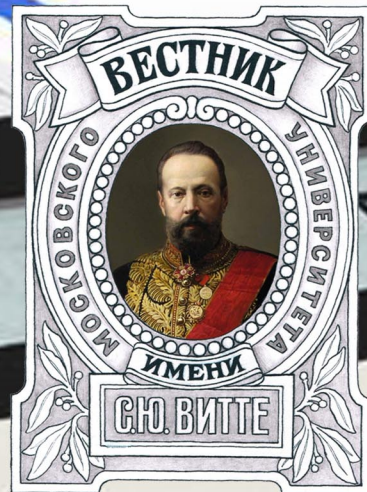


# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ



**ЭКОНОМИКА**

**УПРАВЛЕНИЕ**

**Серия 1  
№2(21)'2017**

**ISSN 2587-554X**

**Электронное периодическое издание**

**Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1.**

**Экономика и управление. (Электронный научный журнал)**

**№2(21)'2017**

**Главный редактор:** Алексеев Александр Николаевич

**Зам. гл. редактора:** Журавлёв Владимир Захарович

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

Председатель –

**Н.Г.Малышев** (чл.-корр. РАН, д-р техн. наук, проф., Московский университет им. С.Ю. Витте).

Заместители:

**А.В. Семенов** (д-р экон. наук, проф., Московский университет им. С.Ю. Витте);

**Ю.С. Руденко** (д-р пед. наук, проф., Московский университет им. С.Ю. Витте);

**П.П. Пилипенко** (д-р экон. наук, проф., Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова).

**ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА**

**Гринберг Руслан Семёнович** (д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН, академик Международной академии менеджмента, директор Института экономики РАН);

**Крылатых Эльмира Николаевна** (д-р экон. наук, проф., академик РАН);

**Ломакин Михаил Иванович** (д-р тех. наук, д-р экон. наук, проф., зам. генерального директора ФГУП СТАНДАРТИНФОРМ);

**Тебекин Алексей Васильевич** (д-р техн. наук, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры экономической теории и предпринимательства, Институт экономики РАН);

**Новицкий Николай Александрович** (д-р экон. наук, проф., зав. сектором инвестиций в инновационное развитие, Институт экономики РАН);

**Макрусов Виктор Владимирович** (д-р физ.-мат. наук, проф., почетный работник Высшего профессионального образования, зав. кафедрой управления Российской таможенной академии);

**Разовский Юрий Викторович** (д-р экон. наук, академик РАЕН, профессор кафедры "Менеджмента и маркетинга" Московского университета имени С.Ю. Витте);

**Кочетов Эрнест Георгиевич** (доктор экономических наук, академик РАЕН, директор Центра по геоэкономике и глобалистике);

**Русак Елена Степановна** (канд. экон. наук, зав. кафедрой экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь);

**Сухина Елена Николаевна** (канд. экон. наук, старший научный сотрудник отдела экономических проблем экологической политики и устойчивого развития ГУ «Института экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины»);

**Балтов Милен** (доктор, PhD, профессор, проректор по научно-исследовательской деятельности и международному сотрудничеству Бургасского свободного университета, Республика Болгария );

**Ирина Колитари** (доктор, профессор, руководитель лаборатории аквакультуры и рыболовства Тиранского аграрного университета, Албания).

Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за Издательством.

Нелегальное копирование и использование данного продукта запрещено.

Подписано в тираж 25.06.2017 г. Усл.-печ.л. 4,76. Печ. л. 5,12. Уч.-изд. л. 6,7. Объем 3,4 Мб. Тираж 500 (первый завод 40 экз.). Заказ № 17-0295.

Отпечатано в ООО «СиДи Копи», 111024, Москва, ул. Пруд Ключики, д.3, тел.:

8(495)730-41-88. Редактор и корректор – Арутюнов Е.Н., компьютерная верстка – Зайцева Д.В.

Макет подготовлен в Издательстве ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте».

115482, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д.12, стр.1. Тел. 8(495) 783-68-48, доб. 40-53.

Системные требования. PC не ниже класса Pentium III; 256 Mb RAM; свободное место на HDD 32 Mb; Windows 98/XP/7/10; Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM 2X и выше; мышь.

© ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2017

**ЭКОНОМИКА**

|                                                                                                                                             |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Современные тенденции и перспективы развития мирохозяйственных связей<br><i>Тебекин А. В., Кожухар В. Р., Бозров А. Р.</i>                  | <b>3</b>  |
| Методологические инновации в исследовании доверия как не вещественного фактора развития предприятия<br><i>Салихова И. С., Каримов О. А.</i> | <b>10</b> |
| Эволюция теории конкуренции<br><i>Рязанов А. А.</i>                                                                                         | <b>21</b> |
| Анализ чувствительности многопродуктовой модели «затраты – объем выпуска – прибыль»<br><i>Бондаренко В. А.</i>                              | <b>30</b> |
| Проблемы оценки стоимости бизнеса в современных условиях<br><i>Бушueva Н. В., Гофман Ж.</i>                                                 | <b>33</b> |
| Практические подходы к оценке объекта незавершенного строительства<br><i>Татаров К. Ю.</i>                                                  | <b>38</b> |
| Роль банковского кредитования в развитии экономики страны и его проблемы<br><i>Ковальчук В. М.</i>                                          | <b>44</b> |

