной разработки — возможность её дальнейшей адаптации под будущую систему поддержки принятия решения. Применение подобного решения дает снижение трудоемкости обработки информации и повышение качества управленческих решений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя черту можно сделать вывод, что организационное проектирование — базовый элемент повышения эффективности наиболее применяемых инструментов управления, позволяющий процесс труда разделить на задачи и через координацию действий достигнуть целей, стоящих перед предприятием.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. — СПб: Издательство «Питер», 2004. — 512 с.
2. Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента и становление организационной демократии. — СПб.: Питер, 2004.
3. Хохлова Т.П. Эволюция методологии организационного проектирования: динамическое горизонтальное структурирование. Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — № 4. -С. 12–25.
4. Харченко А.А. Инструментарий развития организационного дизайна компании на основе конвергенции технологий и компетенций. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — 2012.
5. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов.

MONITORING OF INFORMATION SYSTEMS EFFICIENCY FOR BUSINESS BENEFITS

P. M. Pashkov, P. G. Perfilov

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The research considers international standards for the corporate information systems development, project and portfolio management approaches, which are specifically focused on life cycle of IT systems. The research suggests that it is necessary to integrate methodologies of IT benefit management into the standards for justifying efficiency of IT investments. This research presents methodical recommendations for the development of sub-system for self-evaluation of benefits.

Keywords: IT project management, information systems, software requirements, efficiency management, metrics development.

МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС ВЫГОД

П. М. Пашков, П. Г. Перфилов

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе обсуждаются международные стандарты по разработке информационных систем, подходы управления проектами и портфелями проектов, которые сфокусированы исключительно на жизненном цикле информационных систем. Выявлена необходимость в развитии и интеграции стандартов с методиками управления ИТ-выгод, для обоснования эффективности инвестиций в информационные технологии. Предложены методические рекомендации по разработке подсистемы самоанализа выгод, получаемых бизнесом от использования информационных систем.

Ключевые слова: управление проектами по разработке ПО, информационные системы, требования к программному обеспечению, управление эффективностью, разработка метрик.

1 ВВЕДЕНИЕ

Необходимость в эффективном управлении ИТ-средой для поддержания бизнес-среды подтверждается широким развитием стандартов³, методологий и практик управления ИТ. Активно развивающиеся методологии ИТ-менеджмента описывают правила, принципы и рекомендации в области управления ИТ-стратегией, ИТ-рисками, требованиями, процессами повышения качества ПО и эффективностью ИКТ.

Потенциал и рекомендации по использованию ИКТ находят отражение не только в стратегиях коммерческих организаций, но и закрепляются в нормативно-регуляторной составляющей многих развитых государств. Актуальность и необходимость использования ИТ-стандартов подкрепляется и на регуляторном уровне.

2 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАНДАРТОВ В ИТ

Многие нормативные акты ссылаются на международные стандарты, либо рекомендуют собственные, что обязует менеджмент компаний рассматривать их и применять для повышения эффективности использования технологий и повышения степени реализации ИТ-выгод.

Приведем несколько примеров:

1. Правительство Великобритании финансирует и развивает множество стандартов, публикует своды знаний и лучшие практики в области ИТ-менеджмента, такие как: PRINCE2, P3M3, ITIL. Данные стандарты успешно используются в государственных органах, а также получили широкое распространение в коммерческих организациях;

2. Принятый в 2002 году в США нормативный акт Sarbanes-Oxley (SOX) [7] определяет необходимость внедрения корпоративного контроля и аудита, и неявным образом, обязывает использовать ИКТ. Консалтинговые компании рекомендуют внедрять COBIT для минимизации затрат на поддержание регуляторных требований [5]. При внедрении в 2007 г. директивы MiFID, регулирующей деятельность в области ценных бумаг, консалтинговые компании оценили необходимость инвестирования в ИТ 1.2 млрд долларов для поддержания требований управления финансовым регулированием в европейском союзе; и рекомендовали использовать международные стандарты COBIT и ITIL [6];

3. В США, на уровне государственного управления многих штатов, получили распространение стандарты, разрабатываемые некоммерческой организацией ISACA — COBIT, ValIT, а так же ITIL (OGC), которые также рекомендованы к применению в корпоративном управлении в Канаде и Новой Зеландии.

Стандарты управления ИС создаются на основе анализа и обобщения лучших методов, опробованных, как большими группами профессионалов, так и множеством различных правительственных и неправительственных организаций. В большинстве стран стандарты рассматриваются в качестве источника наилучших (de facto). [1]

Необходимость внедрения стандартов и потенциал ИКТ не вызывает сомнений. Рекомендации государственных органов об использовании стандартов в качестве лучших практик указывают на важность и необходимость применения системного подхода для внедрения и использования ИКТ.

В отечественной практике международные стандарты не получили широкого распространения. В ходе анализа их применения на государственном уровне были найдены только стандарты Банка России в части обеспечения организации безопасности банковской системы, в которых упомянут COBIT. [2]

Внедрение стандартов требует наличия квалифицированных специалистов, обладающих знаниями и пониманием стандартов и их отличий, а также перестроения процессов в ИТ-департаментах и оптимизации связанных операционных бизнес-процессов.

Современные стандарты охватывают множество областей ИТ-менеджмента и рассматривают ИКТ с разных сторон (табл. 1).

В общем случае, глобальной целью стандартов является повышение эффективности использования ИКТ, оптимизация процессов предприятия, уменьшение расходов и удовлетворение требований менеджмента компании (заказчика). Вышеуказанные подходы рассматривают определенную часть ИТ-среды; они не противоречат и дополняют друг друга. В большинстве случаев стандарты должны быть адаптированы под среду и требования организации.

Стандарты можно рассматривать как свод знаний или эталонные процессы. ИТ-руководители, зачастую, просто не отдают себе отчета в том, что нужны не новые высокотехнологичные решения сами по себе, а необходимо решение насущных проблем с применением оптимальных технологий.

³ Далее по тексту будет использоваться термин «Стандарт», под которым подразумеваются, как международные стандарты, так и своды лучших правил, подходы и директивы.

Таблица 1

Современные стандарты в области ИТ-менеджмента

Стандарт	Назначение
ValIT	Формирование стратегии развития ИТ, управление эффективностью использования ИКТ, реализация выгод от ИТ
COBIT	Оптимизация процессов принятия решений в области ИТ, для реализации поставленных целей
CMMI, ITIL	Оптимизация процессов по разработке ПО, ведение ИТ-проектов, использование систем в операционной деятельности
PRINCE2, PMBOK, ISO 122007	Повышение вероятности успеха проектов, достижение поставленных целей. Описание стандартного жизненного цикла проекта
SCRUM, AGILE, RUP	Повышение качества и оптимизация процессов разработки ПО, описание жизненного цикла ПО

При сложившемся подходе отсутствуют критерии эффективности разумности использования технологий (кроме их новизны) и не требуются декларации и обоснования целевых результатов, получаемых от их внедрения преимуществ. [1]

Рассмотрим данные стандарты с точки зрения их сильных и слабых сторон (табл. 2).

Таблица 2

Сильные и слабые стороны ИТ-стандартов

Стандарт	Сильные стороны	Слабые стороны
ValIT	Сфокусирован на: - аспектах максимизации бизнес выгод и оптимизации ИТ; - потенциале ИКТ; - жизненном цикле системы и процессе реализации выгод; - формировании метрик, анализе и контроле выгод; - целях бизнеса	Не рассматривает систему как объект, объект — ИТ-среда, портфель проектов, проект
COBIT	Сфокусирован на: - аспектах управления, обеспечивающих максимизацию реализации выгод; - оценке продуктивности; - создании стоимости; - оценке рисков; - аудите ИТ Рекомендован многими консалтинговыми компаниями для минимизации затрат	Недостаточно определяет связь с жизненным циклом систем. Отсутствует принцип постоянной оптимизации процессов
ITIL	Сфокусирован на: - детальном описании операционных процессов; - постоянной обратной связи; - оптимизации процессов	Не связан с жизненным циклом разработки систем. Не определена связь с процессом со стратегией Необходимо адаптировать под собственные процессы
CMMI	Сфокусирован на: - уменьшение затрат; - улучшение качества ПО; - оптимизации процессов проектного управления; - снижении рисков при разработке ПО	Не освещена тема измерения результатов и интерпретации собранных данных
PMBOK	Сфокусирован на: - определении ролей и команд для работы над проектом; - проектных процессах; - снижении рисков; - мониторинге процессов и определений проблем	Не описывает жизненный цикл систем Очень сложен для маленьких проектов Не освещена тема измерения результатов и метрик, характеризующих проект Рекомендуемые шаблоны документов перегружены и должны быть адаптированы под нужды

В большинстве рассмотренных стандартов, требования и указания руководства принимаются как сформированное окончательное решение и бизнес-потребность, которую надо определить с точки зрения технологий.

Процессы валидации целей при рассмотрении ИТ-инвестиций не освещены. Также отсутствуют четко сформированные системы метрик для будущей оценки ИКТ — все это приводит к тому, что задача автоматизации может быть выполнена эффективно (в условии применения стандартов).

Одним из “слабых мест” многих стандартов и лучших практик является отсутствие, либо недостаточная концентрация внимания на систему оценки и метрики, которые могут характеризовать бизнес-процессы, эффективность использования ИКТ. Проведенный анализ стандартов позволяет ранжировать стандарты по степени ориентации на реализацию бизнес-выгод и стратегических целей (рис. 1). Суть стандарта можно определить при помощи вопроса, на который он отвечает.

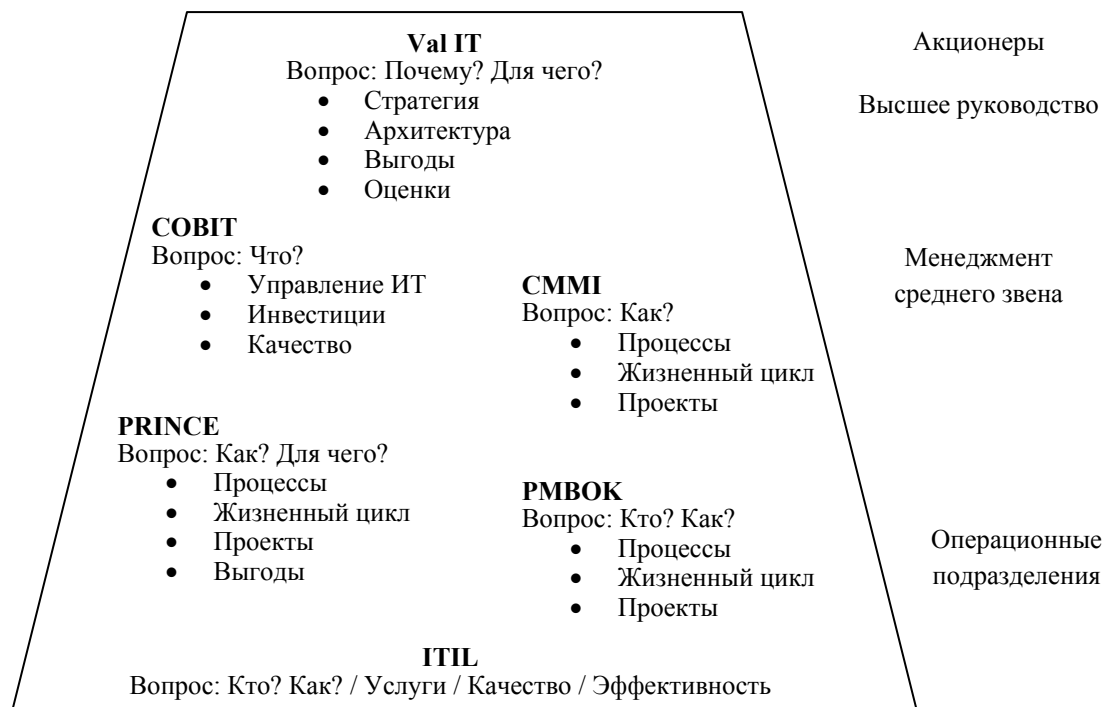


Рис. 1. ИТ-стандарты и уровень бизнес менеджмента

Стандарты верхнего уровня рассматривают цели и принципы принятия стратегических решений, а также потенциал ИКТ, который может быть высвобожден не только за счет правильно внедренной системы, но и за счет правильного применения системы контроля и оценки ИКТ, а также применяемой парадигмы управления.

Современная практика использования ИКТ, в большинстве случаев, все еще отделена от процессов бизнеса, а также от стратегии, которая определяется на уровне руководства. ИКТ — это сервис для компании и на практике он рассматривается как «поддержка» бизнеса, но не как элемент ведущий бизнес. Такое определение ИКТ возникает из-за недостаточного понимания и определения потенциала, который, по мнению многих авторов, можно реализовать при помощи формирования системы метрик и мониторинга систем и процессов.

Немногие из стандартов могут «похвастаться» развитой системы оценки процессов и методологией формирования метрик для оценки результатов ИКТ.

3 ПЛАНИРОВАНИЕ СИСТЕМ И ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ ИХ ОЦЕНКИ

При внедрении стандартов детально рассматриваются ИКТ совместно со связанными ИТ-процессами и бизнес-процессами. Правильный подход к внедрению должен учитывать все элементы ИТ-среды и связанные бизнес-процессы. Стандарты же, как правило, определяют эталонные процессы или описывают лучшие практики в определенной предметной области. При рассмотрении стандартов для их применения у менеджмента появляется понимание основной философии и целей текущей ИТ-среды, увеличивается внимание к процессам контроля того, что происходит в ИТ. На начальных стадиях применения происходит попытка оценить текущую среду, что благоприятно влияет

на реализацию выгод от ИТ (даже в случае неполного или частичного внедрения стандартов). Позитивное влияние происходит за счет того, что: 1) у бизнес-менеджмента появляется понимание целей ИТ; 2) у руководителей ИТ-подразделений появляется понимание и осознание выгод от внутренних процессов; 3) за счет осознания бизнес-процессов, полезности и выгод от ИТ появляются критерии и образы для оценки ИТ-среды. Как известно, для того, чтобы эффективно управлять объектом или процессом, необходимо понимать его свойства, внутренние составляющие и уметь их оценивать. Отсутствие или неполная система оценки процессов/систем может вызвать ложное представление о состоянии дел у менеджмента компании, что может привести к неправильно принятым решениям.

Контроль процессов является основным принципом повышения эффективности, реализации выгод от ИТ и является одним из ключевых процессов ИТ-менеджмента. В настоящий момент известны два основных подхода, которые акцентируют внимание на оценках процессов или систем:

1. BSC (Balanced Scorecards), который определяет правила разработки и внедрения систем оценки эффективности процессов и выполнения поставленных задач для менеджмента. BSC в большей степени относится и подходит для использования в бизнесе. Подход помогает сформировать метрики и систему оценки для контроля поставленных планов. Этот подход может использоваться в ИТ, но не ориентирован на управление ИТ-средой и не рассматривает принятие ИТ-решений и методы управления ИТ-проектами.

2. CMMI, в котором утверждается, что на определенном уровне зрелости компания (ИТ-департамент) должна начать количественно оценивать протекающие процессы для их оптимизации, но как отмечалось выше, слабой стороной стандарта является связь со стратегией и сложности в части интерпретации полученных оценок.

На основе рассмотренных подходов и стандартов можно сделать вывод, что в настоящее время отсутствуют стандарты, которые в полной мере бы описывали процессы рассмотрения ИТ-инвестиций как потенциала и источника ИТ-выгод совместно с правилами и принципами определения системы метрик, которые бы помогли контролировать и максимизировать запланированные выгоды. Можно утверждать, что подход к оценке ИТ-среды и выгод от ИТ недостаточно освещен в рассмотренных стандартах и требует более детальной проработки, поскольку является ключевым фактором и «катализатором» для реализации потенциала ИКТ.

Поскольку ИКТ сильно связана с бизнес-процессами, то проведение учета, оценки и расчета может предоставить картину эффективности, как бизнес-процессов, в которые вовлечена система, так и эффективность самой системы, что имеет большое значение для управления бизнес-средой и ИТ-составляющей в организациях.

Идея «встраивания» системы метрик в ИКТ при разработке новых систем является ключевой в предлагаемом подходе. Решение проблемы высвобождения выгод и оптимизации эффективности ИКТ предлагается дополнить процессами и принципами, которые описаны в стандарте ValIT, который, по мнению авторов, достаточно полно описывает связь ИКТ с бизнес-стратегией и ориентирован на реализацию выгод от ИТ.

Под «встраиванием» метрик понимается разработка подсистемы, которая будет накапливать информацию об использовании ИКТ. Система метрик должна учитывать выполнение действий в системе и функционала, который определен в системе на основе цели ИТ-инвестиций и функциональных требований к системе. Такой подход позволит ответить на вопрос о том, насколько эффективна система/процесс, а также сможет предоставить информацию о количественных и финансовых выгодах, которые были реализованы за счет системы.

Разработку критериев оценки можно начать с рассмотрения ИТ-среды в качестве «черного ящика», который на входе потребляет ресурсы, а на выходе дает предприятию добавленную стоимость и другие выгоды и преимущества. Либо предлагается представить, что ИТ-среда, либо конкретная система отсутствует — и бизнес-менеджмент должен определить характеристики и будущие показатели будущей системы, которая будет поддерживать текущие или оптимизированные процессы.

Система оценки и разрабатываемые метрики должны ответить на вопросы: «Как измерить эффективность процессов (с учетом использования ИКТ и без)?», «Как система влияет на эффективность процесса и компании в целом?», «Как влияют (могут повлиять) части системы на эффективность в целом и на реализацию выгод на уровне компании?», «За счет чего (действия, процессы, результаты) происходит реализация бизнес выгод?». Данные вопросы смогут помочь в целеполагании и формировании системы оценок как при оптимизации текущей ИТ-среды, так и при принятии решений по автоматизации. Во втором случае оценки должны быть зафиксированы в проектных документах и должны быть использованы в качестве основных требований к разработке подсистемы «самооценки».

Для разработки и использования подсистемы «самооценки» рекомендуется использовать следующие принципы:

- система метрик должна быть связана с бизнес-процессом и стратегическими целями;
- метрики должны быть связаны с владельцами бизнес-процессов;
- метрики должны разрабатываться с учетом плановых показателей, к которым стремится руководство;
- метрики должны быть релевантными и отражать суть процессов;
- частота сбора оценок должна соответствовать требованиям менеджмента;
- метрики могут быть сгруппированы для простоты интерпретации результатов;
- оценки должны быть точным;
- представление данных имеет значение;
- система метрик должна быть полной, связанной и отражающей в полной мере состояние оцениваемого предмета.

Разработка требований для подсистемы самооценки должна происходить при инициации проекта совместно с определением технико-экономического обоснования, поскольку именно в этой стадии проекта все заинтересованные участники понимают, что будет делать система и какие выгоды она должна принести для бизнеса.

Каждая метрика должна быть определена и иметь бизнес-смысл, также могут быть определены зависимости и логические связи между метриками и выгодами — это позволит оценить последовательность и практическую зависимость между процессами, а также оценить влияние на высвобождение выгод, связанных со стратегией компании.

Оценки должны основываться на фактах, что позволит сделать решения бизнеса более прозрачными, позволит оптимизировать работу ИКТ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении можно отметить, что стандарты и рекомендации по управлению ИКТ должны развиваться с учетом среды предприятия, разрабатываться с учетом принципов и подходов к определению стратегий. Метрики и системы оценки эффективности ИКТ должны опираться на высокоуровневые цели предприятия, быть основаны на оценках, определяющих эффективность бизнес-процессов, и, как следствие, должны помогать управлять информационно-технической составляющей предприятий, помогать адаптировать внедряемые стандарты и практики. Процесс мониторинга эффективности выгод является неотъемлемым процессом реализации выгод и высвобождения потенциала ИКТ.

Список литературы:

1. В.В.Карпов, Д.Р. Трутнев. (2007). Применение международных стандартов в проектах электронного правительства. Интернет и современное общество.
2. Стандарт Банка России. Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения. СТО БР ИББС-1.0-2006
3. Essential Practices for Information Technology. System Development. Farm Credit Administration. (2007) FCA. <http://www.fca.gov/Download/ITManual/itsystemsdevelopment.pdf>
4. J. Laudon, K. Laudon. Management Information Systems. MacMillan, 2005
5. John Pfister. (2006) Reducing the Cost of Sarbanes-Oxley Compliance Through Common Controls ISACA Journal 5.
6. More IT for MiFID . (2005). Operational Risk & Regulation www.risk.net
7. Sarbanes-Oxley Act of 2002
8. Xu, J., Quaddus, M. (2013) Managing Information Systems. Ten Essential Topics

PROBLEM OF ENSURING ACTUAL ACCESS RIGHTS TO INFORMATION RESOURCES OF ORGANIZATION

T. M. Pestunova, Z. V. Rodionova

Novosibirsk state university of economic and management, Novosibirsk, Russia

In this article explore the main aspects of the organization of system that granting access rights to users and the subsequent management of changes based on the analysis of business-processes of the organization. Now management of companies, business-processes is one of the most widespread ways to improve activity (reduction of expenses, improvement of service quality, etc.). The goal of research consists in development of the unified and constructive solution of the problem for formalization and updating necessary and sufficient access rights. This solution must work effectively in the conditions of frequent organizational changes, characteristic presently for business and state structures. As the main methods of research were applied: analysis of business processes, theories of assemblages, theories of construction and analysis algorithms, theories of relational databases, theories of creation of object-oriented software.

Reliability of scientific results is provided with completeness of the analysis of theoretical development, results of the functional and cost analysis and imitating modeling, positive results of approbation and introduction, and also a positive assessment of results at scientific conferences.

Keywords: business-processes, information system, management of access rights, process approach, model of access rights.

ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ ПРАВ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИОННЫМ РЕСУРСАМ ОРГАНИЗАЦИИ

Т. М. Пестунова, З. В. Родионова

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В статье рассматривается решение проблемы формализации и актуализации прав доступа к информационным ресурсам организации с помощью информационной системы управления правами доступа. Ключевым требованием к такой системе является возможность формирования множества прав доступа с точки зрения их необходимости и достаточности для выполнения пользователем его должностных обязанностей. Цель данного исследования заключается в разработке унифицированного и конструктивного решения проблемы формализации и актуализации необходимых и достаточных прав доступа, эффективно работающее в условиях частых организационных изменений, характерных в наше время и для бизнеса, и для госструктур. В качестве основных методов исследования применялись: методы анализа бизнес-процессов, теории множеств, теории построения и анализа алгоритмов, теории реляционных баз данных, теории построения объектно-ориентированных программных средств. Достоверность научных результатов обеспечивается полнотой анализа теоретических разработок, результатами функционально-стоимостного анализа и имитационного моделирования, положительными результатами апробации и внедрения, а также положительной оценкой результатов на научных конференциях.

Ключевые слова: бизнес-процесс, информационная система, модель доступа, процессный подход, управление правами доступа, процессный подход.

Эффективность функционирования современных автоматизированных информационных систем (далее АИС) предприятия напрямую зависит от того, насколько соответствуют полномочия пользователя системы его должностным функциям. Признанным фактом является то, что расширение

полномочий сверх необходимых приводит к увеличению непреднамеренных ошибок пользователя, росту рисков, связанных с несанкционированным доступом к данным. При недостаточных полномочиях возникают затруднения в выполнении сотрудником своей работы. Ситуация многократно усложняется если на предприятии функционирует несколько АИС, каждая из которых обладает своей системой разграничения доступа.

Формализованные полномочия в виде прав доступа получают свое отражение в настройках системы разграничения доступа АИС (например, Windows Active Directory, «КУБ», Microsoft SQL Server и др.), безопасное построение которых определяется формальной моделью. Существенный вклад в разработку формальных моделей внесли Гайдамакин Н. А., Герасименко В. А., Грушо А. А., Девянин П. Н., Зегжда П. Д., Ивашко А. М., Neumann P., Ravi S. Sandhu, Ferraiolo D. и др.