**УПРАВЛЕНИЕ**

|                                                                                                                           |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Сущность КРІ и его роль в управлении предприятием<br><i>Руденко Л. Г., Дегтярь Н. П.</i>                                  | <b>50</b> |
| Консерватизм в российской модели местного самоуправления<br><i>Дуреев С. П.</i>                                           | <b>54</b> |
| Сельское хозяйство Рязанской области: тенденции и перспективы развития<br><i>Гравшина И. Н.</i>                           | <b>63</b> |
| Создание службы внутреннего кадрового аудита как инструмент управления персоналом<br><i>Лунёва Е. И., Коробкова Ю. Е.</i> | <b>67</b> |
| Современные процессы и тенденции развития рынка клининга в Соединенных Штатах Америки<br><i>Баранов Д. Н.</i>             | <b>77</b> |

**ECONOMY**

|                                                                                                                                            |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Modern tendencies and prospects of development of world economic relations<br><i>Tepikin A.V., Kozhukhar V.R., Bozrov A.R.</i>             | <b>3</b>  |
| Methodological innovations in the study of trust as the intangible factor of enterprise development<br><i>Salikhova I.S., Karimov O.A.</i> | <b>10</b> |
| The evolution of the theory of competition<br><i>Ryazanov A.A.</i>                                                                         | <b>21</b> |
| The sensitivity analysis of multiproduct model "costs – output – profit"<br><i>Bondarenko V.A.</i>                                         | <b>30</b> |
| The problem of assessing the value of business in modern conditions<br><i>Bushueva N.V., Hoffmann J.</i>                                   | <b>33</b> |
| Practical approaches to the estimation of object of incomplete construction<br><i>Tatarov K.Yu.</i>                                        | <b>38</b> |
| The role of Bank lending in economic development of the country and its problems<br><i>Kovalchuk V.M.</i>                                  | <b>44</b> |

**MANAGEMENT**

|                                                                                                                                    |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| The essence of the KPI and its role in enterprise management<br><i>Rudenko L.G., Degtyar N.P.</i>                                  | <b>50</b> |
| Conservatism in the Russian model of local self-government<br><i>Dureev S.P.</i>                                                   | <b>54</b> |
| Agriculture of the Ryazan region: trends and prospects<br><i>Gravshina I.N.</i>                                                    | <b>63</b> |
| Building an internal HR audit as a tool of personnel management<br><i>Lunyova E.I., Korobkova Ju.E.</i>                            | <b>67</b> |
| Contemporary processes and trends in the development of the cleaning market in the United States of America<br><i>Baranov D.N.</i> | <b>77</b> |

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

**Алексей Васильевич Тебекин**, д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор,  
почетный работник науки и техники Российской Федерации,  
профессор кафедры менеджмента,  
e-mail: [tebekin@gmail.com](mailto:tebekin@gmail.com),

Одинцовский филиал Московского государственного института международных от-  
ношений (университета) МИД России,  
<http://odin.mgimo.ru>,

**Вадим Родионович Кожухар**, аспирант,  
e-mail: [vsojocar@gmail.com](mailto:vsojocar@gmail.com),  
Дипломатическая академия при МИД РФ,  
<http://www.dipacademy.ru>,

**Алан Русланович Бозров**, аспирант,  
e-mail: [abozrov@mail.ru](mailto:abozrov@mail.ru),

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,  
<http://www.rea.ru>

Рассмотрены актуальные проблемы обеспечения национальных экономических интере-  
сов страны в системе мирохозяйственных связей. С учетом движения мировой экономики к  
глобальному экономическому кризису 2020-х годов, обусловленному большими циклами эконо-  
мической активности, определены современные тенденции развития мирохозяйственных свя-  
зей. Определены перспективы развития мирохозяйственных связей в современных условиях с  
учетом динамики прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: мирохозяйственные связи; тенденции; перспективы; развитие; пря-  
мые иностранные инвестиции.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-3-9

Одной из центральных проблем любой страны в условиях глобализации в миро-  
вой экономике является обеспечение национальных экономи-  
ческих интересов в системе мирохозяйственных связей.



**А.В. Тебекин**

Движение мировой экономики к глобальному  
экономическому кризису 2020-х  
годов, обусловленному большими  
циклами экономической активности  
Н. Д. Кондратьева [1, с. 26–27],  
ужесточает рыночную борьбу на всех  
уровнях, в том числе на  
межгосударственном уровне.



**В.Р. Кожухар**

Ужесточение рыночной борьбы  
на фоне глобального экономического спада в мировой  
экономике порождает новые проблемы формирования  
полицентричной модели мироустройства. Одновременно  
интересанты моноцентричной модели мировой экономики зачастую нагнетают  
процессы, приводящие к росту экономической и социально-политической  
нестабильности в мире. Все это приводит к росту уровня хаоса на региональном  
уровне, индуцирующему элементы этого хаоса на мировое экономическое  
пространство и усложняет и без того непростые проблемы обеспечения национальных  
экономических интересов страны в системе мирохозяйственных связей.

На фоне спада мировой экономики усилилась борьба между государствами и  
крупными компаниями за рынок. Зачастую эта борьба далека от принципов здоровой  
конкуренции, носит недобросовестный, подчас агрессивный характер. В результате  
дестабилизируются социально-экономические и политические процессы в регионах, а к

зонам многолетних конфликтов добавляются новые, в том числе в европейской части света.