Несмотря на достаточно высокий уровень теоретических исследований в области формальных моделей доступа, их практическая реализация наталкивается на существенные трудности, связанные с формализацией, т. е. обеспечением соответствия абстрактных сущностей и процессов модели реальным объектам и правилам функционирования автоматизированных информационных систем и актуализацией прав доступа ввиду постоянных изменений бизнес-процессов.

Данная работа посвящена вопросам моделирования и разработки информационной системы формализации и актуализации прав доступа, которая позволяет формировать множество прав доступа с точки зрения их необходимости и достаточности для выполнения пользователем его функций исходя из потребностей бизнес-процесса, а также своевременно корректировать эти права при внесении изменений в бизнес-процесс.

Тема является актуальной, так как предложенная информационная система обеспечивает унифицированное и конструктивное решение проблемы формализации и актуализации необходимых и достаточных прав доступа, эффективно работающее в условиях частых организационных изменений, характерных в наше время и для бизнеса, и для госструктур.

Целью исследования является создание модели информационной системы, предназначенной для формализации и актуализации прав доступа пользователей к ресурсам автоматизированных информационных систем на основе моделей бизнес-процессов предприятия, а также разработка программных компонентов на ее основе.

Объектом исследования является автоматизированная информационная система. Предметом — процесс формализации и актуализации прав доступа пользователей к ресурсам АИС.

В качестве основных методов исследования применялись: методы анализа бизнес-процессов, теории множеств, теории построения и анализа алгоритмов, теории реляционных баз данных, теории построения объектно-ориентированных программных средств.

В данной работе под пользователем понимается человек, использующий ресурсы АИС предприятия. Формализация прав доступа обеспечивает разделение информации на части и определение каждому пользователю доступа к той и только к той части информации, которая ему необходима и достаточна для выполнения своих функциональных обязанностей. Актуализация прав доступа представляет собой своевременное внесение изменений в права доступа пользователей АИС в случае изменения деятельности предприятия.

В научной литературе выделяют два подхода к формализации и актуализации прав доступа: на основе решения владельца и на основе должностных инструкций.

В первом случае права доступа определяет владелец процесса исходя из своих личных знаний о деятельности предприятия. Этот подход прост и требует малых затрат при внедрении, но серьезным недостатком является человеческий фактор: помимо ошибок, которые может допустить владелец процесса, принимая решение о доступе, проблемы возникают тогда, когда объекты используются на пересечении процессов двух владельцев. Механизм мониторинга изменений слабо формализован и ведется вручную, что создает сложности в его реализации.

Во втором случае права доступа определяются в соответствии с обязанностями, закрепленными в должностной инструкции. Эффективность применения этого подхода напрямую зависит от степени актуализации таких документов в организации. Так же возникают проблемы с мониторингом изменений, а типизированный подход к разработке должностных инструкций может существенно снизить степень корректности интерпретации должностных обязанностей.

С приходом современной модели управления, основанной на применении процессного и системного подходов, процедура формирования должностной инструкции изменилась. Группа стандартов ИСО 9000 содержит требования о том, что должностные инструкции должны рождаться и формализовываться исходя из функций бизнес-процесса. Как правило, должностные инструкции генерируются автоматически на основе модели бизнес-процесса с помощью специализированного про-

граммного обеспечения. Таким образом, первоисточником для назначения прав доступа фактически становится бизнес-процесс. Должностные инструкции утрачивают здесь свою определяющую роль, превращаясь в промежуточный фиксирующий документ. Руководство утверждает права доступа посредством утверждения описания бизнес-процесса. Такой подход основывается на самой сути деятельности предприятия, ее бизнес-процессах.

Подход на основе анализа бизнес-процессов позволяет выйти на более формальный уровень принятия решения о предоставлении прав доступа и обеспечить следующие преимущества:

- снижение человеческого фактора при определении доступа к информации, так как права доступа определяются исходя из требований процесса, а не из должностных инструкций (часто устаревших) и / или личного мнения руководителя подразделения;
- возможность оперативного внесения изменений в права доступа при изменении бизнес-процессов предприятия;
- возможность выявления и устранения узких мест процесса с точки зрения безопасности информации;
- снижение рисков за счет выявления возможных проблем процесса до настройки прав доступа в системе разграничения доступа.

Важность применения именно процессного подхода для создания и эксплуатации системы управления информационной безопасностью предприятия, неотъемлемой частью которой является процесс формализации и актуализации прав доступа, подчеркивает и международный стандарт ISO/IEC 27001:2005 «Информационные технологии — Методы обеспечения безопасности — Системы управления информационной безопасностью — Требования» (раздел 0.2 «Процессный подход»). Обеспечить непрерывное и эффективное решение задачи формализации и актуализации прав доступа позволяет соответствующая специализированная информационная система.

Для реализации возможности формализации и актуализации прав доступа в условиях систем разграничения доступа, функционирующих на основе различных формальных моделей (ролевой — RBAC, дискреционной — DAC, мандатной — MAC), разработана обобщенная модель разграничения прав доступа (далее — обобщенная модель). Данная модель описывает структуру, принципы действия различных моделей доступа. Цель разработки обобщенной модели заключается в организации функционирования различных моделей доступа в одном информационном пространстве.

Проверка корректности обобщенной модели разграничения прав доступа проведена путем последовательного изъятия из нее элементов и отношений, не входящих в две из трех формальных моделей и доказательства того, что оставшиеся элементы функционируют в соответствии с правилами данной модели разграничения прав доступа [1].

Разработанная концептуальная модель системы, позволяет получить общее представление о причинно-следственных связях, присущих системе, ее структуре и свойствах элементов. Концептуальная модель (рис. 1) обладает следующими основными свойствами: независимость от программно-технических особенностей конкретной АИС; единство системы по отношению ко всем АИС предприятия; использование подхода на основе анализа бизнес-процессов для формализации и актуализации прав доступа; разграничение прав доступа в рамках разработанной ранее обобщенной модели доступа.

Для определения требований к информационной системе был поэтапно рассмотрен процесс формализации и актуализации прав доступа пользователей к ресурсам АИС на основе анализа бизнес-процессов предприятия. Построена графическая модель бизнес-процесса «Формализации и актуализации прав доступа» в нотациях IDEF0 и EPC [2].

Как упоминалось выше, бизнес-процессы анализируются в целях получения необходимых данных для определения пользователей системы, их полномочий, формирования перечня ролей, создания иерархии ролей, определения привилегий конкретного пользователя, его ролей и ограничений.

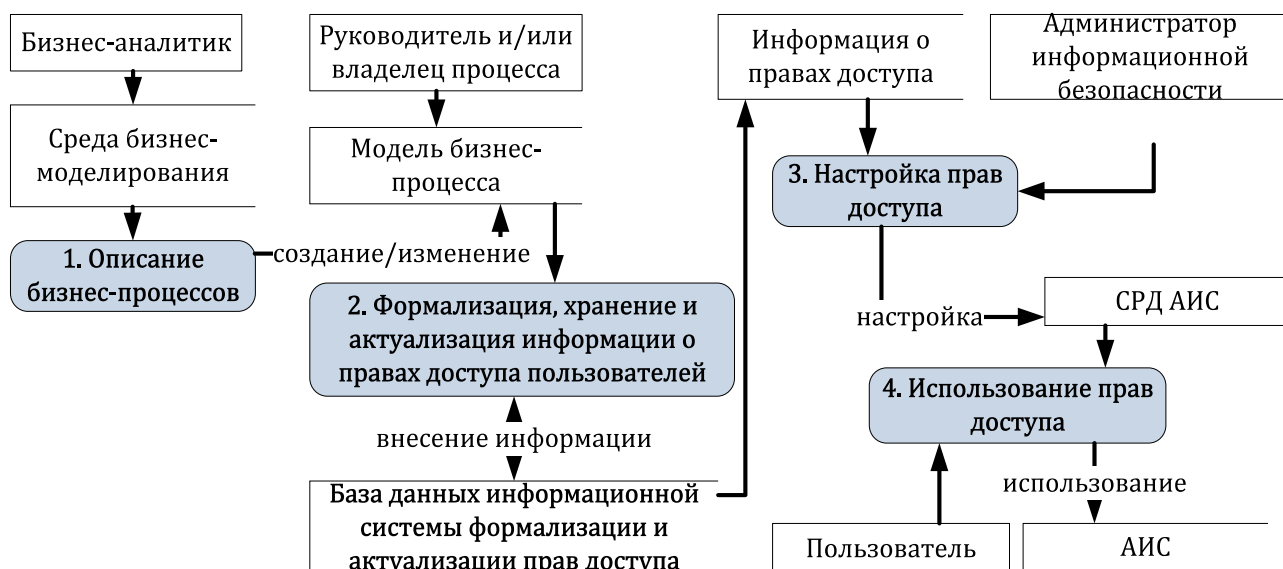


Рис. 1. Поток данных в информационной системе формализации и актуализации прав доступа

Анализ угроз и уязвимостей бизнес-процессов позволяет оценить информационные риски и определить меры по противодействию, тем самым повысив безопасность функционирования системы на организационном уровне. Подобный алгоритм построения модели угроз каждое предприятие определяет самостоятельно исходя из специфики своего функционирования и принятой политики безопасности либо на основе законодательно утвержденных нормативно-методических документов. Тем не менее, его основу составляет классификация возможных угроз. В соответствии со спецификой функционирования АИС в ходе исследования рассмотрены типовые угрозы при осуществлении бизнес-процессов и соответствующих им уязвимостей.

Постоянно меняющееся окружение, стремление получить конкурентные преимущества заставляют предприятие перестраивать свою деятельность, что в свою очередь неизменно отражается на правах пользователей информационных систем. Для организации непрерывного и эффективного процесса актуализации прав доступа такие изменения необходимо отслеживать и интерпретировать на изменение прав доступа к ресурсам АИС.

Разработана классификация, нацеленная на определение сущности и параметров изменения деятельности предприятия в контексте их влияния на управление правами доступа к ресурсам АИС. Основой для данной классификации послужили категории данных, необходимые для формализации и актуализации прав доступа, которые содержатся в обобщенной модели. Данная классификация не претендует на полноту и может быть расширена с учетом особенностей функционирования отдельно взятого предприятия.

В результате анализа модели бизнес-процесса «Формализация и актуализация прав доступа» были выявлены следующие автоматизируемые функции: добавление информации о модели бизнес-процесса; импорт данных; ввод информации о несовместимых ролях; ввод информации о несовместимых привилегиях; проверка корректности прав доступа; обновление данных; настройка информационной системы; формирование отчетности.

Для реализации представленной функциональности разработан алгоритм автоматизированного формирования элементов обобщенной модели разграничения прав доступа из модели бизнес-процесса, который представлен в общем виде в нотации UML Activity Diagram [3].

После изначальной формализации прав доступа наступает этап их актуализации, осуществляемый на основе сравнения состояния модели бизнес-процессов до и после внесения каких-либо изменений. Актуализация прав доступа производится в соответствии с ранее разработанной классификацией деятельности предприятия. Для каждого классификационного признака были определены правила реагирования [4].

В качестве средств реализации информационной системы формализации и актуализации прав доступа были выбраны: среда бизнес-моделирования — Business Studio 3.0.; СУБД — Microsoft SQL Server 2008; среда разработки — Microsoft Visual Studio 2008 (язык программирования C#); средство для построения отчетов — FastReport.

Алгоритм автоматизированного формирования элементов обобщенной модели разграничения прав доступа из модели бизнес-процессов реализован в виде двух процедур, одна — для формирования функциональных элементов обобщенной модели, вторая — для административных.

Алгоритм актуализации прав доступа к ресурсам АИС на основе изменений в моделях бизнес-процессов предприятия был реализован с помощью девяти триггеров (добавление нового пользователя; установление пользователю статуса «не действующий»; изменение логина пользователя; создание новой роли; установление роли статуса «не действующая»; изменение названия роли; добавление новой АИС; установление АИС статуса «не действующая»; изменение названия АИС; добавление новой АИС; установление АИС статуса «не действующая»; изменение названия АИС; добавление нового модуля АИС; установление модулю АИС статуса «не действующий»; изменение названия модуля АИС; добавление привилегии; назначение пользователя на роль; снятие назначения пользователя на роль; изменение привилегии). Каждый из триггеров запускается при добавлении (insert), изменении (update) или удалении (delete) данных в таблицах базы данных модели бизнес-процесса в Busienss Studio. Затем с помощью условных конструкций (if ... then ... else) определяется, какие изменения необходимо внести (insert into) в базу данных информационной системы формализации и актуализации прав доступа. После разработки алгоритмов была реализована информационная система формализации и актуализации прав доступа. Используя методы функционально-стоимостного анализа и имитационного моделирования, произведена оценка эффективности ее внедрения.

В завершение статьи рассмотрим кратко приложение результатов данного исследования к одной из распространенных в наше время задач для предприятий и их корпоративных информационных систем — организации процесса управления работой с персональными данными (далее — ПД).

С принятием законодательства о ПД в РФ предприятия, организации, учреждения, независимо организационно-правовых форм обязаны выстроить работу с персональными данными в соответствии с требованиями Закона о персональных данных и других нормативно-правовых актов, принятых во исполнение данного Закона. Фактически исполнение требований законодательства в области персональных данных можно обеспечить, организовав новый административный процесс — процесс управления работой с персональными данными (далее — УПД). При формализации данного процесса необходимо рассмотреть два направления: организация работы с персональными данными без использования средств автоматизации и организация автоматизированной обработки персональных данных.

Процесс УПД является достаточно трудоемким, но его реализация позволяет построить в организации эффективную систему защиты ПД и обеспечить её устойчивое функционирование в условиях внешних и внутренних изменений. К внешним изменениям относятся изменения, обусловленные законодательством или организационно-распорядительными документами вышестоящих органов (министерств, ведомств, государственных регуляторов в сфере работы с персональными данными). Внутренние изменения могут быть обусловлены изменениями в организационно-штатной структуре предприятия (могут проводиться в связи с оптимизацией бизнес-процессов, слиянием компаний, выделением дочерних компаний и т.п.) или технологиях обработки информации (как правило, это связано с развитием информационной инфраструктуры и внедрением информационных систем). Наличие изменений приводит к неэффективности статического подхода к обеспечению безопасности персональных данных, заключающегося в выполнении работ по созданию необходимой документации, установке и настройке средств защиты информации. Объективные изменения приводят к необходимости поддерживать в актуальном состоянии документационное обеспечение и систему технической защиты информации. Эти процессы образуют классический управленческий цикл: аудит процесса — создание системы защиты персональных данных — мониторинг эффективности защиты персональных данных — корректировки (при необходимости).

В рамках описанного процесса одним из наиболее динамичных подпроцессов является процесс формирования и актуализации списков сотрудников, допущенных к обработке ПД, а также матриц доступа пользователей к ресурсам корпоративных информационных систем, обрабатывающих ПД (далее — ИСПД). Оба этих документа объективно не являются статичными, что обусловлено подвижностью кадрового состава, периодическими изменениями организационно-штатной структуры, а ручное регулирование может приводить к несвоевременности обновления прав доступа и противоречиям в системе.

При внесении изменений в деятельности организации наиболее важным аспектом является фиксация факта изменения прав доступа сотрудников к работе с персональными данными, состава ролей, их иерархии, типов и объектов доступа, что определяется моделью управления изменениями, которая в свою очередь базируется на классификации изменений деятельности организации. Разрабо-

тана классификация, нацеленная на определение сущности и параметров изменения деятельности организации в контексте их влияния на управление правами доступа к ресурсам АИС.

Применение информационной системы формализации и актуализации прав доступа позволяет избежать нежелательных явлений, оперативно контролировать и корректировать настройки прав в информационных системах персональных данных, внося соответствующие корректировки в модель бизнес-процесса, в рамках которого обрабатываются персональные данные.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Родионова З.В. [и др.] Информационная система управления правами доступа на основе анализа бизнес-процессов / Т.М. Пестунова, З.В. Родионова // Доклады Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники. — 2010. — № 2 (22). — Ч. 2. — С. 253–256.
2. Родионова З.В. Бизнес-процесс как основа построения системы управления правами доступа // Управление информационными ресурсами образовательных, научных и производственных организаций. — Магнитогорск: МаГУ, 2009. — С. 239–241.
3. Родионова, З.В. Информационная система для автоматизированного управления правами доступа пользователей / З.В. Родионова // Сборник тезисов XII Всероссийская конференция молодых ученых по математическому моделированию и информационным технологиям. — Красноярск: ИВТ СО РАН, 2010. — С. 68.
4. Родионова З.В. Технология управления изменениями прав доступа на основе анализа бизнес-процессов / З.В. Родионова // Вестник НГУЭУ. — 2011. — № 1— С. 16–21.

SPATIAL MODELING OF PROCESSES OF COMMERCIAL AND EDUCATIONAL SERVICES

V. A. Ryzhov, T. M. Pestunova, N. G. Puzynin, M. V. Cheplijov

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

This work is devoted to the study of economic models for the visualization of enterprises and institutions, based on a spatial representation. It reveals the basic techniques and approaches 2D-and 3D-graphics display different functional domains of industrial activity. Substantive and functional areas of the enterprise or institution are presented on the basis of the ranking of different features. The conclusions reveal the use of models in different directions and in sections: financial, time, investment, competence, and others. The resulting spatial images allow a visual assessment of the entity's position on the partner and the competitive market.

Keywords: 3D-modeling, knowledge domain, infographics, enterprise functions, scale of production activities.

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В. А. Рыжов, Т. М. Пестунова, Н. Г. Пузынин, М. В. Чеплиев

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

Данная работа посвящена исследованиям по визуализации экономических моделей деятельности предприятий и вузов, основанных на пространственном представлении. В ней раскрываются основные методы и подходы 2D- и 3D-графического отображения разных предметных областей функционалов производственной деятельности. На основе ранжирования различных признаков представляются предметные и функциональные области предприятия или вуза. Делается вывод о применении моделей в разных направлениях и срезам: финансовом, временном, инвестиционном, компетентностном и других. Полученные пространственные образы позволяют наглядно оценить позицию предприятия на партнерском и конкурентном рынке.

Ключевые слова: 3D-моделирование, предметная область, инфографика, функционал предприятия, масштаб производственной деятельности.

ВВЕДЕНИЕ

В мировой практике проблемы визуализации экономических, управленческих задач и различные способы представления данных относят к инфографике и геометрической экономике. Разработанные классические отображения в 1D- и 2D-формате, на наш взгляд, недостаточно полно раскрывают картину производственной деятельности. Задача состоит в получении минимальными средствами дополнительных проекций на максимально возможное количество направлений принятия решений. Внедрение способов и методов «новой экономики» требует детальной проработки критериев и процессов комплексно и, в частности, серьезного уровня визуализации и трехмерного моделирования [9]. Данной проблеме в настоящее время уделяется значительное внимание в современном экономическом анализе [3–8]. В качестве базовой основы использована трехмерная модель Абея [2].

Данная работа является продолжением исследований [1], где при формировании модели раскрываются области и проекции для предприятий, осуществляющих предоставление коммерческих и образовательных услуг.

1. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Для наглядности графических представлений в данной статье рассматривается не более, чем трёхмерное пространство, что накладывает ограничения на выбор отображаемых параметров деятельности.

В качестве двух основных осей моделирования рассматриваются а) параметры предметной области; б) функции и формы, обеспечивающие реализацию производственных процессов. Масштаб производственной деятельности в содержательном аспекте, характеризующемся разнообразием видов работ, определяется плоскостью, задаваемой этими осями. Применительно к вузу предметная область может характеризоваться такими параметрами, как направления подготовки (специальности, специализации, профили) и дисциплины, предусмотренные соответствующими учебными планами. Конкретный набор определяется в зависимости от уровня детализации: вуз — факультет — кафедра. Реализация образовательной деятельности предполагает использование традиционных форм обучения и аттестации: лекции, практические и лабораторные занятия, семинары, зачёты, экзамены, защиты курсовых проектов и другие. Тогда плоскость, образуемая данными осями, будет характеризовать содержательный масштаб образовательной деятельности.

Процесс моделирования может быть описан в виде следующего алгоритма.

Шаг 1. Определяется основной потребитель продукции или услуг, его потребительские требования устанавливаются в центр координат. Вся работа, определяемая сферой деятельности и компетенциями компании, должна быть направлена на удовлетворение данных потребностей. Заметим, что при разных профилях и направлениях деятельности необходимо рассмотрение нескольких уровней детализации, получающихся путём разделения моделей по отраслевому или другому принципу с последующим объединением их в единую логически связанную систему.

Шаг 2. Задаются ключевые параметры предметной области, определяемые на основе анализа ближайших, близких, отдаленных и вероятно прогнозируемых услуг относительно потребителя как центра координат. При этом необходимо учесть максимальное количество взаимоувязанных параметров и их приоритетность, чтобы структурировать текущую и перспективную деятельность предприятия.

Шаг 3. Задаётся функционал персонала и возможностями компании (для ВУЗОВ и их подразделений могут быть выбраны типовые уровни подготовки и контроля учебного плана). Функционал также должен соответствовать классификации по формальной близости работ к центру координат. На данном шаге реализуется раздел — функции предприятия.

Шаг 4. Формируется масштаб производственной деятельности.

В результате получается двумерная модель — характеристика деятельности предприятия. На этом этапе наглядно отображается описание действий для оказания услуг и необходимый функционал для подготовки, установки, сопровождения, упаковки или прямой продажи, как законченное изделие. Данные, полученные в результате построенной модели и классификаций, можно формально определить как зоны маркетингового плана по выпуску продукции (для вуза — по подготовке выпускников в рамках различных программ высшего, послевузовского и дополнительного образования). При этом могут быть выявлены и формализованы цели и задачи для обеспечения масштаба деятельности по разным направлениям.

Дальнейшее расширение пространства анализа и переход к трёхмерному (3D-) моделированию необходимы для формирования углублённого представления о производственной деятельности, что осуществляется посредством фиксации и планирования общей деятельности предприятия в финансовом, временном и других разрезах за счёт введения соответствующей третьей ортогональной формальной оси из нашего центра (потребителя).

В образованной 3D-модели, например, с финансовой осью можно для любого решения сразу выделить плоскости — проекции, относящиеся к производственному и финансовому анализу. На них можно графически структурировать и, в частности, определить доходы и расходы предприятия с привязкой к двум областям, как представлено, на рис. 3. Для вуза получатся плоскость учебного процесса и плоскость финансового анализа.

2. ПРИМЕРЫ 3D — МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В качестве примера рассмотрим выше представленные шаги для комплексной оценки компании — интернет провайдера, основная работа которого, направлена на предоставление услуг доступа к сети Интернет. Модель представлена в упрощенном варианте.

Шаг 1. Основной потребитель — физическое лицо, получающее услуги за своим рабочим местом на персональном компьютере (ПК). Это утверждение будет верным и в том случае, когда предоставляется доступ корпоративным пользователям. Цель — обеспечить конечного пользователя качественным доступом к глобальной сети, обеспечивая его необходимым и защищенным сервисом (домен, почта, хостинг, биллинг, удобными средствами оплаты и т.д.).

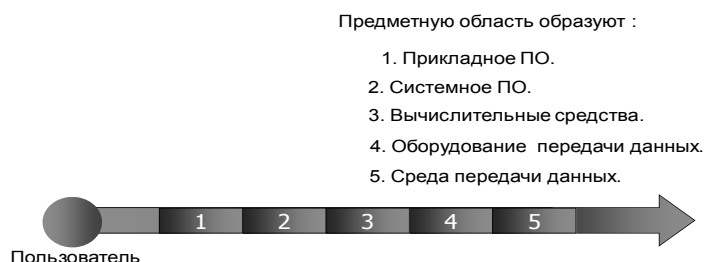


Рис. 1. Условная графическая иллюстрация построения предметной области

Шаг 2. Отметив, что предметная область интернет-провайдера достаточно широка — от рабочего места пользователя на ПК, программного обеспечения, серверов и локальной вычислительной сети до взаимодействия с внешними операторами связи с разными системами и принципами организации связи по различным средам. Очевидно, что последние виды будут расположены на предметной области относительно массового пользователя в отдалённых градациях. Иллюстрация представлена на рис. 1.