Стремление моноцентристов сохранить мировое лидерство любой ценой приводит к тому, что в ход идут не только экономические и политические, но и другие, в том числе силовые, методы воздействия на ситуацию в мире. Следствием этих воздействий является появление все новых очагов напряженности на Ближнем Востоке (Ливия, Сирия, Ирак), в Северной Африке (Тунис, Ливия, Египет), в Западной Африке (Нигерия), в Центральной Азии (Пакистан, Афганистан), Юго-Восточной Азии (Малайзия, Индонезия, Филиппины), в Восточной Европе (Украина, Косово) и др.



**А.Р. Бозров**

Во всех событиях, происходящих в очагах напряженности в мире, в той или иной форме достаточно четко просматриваются попытки сторонников однополярного мира любой ценой добиться своего единовластного доминирования на международной арене. Как следствие, народам и государствам извне навязываются ангажированные местные (национальные) группы, реализующие подходы и отражающие взгляды, соответствующие интересам лидеров однополярного мира, ущемляя тем самым национальные интересы.

Фактически это не что иное, как вмешательство во внутренние дела других государств, в первую очередь с целью установления удобного и управляемого моноцентристами режима власти.

Указанный характер развития событий в мире существенно увеличил степень поляризации подходов к ключевым вопросам миропорядка и тем самым усилил напряженность в системе международных отношений.

Полномасштабный (политический, экономический, социальный) кризис на Украине сегодня также был инспирирован извне и используется Западом с целью дестабилизации ситуации в Восточной Европе и затруднения развития крупнейшего государства России через односторонние политические решения, экономические санкции, интенсивное информационное воздействие, превратившееся в информационную войну, а также продолжающееся наращивание военного присутствия сил НАТО у границ Российской Федерации. И это при том, что урон от подобного противостояния в условиях глобализации несут не только страна-инициатор и страна – объект воздействия, но и многие другие страны, в первую очередь расположенные в регионе гибридного воздействия.

В этих условиях особенно остро встает проблема обеспечения национальных экономических интересов в системе мирохозяйственных связей. Ее решение связано, в частности, с проведением активной внешней политики государства, направленной на улучшение международного климата и оздоровление на этой основе международной обстановки.

Наряду с выстраиванием коллективных действий, направленных на поиск решений глобальных и региональных проблем, государства, находящиеся в зонах нестабильности, вынуждены предпринимать необходимые усилия по защите своего суверенитета, реализовывать комплекс мер по обеспечению своей безопасности, включая отстаивание национальных экономических интересов в системе мирохозяйственных связей.

При исследовании тенденций и перспектив современного развития мирохозяйственных связей были учтены известные научные разработки в этой сфере, получившие отражение в трудах Р. И. Хасбулатова [2], В. А. Сидорова, П. В. Трубникова [3], Е. Ф. Авдокушина [4], Л. Е. Басовского [5], А. С. Булатова [6], В. П. Воронина, Г. В. Кандаковой, И. М. Подмолодиной [7], Р. А. Гусейнова [8], С. И. Долгова [9], Ю. М. Зверева [10], А. Ю. Щербанина [11] и др.

Результаты исследования тенденций и перспектив современного развития мирохозяйственных связей показали, что ключевыми из них являются следующие.

Во-первых, это тенденция глобализации, при которой интеграционные процессы связывают не только национальные экономики, но и региональные экономические объединения.

Во-вторых, это тенденция развития мирохозяйственных связей, обусловленная ростом взаимной зависимости государств в экономической сфере, обусловленная взаимовыгодным использованием и (или) обменом: сырьевыми ресурсами, инвестициями, трудовыми ресурсами, информационными ресурсами, товарной продукцией, технологиями, совместных организационных структур, рынков сбыта.

В-третьих, рассматривая мирохозяйственные связи, необходимо отметить, что это наиболее интенсивно развивающаяся сфера экономической деятельности, характеризующаяся следующими тенденциями:

- темпы роста объемов международной торговли существенно опережают темпы роста объемов внутреннего производства государств как субъектов мирового хозяйства;
- темпы роста объемов международной торговли услугами существенно опережают темпы роста объемов международной торговли товарами;
- рост динамики международного движения капиталов, темпы которого превышают темпы роста международной торговли товарами и услугами;
- доминантой в международной торговле новых технологий как товара;
- ростом объемов миграции рабочей силы в Западную Европу, обусловленным в том числе войнами и вооруженными конфликтами в странах Азии и Африки.

В-четвертых, это интенсификация процессов развития экономических связей между высокоразвитыми странами (звеньев «сильный – сильный») в рамках международных интеграционных процессов.

В-пятых, важной тенденцией современного развития мирохозяйственных связей является то, что многие развивающиеся страны достаточно быстро меняют свой статус поставщиков сырья на производителей продукции высокого передела, формируя новые мировые центры индустриального развития.

В-шестых, в мировой экономике увеличивается доля стран с переходной экономикой, в результате чего:

- усиливаются внешнеэкономические связи развивающихся стран с развитыми странами на индустриальной основе;
- ослабевают внешнеэкономические связи между странами с переходной экономикой;
- падает уровень внешнеэкономических связей между странами с переходной экономикой и развивающимися странами.

В-седьмых, в целом происходящие «сейсмические» смещения центров индустриального развития мировой экономики от развитых стран к странам с переходной экономикой оказывают как позитивное, так и негативное влияние на развитие мирохозяйственных связей.

В-восьмых, исследования текущих тенденций современного развития мирохозяйственных связей показали, что значимыми из них являются следующие глобальные инвестиционные тенденции.

Так, в 2014 году прямые иностранные инвестиции (ПИИ) сократились на 16%, что обусловлено целым комплексом причин, характерных для современного этапа:

- неустойчивостью мировой экономики, находящейся в преддверии мирового экономического кризиса 2020-х годов [12];
- низкой предсказуемостью многих политических решений для бизнеса, что сказывается на объемах инвестиций;

– возрастающим уровнем геополитических рисков, индуцировавших изъятие значительных объемов ранее вложенных инвестиционных ресурсов. А на долю ПИИ приходится более 40% инвестиционных ресурсов развития в странах с переходной экономикой и развивающихся странах.

В качестве примера можно представить сокращение в 2014 г. ПИИ в развитые страны на 28%, в том числе в результате продажи своих активов в США крупными иностранными компаниями.

Во-вторых, в 2014 году рекордных значений достигли ПИИ межгосударственных (многонациональных) компаний развивающихся стран.

При этом в результате смещения центров экономического развития в азиатский регион компании развивающихся стран Азии сегодня осуществляют инвестирование за рубеж больше, чем компании любого другого региона.

Кроме того, международные компании из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, вывозящие порядка 45% инвестиций из всех зарубежных, активно скупают зарубежные филиалы компаний, принадлежащих развитым странам, но расположенным в развивающихся странах.

В-третьих, отмечается сокращение притока ПИИ по большинству региональных группировок.

В частности, это касается таких региональных организаций, как:

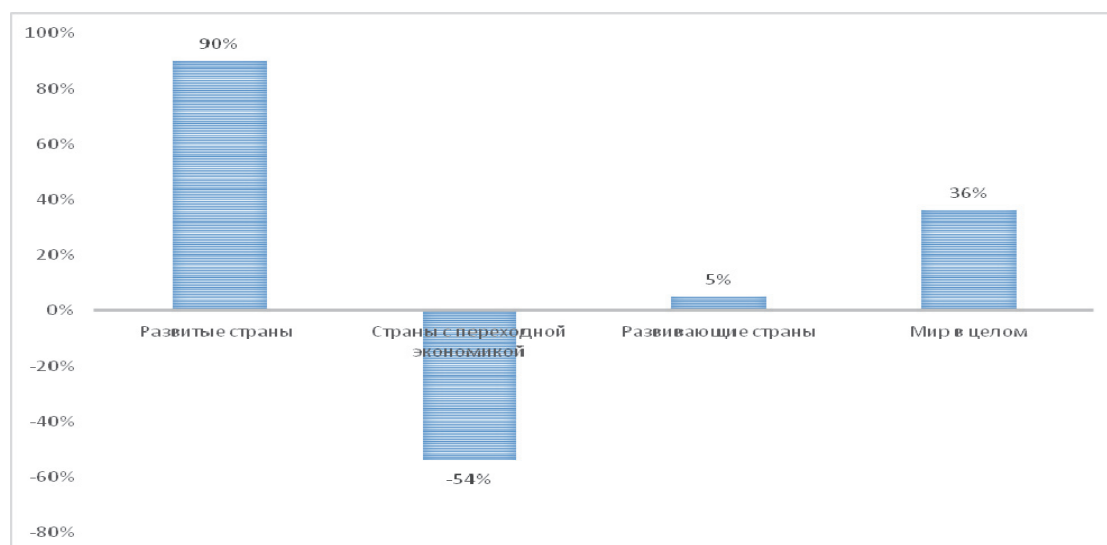
– Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП) между ЕС и США;

– Транстихоокеанское партнерство (ТТП) с участием таких стран, как США, Япония, Мексика, Канада, Австралия и др.

Исключение составляют Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и региональное всестороннее экономическое партнерство (РВЭП), где, например, потоки ПИИ в 2014 году выросли соответственно на 5% и 4%.

В 2015 году в мировом масштабе потоки прямых иностранных инвестиций значительно увеличились. Так, в 2015 году, согласно отчету ЮНКТАД [13], общий объем прямых иностранных инвестиций в мире вырос на 36% и составил \$ 1,7 трлн. Это максимальный объем после глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов.

Динамика изменения объемов прямых иностранных инвестиций в 2015 году по различным категориям стран приведена на рис. 1.



**Рис. 1. Динамика изменения объемов прямых иностранных инвестиций в 2015 году по различным категориям стран**

Отмечается, что рост ПИИ в развитых странах в 2015 году происходил в основном за счет трансграничных слияний и поглощений, с изменениями в корпоративной

структуре крупных компаний, касающихся трансферов достаточно больших объемов финансовых средств (при незначительном движении реальных ресурсов), а не за счет капитальных вложений во вновь создаваемые производства. То есть за счет эффекта глобализации.

Увеличение ПИИ в развитых странах в 2016 году более чем в четыре раза по сравнению с 2015 годом связано в первую очередь с «проседанием» объемов ПИИ в странах с переходной экономикой. Неслучайно в 2016 году доля глобальных ПИИ, приходящихся на развитые страны, превысила 55%.