Шаг 3. Функционал предприятия определяется в расширенном диапазоне — от проектных процедур до обслуживания клиента на его рабочем месте. Очевидно, что для разных уровней пользователя данная работа должна выполняться на уровне ПК, сервера, маршрутизатора-коммутатора, сетевой инфраструктуры — средствах и способах передачи информации и т.д. На рис. 2 представлена упрощенная модель функционала Интернет провайдера.



Рис. 2 Упрощенная модель функционала интернет-провайдера

Шаг 4. Продолжая рассуждения, получаем полную матрицу деятельности. Затем рассматриваем масштаб решения в необходимом объеме — финансовом, временном, инвестиционном и т.д. На рис. 3 представлена модель для финансового среза с условным объемным образом и с плоскостями — проекциями, которые относятся к различным видам менеджмента. Предметная область представлена видами услуг.

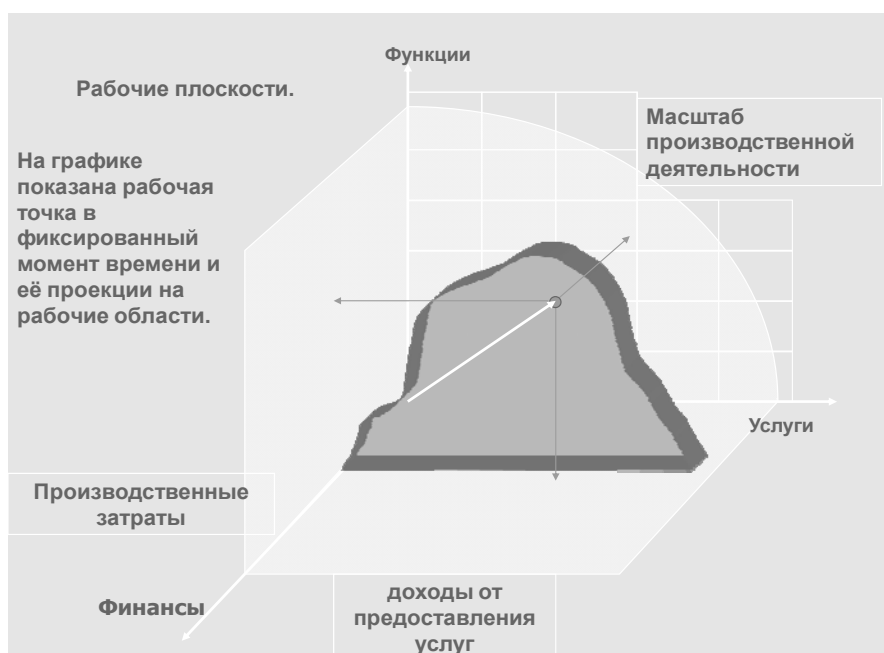


Рис. 3. 3D-решение для финансового анализа интернет-провайдера

Для практической проверки данного метода был проведен анализ работы реального новосибирского интернет-провайдера. На рис. 4 представлена одна из моделей за годовой период работы, на котором буквы — доходы по видам услуг, цифры — расходы на основной функционал компании. Вертикальная ось — финансы.

1. IP
2. Почта
3. Оборудование
4. Трафик и абонентская плата
5. Персонал
6. Сервер
7. Приложения
8. Мониторинг
9. Прямые
10. Косвенные
- a. Коммутируемый доступ
- b. Выделенный доступ
- c. Контент-центр
- d. Телефония
- e. Операторы
- f. Интеллектуальная сеть
- g. Прочие

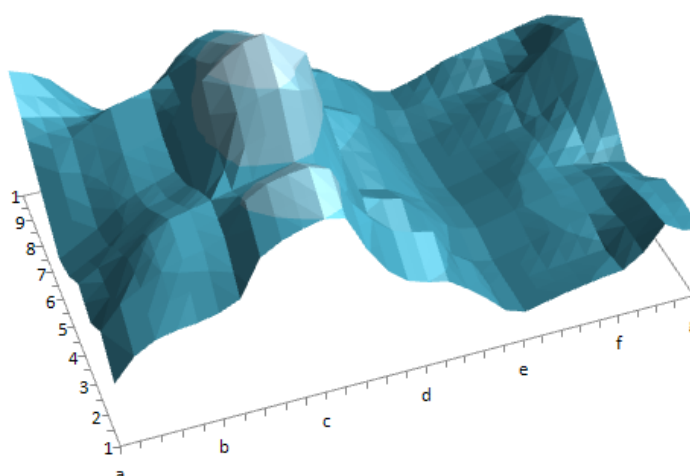


Рис. 4. Практическая иллюстрация 3D-модели интернет-провайдера

Пример 3D-моделирования деятельности вуза на основе разработанной методики представлен на рис.5. Модель в примере раскрыта в финансовом срезе для целей учебного процесса с условными формальными областями доходов и расходов на текущую учебную деятельность. Для реализации решения в областях кадрового, информационного, материально-технического, хозяйственного и иного необходимого обеспечения учебного процесса нужны соответствующие изменения направлений координат с детальной проработкой их уровней.



Рис. 5. Обобщенная модель вуза

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представленный способ графической визуализации позволяет на следующих этапах перейти к вопросам оптимизации задач управления производственной деятельностью, к построению структуры предприятия, безопасности бизнес-процессов, определению компетенции рабочих мест. 3D-модели организационных процессов высшего образования отвечают современным целям и задачам для обеспечения качества подготовки специалистов различного уровня. При помощи представленного подхода наглядно можно оценить собственный объем, конкурентную или партнерскую среду и многое другое.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Пузынин Н.Г., Рыжов В.А. К вопросу графического 3D представления процессов управления предприятием // Информационные технологии в прикладных исследованиях: сборник научных трудов. — Вып.2. — Новосибирск: НГУЭУ, 2012. — С. 85–90.
2. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент : Курс лекций. — М.: ИНФРА-М.; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999.
3. Загидуллин Р.Р. Система оперативно — календарного планирования автоматизированного механообрабатывающего мелкосерийного производства на основе комплексных моделей [Электронный ресурс]: диссертация... д-ра техн. наук : 2006. — Москва: РГБ, 2007. <http://fondint.h15.ru/bibl/rab/001.html> .
4. Нусратуллин В.К. О перспективах развития человечества в свете неравновесной экономической теории // Актуальные проблемы социально-экономического развития России в изменяющемся мире / Под ред. Г.М. Залозной, С.А.Соловьева. — Оренбург: Издат. центр ОГАУ, 2006. — С. 49–53.
5. Нусратуллин В.К. К новой экономической теории [Электронный ресурс]. <http://institutiones.com/theories/2027-k-novoj-ekonomicheskoy-teorii.html>.
6. Нусратуллин В. К. Неравновесная экономика.//Москва: изд-во «Компания Спутник +» — 2006. — 484 стр. [Электронный ресурс]: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-50392.html?page=4>.
7. Ахмедов Намиг Адил оглы. Формирование стратегий развития инновационной и инвестиционной деятельности хозяйственных систем в интересах их экономического роста // Автореферат

дис. доктора экономических наук: ФГБОУ ВПО Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет /Нижний Новгород, 2012. — 49 с.

8. Арутюнов Ю. А. Управление инновационным инфраструктурным развитием субъектов хозяйствования // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. <http://dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a191.php>.

9. Титов П.М. Общая теоретическая экономика. — Екатеринбург: ООО «Издательство «Калан». — 2011 — 256 с.

STRATEGIC APPROACH TO MANAGEMENT OF THE CORPORATE WEBSITE

E. S. Sultanova, P. M. Pashkov

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to building a system of corporate website management. It is shown that the corporate website is a complex socio-technical system that has an impact on many aspects of the organization activity and requires considering opinions of a large number of stakeholders. To manage the website as an important corporate resource it is required to implement a strategic approach. This problem is little discussed in Russian literature. This article analyzes current approaches to strategic management of the corporate website. The authors propose a method of building a corporate website management system.

Keywords: website architecture, business application, IT- investments, IT-infrastructure, management, corporate web site, corporate web site management, principles of website use, a strategic approach to website management.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОРПОРАТИВНЫМ ВЕБ-САЙТОМ

Е. С. Султанова, П. М. Пашков

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

Доклад посвящен вопросам построения системы управления корпоративным веб-сайтом. Показано, что корпоративный веб-сайт является сложной социотехнической системой, оказывающей влияние на многие аспекты деятельности организации и требующей учета мнений значительного числа заинтересованных лиц. Для управления веб-сайтом, как важным корпоративным ресурсом, требуется реализация стратегического подхода. Данная проблема в отечественной литературе мало освещена. В статье анализируются современные подходы к реализации стратегического управления корпоративным веб-сайтом. Предлагается метод построения системы руководства корпоративным веб-сайтом.

Ключевые слова: архитектура веб-сайта, бизнес-приложения, ИТ-инвестиции, ИТ-инфраструктура, руководство, корпоративный веб-сайт, руководство веб-сайтом, принципы использования веб-сайта, стратегический подход к управлению веб-сайтом.

ВВЕДЕНИЕ

Предпосылкой успешного функционирования предприятия в условиях информационного общества является развитие его веб-ресурсов и становление предприятия как сетевой организации. Для построения сетевой организации критически важным фактором является стратегический подход к управлению корпоративными веб-ресурсами и, в первую очередь, корпоративным веб-сайтом. Именно веб-сайт, содержащий актуальную, доступную и достоверную информацию, является связующим звеном между организацией и его контрагентами. Вопрос о том, насколько верно на корпоративном веб-сайте предоставлена информация, имеет прямое отношение к качеству корпоративного управления.

До недавнего времени большинство руководителей предприятий считали, что управление сайтом сводится к чисто техническим задачам по формированию контента и администрированию, и все проблемы управления сайтом делегировали менеджерам среднего звена. Однако в связи с возрастанием роли Internet в деятельности предприятия пришло осознание, что отсутствие корпоративного подхода к управлению сайтом порождает множество различных проблем, которые невозможно решить на среднем уровне управления. Кроме того, корпоративный веб-сайт стал играть существенную роль в достижении стратегических целей компании. Это вызвало потребность в построении системы принятия стратегических решений в области управления веб-сайтом или руководства корпоративным веб-сайтом. В англоязычной литературе для этого применяется термин *Vebsite Governance* [6].

В процессе построения руководства необходимо решить вопросы с областями принятия решений, механизмами управления и распределением ролей среди лиц, принимающих решения. В связи с тем, что проблемы управления корпоративными веб-ресурсами все чаще выносятся на повестку дня заседаний руководящих органов предприятий, задача по формированию подхода к построению эффективного руководства веб-сайтом является актуальной и не в полной мере исследованной. Для решения этой задачи необходимо проанализировать существующие модели управления корпоративными веб-ресурсами и методы организации руководства корпоративным веб-сайтом, выявить специфику руководства веб-сайтом, предложить подход к построению системы принятия решений в области управления веб-ресурсами.

Анализ отечественных литературных источников в области управления Internet-технологиями на предприятиях показывает, что основное внимание в них уделяется техническим аспектам построения и администрирования сайтов, проблемам их оптимизации и продвижения, а также методам управления контентом. В тоже время вопросы управления корпоративными веб-ресурсами освещены незначительно. Напротив, в англоязычной литературе этим вопросам уделяется значительное внимание, что свидетельствует о более высоком уровне зрелости ИТ-менеджмента в развитых странах.

В англоязычной литературе имеется целый ряд монографий, статей и нормативных документов, описывающих различные методы, модели и технологии управления корпоративными веб-ресурсами, в том числе, управления корпоративным сайтом [4]. Анализ источников позволяет сделать вывод о наличии целого ряда формализованных подходов к построению руководства корпоративным веб-сайтом [8].

Руководство корпоративными ресурсами предполагает определение того, как лица, ответственные за управление конкретным видом ресурсов, принимают стратегические решения и как контролируют выполнение этих решений. К основным корпоративным ресурсам относят: человеческие, финансовые, физические, информационные, ресурсы интеллектуальной собственности, а также ресурсы взаимоотношений. В последнее время к ключевым корпоративным ресурсам стали относить и веб-ресурсы.

Для разработки эффективного руководства по управлению ресурсами строится модель в форме матрицы распределения обязанностей, которая отражает основные компоненты модели:

- области принятия решений;
- механизмы принятия решений;
- стили принятия решений.

Правильное определение всех этих компонентов позволяет построить модель, которая далее используется для построения структуры руководства и разработки регламента его функционирования, именуемого как "Соглашение о руководстве".

Естественно, что определение компонентов модели руководства зависит от специфики предприятия и масштаба его деятельности. Модель руководства предполагает согласования целей руководства конкретным видом ресурсов с корпоративными бизнес-целями и бизнес-моделями. Построение модели руководства осуществляется, как правило, в форме консалтингового проекта.

Рассмотрим основные компоненты модели руководства применительно к корпоративному веб-сайту.

Анализ источников, связанных с управлением корпоративными сайтами, позволяет сделать вывод, что система управления корпоративным веб-сайтом включает в себя принятие решений в следующих *областях*:

- 1) принципы использования веб-сайта;
- 2) архитектура веб-сайта;
- 3) ИТ-инфраструктура;
- 4) веб-приложения;
- 5) веб-контент;
- 6) инвестиции в Internet-технологии. [3]

Рассмотрим подробнее все эти области принятия решений. *Принципы использования* веб-сайтом помогают правильно расставить приоритеты в области управления корпоративным веб-сайтом, описывают стандарты и правила, регламентирующие управление. Принципы использования веб-сайтом содержат политики, правила и предписания, как и для кого должен использоваться сайт. Цель этих политик, которые обобщают накопленный пользовательский опыт, заключается в обеспечении пользователей сайта точной и актуальной информацией.

Следующей областью принятия решений является *архитектура сайта*, под этим термином принято понимать систему организации информационного наполнения, виртуальных страниц или файлов, находящихся на корпоративном сайте. Концептуальные ошибки способны существенно снизить эффективность и результативность сайта. Основной целью архитектуры является создание проекта, позволяющего пользователям максимально быстро находить необходимую информацию.

Согласно Шейлу Дефиле, автору справочника Website Manager's Handbook, которое является первым практическим руководством по управлению Web, сайт характеризуется тремя основными характеристиками (рис. 1):

- размер;
- активность;
- сложность. [6]

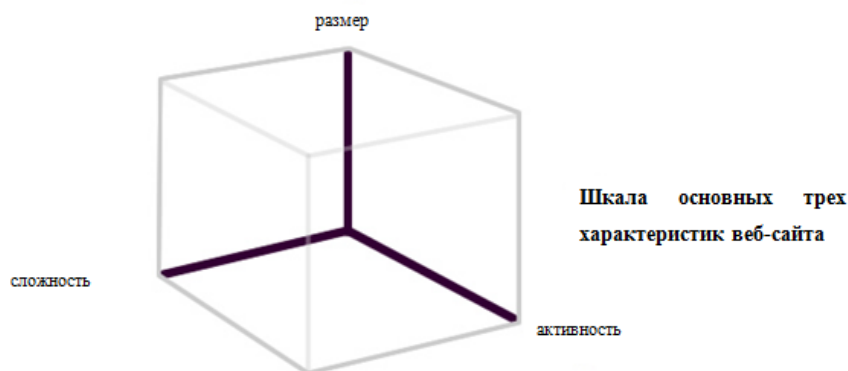


Рис. 1. Характеристики сайта

Эти характеристики являются универсальными для всех сайтов и позволяют провести их классификацию с целью оказания помощи при создании системы управления сайтом. Основным преимуществом использования этой шкалы является определение ресурсов, необходимых для управления сайтами определенного масштаба.

Следующей областью принятия решений является *ИТ-инфраструктура* веб-сайта, которая представляет комплекс аппаратных и программных средств передачи и обработки данных, включающий персональные компьютеры (рабочие станции), сервера, сетевые и периферийные устройства, системами хранения и резервированная данных, системы связи и телекоммуникаций, системы безопасности сайта.

Еще одной областью являются *веб-приложения*, которые представлены разнообразными функциями, которыми пользователь может воспользоваться. Это функции регистрации, авторизации, поиска, скачивания, просмотра информации и т.п. Кроме того корпоративный сайт способен поддерживать бизнес-процессы, взаимодействовать с контрагентами, осуществлять представительство в Internet.

Контент является информационным наполнением сайта. Это могут быть изображения, текст или видеоролики. В переводе с английского контент переводится, как содержание. Если дело касается глобальной сети Internet, то речь идет о контенте веб-сайта, т.е., это все то, что посетитель может прочитать, увидеть или услышать. Если же иметься в виду именно контент сайта, то, скорее всего, говорится о его текстовом содержании. Посетители же веб-сайта в первую очередь обращают внимание на качество контента. Он должен быть легок для восприятия, релевантен, быть актуальным, а также грамотно и интересно написанным. У посетителей должно появиться желание поместить прочитанную страницу в избранное, а может даже переслать ссылку знакомым.

И последней областью принятия решений являются *инвестиции в Internet-технологии* — это финансовые ресурсы, которые привлечены и потрачены на управление и развитие веб-сайтом.

Как было сказано выше, директорат зачастую по всем вышеперечисленным областям делегирует право принятия решений среднему звену, представителями которых являются — веб-мастер, дизайнер, контент-менеджер, редактор сайта. Эти менеджеры и специалисты фактически не несут ответственности за достижение сайтом корпоративных бизнес-целей и отсутствие прибыли. Для того, чтобы корпоративный сайт использовался для достижения бизнес-целей, должны быть сформированы *механизмы принятия стратегических решений* по управлению им.

Процесс осуществления руководства состоит из следующих этапов: подготовка информации для принятия решений, коллегиальное обсуждение проблем и нахождение вариантов решения, постановка приоритетов, доведение решения до исполнителей, контроль выполнения решения. Коллегиальные органы, участвующие в его выработке, принято называть *механизмами руководства*. Применительно к корпоративному веб-сайту такими органами могут быть комитет по управлению корпоративным веб-сайтом, комиссия по политикам и стандартам, группа по формированию контента и т.п. Механизмы могут быть формальными, например, в виде комитета, либо неформальными, такими, как обсуждения с коллегами.

Третьим компонентом модели руководства являются *стили*. Стиль руководства определяет, кто готовит документы для принятия решений и кто принимает эти решения, особенно, какие уровни руководства и, в частности, сотрудники вовлечены в этот процесс. Различные стили руководства подразумевают различные сочетания руководителей бизнеса и ИТ на разных уровнях организации [1]. Для удобства используется общепринятое соглашение о наименовании стилей:

- «Империя бизнеса» — решения принимаются директором;
- «Империя ИТ» — решения принимаются функциональными руководителями;
- «Феодальное устройство» — решения принимаются на форуме руководителей бизнес-подразделений;
- «Федеральное устройство» — решения принимаются на форуме корпоративного центра и руководителей бизнес-подразделений;
- «Дуополия» — решения принимаются на форуме функциональных руководителей и руководителей бизнес-подразделений
- «Анархия» — решения принимаются кем угодно.

У каждого стиля руководства есть много механизмов, которые позволяют реализовать этот стиль. Грамотное определение областей, стилей и механизмов позволяет сформировать действенную систему управления корпоративным сайтом. Для этого строится модель в форме матрицы, относящейся широко известной матрице ответственностей RACI, используемой для распределения ответственности и ролей в бизнес-процессах и рабочих процедурах [5]. Часто метод RACI называют диаграммой или таблицей, но по сути это именно матрица ответственностей.

Термин RACI (или ARCI) является аббревиатурой:

R — Responsible (исполняет);

A — Accountable (несет ответственность);

C — Consult before doing (консультирует до исполнения);

I — Inform after doing (оповещается после исполнения).

Иногда можно встретить вариант аббревиатуры — RACIS, где

S — supported (оказывает поддержку)

Матрица RACI выглядит примерно таким образом (рис. 2):

Диаграмма RACI	Сотрудники				
Операция	Сотрудник 1	Сотрудник 2	Сотрудник 3	Сотрудник 4	Сотрудник 5
Определение	П	О	И	И	И
Проектирование	И	П	О	К	К
Разработка	И	П	О	К	К
Тестирование	П	И	И	О	И

Рис. 2. Матрица RACI

В матрице используются следующие обозначения: О — ответственный, П — подотчетен, К — консультирующий, и — Информированный

Матрица RACI используется для распределения ролей и не предоставляет информацию, на каком уровне было принято решение: на уровне директора или делегировано на уровень ниже.

Для построения модели руководства существует известная модель П.Уэйла, которая также представляется в форме матрицы, но в этой модели определяются стили для принятия решений. Применительно к управлению информационными технологиями эта модель представлена на рис. 3.

Решение Архетип	Принципы использования ИТ		ИТ-архитектура		Инфраструктура ИТ		Потребности в бизнес-приложениях		Инвестиции в ИТ	
	ВИ	Р	ВИ	Р	ВИ	Р	ВИ	Р	ВИ	Р
Империя бизнеса										
Империя ИТ										
Феодальное устройство										
Федеральное устройство										
Дуополия										

Рис. 3. Модель ИТ-управления П. Уэйла [3]

В матрице используются следующие обозначения:

ВИ — входная информация,

Р — решения,

Недостаток заключается в том, что она только описывает входную информацию и принятые решения, не включая в себя, такую основную функцию, как мониторинг решений.

Применительно к управлению корпоративным сайтом можно предложить модель матрицы, представленной на рис. 4. По сравнению с матрицей Уэйла в ней представлены 6 выше описанных областей принятия решений и добавлена роль для контроля исполнения решений.

Процесс построения матрицы может быть осуществляться в следующем порядке: построение модели для существующего руководства (матрица AS IS), анализ модели, выявление недостатков, нахождение путей их устранения и построения перспективной модели руководства (матрица TO BE).

Решение Архетип	Принципы использова- ния			Архитектура сайта			Инфраструк- тура сайта			Веб-сервисы			Контент			Инвестиции		
	ВИ	Р	К	ВИ	Р	К	ВИ	Р	К	ВИ	Р	К	ВИ	Р	К	ВИ	Р	К
Империя бизнеса																		
Империя ИТ																		
Феодальное устройство																		
Федераль- ное устройство																		
Дуополия																		

Рис. 4. Матрица системы управления корпоративным сайтом

В матрице используются следующие обозначения:

ВИ — входная информация,

Р — решения,

К — контроль.

На основе представленного подхода можно выявить недостатки в системе управления корпоративным сайтом, определить какие решения и каким образом необходимо принимать на стратегическом уровне, какие спустить на уровень среднего звена, а также построить систему оценки эффективности управления корпоративным сайтом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении можно сделать следующие выводы. Система управления корпоративным веб-сайтом организована не всегда на должном уровне, зачастую руководители, снимая с себя ответственность, спускают вопросы принятия решений на средний уровень менеджмента. Существующие в мировой практике модели предлагают выделять несколько областей в системе управления корпоративным сайтом и принимать решения в каждой области отдельно. Предложенная модель к построению руководства корпоративным сайтом поможет написать руководящие документы, определить процедуры принятия решений, составить регламенты управления сайтом.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Бродбент М. СЮ новый лидер Постановка задач и достижение целей. М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2006. 288 с.
2. Пашков П.М. Актуальные вопросы совершенствования системы управления информационными технологиями в муниципальной системе образования [Электронный документ] // Интерактивное образование: [Электрон. журн.]. [2008]. URL: <http://io.nios.ru/old/releases.php?num=20&div=06&art=02>
3. Уэйл П. Управление ИТ: опыт компаний-лидеров. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 г. 293 с.
4. DHTS Web Services, Marketing and Creative Services WEB Policies and Standards, 2008 г. pp. 33.
5. PM Hut Guidelines for Creating a RACI-ARCI Matrix [Электронный документ] // The.Project.Management.Hut: [сайт]. [2008]. URL: <http://www.pmhut.com/guidelines-for-creating-an-raci-arci-matrix>
6. Shane Diffily Planning Governance? Start with Website Scale [Электронный документ] // Dif-fily.com: [сайт]. [2012]. URL: <http://www.diffily.com/articles/websitescale.htm>
7. Te whare wananga o tamaki Makaurau Web Standardrs. The University Of Auckland: 2009. 19 pp.
8. Welchman Pierpoint Special Topic: Web governance and Standards Compliance. Vamosa: 2009. 16 pp.