Страны-реципиенты, лидирующие в мире по ПИИ в 2015 году, представлены на рис. 2.

Динамика роста ПИИ в европейские страны в 2015 году по сравнению с 2014 годом представлена в табл. 1.

В части трансграничных слияний и поглощений рост ПИИ в Европе составил 68%, а в части вновь создаваемых производств – 14%. Возобновление роста капиталовложений в производственные активы в ЕС в 2015 году произошло на фоне улучшения макроэкономической и финансовой ситуации в Западной Европе.

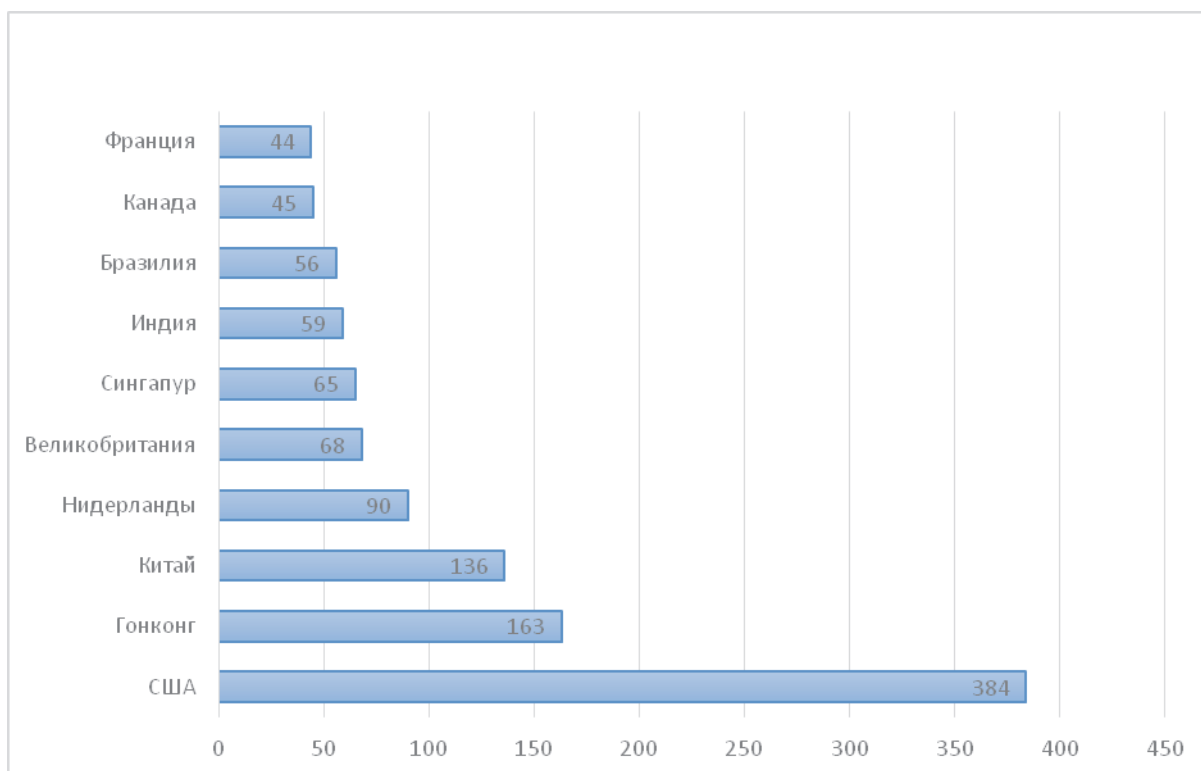


Рис. 2. Страны-реципиенты, лидирующие в мире по ПИИ в 2015 году

Таблица 1  
Динамика роста ПИИ в европейские страны в 2015 году по сравнению с 2014 годом

| Страна         | Рост ПИИ, разы |
|----------------|----------------|
| Бельгия        | 3,76           |
| Франция        | 2,93           |
| Нидерланды     | 2,46           |
| Германия       | 1,77           |
| Великобритания | 1,29           |

Рекорд по абсолютному объему ПИИ в 2015 году установлен и в развивающихся странах – \$ 741 млрд.

Лидерами по ПИИ среди развивающихся стран являются страны Азии, на долю которых приходится 1/3 глобальных ПИИ.

Снижение ПИИ в развивающиеся страны эксперты ЮНКТАД связывают со снижением степени доверия участников рынка. И если в страны Юго-Восточной Европы ПИИ в 2015 году выросли на 3%, то в Казахстане они сократились на 66%, а в России – на 92%.

Несмотря на рост ПИИ в 2015 году, специалисты считают, что отсутствие следующей волны трансграничных слияний и поглощений, крупных корпоративных реструктуризаций и т. д., уменьшение глобальных потоков ПИИ в дальнейшем будет объясняться:

- нестабильностью мировой экономики,
- высокой волатильностью мировых финансовых рынков,
- замедлением мирового уровня экономической активности;
- ухудшением показателей совокупного спроса;
- ростом геополитических рисков;
- ростом политической напряженности в ряде регионов мира.

В мире постоянно происходит изменение соотношения сил.

Если спроецировать процессы развития стран мира на модель жизненного цикла Й. Адизеса (рис. 3), то можно сказать, что результаты Brexit в Великобритании можно сопоставить с этапом жизненного цикла «аристократизм». Результаты президентских выборов в США можно охарактеризовать стремлением к стабильности (одноименный этап жизненного цикла). Целый ряд стран мира, в том числе в Европе, близок к этапу жизненного цикла «Салем Сити» (или охота на ведьм).

Отметим, что все эти проблемы, проецируемые в том числе на потоки ПИИ, находятся в сегменте «старение» модели Й. Адизеса.

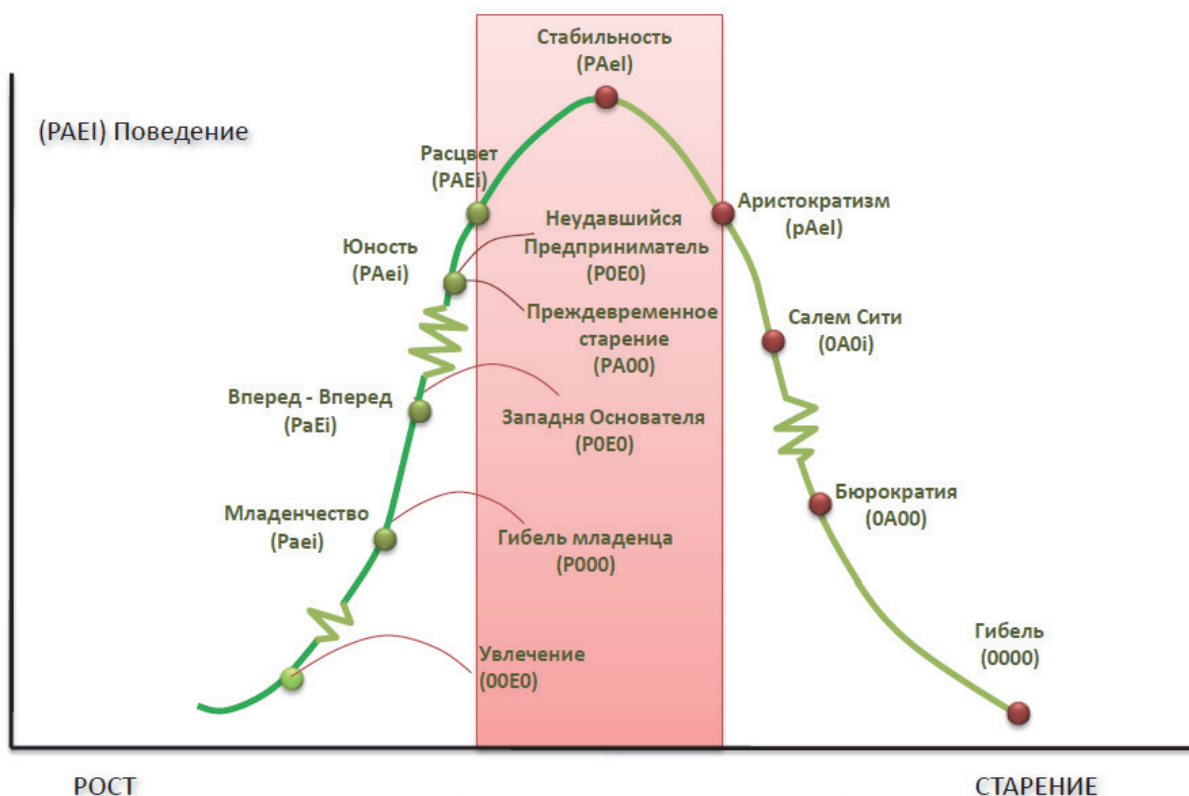


Рис. 3. Модель жизненного цикла Й. Адизеса

Таким образом, необходимо отметить, что тенденции и перспективы современного развития мирохозяйственных связей неразрывно связаны с надвигающимся мировым экономическим кризисом [14], что во многом предопределяет проблемы обеспечения национальных экономических интересов в системе мирохозяйственных связей и отражается, в частности, на направлениях и объемах движения ПИИ.

Только после прохождения мирового экономического кризиса 2020-х начнется интенсивное развитие мирохозяйственных связей. Хотя именно в период экономического кризиса усиливается потребность в совместном преодолении проблем странами.

### Литература

1. Тебекин А. В. Стратегический менеджмент. – М.: Юрайт, 2016. 320 с.
2. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. – М.: Экономика, 2011.
3. Сидоров В. А., Трубников П. В. Глобализация мирохозяйственных связей и возможности России // Теория и практика общественного развития. 2012. № 3. С. 272–275.
4. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. – М.: Экономистъ, 2005. 264 с.
5. Басовский Л. Е. Мировая экономика. – М.: Инфра-М, 2010.
6. Мировая экономика: учебник / Под ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2005. 734 с.
7. Воронин В. П., Кандакова Г. В., Подмолодина И. М. Мировая экономика: краткий курс лекций / Под ред. В. П. Воронина. – М.: Юрайт, 2014.
8. Гусейнов Р. А. История мировой экономики. Запад – Восток – Россия: учебное пособие. – Новосибирск: Сибирское изд-во, 2004.
9. Долгов С. И. Глобализация экономики. Новое слово или новое явление? – М.: Экономика, 2008.
10. Зверев Ю. М. Мировая экономика и международные экономические отношения. – Калининград: Калининградский университет, 2000.
11. Мировая экономика / Под ред. проф. Ю. А. Щербанина. – М.: Юнити-Дана, 2004.
12. Тебекин А. В., Серяков Г. Н. Технологический уклад как основа социально-экономического развития общества: инновационные аспекты исследования // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2014. № 1-2. С. 33–36.
13. Global Investment trends monitor // UNCTAD. 2016. № 22.
14. Тебекин А. В., Конотопов М. В. Апрельские тезисы 2009 года (о мировом экономическом кризисе) // Инновации и инвестиции. 2009. № 1. С. 2–8.