IMPROVEMENT OF THE INFORMATION SYSTEMS IN EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS WITH THE USE OF BUSINESS — PROCESSES MANAGEMENT TECHNOLOGIES

E. A. Shardakov

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The paper concedes the possibilities of the improvement of the information systems development process in educational establishments. It presents the results achieved in this field, reveals and describes specific characteristics and problems of this process. In response to the drawbacks in the classical approach to the development of information systems a different approach was proposed by the author. It involves business- processes management technologies resulted in identifying and contrasting of advantages and disadvantages in both approaches. The author recommends the ways how to use business- processes management technologies within the framework of information systems development in educational establishments.

Key words: architecture of information systems, business — architecture, corporate architecture, system of quality management, system of business — processes management.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПОСТРОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Е. А. Шардаков

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе ставится задача рассмотреть возможности совершенствования процесса построения информационных систем в образовательных учреждениях. С этой целью был проанализирован опыт в этой области, были выявлены и описаны характерные особенности и проблемы данного процесса. В ответ на недостатки классического подхода к разработке информационных систем был предложен иной подход, предполагающий использование технологии управления бизнес-процессами, в ходе чего были выделены и противопоставлены основные преимущества и недостатки обоих подходов. В итоге были сформулированы рекомендации по применению технологии управления бизнес-процессами в рамках построения информационных систем в образовательных учреждениях.

Ключевые слова: архитектура информационных систем, бизнес-архитектура, корпоративная архитектура, системы менеджмента качества, системы управления бизнес-процессами.

ВВЕДЕНИЕ

Стоит признать, что на настоящий момент во всем мире ушло достаточно внушительное количество времени и сил на обсуждение проблем, связанных с информатизацией образовательных учреждений, но в то же время данный вопрос все равно остается одним из самых актуальных. Многочисленные образовательные акции и программы, организуемые периодически силами органов государственного и муниципального управления, направлены на обеспечение образовательных учреждений современными аппаратным и программным обеспечением, что дает не только доступ к полезному stand-alone инструментарию для учеников и учителей, но и позволяет воплотить в жизнь проекты по построению комплексных информационных систем управления на базе образовательного учреждения. И чаще всего последнее вызывает множество вопросов и сопровождается различными проблемами, приводящими в конечном итоге в тупик и демонстрирующими несостоятельность нынеш-

них подходов к развитию информационных технологий в образовательной сфере. К причинам этого часто относят недостаток денежных и трудовых ресурсов у образовательного учреждения для комплексного внедрения предоставленных информационных технологий. Эта проблема не была бы столь острой, если бы не наличие другой бреши в системе управления образовательного учреждения — отсутствие стратегического подхода к управлению информационными технологиями [2].

В связи с отсутствием в образовательных учреждениях опыта и кадрового потенциала для разработки информационных систем предлагается обратить внимание на новые методологии системной инженерии, которые значительно упрощают цикл разработки информационных систем, снижают затраты и зависимость от ИТ персонала. В качестве одной из таких методологий в данной статье выступит методология управления бизнес-процессами (BPM), которая несет в себе не только организационно-методическую базу, которую можно заложить в основу эффективного управления образовательным учреждением, но и информационно-технологическую начинку для инструментальной поддержки сопутствующих мероприятий.

Целью данной публикации является рассмотреть возможности *использования BPM технологий* для совершенствования процессов построения информационных систем на базе образовательного учреждения.

1. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Слишком много внимания уделяется уже упомянутым и самым очевидным проблемам, связанных с недостатком опыта, финансовых и трудовых ресурсов на разработку информационных систем в образовательных учреждениях. Эти проблемы вспоминаются и произносятся совершенно справедливо, но правильно ли ставить их постоянно во главу угла? В данной статье разговор о проблемах, связанных с информатизацией образовательных учреждений, было решено сосредоточить на рассмотрении мероприятий, направленных на описание и работу с бизнес-процессами, вокруг которых строится любая информационная система.

В течение уже продолжительного времени в рамках многочисленных школьных экспериментальных площадок ведется работа в направлении создания и внедрения Системы Менеджмента Качества (СМК) образования на основе международных стандартов ISO 9000 [1]. Использование стандартов качества при разработке и внедрении СМК действительно позволяет избежать проблем, связанных с отсутствием отлаженных административных процессов или с отсутствием единой системы подходов к понятиям «управление школой», «управление качеством образования» и т.д. Но наличие в основе СМК стандартов и действенных принципов еще не является гарантией успеха — очевидно, что этого недостаточно. От площадки к площадке текущие результаты разнятся, но судя по отзывам представителей некоторых площадок, ожидания пока не оправданы — наработки, полученные в ходе создания и внедрения СМК, в большинстве своем не идут дальше бумаги, на которой они зафиксированы. Конечно, СМК задает основу для эффективного управления школой и покрывает некоторые проблемы образовательных учреждений, но потенциальные возможности, связанные с управлением бизнес-процессами, на что делается акцент в стандартах, лежащих в основе, остаются чаще всего без должного внимания. Без постороннего вмешательства представителям образовательных учреждений остается задаваться вопросом «Что же дальше?», смотря на наработки по бизнес-процессам, которые были получены в процессе внедрения СМК.

Давайте рассмотрим подробнее, что представляют собой те самые проекты по созданию и внедрению СМК в образовательных учреждениях. Данные системы призваны реализовать модель, в основу которой положены методы и технологии, основанные на принципах Всеобщего Управления Качеством (Total Quality Management — TQM), среди которых значатся такие принципы, как процессный и системный подходы к управлению, ориентация на потребителя, непрерывное улучшение [1, 6]. Другими словами, согласно этим принципам управление образовательным учреждением должно опираться на сквозное управление бизнес-процессами, должно быть направлено на их непрерывное совершенствование и должно отвечать на запросы потребителя. Следовательно, сомнения относительно наработок по бизнес-процессам оправданы — у нас на руках материалы для реализации процессного подхода к управлению образовательным учреждением, но как это применить?

Какие же задачи стоят перед лицами, ответственными за выполнение проекта создания и разработки СМК? Первой задачей в большинстве случаев ставят анализ состояния основных процессов в образовательном учреждении, влияющих на качество образования, и сложившейся системы управления качеством с точки зрения действующих стандартов в области менеджмента качества. В ходе выполнения данной задачи представители образовательных учреждений знакомятся с процессным подходом — они описывают бизнес-процессы, понимают, что есть вход, выход, управление и механиз-

мы [6]. Тут же проводится масштабная аналитическая работа, направленная на выявление проблем существующей системы управления качеством.

После того, как проблемы выявлены, а ответственные лица имеют представление о бизнес-процессах и процессном подходе, начинается планирование разработки новой структурно-функциональной модели СМК на основе действующих стандартов. В ходе данного этапа должна быть получена конкретная программа действий, которая осуществляется в дальнейшем и результаты реализации которой оцениваются и распространяются на другие образовательные учреждения. Основной же целью внедрения СМК является повышение эффективности управления качеством образования и создание условий для повышения конкурентоспособности.

Все вышесказанное дает некоторое представление о проектах внедрения СМК. И это представление будет оставаться положительным до тех пор, пока не попытаешься подробнее ознакомиться с проектными уставами, в которых не указывается, как планируется продолжать работу с бизнес-процессами образовательного учреждения, описание которых будет получено, как будет реализовано непрерывное совершенствование процессов. Эти вопросы остаются без внимания, и даже хуже — в некоторых случаях бизнес-процессы вообще игнорируются. Это заставляет задуматься над правильностью действующих подходов к внедрению систем управления качеством и над возможностью применения технологии, позволяющей сделать работу с бизнес-процессами более осязаемой и понятной для представителей образовательных учреждений.

2. КЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОД И ВРМ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Составив некоторое представление о том, что происходит в образовательных учреждениях в плане бизнес-процессов, перейдем непосредственно к информационным системам. Ссылаясь на сказанное ранее, представьте, что бизнес-процессы, вокруг которых строятся информационные системы, описаны плохо или вообще не описаны. Владельцы бизнес-процессов, если таковые отзовутся, не смогут обеспечить проектную команду необходимой информацией для проектирования бизнес-логики будущего приложения. Небрежное отношение к компонентам бизнес-архитектуры предприятия, к которым и относятся бизнес-процессы, делает все попытки построения действенной ИТ-архитектуры бесполезными, затратными и безрезультатными. Это было установлено опытным путем при выполнении проекта по построению информационной системы для образовательного учреждения.

В основу проекта была положена каскадная модель разработки, сам проект предполагал разработку собственного приложения с нуля. Выбор был обусловлен тем, что бизнес-процесс, подлежащий автоматизации, был небольшой и не такой сложной, и необходимости в покупке и использовании уже готовых систем не было — оценка затрат на собственную разработку в сравнении была меньше, чем цена готового продукта и его последующего внедрения.

Много времени ушло на проработку относительно небольшого бизнес-процесса, выяснение требований различных заинтересованных сторон. В результате был получен некоторый вариант, удовлетворяющий всех. Но на поздних стадиях начали появляться новые подробности, обусловленные отсутствием фокуса на бизнес-процессах предприятия даже в условиях внедрения СМК. Это вынуждало возвращаться на ранние этапы, переделывать уже сделанное, переписывать программный код и опять проходить через процесс отладки приложения, расходуя при этом и без того маленький проектный бюджет. Стоит признать, что нет проектов, застрахованных от этого, но подобные метания из стороны в сторону в случае с образовательными учреждениями и их ограниченными ресурсами являются непозволительной роскошью. Становится совершенно ясно, что тут требуется подход, делающий процесс разработки информационных систем более прозрачным, а связь между компонентами бизнес-архитектуры и ИТ-архитектуры более очевидной для участников проекта. Подход, который позволил бы систематизировать и скоординировать процесс управления бизнес-процессами и при этом задействовать доступные информационные технологии, что в перспективе должно организовать между ИТ и бизнесом тесную связь и взаимовыгодный обмен сигналами для координации процессов, связанных с реорганизацией и развитием образовательного учреждения [4, 5].

В качестве технологической базы для такого механизма предлагается система управления бизнес-процессами (BPMS), а в качестве методологической базы — методология управления бизнес-процессами (BPM). Методология BPM предполагает постоянное совершенствование существующих бизнес-процессов, системное внедрение и интеграцию новых бизнес-процессов, и синхронизацию бизнес-процессов со стратегическими целями образовательного учреждения через ключевые показатели эффективности.

Данная управленческая методология внедряется с использованием инструментария BPMS. Хотя ранее эти системы и рассматривались как обычные средства автоматизации бизнес-процессов, в рамках же методологии этот инструментарий служит не просто для локальной автоматизации отдельных бизнес-процессов, а для системной автоматизации и управления бизнес-процессами объекта согласовано и в соответствии со стратегией предприятия [7].

Давайте посмотрим на разницу между классическим подходом к построению информационных систем и подходом, предполагающим использование BPM технологий.

Таблица 2

Классический подход и BPM подход

Классический подход	BPM подход
Длительные циклы разработки. Ассоциируется с большими рисками и затратами, что непозволительно для образовательных учреждений	Короткие циклы разработки, которые позволят эффективно использовать имеющиеся у образовательного учреждения ресурсы и снизить риски
Схема бизнес-процессов актуальна только на момент ее сдачи. Если в дальнейшем потребуются внести какие-либо изменения в схему, в процессе разработки информационной системы это может повлечь за собой значительные переделки и доработки на поздних этапах, что опять же недопустимо в условиях ограниченного бюджета	Схемы бизнес-процессов можно постоянно поддерживать в актуальном состоянии. С использованием систем управления бизнес-процессами пользователь может создавать, редактировать, удалять схемы бизнес-процессов, и при этом все остальные элементы системы могут быть легко настроены под новые условия и бизнес-логику либо вручную, либо автоматически
Средства автоматизации используются только для анализа бизнес-процесса, то есть для описания схемы процесса и оценки. И тут в большинстве случаев связь между бизнесом и ИТ заканчивается — нет возможности оценить исполнение бизнес-процессов на деле	Системы управления бизнес-процессами обеспечивают пользователя средствами для анализа, исполнения и контроля бизнес-процессов. И совокупность этих средств позволяет реализовать упомянутый уже обмен сигналами между бизнесом и ИТ

Системы управления бизнес-процессами позволяют управлять вносимыми в бизнес-архитектуру изменениями, связанными с бизнес-процессами, организационной структурой и различными показателями эффективности и результативности. Должностное лицо, ответственное за управление совокупностью бизнес-процессов или за отдельный процесс, сможет в реальном времени самостоятельно вносить эти изменения, используя интуитивно понятный инструментарий системы управления бизнес-процессами. При помощи графического редактора бизнес-аналитик может самостоятельно нарисовать схему бизнес-процесса, спроектировать форму для отдельных шагов бизнес-процесса, указать условия перехода и данные, циркулирующие и подлежащие обработке в процессе исполнения бизнес-процесса. Конечно, это не исключает необходимость в поддержке ИТ персонала, если для реализации задуманного объективно потребуется выполнение каких-либо работ, связанных с межсистемной интеграцией и дополнительным вмешательством в программный код с углубленным использованием встроенного языка программирования [7].

Переход образовательных учреждений в автономный статус и внедрение СМК, которые очень часто идут рука об руку, потребуют реализации постоянного контроля, мониторинга и оценки деятельности образовательного учреждения. Появится необходимость в механизмах управления эффективностью и результативностью. И в свою очередь системы управления бизнес-процессами предоставляют возможность контролировать исполнение процессов, обеспечивая корректное течение бизнес-процесса согласно построенной схеме, а встроенные средства мониторинга дадут возможность оценить показатели бизнес-процессов, которые могут послужить для оценки степени достижения стратегических целей [8]. К таким показателям можно отнести, например, время выполнения бизнес-процесса, затраты на исполнение шага бизнес-процесса, количество обращений за определенный период времени и так далее.

3. ОПИСАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Посмотрим на дополнительные возможности, которые появятся у образовательного учреждения и проектной команды, ответственной за работу с бизнес-процессами и разработку информационной системы, если они будут обеспечены инструментарием BPM — системами управления бизнес-процессами.

Первое — дизайнер бизнес-процессов. Любая BPMS включает в себя инструментарий для моделирования бизнес-процессов. Это позволит облегчить и ускорить работу в задаче анализа существующих бизнес-процессов, сократит количество потенциальных ошибок и неточностей. Дизайнер бизнес-процессов предполагает использование определенных нотаций (BPMN, UML), тем самым обеспечивая проектную команду единым «словарем» при описании бизнес-процессов, что позволит избежать беспорядка и разночтений в моделях [6, 7].

Второе — уже упомянутый репозиторий бизнес-процессов, который позволяет хранить, классифицировать и вести список бизнес-процессов. Хранение такой информации на бумаге в папках в далеких уголках шкафа уже само по себе препятствует продолжению конструктивной работы, не говоря уже о большой вероятности потери. Бизнес-процессы, хранящиеся в репозитории, можно просмотреть, отредактировать и удалить. Системы BPM предоставляют очень гибкие возможности работы с процессами [7].

Третье — движок BPMS. Очевидно, что описанный на бумаге процесс нельзя пустить сразу в дело и тем более проследить за его исполнением, с BPMS же такая возможность присутствует. Сохранив описанный бизнес-процесс в репозитории BPMS, в дальнейшем его можно будет запустить для того, чтобы проследить за его исполнением с учетом всех условий и циркулирующих данных. Вдобавок ко всему сказанному есть возможность оценить заданные на этапе моделирования показатели бизнес-процессов, что придаст больше значения задаче управления бизнес-процессами на стратегическом уровне, так как это позволит увязать стратегические цели с реальными показателями, что соответствует другому принципу TQM — опираться только на фактические показатели в процессе управления качеством [7].

Четвертое — аналитическая подсистема BPMS. Хотя и не каждая BPMS на рынке может похвастаться наличием полноценного аналитического модуля, преимущественно все системы этого класса обладают механизмами формирования графиков и отчетов на основе информации о бизнес-процессах и их исполнении, собранной за некоторый период. Такой функционал может обеспечить руководство образовательного учреждения достаточной информацией для принятия взвешенных решений [7].

Пятое и самое главное — это автоматизация и непрерывное улучшение бизнес-процессов образовательного учреждения. На этом принципе стоит вся методология BPM, и такую возможность предоставляют системы управления бизнес-процессами. Все основные элементы BPMS, указанные в предыдущих пунктах, функционируют с основной целью — поддержка решений и последующих мероприятий, связанных с автоматизацией и непрерывным улучшением бизнес-процессов, что идеально согласуется с принципами, на которых строятся СМК [7, 8].

Перечисленные возможности указывают на то, что системы управления бизнес-процессами обладают тем необходимым инструментарием и потенциалом для построения информационных систем согласовано со стратегией и бизнес-архитектурой предприятия.

4. ОБЗОР СТАДИЙ ПОСТРОЕНИЯ АРХИТЕКТУРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА БАЗЕ МЕТОДОЛОГИИ BPM

Если взять за основу модель стадий зрелости BPM от исследовательско-консалтинговой компании Gartner и сопоставить со стадиями проекта по построению архитектуры информационных систем образовательного учреждения, то можно представить, какие работы предстоит выполнить любому образовательному учреждению на пути к успешному внедрению процессного управленческого подхода и к построению эффективной корпоративной архитектуры [3, 7].

Описание предлагаемого подхода было оформлено в виде следующей таблицы:

Стадии построения архитектуры информационных систем на базе ВРМ методологии

№	Название этапа	Результаты этапа	Задачи этапа
1	Осознание проблемы в масштабе образовательного учреждения	<ul style="list-style-type: none"> Систематизированный перечень проблем с предложением улучшений Модели корпоративной архитектуры образовательного учреждения 	<ul style="list-style-type: none"> Признание существования проблем Описание и классификация проблем Первоначальная расстановка приоритетов Организация и проведение мероприятий, направленных на решение проблем и выработку предложений по улучшению Распределение выявленных проблем по компонентам корпоративной архитектуры образовательного учреждения Организация и проведение мероприятий, направленных на построение и пересмотр корпоративной архитектуры и ее элементов Определение основных требований к бизнес и ИТ-архитектуре
2	Описание бизнес-процессов образовательного учреждения	<ul style="list-style-type: none"> Понимание идеи бизнес-процессов Понимание процессно-ориентированного подхода к управлению Карты бизнес-процессов образовательного учреждения Систематизированная совокупность моделей бизнес-процессов образовательного учреждения 	<ul style="list-style-type: none"> Ознакомление с процессно-ориентированным подходом к управлению образовательным учреждением Организация мероприятий, направленных на создание представления о бизнес-процессах и их значении у представителей образовательного учреждения Формирование команды для описания и документирования бизнес-процессов Построение карты бизнес-процессов и расстановка приоритетов для организации работы Организация и проведение мероприятий, направленных на создание моделей бизнес-процессов и поддержание их в актуальном состоянии
3	Локальная автоматизация отдельных бизнес-процессов образовательного учреждения	<ul style="list-style-type: none"> Шаблоны отдельных бизнес-процессов, подготовленные с использованием систем управления бизнес-процессами Сопутствующая документация 	<ul style="list-style-type: none"> Актуализация списка бизнес-процессов и выданных приоритетов Создание схем бизнес-процессов средствами визуального дизайнера в составе системы управления бизнес-процессами Определение и описание функциональных ролей и их привилегий Создание интерфейсов для этапов бизнес-процессов Интеграция с базами данных Реализация и доработка бизнес-логики средствами встроенного языка программирования Организация рабочего места сотрудников, работающих с системой

№	Название этапа	Результаты этапа	Задачи этапа
4	Системная автоматизация всех бизнес-процессов образовательного учреждения	<ul style="list-style-type: none"> Формирование ИТ-стратегии образовательного учреждения на основе методологии BPM Зрелая ИТ-архитектура, в формировании и координации которой участвует система управления бизнес-процессами 	<ul style="list-style-type: none"> Организация и проведение мероприятий, направленных на определение ИТ-стратегии образовательного учреждения Оценка и расстановка приоритетов проектам по построению ИТ-архитектуры образовательного учреждения для координации работы Определение проектной командой возможностей и проблем интеграции существующих бизнес-процессов между собой и с новыми бизнес-процессами Определение проектной командой возможностей и проблем интеграции существующих информационных систем между собой и с системой управления бизнес-процессами Разработка композитных и интерфейсных приложений
5	Создание оценочного механизма	<ul style="list-style-type: none"> Функционирующий механизм оценки бизнеса и ИТ 	<ul style="list-style-type: none"> Составление перечня показателей бизнес-процессов Синхронизация списка с показателями достижения стратегических целей образовательного учреждения Формирование пересекающейся таблицы со стратегическими показателями и оценками бизнес-процессов Планирование настроек оценочного механизма по бизнес-процессам Организация мониторинга исполнения бизнес-процессов образовательного учреждения посредством встроенных средств системы управления бизнес-процессами Реализация механизма представления результатов мониторинга для анализа и принятия решений

Предложенный подход к построению архитектуры информационных систем может быть применен по отношению к любому образовательному учреждению. Данный подход позволит не только согласованно управлять бизнес-процессами, но также ставить ясные стратегические цели, направленные на информатизацию и общее развитие учреждения [8].

Подход предполагает использование методологии управления бизнес-процессами и средств ее реализации в качестве механизма, связывающего ИТ и бизнес таким образом, чтобы они поддерживали друг друга в своем становлении и развитии. Благодаря своей гибкости и средствам контроля и мониторинга, системы управления бизнес-процессами позволяют управлять и координировать процессы согласованно и в соответствии со стратегией образовательного учреждения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В конце статьи можно сделать *следующие выводы*:

- Бережное отношение и тщательное согласование результатов различных мероприятий, направленных на описание и совершенствование компонентов бизнес-архитектуры, в частности — бизнес-процессов, обеспечит проектную команду необходимой первичной информацией для инициации процесса разработки информационной системы.
- Следует уделять больше внимания тому, как можно построить процесс разработки информационных систем в образовательных учреждениях таким образом, чтобы добиваться удовлетворительных результатов и значительного снижения рисков.
- В связи с этим особого внимания заслуживают подходы, позволяющие пересмотреть и оптимизировать процессы разработки информационных систем под существующие ограничения.

Учитывая, что методология BPM предоставляет такой гибкий инструментарий и способствует развитию процессного управленческого подхода, продвигаемого еще и в процессе внедрения СМК, подход, завязанный на использовании систем управления бизнес-процессами, видится наиболее подходящим для построения информационных систем на базе образовательных учреждений.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. Изд. стандартов, М., 2001.
2. Дедова Л.В., Пашков П.М., Цынков Д.В., Хакимов А.И. Контроль процессов управления информационными технологиями в системе среднего образования // XII научно-практическая конференция «Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий. Системы управления процессами и знаниями». Сборник научных трудов. — М.: МЭСИ, 2009.
3. Кондратьев В.В., Лоренц В.Я. Проектируем корпоративную архитектуру — М.: Эксмо, 2006.
4. Пашков П.М., Дедова Л.В., Цынков Д.В., Федорчук С.В. Пути построения регулярного менеджмента информационных технологий в муниципальной системе образования // Единое образовательное пространство славянских государств в XXI веке: проблемы и перспективы: тезисы докладов III-ей международной научно-практической конференции — Брянск: БГТУ, 2009.
5. Пашков П.М., Федорчук С.В., Дмитриев Д.М., Шугуров П.В. Архитектурный подход к созданию информационных систем в муниципальной системе образования // XII научно-практическая конференция «Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий. Системы управления процессами и знаниями». Сборник научных трудов. — М.: МЭСИ, 2009.
6. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: РИА «Стандарты и качество», 2006.
7. Шардаков Е.А. Построение ИТ и бизнес-архитектуры автономного образовательного учреждения с использованием технологии управления бизнес-процессами // XIV научно-практическая конференция «Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий. Системы управления процессами и знаниями». Сборник научных трудов. — М.: МЭСИ, 2011.
8. Шардаков Е.А. Управление бизнес-процессами среднего образовательного учреждения // XV научно-практическая конференция «Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий. Системы управления процессами и знаниями». Сборник научных трудов. — М.: МЭСИ, 2012.