### Current trends and prospects of development of world economic communications

*Alexey Vasilyevich Tebekin, Doctor of Engineering, Doctor of Economics, professor, honorary worker of science and technology of the Russian Federation, professor of department of management, Odintsovo branch of the Moscow State Institute of International Relations (University) MFA of Russia*

*Vadim Rodionovich Kozhukhar, the graduate student, Diplomatic academy in case of the Russian Foreign Ministry*

*Alan Ruslanovich Bozrov, graduate student, Plekhanov Russian University of Economics*

*Urgent problems of ensuring national economic interests of the country in system of world economic communications are considered. Taking into account movement of world economy to the world economic crisis of the 2020th years caused by big cycles of economic activity current trends of development of world economic communications are determined. The prospects of development of world economic communications in modern conditions taking into account dynamics of direct foreign investments are determined.*

*Keywords: world economic communications, tendencies, prospects, development, direct foreign investments.*

# МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В ИССЛЕДОВАНИИ ДОВЕРИЯ КАК НЕВЕЩЕСТВЕННОГО ФАКТОРА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Ирина Сергеевна Салихова**, д-р экон. наук, доцент,

профессор кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела,

e-mail: irinasalikhova@yandex.ru,

Московский университет им. С. Ю. Витте,

<http://www.muiiv.ru>,

**Ахмед Омарович Каримов**, аспирант,

e-mail: kotu49@mail.ru,

Российский научно-технический центр информации по стандартизации, метрологии и  
оценке соответствия (ФГУП «Стандартинформ»),

<http://www.gost.ru/wps/portal>

Предметом данной статьи является конкретизация методологической парадигмы исследования доверия и системы корпоративных доверительных отношений в современной поведенческой экономике. В связи с этим основными задачами статьи являются: уточнение трактовки сущности доверия и доверительных отношений; обоснование возрастания роли и значения данных отношений в экономике знаний; характеристика ключевых особенностей формирования и развития корпоративного доверия как неимущественного фактора производства и создания инноваций. Научная новизна статьи заключается в разработке системы методологических инноваций, обеспечивающих новое качество исследования корпоративных доверительных отношений: учет когнитивной онтологии и междисциплинарной природы доверия, конкретизация элементов системной парадигмы, обоснование необходимости перехода от «метафизики мейнстрима» к «физике экономической антропологии».

Ключевые слова: доверие; доверительные отношения; поведенческая экономика; неявное знание; системная парадигма; экономическая антропология. DOI:10.21777/2307-6135-2017-2-10-20

В условиях современного этапа социально-экономического развития, где суще-



**И.С. Салихова**

ственно актуализируется роль человеческого и интеллектуального капитала, формируется новая парадигма управления хозяйственной динамикой, в рамках которой собственно экономические факторы, при всей их непреходящей значимости, все в большей мере уступают место неэкономическим, или неимущественным, инструментам управления и организации предпринимательской деятельности [1–4]. В связи с этим на «авансцену» исследовательских концептов все активней выходят такие созидательные факторы, как репутационный капитал экономического агента, «магнетизм» креативной атмосферы и «культ» новаторства, «власть авторитета» пассионарного лидера-управленца, потребность в развивающем обмене-общении как способе непрерывного индивидуального развития и корпоративного самообучения, а также многие другие условия и факторы, анализируемые в релевантной литературе [5, 6].

При этом особое место занимает такой важнейший неимущественный актив, как доверие и/или система доверительных отношений, возникающих в рамках взаимодействия экономических агентов различных уровней и множества форм хозяйственных отношений. В первом приближении доверие понимается как открытые, позитивные взаимоотношения между людьми, характеризующиеся определенной степенью уверенности в порядочности и доброжелательности друг друга. Большинство ученых трактуют «доверие как уверенно позитивные или оптимистические ожидания относи-



**А.О. Каримов**

тельно поведения другого, а недоверие – как уверенно негативные ожидания»; одновременно с этим доверие определяется как «возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что его члены будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми нормами, культурными традициями, обычаями, общими этическими ценностями» [7, с. 19–20]. Следует отметить, что именно доверие становится важнейшим регулятором экономических трансакций в условиях резко возросшей неопределенности, обострения конкуренции и риска, а также растущего многообразия форм и видов предпринимательской деятельности [8–12].

Одновременно с превращением человеческого капитала в критический фактор современного воспроизводства и вытеснением на «второй» план капитала вещественного, поведенческая экономика, с безусловным приоритетом неэкономических механизмов хозяйственной динамики, стала доминировать над экономикой с традиционными элементами мейнстрима. С другой стороны, возникновение, последующая институционализация в современном исследовательском пространстве и ускоренное развитие поведенческой экономики есть закономерная реакция на провалы постулатов и определяемых ими научно-практических концептов «основного течения», где демонстрируется безусловный приоритет экономического «рационалистического абстракционизма» над реалиями и противоречиями человеческих социально-экономических многоуровневых отношений и взаимодействий [13–16].