QUALITY OF STATISTIC DATA IN THE CURRENT CONTEXT

E. S. Shmarikhina

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In the report some aspects of quality of statistical information are outlined. Sampling in social-economic researches is given ground to. The essence of direct and return problem of selection method is considered, terms are specified, formulas of calculation of an average and limit error of a sample average and a share are given. The importance of correction for finitude of population in social and economic researches when solving return problem of sampling is indicated. The procedure of payments of sampling number and assessment of indicators necessary for this purpose at preparation of sampling are discussed. The work points out the need for recalculation of coefficient of trust when processing collected data for specification of confidential probability with results of sampling extending on main population. Solution of return problem of sampling method is approved within research of population of the Novosibirsk region — Social support of population: the need for help and directions of support. "Repair" of sampling because of its shift on the age of respondents increased the actual number to 460 people. Values of the recounted coefficients of trust according to the features which were based upon at determination of the sampling number confirm high reliability of information on population.

Key words: sampling method, population, quality of statistical information, coefficient of trust, limiting error of sampling, average sampling error, number of sampling.

КАЧЕСТВО СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е. С. Шмарихина

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

В докладе затрагиваются некоторые аспекты качества статистической информации. Обосновывается применение выборки в социально-экономических исследованиях. Рассматривается сущность прямой и обратной задачи выборочного метода, уточняются термины, приводятся формулы расчёта средней и предельной ошибки выборочной средней величины и доли. При решении обратной задачи выборки указывается важность поправки на конечность совокупности в социально-экономических исследованиях. Обсуждается порядок расчёта численности выборки и оценка необходимых для этого показателей при подготовке выборочного обследования. Отмечается необходимость пересчёта коэффициента доверия при обработке собранных данных для уточнения доверительной вероятности, с которой результаты выборочного наблюдения распространяются на генеральную совокупность. Апробируется решение обратной задачи выборочного метода в рамках обследования населения Новосибирской области — Социальная поддержка населения: необходимость и направления помощи. «Ремонт» выборки из-за её смещения по возрасту респондентов увеличил фактическую численность до 460 чел. Значения пересчитанных коэффициентов доверия по признакам, заложенным при определении численности выборки, подтверждают высокую достоверность информации о генеральной совокупности.

Ключевые слова: выборочный метод, генеральная совокупность, качество статистической информации, коэффициент доверия, предельная ошибка выборки, средняя ошибка выборки, численность выборки.

Статистическая информация является важнейшим инструментом измерения, описания и управления социально-экономических явлений и процессов, происходящих в современном мире. К качеству статистической информации предъявляются высокие требования. Приказом Госкомстата России от 24 сентября 2001 г. № 137 утверждены «Основные методологические положения по оценке качества статистической информации». Федеральным законом «Об официальном статистическом учёте и системе государственной статистики в Российской Федерации» от 29.11.2007 г. № 282-ФЗ, формирующего правовые основы статистической деятельности, устанавливается, что работа государственных органов статистики должна быть направлена на получение полной, достоверной, научно обоснованной, своевременной и общедоступной информации.

В системе российской государственной статистики наряду со сплошной переписью хозяйствующих субъектов и населения практикуются и их выборочные обследования, проводимые в межпереписной период. Кроме того, различные социологические службы, центры, институты занимаются изучением мнения населения с использованием выборки. В последние годы, из-за роста количества объектов статистического наблюдения в связи с изменениями, происходящими в экономике, в частности, расширением сферы среднего и малого бизнеса, применение выборочного метода становится особенно актуальным.

Использование выборочного наблюдения обусловлено, прежде всего, особенностями развития социально-экономических явлений и процессов, состоящими в сложности, динамичности и подверженности сильному влиянию субъективного фактора в отличие от фактов природы, что делает их в большей степени неопределёнными. Поэтому в социально-экономических исследованиях повторные измерения одного и того же объекта практически невозможны. Кроме того, наличие научно обоснованной теоретической базы и экономия временных, финансовых и трудовых ресурсов по сравнению со сплошными наблюдениями обеспечивают привлекательность выборочного метода для исследователей. Но в выборочной информации возможно возникновение большего числа ошибок по сравнению со сплошным учётом [8, с. 130].

Согласно теории выборочного метода измеряются только случайные ошибки репрезентативности. Прямая задача выборочного метода «состоит в использовании данных о составе генеральной совокупности для вероятностного суждения о предполагаемом составе различных выборок» [2, с. 3], (рис. 1).

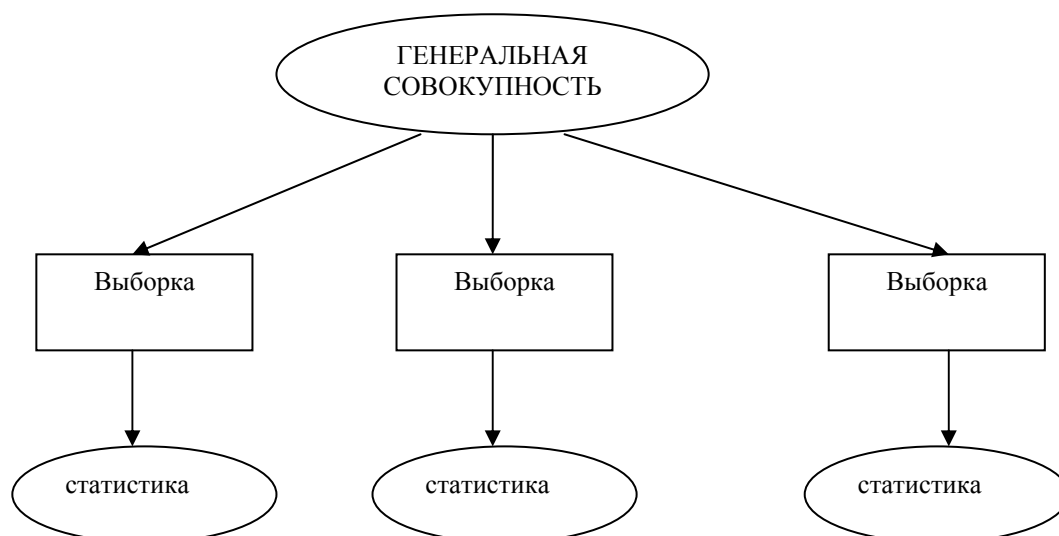


Рис. 1. Прямая задача выборочного метода

Параметром выборки (статистикой) называют показатель, вычисленный на основе данных выборки. Статистика является случайной величиной, так как выборка сформирована случайным отбором. Параметр генеральной совокупности (параметр) — это показатель, вычисленный для всей генеральной совокупности. Параметр является фиксированным числом, так как при его вычислении отсутствует случайность.

По данным многократного извлечения выборки из генеральной совокупности можно построить выборочное распределение статистики [9, с. 319-334], которое близко нормальному распределению даже тогда, когда распределение объектов в генеральной совокупности не является таковым. Этот результат называют центральной предельной теоремой, который упрощает статистический вывод. Вычисления производятся по формулам (1), (2) и (3). По выборочному распределению может быть рассчитана средняя квадратическая ошибка репрезентативности:

$$s = \sqrt{\frac{\sum \varepsilon_i^2 f_i}{\sum f_i}}, \quad (1)$$

где ε_i^2 — квадрат ошибки репрезентативности для i -й выборки;

f_i — число выборок с одинаковым значением выборочной средней величины (доли).

Среднее квадратическое отклонение выборочных средних величин от генеральной средней называется средней ошибкой выборочной средней величины и рассчитывается по формуле:

$$s_{\bar{x}} = \sqrt{\frac{\sum (\bar{x}_i - \mu)^2 f_i}{\sum f_i}}. \quad (2)$$

\bar{x}_i — средняя величина в i -й выборке;

μ — генеральная средняя величина.

Тогда средняя ошибка выборочной доли будет рассчитываться по следующей формуле:

$$s_p = \sqrt{\frac{\sum (p_i - \pi)^2 f_i}{\sum f_i}}. \quad (3)$$

p_i — доля в i -й выборке;

π — генеральная доля.

В социально-экономических исследованиях из генеральной совокупности извлекается одна выборка и решается обратная задача выборочного метода — вынесение суждения о генеральной совокупности по составу выборки (рис. 2).

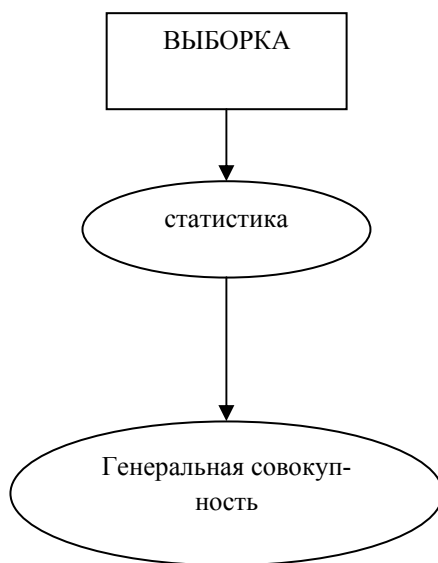


Рис. 2. Обратная задача выборочного метода

При решении этой задачи статистика становится известной величиной, параметр — неизвестной. При достаточно большой численности выборки статистики выступают в качестве оценок генеральных параметров. Большинство часто используемых оценок (\bar{x}, s^2, p) являются несмещёнными или почти несмещёнными (s). Средняя ошибка является оценкой среднего квадратического отклонения выборочного распределения статистики (4), в расчётах средних ошибок применяются формулы (5) и (6).

Из центральной предельной теоремы известно, что среднее квадратическое отклонение выборки рассчитывается по формуле:

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{\sigma}{\sqrt{n}}, \quad (4)$$

тогда средняя ошибка выборочной средней величины равна:

$$s_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}. \quad (5)$$

Исходя из тех же рассуждений, средняя ошибка выборочной доли равна:

$$s_p = \sqrt{\frac{p(1-p)}{n}}. \quad (6)$$

Когда объём генеральной совокупности настолько мал, что выборка составляет большую её часть, среднюю ошибку можно уменьшить, введя в формулу поправку для конечной генеральной совокупности $\sqrt{(N-n)/N}$ [6, с. 363]. Эта процедура вызвана тем, что при отсутствии возврата отобранных единиц в генеральную совокупность ограничивается возможность выбора и тем самым, нарушается случайность процесса выборки, что может увеличить ошибку репрезентативности. В социально-экономических исследованиях поправка на конечность совокупности становится актуальной, так как выборка обычно формируется из конечных основ, представляющих собой перечень единиц наблюдения. «Поправка на конечность совокупности, или корректирующий множитель, табулирована следующим образом:

$$\sqrt{\frac{N-n}{N-1}} \approx \sqrt{\frac{N-n}{N}} = \sqrt{1 - \frac{n}{N}} = \sqrt{1-f}, \quad (7)$$

где $f = n/N$ — доля отбора» [2, с. 269];

n — численность выборочной совокупности;

N — численность генеральной совокупности.

Формулы расчёта средней ошибки репрезентативности дополняются указанным множителем (7) при бесповторном отборе.

На величину случайной ошибки репрезентативности влияет численность выборочной совокупности — чем она больше, тем меньше ошибка. Формулы расчёта численности выборки выводятся из формул предельных ошибок и имеют следующий вид:

- при повторном отборе: $n = \frac{t^2 \sigma^2}{\Delta^2}$, (8)

- при бесповторном отборе: $n = \frac{t^2 \sigma^2 N}{t^2 \sigma^2 + \Delta^2 N}$. (9)

Особенности применения указанных формул обусловлены тем, что численность выборки рассчитывается при подготовке выборочного наблюдения (и статистического исследования в целом), когда нет данных даже о выборочной совокупности.

При любом методе отбора (бесповторный, повторный) планируемой выборки расчёт её численности начинается по формуле повторного отбора (8). В этой формуле Δ — предельная ошибка репрезентативности, которая задаётся, исходя из требуемой точности результатов выборки. Предельная и средняя ошибки связаны между собой равенством:

- предельная ошибка выборочной средней величины: $\Delta_{\bar{x}} = t \cdot s_{\bar{x}}$, (10)

- предельная ошибка выборочной доли: $\Delta_p = t \cdot s_p$. (11)

Величина предельной ошибки выборочной доли (11) берётся равной 5% традиционно [4, с. 84], [3, с. 114]. Величина предельной ошибки выборочной средней величины (10) задаётся в абсолютных единицах измерения или переводится в относительную величину путём деления ошибки в абсолютных единицах измерения на среднее значение признака, вариацию которого репрезентирует выборка. Тогда в формулах расчёта численности выборки (8), (9) вместо дисперсии подставляется квадрат коэффициента вариации [5, с. 154].

В формулах (8) и (9) t — табличная величина, соответствующая заданной доверительной вероятности $F(t)$, с которой будут гарантированы оценки параметров генеральной совокупности по данным выборочного наблюдения, так называемый коэффициент доверия. Согласно теории выборочного метода коэффициент доверия t является нормированным отклонением и рассчитывается как отношение ошибки конкретной выборки к средней квадратической ошибке репрезентативности. При решении обратной задачи выборочного метода коэффициент доверия t выражается следующим образом:

- для выборочной средней величины: $t = \frac{\bar{x} - \mu}{s_{\bar{x}}}$, (12)

- для выборочной доли: $t = \frac{p - \pi}{s_p}$. (13)

Когда $n \geq 30$ по таблице значений интеграла вероятностей Лапласа-Гаусса зная нормированное отклонение t , можно определить вероятность или на основе заданной вероятности установить величину t . Когда $n < 30$ следует находить $F(t)$ по таблицам распределения Стьюдента. В t -критерии Стьюдента вероятность зависит от числа степеней свободы, которое равно числу единиц n за вычетом числа закреплённых параметров, например, вариация около средней имеет $n - 1$ степени свободы, парная корреляция имеет $n - 2$ степени свободы [1, с. 115-116].

В формулах расчёта численности выборки (8) и (9) требуется значение генеральной дисперсии (σ^2), которая неизвестна при подготовке обследования, поэтому существуют следующие способы её оценки [5]:

1) результаты прошлых исследований той же совокупности, если её структура и условия развития достаточно стабильны;

2) исходя из примерного значения средней величины, дисперсию находят из соотношения:
 $\sigma \approx \frac{1}{3} \bar{x}$;

3) исходя из минимального и максимального значений признака:

- если распределение признака подчиняется закону нормального распределения:

$$\sigma = \frac{1}{6}(x_{\max} - x_{\min});$$

- если распределение признака асимметричное: $\sigma \approx \frac{1}{5}(x_{\max} - x_{\min});$

4) для относительной величины принимают максимальную величину дисперсии, равную 0,25.

Если в результате расчёта численности выборки по формуле повторного отбора (8) доля отбора превысит 0,05, то проводят расчёт вторично по формуле бесповторного отбора (9), которая даёт минимальный объём планируемой выборки. В ходе выборочного обследования численность выборки может меняться, поэтому по окончании расчёта среднюю ошибку выборочной статистики, следует пересчитать коэффициент доверия t по формуле: $t = \frac{\Delta}{s}$. Таким образом, уточняется доверительная

вероятность, с которой результаты выборочного наблюдения распространяются на генеральную совокупность.

Решение обратной задачи выборочного метода осуществляется при апробации методики расчёта итоговой оценки качества [7, с. 68–69] выборочного обследования населения Новосибирской области на тему: «Социальная поддержка населения: необходимость и направления помощи», проведённого ООО «Институт прикладной статистики и стратегического анализа» в сентябре-октябре 2009 г.

Генеральную совокупность представляют все слои населения Новосибирской области без учёта детей в дорабочем возрасте, численность, которой на начало 2009 г. составила 2234815 человек. При подготовке обследования была собрана информация о составе и структуре генеральной совокупности (табл. 2, табл. 3, табл. 4).

Таблица 2 — Состав и структура населения Новосибирской области по полу на начало 2009 г.

Показатель	Все население	В том числе:	
		Мужчины	Женщины
Численность населения, чел.	2639857	1214454	1425403
Структура населения, %	100,0	46,0	54,0

Объём выборки рассчитывался по формуле повторного отбора (8), многократно — по полу, возрасту и месту поселения. Значение ошибки выборки бралось традиционно, равное 0,05, задавалась вероятность, с которой результаты выборки будут распространяться на генеральную совокупность, 0,95.

Таблица 3 — Состав и структура населения Новосибирской области по возрасту на начало 2009 г.

Показатель	Численность населения, чел.	Структура населения, %
Все население, в том числе:	2639857	100,0
моложе трудоспособного возраста	405042	15,4
в трудоспособном возрасте	1671520	63,3
старше трудоспособного возраста	563295	21,3

Расчёт численности выборки производился по указанным признакам:

- пол $n_1 = \frac{1,96^2 \cdot 0,46(1 - 0,46)}{0,05^2} = 382 \text{ чел.};$
- возраст $n_2 = \frac{1,96^2 \cdot 0,154(1 - 0,154)}{0,05^2} = 200 \text{ чел.};$
- место поселения $n_3 = \frac{1,96^2 \cdot 0,603(1 - 0,603)}{0,05^2} = 368 \text{ чел.}$

Таблица 4 — Состав и структура населения Новосибирской области по муниципальным образованиям на начало 2009 г.

Показатель	Численность населения, чел.	Структура населения, %
Все население, в том числе:	2639857	100,0
Городские округа	1592442	60,3
Муниципальные районы	1047415	39,7

Дисперсия первого признака дала наибольший объём выборки, который оказался равным 382 чел., что составило 0,02 % от генеральной совокупности. Процент отбора оказался меньше 5, поэтому численность выборки по формуле бесповторного отбора (9) не пересчитывалась.

По завершении опроса в структуре выборочной совокупности было обнаружено смещение по возрасту респондентов. Поэтому был произведён «ремонт» выборки методом «взвешивания» ручную (табл. 5).

Таблица 5 — Распределение населения по возрасту выборочного обследования населения Новосибирской области «Социальная поддержка населения: необходимость и направления помощи»

Показатель	Население в трудоспособном возрасте	Население в возрасте старше трудоспособного возраста	Всего
Планируемая выборка, чел.	286	96	382
Структура планируемой выборки, %	74,8	25,2	100,0
Фактическая выборка, чел.	266	116	382
Структура фактической выборки, %	69,6	30,4	100,0
«Ремонт» методом взвешива- ния, чел.	344	116	460

Необходимый «ремонт» выборки увеличил её фактическую численность до 460 чел. Коэффициент доверия был пересчитан и опрошенная выборка населения Новосибирской области репрезентирует генеральную совокупность по признакам, которые закладывались при расчёте численности выборочной совокупности:

- по полу с вероятностью 0,9684;
- по возрасту — 0,9970;
- по месту поселения — 0,9715.

Таким образом, увеличение объёма выборки повысило достоверность информации о генеральной совокупности.

На основании репрезентативной выборки можно рассчитать простые оценки параметров генеральной совокупности, которые приведены в табл. 6.

Таблица 6 — Простая оценка параметров по результатам выборочного обследования населения Новосибирской области «Социальная поддержка населения: необходимость и направления помощи» с вероятностью 0,95

Параметр	Точечная оценка	Интервальная оценка	
		Нижний предел	Верхний предел
1. Доля населения, нуждающегося в социальной помощи	0,482	0,436	0,528
2. Численность населения, нуждающегося в социальной помощи, чел.	1077181	974379	1179982
3. Доля населения, получившего отказ в социальной помощи	0,438	0,393	0,483
4. Численность населения, получившего отказ в социальной помощи, чел.	978849	878282	1079416
5. Доля населения, получающего социальную помощь в настоящее время	0,376	0,332	0,420

Параметр	Точечная оценка	Интервальная оценка	
		Нижний предел	Верхний предел
6. Численность населения, получающего социальную помощь в настоящее время, чел.	840290	741959	938622
7. Доля населения, неудовлетворённого получаемой социальной помощью	0,173	0,138	0,208
8. Численность населения, неудовлетворённого получаемой социальной помощью, чел.	386623	308404	464842

Таким образом, применение выборочного метода в социально-экономических исследованиях сводится к решению его обратной задачи, что позволяет по результатам обследования выборки получать информацию о генеральной совокупности и управлять её достоверностью.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Васильева Э.К., Юзбашев М.М. Выборочный метод в социально-экономической статистике: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. 256 с.
2. Венецкий И.Г., Венецкая В.И. Основные математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе: справочник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Статистика, 1979. 447 с.
3. Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. 241 с.
4. Давыдов А.А. Объём выборки // Социологические исследования. 1988. № 6. С. 83–89.
5. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: учебник для вузов; под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 1995. 368 с.
6. Сигел Э.Ф. Практическая бизнес-статистика: [пер. с англ.]. М.: Вильямс, 2004. 1056 с.
7. Шмарихина Е.С. Итоговая оценка качества выборочного обследования // Вестник НГУ-ЭУ. 2012. № 1. С. 61-71.
8. Шмарихина Е.С. Комплексный подход к оценке качества выборочного обследования // Вестник НГУЭУ. 2011. № 1. С. 129-137.
9. Эренберг А. Анализ и интерпретация статистических данных; пер. с англ. Б. И. Клименко; под ред. и с предисл. А. А. Рывкина. М.: Финансы и статистика, 1981. 406 с.

ROBUST MANAGEMENT OF COMPLEX PRODUCTION SYSTEMS: PRINCIPLES AND TOOLS

E. V. Freydina

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

A.A. Botvinnuk

Institute of Mining Affairs SB RAS, Novosibirsk, Russia

L. A. Freydina

Institute of Social Systems and Management Technologies, Novosibirsk, Russia

There is a developed concept, principles and tools of robust management of companies engaged in open mining of solid commercial minerals. It's shown the alignment of process systems by average capacities of mining and transport equipment doesn't provide a stable operation of the company. The report determines a high variability of the existing equipment capacities that results in decrease of its performance when being operated. The optimization model has been developed as well as procedures modeling the equipment maintenance schedule that contributes to stable operation of interconnecting systems. The report justifies the

limit of stability to divide the systems capacity into permissible one and its critical variability that gives robust qualities to the object under consideration and transfers company operation management to a totally new level.

Keywords: robust management, robust qualities of system, production system, limit of stability, complex, probability and dynamic systems.

РОБАСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЛОЖНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ: ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Е. В. Фрейдина

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

А. А. Ботвинник

Институт горного дела СО РАН, Новосибирск, Россия

Л. А. Фрейдина

Институт социальных систем и технологий управления, Новосибирск, Россия

Разработаны концепция, принципы и инструментарий методов робастного управления предприятиями по открытой добыче твердых полезных ископаемых. Показано, что осуществляемая «стыковка» технологических систем предприятия по равенству средних мощностей горного и транспортного оборудования не обеспечивает в процессе эксплуатации его устойчивой работы. Установлена высокая вариабельность мощности действующего парка оборудования и, как её следствие, снижение его результативности и эффективности на стадии эксплуатации. Разработаны оптимизационная модель и процедуры моделирования расписания остановок оборудования для ремонтов, при котором достигается устойчивая работа взаимодействующих систем. Обоснован предел устойчивости для разграничения мощности систем на допустимую и критическую её вариабельность, что придает исследуемому объекту робастные свойства и переводит на качественно новый уровень управление работой предприятия.

Ключевые слова: робастное управление, робастные свойства системы, производственная система, предел устойчивости, сложные, вероятностные и динамические системы.

ВВЕДЕНИЕ

К одной из ведущих парадигм 21 века относят «устойчивое развитие». Так как весь мир в абстрактном мышлении представляется как многообразие взаимодействующих систем, по своей природе диффузных, вероятностных, то им, по определению акад. Н.Н. Моисеева, характерна «принципиальная стохастичность» и «принципиальная неустойчивость». Таким образом, наблюдается некоторый парадокс — противоречивость между парадигмой «устойчивое развитие» и «принципиальная неустойчивость» функционирования и развития систем.

О принципиальной неустойчивости развития систем свидетельствует и траектория жизненного цикла систем, описываемая, как правило, логистической функцией. Управление хозяйствующими субъектами в парадигме устойчивого развития должно осознавать, что вариабельность параметров системы является объективным фактом её функционирования. К фундаментальной направленности на устойчивое развитие систем с принципиальной стохастичностью и принципиальной неустойчивостью следует отнести введение робастного управления процессами и системами.

Объектом исследования является предприятия по открытой добыче твердых полезных ископаемых. Горные предприятия этого профиля отнесены к классу сложных по структуре, вероятностных и динамических систем и именуются карьерами [2]. На стадии проектирования добывающего предприятия устойчивость его функционирования обеспечивается созданием *тривиального равновесного состояния*, которое устанавливается на основе равенства средних величин различных управляемых параметров по отдельным взаимосвязанным и взаимодействующим технологическим системам. Для исследуемого предприятия, это, прежде всего, «стыковка» по эксплуатационной производительности трех технологических систем: экскавация и погрузка, перевозка и складирование (отвалообразование) горной массы, работающих в синхронном режиме и обеспечивающих производственный цикл.

Сложность такой «стыковки» при эксплуатации объясняется тем, что горное оборудование и транспортные средства работают в дискретном режиме в связи с периодическими остановками на планово-предупредительные ремонты (ППР). В результате в единицу времени (в час, смену, сутки) производительность техники может быть на уровне нормативной (максимально возможной в определенных горнотехнических условиях) или равной нулю, когда техника находится в неработоспособном состоянии по причине планового ремонта или отказа. В этой связи, чтобы обеспечить устойчивое функционирования производственной системы, потребуется на уровне планирования производственных мощностей разработать расписание остановок техники на ППР, при котором создается устойчивый потенциал её мощности в посуточном цикле.

Изложенные результаты исследований посвящены проблеме обеспечения устойчивого функционирования производственной системы добывающего предприятия. Устойчивость определяется установленным пределом вариации исследуемых параметров. Следствием реализации этого принципа является переход к управлению только в случае выхода значения параметра за этот предел, что означает переход к робастному управлению.

1. ПРИНЦИПЫ РОБАСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Термин «робастность» означает низкую чувствительность системы по отношению к возможным ошибкам, неточностям и неопределенностям. Это понятие, на первый взгляд, близко к устойчивости — равновесию системы относительно малых возмущений, но имеет другой смысл. Робастность означает, что существует некоторый параллелепипед, включающий, размерность которого равна числу управляемых параметров [1], а внутри могут появляться сигналы случайной природы. На изменения параметров внутри этой области система не реагирует, т.е. не вырабатывает управляющих воздействий.

Параметры функционирования системы различаются по уровням управления: системные, характеризующие системный эффект, и параметры процессов. Конструирование гомеостата системы, как показано на рис. 1, должно предшествовать определению интервала ($S_L \leq x_i \leq S_U$) — т.е. нижней (S_L) и верхней (S_U) допустимых границ изменения значения каждого параметра $i, i = 1, 2, \dots, N$. На рис. 1 изображено сечение этого параллелепипеда, ребра которого — границы параметров, обеспечивающие устойчивой работы системы.

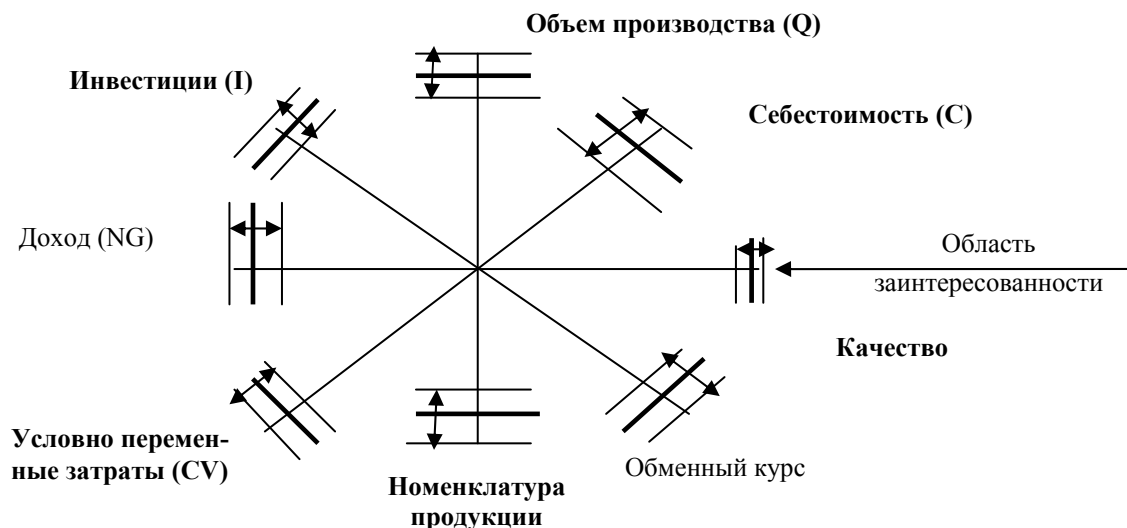


Рис. 1. Гомеостаз системы, выстроенный по её системным параметрам

Управление с установлением предела, в рамках которого изменение параметра не является причиной выработки управляющего воздействия, активно применяется в процессах, связанным, прежде всего:

- с устойчивым движением объекта в неоднородной среде;
- с накоплением ресурсов в организации (модель Мюллера-Орра);
- с управлением качеством продукции и услуги;
- с управлением рисками [3];
- со стыковкой взаимосвязанных объектов при случайном характере выходных параметров.

Представление любой действующей системы в виде упорядоченного множества процессов, выходные параметры которых принимают случайными значения, позволяет отнести систему к вероятностной, а управление её деятельностью рассматривать в контексте *робастного управления*.

Робастное управление конструируется следующим образом [1]:

- устанавливаются допустимые возмущающие воздействия, относительно которых система обладает устойчивостью;
- определяются границы допустимых отклонений, исходя из экономических и технологических факторов;
- распознаются сигналы и выделяются области вариабельности параметров, способных вывести систему из устойчивого состояния;
- вырабатывается управляющее воздействие для возврата функционирования системы в стационарное состояние.

Рассмотрим приемы установления границ вариабельности измеряемых параметров. Основы робастного управлению заложены теорией устойчивости, разработанной для оптимального управления движением объектов в неоднородной среде. Характеристики устойчивости системы находятся заданием по каждому ключевому параметру $i, i=1,2,...,N$, интервального неравенства вида:

$$X_{ni} - \Delta_{xi} \leq X_i \leq X_{ni} + \Delta_{xi}, \quad i = 1, 2, ..., N, \quad (1)$$

где X_{ni}, X_i — значение параметра тривиального равновесия (или некоторого нормируемого) и измеренного, соответственно; Δ_{xi} — допустимое отклонение параметра X_i , при котором система функционирует без потери эффективности или в состоянии «устойчивого равновесия», т.е. приобретает модель гомеостата.

Отклонение от границ (превышение или снижение) экономически обоснованного «интервала» следует идентифицировать как несоответствие и переход в рисковую зону. Уровень несоответствия параметра его значению при устойчивом состоянии вычисляем как безразмерную величину [2]:

$$\omega_{xi} = \frac{|X_i - (X_{ni} \pm \Delta_{xi})|}{X_{ni} \pm \Delta_{xi}}, \quad (2)$$

а уровень соответствия как $\varphi_{xi} = 1 - \omega_{xi}$. (3)

Приближенно ω_i можно рассматривать как меру риска и характеризовать изучаемый параметр симптом возникновения рисков ситуации.

2. МОДЕЛЬ РОБАСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМОЙ

Структура производства карьера представляется взаимосвязанными по функциональному признаку технологическими системами, составляющими производственный цикл добычи полезного ископаемого. Производственный цикл включает технологические системы: буровзрывная подготовка массива пород и полезного ископаемого к выемке, экскавация и погрузка горной массы в транспортные средства, размещение вскрышных пород в отвалах (отвалообразование), полезного ископаемого в аккумулярующих емкостях для подготовки к переработке на обогатительной фабрике или дробильно-сортировочном комплексе.

Функционирование технологических систем осуществляется посредством взаимосвязанности их процессов, составляющих сложные структуры различного типа с жесткими и гибкими связями между техническими элементами. Использование большого количества машин и механизмов со сложными конструктивными и функциональными связями между собой при дискретном или непрерывном перемещении их в пространстве усложняет управление системами. Горное и транспортное

оборудование системы взаимодействуют со средой, как геологической, характеристики которой такие, как физические свойства массива или разрушенной породы, являются неоднородными и случайными, так и природной, оказывающей влияние на функционирование добывающего предприятия посредством неблагоприятных климатических условий.

Каждая выделенная технологическая система содержит определенный потенциал производственной мощности. Теснота связи между системами определяется отношениями потенциалов производственной мощности. В соответствии с требованиями технологии и организации ведения горных работ такое отношение представим в виде следующих неравенств.

Производственный цикл отработки вскрышных пород:

$$Q_{вб} \geq Q_{вэк} \geq Q_{вмп} \leq Q_{от}, \quad (4)$$

Производственный цикл отработки полезного ископаемого:

$$Q_{дб} \geq Q_{дэк} \geq Q_{дмп} \leq Q_{ск}, \quad (5)$$

где $Q_{вб}$, $Q_{дб}$ — производительность систем при буровзрывной подготовке массива породы и полезного ископаемого к выемке, соответственно; $Q_{вэк}$, $Q_{дэк}$ — производительность системы по экскавации и погрузке, соответственно пород вскрыши и полезного ископаемого; $Q_{вмп}$, $Q_{дмп}$ — производительность транспортной системы по перевозке вскрышных пород и полезного ископаемого, соответственно; $Q_{от}$ — производительность отвальной системы, $Q_{ск}$ — приемная емкость аккумулирующих емкостей.

Соотношение вида $Q_{вб} \geq Q_{вэк}$ и $Q_{дб} \geq Q_{дэк}$ объясняется тем, что буровая подсистема должна быть способна периодически создавать запас пробуренной и взорванной массы в размере месячного и более размера добычи полезного ископаемого или удаления вскрышных пород. В свою очередь потенциальная производительность забойной подсистемы ($Q_{эк}$) должна превышать потенциальную производительность транспортной системы, как показано в выражении (4), в связи с необходимостью выполнения погрузочными машинами вспомогательных работ таких, как переэкскавация горной массы, перевалка и другие работы. Аналогичная зависимость присуща и связи между технологическими системами транспортной и отвалообразования. Постановка и сложность задачи оптимизации взаимодействия технологических систем вызвана тем, что функционирование техники — это последовательный дискретный переход его из состояния работы в состояние простоя и возврат, после восстановления, в работоспособное состояние и, как следствие, неравномерная «отдача» мощности системы по элементарным временным интервалам: часам, сменам, суткам. Следует принять во внимание роль систем: экскавация и погрузка — «производитель», транспортная и отвальные системы — «обслуживание». Последовательностью выполнения процессов технологии каждой из систем обусловлено влияние состояния систем обслуживания на работу системы «производителя». Особенности взаимодействия технологических систем — экскавация и погрузка, перевозка и отвалообразование (размещение породы в границах карьера) наглядно показаны имитационным моделированием их функционирования при балансе между введенными мощностями техники. На рис. 2 приведены временные диаграммы функционирования экскаваторов, транспортных средств, машин и механизмов на отвальных работах в виде двух чередующихся временных рядов: интервалов времени работы t и времени восстановления τ при проведении ППР.

В машинном эксперименте характеристики функционирования системы определяются в момент совершения события — очередного по системному времени изменения состояния одного из элементов. Каждое событие формирует набор элементов, который может обеспечить определенную производительность системы. В машинном эксперименте время работы системы до наступления очередного события формируется путем выбора [3]:

$$\theta_e = \min \{t_i (\text{или } \tau_i) \wedge t_j (\text{или } \tau_j) \wedge t_l (\text{или } \tau_l)\}, \quad (6)$$

где i, j, k — индекс последовательно взаимосвязанных технологических систем.

Объем выполненных работ производственной системой в единицу времени рассматривается как величина производительности системы в состоянии e определяется минимальным значением производительности одной из технологических систем — Q_i , Q_j , Q_k :

$$Q_{ce} = \min \{Q_{ie} \wedge Q_{je} \wedge Q_{ke}\} \quad (7)$$

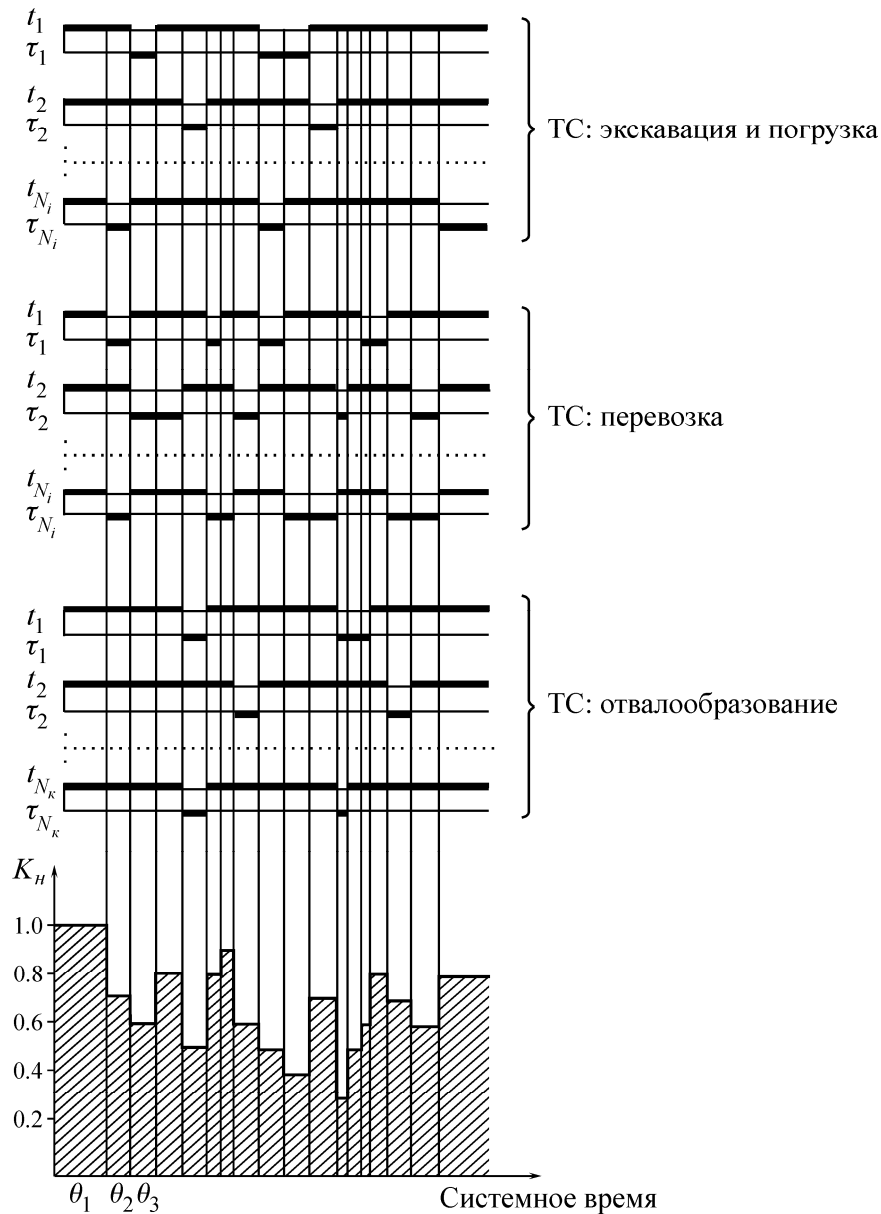


Рис. 2. Временная диаграмма функционирования горного оборудования и транспортных средств

Коэффициент, характеризующий вероятность реализации введенных в систему мощностей оборудования, в каждый θ_e период рассчитывается по формуле:

$$K_{\theta_e} = \frac{P(Q_e)}{Q_w}, \quad (8)$$

где Q_w — расчетная эксплуатационная производительность производственной системы.

Среднее значение коэффициента реализации введенных мощностей в систему за период L

$$K_L = \frac{\sum_e^L K_{\theta_e} \theta_e}{\sum_e^L \theta_e} \quad (9)$$

где e — число переходных состояний системы.

Обратимся к временной диаграмме коэффициента реализации введенных в систему мощностей техники, приведенной на рис. 2. Из её данных следует такие негативные особенности как высокая вариабельность с математическим ожиданием 0.63 и среднеквадратичным отклонением 0.14, так

и неравномерность динамики изменения коэффициента. Для сглаживания вариабельности введенных мощностей горного и транспортного оборудования в систему в качестве первого и основного управляющего воздействия следует рассматривать построение расписания остановок техники на ППР. Принятие решений состоит из нескольких этапов.

1. Построение на основе нормативных данных по объемам наработки продолжительности ремонтных периодов расписания (плана-графика) остановок на ремонт и окончания ремонтов по каждой единице оборудования и транспортных средств определение количества рабочих и ремонтных дней по временным периодам: месяц, квартал, год.

2. Формирование сводного плана-графика по технологическим системам и по парку техники в целом с определением фонда рабочего времени и мощности введенной в работу техники, с расчетом нормативной трудоемкости ремонтов по временным периодам.

3. Оптимизация плана-графика для обеспечения стабилизации по суткам (или другого задаваемого ритма) суммарной производительности работоспособных единиц оборудования и трудоемкости ремонтных работ по технологическим системам.

3. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ПО СТАБИЛИЗАЦИИ МОЩНОСТИ РАБОТОСПОСОБНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Принятие решений по стабилизации мощности работоспособного оборудования включает, расчет плана-графика ППР по нормативным данным производственной системы и, затем, его оптимизацию. Расчет по нормативным данным применяется для построения начального приближения плана-графика и его оценки с позиции равномерной или по заданной динамике распределения мощности оборудования.

Целью оптимизации планирования остановок оборудования на ППР является нахождение такого расписания, при котором создается возможность обеспечения действующим оборудованием производительности системы в заданном пределе её изменения по периодам времени. Перед постановкой задачи равномеризации или по заданной динамике распределения мощности обеспечения производственной системы техническими ресурсами, требуется выбрать подход к определению предела допустимых колебаний исследуемого параметра. Идеальным является вариант, когда только за счет разнонаправленных колебаний удастся выйти на запланированное среднее значение. В этом случае предел допустимого изменения определяется как:

$$M(Q_t) - \sigma_Q \leq Q_t \leq M(Q_t) + \sigma_t \quad (10)$$

где σ_Q — среднеквадратичное отклонение расчетной суммарной производительности системы, а $M(Q)$ — математическое ожидание случайной величины Q .

Введение условия (10) связано с высоким риском невыполнения планируемого объема работ. Это объясняется, прежде всего, объективно возникающими отказами горного и транспортного оборудования. Исследования надежности горного и транспортного оборудования, используемого на угледобывающих предприятиях Кузбасса, показало [4], что коэффициент готовности единицы оборудования составляет 0,85–0,9. Таким образом, резерв, который будет предупреждать падение производительности из-за вероятностных отказов техники, должен составлять 10–15 % от введенной в систему мощности техники. С учетом отказов в работе оборудования (10) принимает вид:

$$R + (M(Q_t) - \sigma_Q) \leq Q_t \leq (M(Q_t) + \sigma_t) + R \quad (11)$$

где R — потери производственных мощностей из-за случайных отказов.

Следует допустить и ситуацию с высокой неравномерностью производительности во времени, подобную той, что на рис. 2. Тогда, на период существенного снижения количества работающих машин из действующего парка, потребуется вводить резервное оборудование. Величину вводимого резерва, возможно, определить только на основе результатов моделирования.

Решением задачи оптимизации является график целесообразных (на уровне разработки годовой программы) или обязательных (на уровне месячного планирования) сроков начала ремонта по каждой единице оборудования при нормируемой продолжительности ремонта. Формирования плана-графика ППР начинается с технологической системы «производителя», выполняющей выемку и погрузку полезного ископаемого или породы экскаваторным парком. Для построения модели временной интервал планирования разбивается на равные периоды кратные по продолжительности наименьшему из видов ремонтов. Составляется список экскаваторов k , которые периодически вводятся

на ремонт вида R : ремонтный осмотр (РО), текущий (Т1 и Т2), месячный (М), средний (С) и капитальный (К). Каждый вид ремонта характеризуется двумя параметрами: нормативной продолжительностью ремонта — τ_i и периодом работоспособности — t_i . Учитывая, что в системе находятся в работе экскаваторы различной производительности, необходимо стремиться к тому, чтобы ресурсы в системе, определённые через эксплуатационную производительность экскаватора k в период j — Q_{kj} , были равномерно распределены по периодам. Согласно этому принципу, задача оптимизации принимает вид:

$$\max_{j \in J} \sum_k \delta_{kj} \cdot Q_{kj} + \sum_{(k,r)} (\gamma_{krj} + \lambda_{krj} - 1) \cdot Q_{kj} \rightarrow \min, \quad (12)$$

при ограничениях:

$$a_{kr} \leq z_{kr} \leq b_{kr}, \quad A_{kr} \leq z_{kr} \leq B_{kr}, \quad (13)$$

$$\sum_{j=a_{kr}}^{b_{kr}} \delta_{kj} = 1; \quad (14)$$

$$\sum_{j=A_{kr}}^{B_{kr}} (\gamma_{krj} + \lambda_{krj} - 1) = \tau_{kr} \quad (15)$$

$$\gamma_{krj_H} \geq \gamma_{krj_H-1}, \quad \forall(k,r), \quad j_H = A_{kr} \dots (B_{kr} - \tau_{kr}); \quad (16)$$

$$\lambda_{krj_K} \leq \lambda_{krj_K-1}, \quad \forall(k,r), \quad j_K = (A_{kr} + 1) \dots B_{kr}; \quad (17)$$

$$\sum_k \delta_{kj} + \sum (\gamma_{krj} + \lambda_{krj} - 1) \leq N_j. \quad (18)$$

В качестве искомой переменной принимается z_{kr} , определяющей номер периода, в котором экскаватор k подлежит вводу в ремонт вида R . Переменные z_{kr} определяют значение бинарных переменных δ_{kr} , участвующих в (12), и, тем самым, неявно формируют целевую функцию. Ограничение (14) формализует требования единственности ремонта вида РО в интервале (a_{kr}, b_{kr}) . Ограничения (16) и (17) используются для задания ремонтов продолжительностью больше t_j в интервале (A_{kr}, B_{kr}) . При этом, если экскаватор в период j ремонтируется, то $(\gamma_{krj} + \lambda_{krj} - 1) = 1$, для всех остальных периодов интервала (A_{kr}, B_{kr}) — $(\gamma_{krj} + \lambda_{krj} - 1) = 0$. Ограничение (18) учитывает максимально возможное число экскаваторов (N_j), останавливаемых одновременно на ремонт в период j .

Модель (12) — (18) достаточно полно формализует исходные условия и правила остановок экскаваторов на ППР. Поставленная задача относится к классу задач теории расписаний.

Практика реализации модели (12) — (18) показала, что для доведения расчетного плана-графика до ввода к применению, требуется его корректировка с участием специалистов как механиков, так и по управлению горными работами. Поэтому дополнительно к модели (12) — (18) разработаны процедуры интерактивной коррекции плана-графика ППР, состоящие в следующем.

1. В интерактивном режиме с помощью процедуры «Коррекция» в технологической системе «производитель» проводится с целью повышения уровня стабилизации суммарной производительности введенного в работу оборудования (экскаваторов) путем сдвига начало ремонта в заданном временном диапазоне.

2. В интерактивном режиме осуществляется синхронизация динамики мощности техники системы производителя и взаимосвязанных с ним обслуживающих систем — это перевозка и отвалообразование или складирование.

3. Проверка соответствия трудоемкости останавливаемой на ремонт техники с возможностями ремонтной службы предприятия.

4. Формирование выходных итоговых документов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Установленный на стадии проектирования баланс мощностей функциональных подсистем добывающего предприятия приводит к тому, что система при эксплуатации открыта для нарушения динамического равновесия, а именно: возмущающие воздействия, возникающие по причине остановок оборудования на ППР и случайных отказов в одной функциональной подсистеме, неизбежно вызывают вариабельность параметров по всей цепочке взаимодействующих подсистем. В результате производственная система становится неустойчивой относительно заданных требований к стабильному обеспечению её мощностями работоспособной техники.

Согласно теории робастного управления для осуществления устойчивого функционирования системам размах их параметров должен допускаться на уровне устойчивого или асимптотически устойчивого равновесия. Иными словами, должна быть определена робастная устойчивость системы по каждому управляемому параметру, т.е. предел допустимой вариабельности измеряемого параметра.

Определение величины предела допустимой вариабельности должно проводиться на стадии проектирования производственной системы предприятия на основе имитационного моделирования функционирования производственной системы, разработки оптимального план-графика ППР и оценки надежности работы оборудования.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Веремей Е.И. Введение в анализ и синтез робастных систем управления // <http://matlab.exponenta.ru>
2. Freydina E.V., Botvinnik A.A., Dvornikova A.N.. On problem of the quarry management as a robust system// Proceedings of National scientific and technical conference of automation with international participation// Sofia, 2006 — p. 105–108.
3. Фрейдина Е.В., Ботвинник А.А., Никулина Н.А.. Методы управления рисками на основе резервирования ресурсов предприятия // Управление риском. — №3 — 2008. — С. 23–31.
4. Фрейдина Е.В., Фазалов Г.Т., Коваленко А.С.. Оценка надежности технологических систем разрезов, использующих железнодорожный транспорт/ // Сб. статей: «Открытая угледобыча в Кузбассе». — Кемерово, Кузбассразрезуголь, 1976. — С. 33–37.

ОБ АВТОРАХ

- Аббаси Голамреза**, Исламский университет Азад, Центральный филиал в Тегеране, Иран. E-mail: Gabbasi955@gmail.com
- Абдырахмануулу Кутманалы**, кандидат технических наук, доцент, декан инженерно-технологического факультета, Ошский государственный социальный университет, Ош, Кыргызстан. E-mail: kutman74@mail.ru
- Авров Андрей Петрович**, кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и оценки, Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, Алматы, Казахстан. E-mail: andreyavrov@mail.ru
- Аджич София**, профессор, доктор, факультет экономики Нови-Садского университета, Суботица, Сербия. E-mail: sofija.adzic@gmail.com
- Адова Ирина Борисовна**, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой, Сибирская академия финансов и банковского дела, Новосибирск, Россия. E-mail: kafecon@nnet.ru
- Алекса Оксана Николаевна**, ведущий инженер, кафедра налогообложения, Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, Луганск, Украина. E-mail: oksana2391@mail.ru
- Амбрози Марта**, доцент, факультет менеджмента, Сремски-Карловцы, Сербия. E-mail: ambrozi.marta@gmail.com
- Апполинар Рититингар**, преподаватель, Университет Нджамены, Координатор Междисциплинарного центра исследований и действий по развитию Чада (CPRAD), Нджамена, Чад. E-mail: rititingarapollinair@yahoo.fr, cpradtchad@yahoo.fr
- Арзаева Майя Ж.**, магистрант, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан. E-mail: Arzaeva.Maiya@kaznu.kz
- Архипов Анатолий Евгеньевич**, доктор экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия. E-mail: archi-197@mail.ru
- Афанасьев Владимир Николаевич**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики и эконометрики, Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия. E-mail: Afanassiev@rambler.ru
- Ахмади Азад**, преподаватель, кафедра экономики и бухгалтерского учета, Университет Паяме Нур, Бане, Иран. E-mail: azadahmadi89@gmail.com
- Аюба А. Амину**, PhD, профессор, кафедра экономики и управления, Университет Майдугури, Нигерия. E-mail: ayubaaminu6@gmail.com
- Баранов Павел Петрович**, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита, Сибирский государственный индустриальный университет, Новокузнецк, Россия. E-mail: bpavel@ngs.ru
- Бабагана Аджи**, ученый секретарь, Университет Майдугури, Нигерия. E-mail: ayubaaminu6@gmail.com
- Балдарелли Мария-Габриэлла**, PHD, кафедра управления, Университет Болоньи, Болонья, Италия. E-mail: maria.baldarelli@unibo.it
- Барон Анастасия**, Университет Фридриха-Александра, Эрланген-Нюрнберг, Германия. E-mail: anastasia.baron@wiso.uni-erlangen.d
- Бектембаева Зауреш Анарбековна**, магистрант, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан. E-mail: Zauresh@mail.ru
- Бланко Мигель Брионес**, университетский центр экономических и управленческих наук, Университет Гвадалахары, Мексика. E-mail: jgvh0811@yahoo.com
- Бобров Леонид Куприянович**, доктор технических наук, профессор, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: bobrov@nsuem.ru

- Богданов Олег**, фирма Мехатрон, Стерлитамак, Россия. E-mail: bogdanov@metron.ru
- Борович Франджо**, Загребская школа экономики и менеджмента, Загреб, Хорватия. E-mail: franjo.borovic@zsem.hr
- Ботвинник Александр Аронович**, кандидат технических наук, старший научный сотрудник, Институт горного дела Сибирского отделения Российской Академии Наук, Новосибирск, Россия. E-mail: alexbtvn@rambler.ru
- Брызгунова Юлия Александровна**, начальник отдела мониторинга и статистики в образовании, Региональный центр мониторинга в образовании, Самара, Россия. E-mail: belle-lorenca@yandex.ru
- Булама Кагу**, hD ,профессор, кафедра образования, Университет Майдугури, Нигерия. E-mail: ayubaaminu6@gmail.com
- Бучтова Божена**, PhD, кафедра корпоративной экономики, факультет экономики и управления, Университет Масарика, Брно, Чехия. E-mail: buchtova@econ.muni.cz
- Бурдастов Алексей Борисович**, аспирант, Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия. E-mail: common@sibupk.nsu.ru
- Вакуленко Елена Сергеевна**, аспирант, старший преподаватель, кафедра математической экономики и эконометрики, Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, Москва, Россия. E-mail: evakulenko@hse.ru
- Верес Золтан**, Бизнес школа Будапешта, Будапешт, Венгрия. E-mail: veres.zoltan@kkk.bgf.hu
- Воловская Нина Михайловна**, доктор социологических наук, профессор, заведующая кафедрой социальных коммуникаций и социологии управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: volovskaya@nsaem.ru
- Гагаринский Александр Владимирович**, преподаватель, кафедра экономики и управления организацией, Самарский государственный технический университет, Самара, Россия. E-mail: eyo080505@mail.ru
- Герхард Эдуард**, профессор, Университет прикладных наук, Кобург, Германия. E-mail: eduard.gerhardt@hs-coburg.de
- Глинский Владимир Васильевич**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: stat@nsuem.ru
- Гоманова Татьяна Константиновна**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского дела, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия. E-mail: tgomanova@yandex.ru
- Гурьянов Тимофей Иванович**, аспирант, Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия. E-mail: hotdogi@mail.ru
- Гусев Юрий Васильевич**, доктор экономических наук, профессор, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: gusev@nsuem.ru
- Давар Эзра**, независимый исследователь, Нетания, Израиль. E-mail: ezra.davar@gmail.com
- Дангсала Джонве Мбере**, Министерство торговли, Нджамена, Чад, E-mail: dmbered@yahoo.fr
- Девн Эмилия Фитриана**, Школа бизнеса и менеджмента, Технологический институт Бандунга, Индонезия. E-mail: Emilia.f@sbm-itb.ac.id
- Дель Балдо Мара**, факультет экономики, политики и обществознания, Университет Урбино, Урбино, Италия. E-mail: mara.delbaldo@uniurb.it
- Дементьева Нина Михайловна**, кандидат экономических наук, профессор, кафедра финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: nmdd@ngs.ru
- Демидова Ольга Анатольевна**, кандидат технических наук, доцент, кафедра математической экономики и эконометрики, Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, Москва, Россия. E-mail: demidova@hse.ru

- Джаджадининграт СурнаТждахджа**, профессор, доктор, PhD, Школа бизнеса и менеджмента, Технологический институт Бандунга, Индонезия. E-mail: naya@sbm-itb.ac.id
- Джовович Радислав**, профессор, факультет наук о бизнесе, Университет Средиземноморский, Черногория. E-mail: radejovovic@t-com.me
- Драскович Веселин**, профессор, факультет морских исследований, Университет Черногории, Котор, Черногория. E-mail: veso-mimo@t-com.me
- Драскович Мимо**, доцент, факультет морских исследований, Университет Черногории, Котор, Черногория. E-mail: veso-mimo@t-com.me
- Егорова Наталья Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент, Кузбасский государственный технический университет, Кемерово, Россия. E-mail: MOKD@nsuem.ru
- Жиманска Катаржина**, PhD, факультет технологии и экономики, Высшая государственная школа профессионального образования, Польша. E-mail: katarzyna.szymanska@pwszciechanow.edu.pl
- Журавлёв Сергей Александрович**, исполнительный директор, Оренбург Водоканал, Оренбург, Россия. E-mail: Afanassiev@rambler.ru
- Заев Виктор Анатольевич**, доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой высшей математики, Новосибирский технологический институт Московского государственного университета дизайна и технологии, Новосибирск, Россия. E-mail: lv_saprina@ngs.ru
- Заика Мария Михайловна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель, Сургутский филиал Тюменского государственного университета, Сургут, Россия. E-mail: mari_surgut@bk.ru
- Зверев Дмитрий Станиславович**, кандидат юридических наук, доцент, кафедра экономики здравоохранения, Институт повышения квалификации Федерального медико-биологического агентства, Москва, Россия. E-mail: fmba@bk.ru
- Золотаренко Сергей Георгиевич**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и предпринимательства, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: mp@nsaem.ru
- Ильиных Светлана Анатольевна**, доктор социологических наук, профессор, кафедра социальных коммуникаций и социологии управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: ili.sa@mail.ru
- Исманжанов Анваржан Исманжанович**, доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой, Ошский государственный социальный университет, Ош, Кыргызстан. E-mail: anvis2012@mail.ru
- Казаков Максим Николаевич**, доцент, Новосибирский военный институт внутренних войск им. генерала армии И.К. Яковлева МВД РФ, Новосибирск, Россия. E-mail: lapteff_aa@mail.ru
- Казакевич Елена Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: FINANS@nsuem.ru
- Калашникова Ольга Андреевна**, магистрант, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: kalashnikova.o.a@gmail.com
- Калинеску Татьяна Васильевна**, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой, Восточнорусский национальный университет имени Владимира Даля, Луганск, Украина. E-mail: t.calinescu@mail.ru
- Капелюк Сергей Дмитриевич**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики потребительской кооперации, Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия. E-mail: skapelyuk@bk.ru
- Карелин Илья Николаевич**, старший преподаватель, кафедра экономической теории, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Новосибирск, Россия. E-mail: Lidiak@bk.ru
- Киджемет Марина**, факультет организации и информатики, Университет Загреба, Загреб, Хорватия. E-mail: marina.kidjemet@foi.hr

- Кислых Владимир Николаевич**, аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: vladimir.kislykh@gmail.com
- Кисельников Александр Андреевич**, доктор экономических наук, профессор, руководитель, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области (Новосибирскстат), Новосибирск, Россия. E-mail: oblstat@novosibstat.ru
- Клочков Георгий Александрович**, кандидат технических наук, доцент, кафедра экономической информатики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: klgeorge@yandex.ru
- Ковалев Алексей Евгеньевич**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: Lex2000@mail.ru
- Ковалев Александр Иванович**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск, Россия. E-mail: MOKD@nsuem.ru
- Колесникова Ольга Николаевна**, кандидат социологических наук, доцент, декан факультета социологии, Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия. E-mail: kolesnikova@socio.asu.ru
- Комажеч Стефан**, факультет организационных наук, Университет Белграда, Сербия. E-mail: komazec@fon.bg.ac.rs
- Корицкий Алексей Владимирович**, доктор экономических наук, доцент, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Новосибирск, Россия. E-mail: Lidiak@bk.ru
- Корох Алексей Алексеевич**, заместитель директора по развитию, Сибирская насосная компания, Новосибирск, Россия. E-mail: koroh1983@gmail.com
- Косенко Руслан Владимирович**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: Ruslan_kosenko@ngs.ru
- Кошкина Галина Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: finans@nsaem.ru
- Краковецкая Инна Валентиновна**, кандидат экономических наук, доцент, Национальный исследовательский Томский государственный университет, Томск, Россия. E-mail: inna_krakov@mail.ru
- Кривокапич Джован**, факультет организационных наук, Университет Белграда, Сербия. E-mail: krivokapicj@fon.bg.ac.rs
- Лиханов Константин Андреевич**, начальник отдела продаж, «Новосибхлеб», Новосибирск, Россия. E-mail: lka_nsk@mail.ru
- Лихоносова Анна Сергеевна**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра налогообложения, Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, Луганск, Украина. E-mail: Lihonosova_anna@mail.ru
- Лукьянова Зинаида Александровна**, кандидат экономических наук, профессор, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: FINANS@nsuem.ru
- Любященко Софья Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: mp@nsaem.ru
- Малина Светлана Сергеевна**, заместитель начальника управления, начальник отдела высшей школы, Министерство образования, науки и инновационной политики Новосибирской области, Новосибирск, Россия. E-mail: malinasveta2012@gmail.com
- Мамыкова Жанл Джумангалиевна**, кандидат технических наук, и. о. директора департамента информационно-коммуникационных технологий, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан. E-mail: Zhanl.Mamykova@kaznu.kz

- Маслова Наталья Валерьевна**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: maslovanv87@gmail.com
- Милехина Ольга Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: olga.milekhina@gmail.com
- Мокеева Наталия Сергеевна**, доктор технических наук, профессор, заведующая кафедрой, Новосибирский технологический институт Московского государственного университета дизайна и технологии, Новосибирск, Россия. E-mail: TDSHI2006@yandex.ru
- Молайе Бахтияр**, профессор, кафедра экономики и бухгалтерского учета, Университет Паяме Нур, Бане, Иран. E-mail: bakhtiar.molaie@yahoo.com
- Мурзакулов Нуркул Абдылазизович**, доцент, кафедра энергетики и альтернативных энерготехнологий, Ошский государственный социальный университет, Ош, Кыргызстан. E-mail: Nurkul_72@mail.ru
- Мутанов Галимкаир Мутанович**, доктор технических наук, профессор, ректор, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан. E-mail: Zhanl.Mamykova@kaznu.kz
- Мушкетова Наталья Сергеевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы, факультет управления и региональной экономики, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия. E-mail: nmushketova@yandex.ru
- Найденова Павлина**, Экономический исследовательский институт, Болгарская академия наук, София, Болгария. E-mail: p.ileva@iki.bas.bg
- Нанди Веена Тевари**, Колледж Маджан, Мускат, Султанат Оман. E-mail: veenatewari@yahoo.com
- Недобега Елена Александровна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра налогообложения, Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, Луганск, Украина. E-mail: l_grechishkina@mail.ru
- Немцева Юлия Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: nemtseva_july@mail.ru
- Никифоров Олег Александрович**, доктор исторических наук, доцент, заведующий кафедрой, Омский государственный университет путей сообщения, Омск, Россия. E-mail: nikiforov-oleg_55@mail.ru
- Нурсалам**, факультет социальных и политических наук, Университет Нуса Сендана, Купанг, Индонезия. E-mail: nursalamjeppu@yahoo.com
- Нюренбергер Лариса Борисовна**, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: MOKD@nsuem.ru
- Озола Илзе**, Mg.oec., кафедра бухгалтерского учёта и финансов, факультет экономики, Латвийский университет сельского хозяйства, Рига, Латвия. E-mail: Romena.Sulca@llu.lv
- Патил Сагар Дивакар**, доцент, Университет в Пуне, Пуна, Махараштра, Индия. E-mail: ca.sagardpatil@gmail.com
- Пашаева Маргарита Расимовна**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: rita14@list.ru
- Пашков Пётр Михайлович**, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: pashkov@nsuem.ru
- Перфилов Павел Геннадьевич**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: paul.perfilov@gmail.com
- Пестунова Тамара Михайловна**, кандидат технических наук, доцент, заведующая кафедрой, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: rodionova@nsuem.ru

- Пичек Рубен**, факультет организации и информатики, Университет Загреба, Загреб, Хорватия. E-mail: ruben.picek@foi.hr
- Покрышкин Александр Михайлович**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: Aporishkin@yandex.ru
- Полунин Сергей Викторович**, доцент, Новосибирский военный институт внутренних войск им. генерала армии И.К. Яковлева МВД РФ, Новосибирск, Россия. E-mail: lapteff_aa@mail.ru
- Плюснина Лидия Константиновна**, доктор социологических наук, профессор, кафедра социальных коммуникаций и социологии управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: volovskaya@nsaem.ru
- Приморац Динко**, Бизнес колледж Либертас, Загреб, Хорватия. E-mail: primoracdinko@gmail.com
- Пузынин Николай Георгиевич**, старший преподаватель, кафедра информационной безопасности, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: ib@nsuem.ru
- Рантанен Теему**, Университет прикладных наук Лауреа, Финляндия. E-mail: teemu.rantanen@laurea.fi
- Расходжаев Бахрамжан Сабирович**, кандидат технических наук, доцент, кафедра энергетики и альтернативных энерготехнологий, Ошский государственный социальный университет, Ош, Кыргызстан. E-mail: rashodjaev@mail.ru
- Рахимзаде Ашкан**, Исламский университет Азад, филиал в Зинджане, Иран. E-mail: Ashkan_rahimzadeh@yahoo.com
- Родионова Зинаида Валерьевна**, кандидат технических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: rodionova@nsuem.ru
- Ромин Сергей Геннадьевич**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: sergey.romin@jungheinrich.ru
- Руди Людмила Юрьевна**, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: economic@nsaem.ru
- Рыжов Владимир Анатольевич**, кандидат технических наук, доцент, кафедра информационной безопасности, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: Varann77@yandex.ru
- Сабырова Гаухар Куандыковна**, старший преподаватель, кафедра статистики и экономического анализа, Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, Алматы, Казахстан. E-mail: andreyavrov@mail.ru
- Савельева Марина Юрьевна**, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: s_jul@mail.ru
- Савельева Юлия Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: s_jul@mail.ru
- Салмани Давод**, Исламский университет Азад, Центральный филиал в Тегеране, Иран. E-mail: Davod.salmany@gmail.com
- Салмани Чангиз**, Исламский университет Азад, филиал в Мианехе, Иран. E-mail: Changiz.salmany@yahoo.com
- Самиев Маматкарим**, научный сотрудник, Институт природных ресурсов Национальной академии наук Кыргызской Республики, Ош, Кыргызстан. E-mail: ipr@rambler.ru
- Сардадвар Саша**, доктор, Венский университет экономики и бизнеса, Вена, Австрия. E-mail: sascha.sardadvar@wu.ac.at
- Серга Людмила Константиновна**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: s444@ngs.ru

- Серова Надежда Владимировна**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: s-nady@yandex.ru
- Симон Анджаффа Джалди**, Университет Нджамены, Нджамена, Чад. E-mail: adjasimy@yahoo.fr
- Соболев Владимир Фагимович**, доктор технических наук, профессор, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: kaf-aupr@nsaem.ru
- Степанова Надежда Алексеевна**, кандидат экономических наук, научно-исследовательский институт региональной экономики Севера Северо-восточного федерального университета им. М.К. Аммосова, Якутск, Россия. E-mail: stepanovan@mail.ru
- Сулка Ромена**, Dr. oes., доцент университета, кафедра бухгалтерского учёта и финансов, факультет экономики, Латвийский университет сельского хозяйства, Рига, Латвия. E-mail: Romena.Sulca@llu.lv
- Султанова Елена Сергеевна**, ассистент, кафедра экономической информатики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: e.s.sultanova@mail.ru
- Сумская Татьяна Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия. E-mail: stv@ieie.nsc.ru
- Ташиев Нургазы**, научный сотрудник, Институт природных ресурсов Национальной академии наук Кыргызской Республики, Ош, Кыргызстан. E-mail: ipr@rambler.ru
- Телегина Ирина Петровна**, старший преподаватель, Национальный исследовательский Томский государственный университет, Томск, Россия. E-mail: telegina.irina2013@yandex.ru
- Терещенко Сергей Николаевич**, кандидат технических наук, доцент, кафедра прикладных информационных технологий, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: sg12@ngs.ru
- Терещенко Юрий Николаевич**, аспирант кафедры прикладных информационных технологий, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: sg12@ngs.ru
- Тодорович Иван**, факультет организационных наук, Университет Белграда, Сербия. E-mail: todorovic.ivan@fon.bg.ac.rs
- Тойко Тимо**, Университет прикладных наук Сейняйоки, Финляндия. E-mail: timo.toikko@seamk.fi
- Третьякова Ольга Владимировна**, старший преподаватель, кафедра финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: ovtret@mail.ru
- Тропин Александр Анатольевич**, кандидат экономических наук, старший преподаватель, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: alexandertropin@mail.ru
- Туровец Анна Александровна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и статистики, Институт экономики, управления и природопользования, Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия. E-mail: anna.turovets@mail.ru
- Туровец Евгений Валерьевич**, начальник сектора, РН-Энергонефть, Красноярск, Россия. E-mail: turovece@mail.ru
- Удальцова Марина Васильевна**, доктор экономических наук, профессор, кафедра социальных коммуникаций и социологии управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: mss@nsuem.ru
- Уланова Надежда Климентьевна**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: n_ulanova@mail.ru

- Филатов Сергей Анатольевич**, доктор экономических наук, профессор, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: filatov@nsuem.ru
- Фрейдина Любовь Анатольевна**, заместитель директора по экономике, Институт социальных систем и технологий управления, Новосибирск, Россия. E-mail: lfreydina@ngs.ru
- Фрейдина Елизавета Васильевна**, доктор технических наук, профессор, кафедра управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: evfreydina@socio.pro
- Фролов Игорь Валентинович**, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой, Новосибирский юридический институт (филиал), Национальный исследовательский Томский государственный университет, Новосибирск, Россия. E-mail: lex-sib@mail.ru
- Хван Мария Сергеевна**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: s444@ngs.ru
- Хетеси Эржебет**, доктор, доцент, директор института бизнес исследований и кафедра маркетинга и менеджмента факультета экономики и бизнес администрирования Университета Сегеда, Сегед, Венгрия. E-mail: hetsi@eco.u-szeged.hu
- Хернандес Хосе Г. Варгас**, PhD, университетский центр экономических и управленческих наук, Университет Гвадалахары, Мексика. E-mail: jvargas2006@gmail.com
- Хмилецки Пржемыслав**, Университет Николая Коперника, Торунь, Польша. E-mail: pchmielecki87@gmail.com
- Хольтбрюгге Дирк**, Университет Фридриха-Александра, Эрланген-Нюрнберг, Германия. E-mail: dirk.holtbruegge@wiso.uni-erlangen.de
- Хутабарат Зоэл**, профессор, кафедра экономики и бухгалтерского учета, Школа бизнеса и менеджмента, Технологический институт Бандунга, Индонезия. E-mail: zoel@sbm-itb.ac.id
- Цевелев Владимир Викторович**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмент на транспорте, Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия. E-mail: astra@ngs.ru
- Цингула Домаджой**, Фольксбанк д. д., Хорватия. E-mail: domagoj.cingula@volksbank.hr
- Чеплиев Максим Валерьевич**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: varann77@yandex.ru
- Шабашев Владимир Алексеевич**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, Кемеровский государственный университет, Кемерово, Россия. E-mail: bash_kemsu@mail.ru
- Шадрина Любовь Юрьевна**, кандидат социологических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: shadrina.consult@mail.ru
- Шардаков Евгений Александрович**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: msgshar@mail.ru
- Швецов Юрий Геннадиевич**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и кредита, Алтайская академия экономики и права, Барнаул, Россия. E-mail: yu.shvetsov@mail.ru
- Шмарихина Елена Сергеевна**, старший преподаватель, кафедра статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: stat2004@inbox.ru
- Щербак Ирина Владимировна**, кандидат экономических наук, начальник отдела сводной информации, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области (Новосибирскстат), Новосибирск, Россия. E-mail: oblstat@novosibstat.ru

AUTHORS

- Abbasi Gholamreza**, Islamic Azad University Central Tehran Branch, Iran. E-mail: Gabbasi955@gmail.com
- Abdyrakhman uluu Kutmanaliev**, PhD, Associate Professor, Dean of the Faculty of Engineering and Technology, Osh State Social University, Osh, Kyrgyzstan. E-mail: kutman74@mail.ru
- Avrov Andrew P.**, PhD in Economics, Associate Professor of Statistics and Evaluation, Kazakh Economic University named after T. Ryskulov, Almaty, Kazakhstan. E-mail: andreyavrov@mail.ru
- Adžić Sofija**, Faculty of Economics, University of Novi Sad, Subotica, Republic of Serbia. E-mail: sofija.adzic@gmail.com
- Adowa Irine B.**, Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair, Siberian Academy of Finance and Banking, Novosibirsk, Russia. E-mail: kafecon@nnet.ru
- Alexa Oksana N.**, Senior Engineer, Department of taxation, East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl, Lugansk, Ukraine. E-mail: oksana2391@mail.ru
- Ambrozi Marta**, Assistant Professor, Faculty of Management, Sremski Karlovci, Serbia. E-mail: ambrozi.marta@gmail.com
- Appolinaire Rititingar**, Part Time Lecturer, University of N'Djamena, Coordinator of Interdisciplinary Center for Research and Action as Regards Chad's Development (CPRAD), Chad. E-mail: rititingara-pollinair@yahoo.fr, cpradchad@yahoo.fr
- Arzaeva Maiya Je.**, Undergraduate, Kazakh National University named after Al-Farabi, Kazakhstan. E-mail: Arzaeva.Maiya@kaznu.kz
- Arkhipov Anatoly E.**, Doctor of economic sciences, Assistant Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: archi-197@mail.ru
- Afanasyev Vladimir N.**, Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair of Statistics and Econometrics, Orenburg State University, Orenburg, Russia. E-mail: Afanassiev@rambler.ru
- Ahmadi Azad**, Faculty member, Department of Economics and Accounting, Baneh Payam noor University, Iran. E-mail: azadahmadi89@gmail.com
- Ayuba A. Aminu**, PhD, Department of Business Management, University of Maiduguri, Nigeria. E-mail: ayubaaminu6@gmail.com
- Baranov Pavel P.**, PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia. E-mail: bpavel@ngs.ru
- Babagana Aji**, Registrar, University of Maiduguri, Nigeria. E-mail: ayubaaminu6@gmail.com
- Baldarelli Maria-Gabriella**, PhD, Department of Management, University of Bologna, Bologna, Italy. E-mail: maria.baldarelli@unibo.it
- Baron Anastasia**, Friedrich-Alexander University Erlangen-Nürnberg, Germany. E-mail: anastasia.baron@wiso.uni-erlangen.de
- Bektembaeva Zauresh A.**, Undergraduate, Kazakh National University named after Al-Farabi, Kazakhstan. E-mail: 3auresh@mail.ru
- Blanco Miguel Briones**, Engineer, University Center for Economic and Managerial Sciences, University of Guadalajara, México. E-mail: jgvh0811@yahoo.com
- Bobrov Leonid K.**, Doctor of Engineering, Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: bobrov@nsuem.ru
- Bogdanov Oleg**, Mechatronic company, Sterlitamak, Russia. E-mail: bogdanov@metron.ru
- Borović Franjo**, Zagreb School of Economics and Management, Zagreb, Croatia. E-mail: franjo.borovic@zsem.hr
- Botvinnik Alexander A.**, PhD., Senior Research Fellow, Institute of Mining, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia. E-mail: alexbtvn@rambler.ru

- Bryazgunova Julia A.**, Head of Monitoring and Statistics in Education, Regional Centre for Monitoring in Education, Samara, Russia. E-mail: belle-lorenca@yandex.ru
- Bulama Kagu**, PhD, Department of Education, University of Maiduguri, Nigeria. E-mail: ayubaaminu6@gmail.com
- Buchtová Božena**, PhD, Department of Corporate Economy, Faculty of Economics and Administration, Masaryk University, Brno, Czech Republic. E-mail: buchtova@econ.muni.cz
- Burdastov Alexey B.**, Graduate Student, Siberian University of Consumer Cooperatives, Novosibirsk, Russia. E-mail: common@sibupk.nsu.ru
- Vakulenko Elena S.**, Graduate Student, Senior Lecturer, Department of Mathematical Economics and Econometrics, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia. E-mail: evakulenko@hse.ru
- Veres Zoltan**, Budapest Business School, Budapest, Hungary. E-mail: veres.zoltan@kkk.bgf.hu
- Volovskaya Nina M.**, Doctor of Sociology, Professor, Head of the Chair of Social Communications and Sociology of Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: volovskaya@nsaem.ru
- Gagarinskiy Alexander V.**, Lecturer, Department of Economics and Management, Organization, Samara State Technical University, Samara, Russia. E-mail: eyo080505@mail.ru
- Gerhard Eduard**, Professor, University of Applied Sciences, Coburg, Germany. E-mail: eduard.gerhardt@hs-coburg.de
- Glinskiy Vladimir V.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Statistics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: stat@nsuem.ru
- Gomanova Tatiana K.**, PhD., Associate Professor, Department of Banking, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: tgomanova@yandex.ru
- Gurianov Timofey I.**, Graduate Student, Siberian University of Consumer Cooperatives, Novosibirsk, Russia. E-mail: hotdogi@mail.ru
- Gusev Yuri V.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: gusev@nsuem.ru
- Davar Ezra**, Independent Researcher, Netanya, Israel. E-mail: ezra.davar@gmail.com
- Dangsala Djonwé Mbéré**, Ministry of Commerce, N'Djamena, Chad. E-mail: dmbered@yahoo.fr
- Dewi Emilia Fitriana**, School of Business and Management, Institute Technology of Bandung, Indonesia. E-mail: Emilia.f@sbm-itb.ac.id
- Del Baldo Mara**, Department of Economics, Politics and Society, University of Urbino, Urbino, Italy. E-mail: mara.delbaldo@uniurb.it
- Dementieva Nina M.**, PhD, Professor, Department of Finance, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: nmdd@ngs.ru
- Demidova Olga A.**, PhD, Department of Mathematical Economics and Econometrics, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia. E-mail: demidova@hse.ru
- Djajadiningrat SurnaTjahja**, Professor, Doctor, MSc., PhD, School of Business and Management, Institute Technology of Bandung, Indonesia. E-mail: naya@sbm-itb.ac.id
- Jovovic Radislav**, Professor, University Mediterranean, Faculty of Business Studies, Montenegro. E-mail: radejovovic@t-com.me
- Draskovic Veselin**, Professor, University of Montenegro, Faculty of Maritime Studies Kotor, Montenegro. E-mail: veso-mimo@t-com.me
- Draskovic Mimo**, Assistant Professor, University of Montenegro, Faculty of Maritime Studies Kotor, Montenegro. E-mail: veso-mimo@t-com.me
- Egorova Natalia N.**, PhD, Associate Professor, Kuzbass State Technical University, Kemerovo, Russia. E-mail: MOKD@nsuem.ru

- Szymańska Katarzyna**, PhD, Faculty of Engineering and Economics, State Higher School of Vocational Education in Ciechanów, Ciechanów, Poland. E-mail: katarzyna.szymanska@pwszciechanow.edu.pl
- Zhuravlev Sergey A.**, Managing Director, WSC Orenburg, Orenburg, Russia. E-mail: Afanassiev@rambler.ru
- Zaev Victor A.**, PhD, Professor, Head of Department of Mathematics, Novosibirsk Institute of Technology, Moscow State University of Design and Technology, Novosibirsk, Russia. E-mail: v_saprina@ngs.ru
- Zaika Maria M.**, PhD, Senior Lecturer, Surgut Branch of Tyumen State University, Surgut, Russia. E-mail: mari_surgut@bk.ru
- Zverev Dmitry S.**, PhD, Associate Professor, Department of Health Economics, Institute for Advanced Studies of the Federal Medical and Biological Agency, Moscow, Russia. E-mail: fmba@bk.ru
- Zolotarenko Sergey G.**, Doctor of Economics, Professor, Head of Chair of Economy and Business, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: mp@nsaem.ru
- Ilyinykh Svetlana A.**, Doctor of Sociology, Professor, Chair of Social Communications and Sociology of Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: ili.sa@mail.ru
- Ismanzhanov Anvarzhan I.**, Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of Department, Osh State Social University, Osh, Kyrgyzstan. E-mail: anvis2012@mail.ru
- Kazakov Maxim N.**, Associate Professor, Novosibirsk Military Institute of Internal Troops them. Army Gen. I.K. Yakovlev's Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, Novosibirsk, Russia. E-mail: lapteff_aa@mail.ru
- Kazakevitch Elena A.**, PhD, Associate Professor, Department of Finance, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: FINANS@nsuem.ru
- Kalashnikova Olga A.**, Undergraduate, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: kalashnikova.oa@gmail.com
- Kalinesku Tatyana V.**, Doctor of Economics, Professor, Head of Department, East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl, Lugansk, Ukraine. E-mail: t.calinescu@mail.ru
- Kapelyuk Sergey D.**, PhD, Associate Professor, Department of Economics of Consumer Cooperatives, Siberian University of Consumer Cooperatives, Novosibirsk, Russia. E-mail: skapelyuk@bk.ru
- Karelin Ilya N.**, Senior Lecturer, Department of Economic Theory, Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Novosibirsk, Russia. E-mail: Lidiak@bk.ru
- Kidemet Marina**, Faculty of Organization and Informatics, University of Zagreb, Zagreb Croatia. E-mail: marina.kidjemet@foi.hr
- Kislukh Vladimir N.**, Graduate Student, Saint-Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia. E-mail: vladimir.kislykh@gmail.com
- Kiselnikov A.A.**, Head, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, Territorial Body of Federal State Statistics Service in Novosibirsk Region, Novosibirsk, Russia. E-mail: oblstat@novosibstat.ru
- Klochkov George A.**, PhD, Associate Professor, Department of Economic Informatics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: klgeorge@yandex.ru
- Kovalev Alexey E.**, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Accounting, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: Lex2000@mail.ru
- Kovalev Alexander I.**, PhD, Professor, Head of Department, Omsk State University after F.M. Dostoevsky, Omsk, Russia. E-mail: MOKD@nsuem.ru
- Kolesnikova Olga N.**, PhD in Sociology, Associate Professor, Dean of the Faculty of Sociology, Altai State University, Barnaul, Russia. E-mail: kolesnikova@socio.asu.ru
- Komazec Stefan**, Faculty of Organizational Sciences, University of Belgrade, Serbia. E-mail: komazec@fon.bg.ac.rs
- Koritskiy Alexey V.**, Doctor of Economic Sciences, Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Novosibirsk, Russia. E-mail: Lidiak@bk.ru

- Koroh Alexey A.**, Deputy Director of Development, Siberian Pump Co., Novosibirsk, Russia. E-mail: koroh1983@gmail.com
- Kosenko Ruslan V.**, Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: Ruslan_kosenko@ngs.ru
- Koshkina Galina M.**, PhD, Associate Professor, Department of Finance, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: finans@nsaem.ru
- Krakovetskaya Inna V.**, PhD, Associate Professor, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: inna_krakov@mail.ru
- Krivokapić Jovan**, Faculty of Organizational Sciences, University of Belgrade, Belgrade, Serbia. E-mail: todorovic.ivan@fon.bg.ac.rs
- Likhanov Konstantin A.**, Head of Sales, «Novosibhle», Novosibirsk, Russia. E-mail: lka_nsk@mail.ru
- Lihonosova Anna S.**, PhD, Associate Professor, Department of Taxation, East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl, Lugansk, Ukraine. E-mail: Lihonosova_anna@mail.ru
- Lukyanova Zinaida A.**, PhD, Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: FINANS@nsuem.ru
- Lyubyashchenko Sofia N.**, PhD, Associate Professor, Chair of Economics and Business, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: mp@nsaem.ru
- Malina Svetlana S.**, Deputy Head of Department, Head of the Higher Education, Ministry of Education, Science and Innovation Policy of the Novosibirsk region, Novosibirsk, Russia. E-mail: malinasveta2012@gmail.com
- Mamykova Zhanyl Zh.**, Candidate of Technical Sciences, Interim Director of the Department of Information Technologies, Al-Farabi Kazakh National University, Alma-Ata, Kazakhstan. E-mail: Zhanl.Mamykova@kaznu.kz
- Maslova Nataliya V.**, Graduate Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: maslovanv87@gmail.com
- Milekhina Olga V.**, PhD, Associate Professor, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: olga.milekhina@gmail.com
- Mokeyeva Natalia S.**, Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of the Novosibirsk Institute of Technology, Moscow State University of Design and Technology, Novosibirsk, Russia. E-mail: TDSHI2006@yandex.ru
- Molaie Bakhtiar**, Professor, Department of Economics and Accounting, Baneh Payam Noor University, Iran. E-mail: bakhtiar.molaie@yahoo.com
- Murzakulov Nurkul A.**, Associate Professor, Department of Energy and Alternative Energy Technologies, Osh State Social University, Osh, Kyrgyzstan. E-mail: Nurkul_72@mail.ru
- Mutanov Galimkair M.**, Doctor of Engineering, Professor, Rector, Al-Farabi Kazakh National University, Alma-Ata, Kazakhstan. E-mail: Zhanl.Mamykova@kaznu.kz
- Mushketova Natalia S.**, PhD, Associate Professor, Department of Marketing and Advertising, Volgograd State University, Volgograd, Russia. E-mail: nmushketova@yandex.ru
- Naydenova Pavlina**, Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Sciences, Sofia, Bulgaria. E-mail: p.ileva@iki.bas.bg
- Nandi Veena Tewari**, Majan College, University College, Muscat, Oman. E-mail: veenatewari@yahoo.com
- Nedobega Elena A.**, PhD, Senior Lecturer, Department of Taxation, East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl, Lugansk, Ukraine. E-mail: l_grechishkina@mail.ru
- Nemtseva Julia V.**, PhD, Associate Professor, Department of Finance, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: nemtseva_july@mail.ru
- Nikiforov Oleg A.**, Doctor of Historical Sciences, Professor, Head of Department, Omsk State Transport University, Omsk, Russia. E-mail: nikiforov-oleg_55@mail.ru

- Nursalam**, Faculty of Social and Political Sciences, University of Nusa Cendana Kupang (East Nusa Tenggara Province-Indonesia), Indonesia. E-mail: nursalamjeppu@yahoo.com
- Nyurenberger Larisa B.**, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: MOKD@nsuem.ru
- Ozola Ilze**, Mg. oec., Department of Accounting and Finance, Faculty of Economics, Latvia University of Agriculture, Riga, Latvia. E-mail: Romena.Sulca@llu.lv
- Patil Sagar Diwakar**, Assistant Professor, University of Pune, Maharashtra, India. E-mail: ca.sagardpatil@gmail.com
- Pashaeva Margarita R.**, Graduate Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: rita14@list.ru
- Pashkov Peter M.**, PhD, Associate Professor, Head of Department, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: pashkov@nsuem.ru
- Perfilov Pavel G.**, Graduate Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russi. E-mail: paul.perfilov@ gmail.com
- Pestunova T.M.**, PhD, Associate Professor, Head of the Department of Information Security, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: ptm@nsuem.ru
- Picek Ruben**, Faculty of Organization and Informatics, University of Zagreb, Zagreb, Croatia. E-mail: ruben.picek@foi.hr
- Pokryshkin Alexander M.**, Graduate Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: Aporishkin@yandex.ru
- Polunin Sergey V.**, Associate Professor, Novosibirsk Military Institute of Internal Troops them. Army Gen. I.K. Yakovlev's Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, Novosibirsk, Russia. E-mail: lapteff_aa@mail.ru
- Plyusnina Lidia K.**, Doctor of Sociology, Professor, Chair of Social Communications and Sociology of Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: volovskaya@nsaem.ru
- Primorac Dinko**, Libertas Business College, Zagreb, Croatia. E-mail: primoracdinko@gmail.com
- Puzynin Nikolai G.**, Assistant Professor, Department of Information Security, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: ib@nsuem.ru
- Rantanen Teemu**, Laurea University of Applied Sciences, Finland. E-mail: teemu.rantanen@laurea.fi
- Rasakhodzhaev Bahramzhan S.**, PhD, Associate Professor, Department of Energy and alternative energy technologies, Osh State Social University, Osh, Kyrgyzstan. E-mail: rashodjaev@mail.ru
- Rahimzadeh Ashkan**, ISLAMIC Azad University Zanzan Branch, Iran. E-mail: Ashkan_rahimzadeh@yahoo.com
- Rodionova Zinaida V.**, PhD, Associate Professor, Department of Economic Informatics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: rodionova@nsuem.ru
- Romin Sergey G.**, student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: sergey.romin@jungheinrich.ru
- Rudi Lyudmila Yu.**, Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair of Economics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: economic@nsaem.ru
- Ryzhov Vladimir A.**, PhD, Associate Professor, Department of Information Security, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: Varann77@yandex.ru
- Sabyrova Gauhar K.**, Senior Lecturer, Department of Statistics and Economic Analysis, Kazakh Economic University after T. Ryskulov, Almaty, Kazakhstan. E-mail: andreyavrov@mail.ru
- Savelyeva Marina Yu.**, PhD, Associate Professor, Head of Department, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: s_jul@mail.ru
- Salmany D.**, Islamic Azad University Central Tehran Branch, Iran. E-mail: Gabbasi955@gmail.com

Salmany Ch., Islamic Azad University Central Tehran Branch, Iran. E-mail: Gabbasi955@gmail.com

Savelyeva Julia V., PhD, Associate Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: s_jul@mail.ru

Samiev Mamatkarim, Research Fellow, Institute of Natural Resources of the National Academy of Sciences of the Kyrgyz Republic, Bishkek, Kyrgyzstan. E-mail: ipr@rambler.ru

Sardadvar Sascha, Doctor, Vienna University of Economics and Business, Austria. E-mail: sascha.sardadvar@wu.ac.at

Serga Lyudmila K., PhD in Economics, Associate Professor of Statistics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: s444@ngs.ru

Serova Nadezhda V., Graduate Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: s-nady@yandex.ru

Simon Andjaffa Djaldi, University of N'Djamena, N'Djamena, Chad. E-mail: adjasimy@yahoo.fr

Sobolev Vladimir F., Doctor of Engineering, Professor, Chair of Economics and Business, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: kaf-aupr@nsaem.ru

Stepanova Nadezhda A., PhD, Research Institute of Regional Economy of the North North-Eastern Federal University after M.K. Ammosova, Yakutsk, Russia. E-mail: stepanovan@mail.ru

Sulca Romena, Dr. oec., Associate Professor, Department of Accounting and Finance, Faculty of Economics, Latvia University of Agriculture, Riga, Latvia. E-mail: Romena.Sulca@llu.lv

Sultanova Elena S., Assistant Professor, Department of Economic Informatics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: essultanova@mail.ru

Sumskaya Tatyana V., PhD, Associated Professor, Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS, Novosibirsk, Russia. E-mail: stv@ieie.nsc.ru

Tashiev Nurgazy, Researcher, Institute of Natural Resources of the National Academy of Sciences of the Kyrgyz Republic, Bishkek, Kyrgyzstan. E-mail: ipr@rambler.ru

Telegina Irina P., Senior Lecturer, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: telegina.irina2013@yandex.ru

Tereshchenko Sergei N., PhD in Computer Science, Associate Professor, Department of Applied Information Technology, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: sg12@ngs.ru

Tereshchenko Yury N., Postgraduate, Department of Applied Information Technology, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: sg12@ngs.ru

Todorović Ivan, Faculty of Organizational Sciences, University of Belgrade, Belgrade, Serbia. E-mail: todorovic.ivan@fon.bg.ac.rs

Toikko Timo, Seinäjoki University of Applied Sciences, Finland. E-mail: timo.toikko@seamk.fi

Tretyakova Olga V., Senior Lecturer, Chair of Finance, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: ovtret@mail.ru

Tropin Alexander A., PhD in Economics, senior lecturer, Chair of Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: wort@ngs.ru

Turovets Anna A., PhD, Senior Lecturer, Department of Accounting and Statistics, Institute of Economics, Management and Nature, Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia. E-mail: anna.turovets@mail.ru

Turovets Evgeny V., Head of Sector, RN-Energoneft, Krasnoyarsk, Russia. E-mail: turovece@mail.ru

Udaltsova Marina V., Doctor of Economic Sciences, Professor, Department of Social Communication and Sociology of Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: kaf-sks@nsuem.ru

Ulanova Nadezhda K., PhD in Economics, Assistant Professor, Chair of Finance, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: n_ulanova@mail.ru

- Filatov Sergey A.**, Doctor of Economics, Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: filatov@nsuem.ru
- Freydina Lubov A.**, Deputy Director of Economics, Institute of Social Systems and Technology Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: lfreydina@ngs.ru
- Freydina Elizaveta V.**, Doctor of Technical Sciences, Professor, Chair of Management, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: evfreydina@socio.pro
- Frolov Igor V.**, PhD, Associate Professor, Head of Department, Novosibirsk Institute of Law (branch), National Research Tomsk State University, Novosibirsk, Russia. E-mail: lex-sib@mail.ru
- Khvan Maria S.**, Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: s444@ngs.ru
- Hetesi Erzsebet**, Doctor, Associate Professor, Head of Institute of Business Studies and Head of Division of Marketing and Management, Faculty of Economics and Business Administration, University of Szeged, Szeged, Hungary. E-mail: hetesi@eco.u-szeged.hu
- Hernández José G. Vargas**, PhD, University Center for Economic and Managerial Sciences, University of Guadalajara, México. E-mail: jvargas2006@gmail.com,
- Chmielecki Przemysław**, Nicolaus Copernicus University, Toruń, Poland. E-mail: pchmielecki87@gmail.com
- Horvath Gyula**, Science Advisor, Institute of Regional Studies, the Center for Economic and Social Research of the Hungarian Academy of Sciences, Hungary. E-mail: sel@ieie.nsc.ru
- Holtbrügge Dirk**, Friedrich-Alexander University Erlangen-Nürnberg, Germany. E-mail: dirk.holtbruegge@wiso.uni-erlangen.de
- Hutabarat Zoel**, Professor, Department of Economics and Accounting, School of Business and Management, Institute Technology of Bandung, Indonesia. E-mail: zoel@sbm-itb.ac.id
- Tsevelev Vladimir V.**, PhD, Associate Professor, Department of Management in Transport, Siberian State University of Railway Transport, Novosibirsk, Russia. E-mail: astra@ngs.ru
- Cingula Domagoj**, Volksbank d.d., Croatia. E-mail: domagoj.cingula@volksbank.hr
- Cheplijov Maxim V.**, Graduate Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: varann77@yandex.ru
- Shabashev Vladimir A.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Department, Kemerovo State University, Kemerovo, Russia. E-mail: bash_kemsu@mail.ru
- Shadrina Lubov Y.**, Candidate of Sociological Sciences, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: shadrina.consult@mail.ru
- Shardakov Eugene A.**, Graduate Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: msgshar@mail.ru
- Shvetsov Yury G.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Finance and Credit, Altai Academy of Economics and Law, Barnaul, Russia. E-mail: yu.shvetsov@mail.ru.
- Shmarikhina Elena S.**, PhD in Economics, Assistant Professor, Department of Statistics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: stat2004@inbox.ru
- Shcherbak Irina V.**, PhD in Economics, Head of the Department of the Cumulative Information, Territorial Body of Federal State Statistics Service in Novosibirsk Region (Novosibirskstat), Novosibirsk, Russia. E-mail: oblstat@novosibstat.ru

Научное издание

ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Доклады международной научно-практической конференции
(Новосибирск, 24–25 сентября 2013 года)

Издается в авторской редакции

Подписано в печать 18.09.2013. Формат 60х84 ¹/₈
Усл.-печ. л. 79,05. Тираж 500 экз.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56
Тел. (383) 224-27-10
E-mail: www.nsuem.ru