Очевидно, что появление и развитие поведенческой экономики как реакции на новую роль человека в производстве благ и провалы действующей неоклассической модели требуют *качественного обновления методологии и логики* исследования форм и механизмов этой экономики, а также тех конкретных ее элементов. Одним из таких элементов, обладающих мультипликативным аналитическим магнетизмом, безусловно, является система корпоративных доверительных отношений как самостоятельный инструмент ускорения или замедления, систематизации или энтропии, совершенствования или деструкции всех форм и видов хозяйственных взаимодействий, воссоздающих-ся в рамках и за пределами корпоративного сообщества.

Если доверие рассматривать как важнейший специфический невещественный актив и социальный инструмент (условие, фактор, механизм, метод, способ) реализации соответствующих поведенческих алгоритмов (решений, действий, взаимоотношений), то его исследование требует учета этой специфики, что и интегрируется в систему релевантных методологических инноваций. *Методологические инновации* в исследовании системы корпоративных доверительных отношений следует понимать как взаимосвязанное единство определенных ранее не использованных в данной конфигурации аналитических концептов, определяющих направленность, логику и ожидаемую качественную целостность исследования данного невещественного актива организации. Эти исследовательские инновации включают как минимум следующие ключевые положения.

**Во-первых,** *следует исходить из когнитивной онтологии корпоративных и других доверительных отношений как функции специфических неявных знаний и соответствующих когнитивных компетенций.* Исследователи отмечают, что доверие есть специфическая форма проявления, прежде всего, неявного знания экономического агента о том, как создавать и укреплять доверительные отношения [17–19]. Неявное знание о том, как «вызвать уважение и доверие к себе и своим планам деятельности» или как «научиться доверять другим», требует огромного опыта и энциклопедических знаний, которые «прессуются» в жизненные идеологические концепты и ценностные смыслы доверителя. Когнитивная онтология, или природа, доверия как формы проявления неявного знания означает, что доверие следует рассматривать как продукт функционирования экономики неявного знания, где факторами производства являются ранее сформированные неявные знания и компетенции экономического агента [20, 21].

Знания и компетенции о том, как быстро и корректно, точно и системно обнаруживать и «поддерживать» *честность, предсказуемость и порядочность* в предпола-

емых и ожидаемых действиях сотрудников корпорации и внешних экономических агентов, вряд ли формируются только за университетской скамьей или в результате прохождения курсов по экономической этике. Такие знания и компетенции есть закономерный результат длительных и целенаправленных ценностно-смысловых, экономико-педагогических и экономико-психологических усилий самого доверителя и внешних субъектов [22]. Очевидно, что когнитивная природа корпоративного доверия нацеливает экономических агентов всех уровней на поиск форм и методов повышения качества когнитивного воспроизводства соответствующих знаний и компетенций о том, как воссоздавать систему доверительных отношений. В этом заключается основной смысл рассматриваемой методологической инновации.

Кроме того, научно-практический потенциал когнитивной природы корпоративного доверия и его понимания как функции прежде всего неявного знания, заключается в следующих важнейших положениях. *Первое* положение характеризует императив реализации целевых инвестиционных программ, призванных обеспечить расширенное воспроизводство системы корпоративного неявного знания о том, как в принципе формировать и совершенствовать систему всех не вещественных активов, где доверие является лишь «частью в целом». Учитывая возрастание роли и значения не вещественных факторов экономического развития, речь здесь идет о постепенном смещении «центра тяжести» от традиционных объектов инвестирования (вещественный и природный капитал) к новым элементам и «тонким формам» человеческого и/или интеллектуального капитала. В литературе эти «тонкие формы» предстают как элементы корпоративного эндогенного интеллектуального капитала [23, 24].

*Второе* положение связано с актуализацией потребности создания и развития специального сектора корпоративной экономики, в рамках которого сотрудники занимаются исключительно *производством знаний о том, как воссоздавать не вещественные активы, включая систему доверительных отношений*. В организационном плане речь может идти о функционировании «центра экономики знаний», или «департамента не вещественных интеллектуальных активов», но в любом случае есть резон в создании релевантных структур, где сотрудники учатся тому, как «со знанием дела» производить доверие, деловую репутацию, бренд самообучения и т. д. Функциональность существующих в рамках современных передовых корпораций центров экономики знаний и корпоративных университетов можно дополнить целевыми задачами по воспроизводству системы неявного, именно «доверительного», знания.

*Третий* элемент научно-практического потенциала, заключенного в когнитивной природе корпоративного доверия, непосредственно связан с формированием нового качества экономического образования, где безусловным приоритетом должен стать не столько собственно экономический, сколько ценностно-смысловой, духовно-нравственный концепт профессиональной подготовки будущих специалистов. Именно на эти ключевые свойства современных специалистов обращают внимание исследователи, характеризуя императив созидательного качества экономических отношений [25–27]. Сегодня можно обоснованно констатировать, что экономическая устойчивость организации, а также ее преимущества в конкуренции есть функция способности ее управленцев и сотрудников формировать и развивать *долговременные доверительные отношения*, которые, в свою очередь, представляют собой «фокус» новых ценностных ориентиров корпоративного сообщества воспитанных профессионалов.

**Во-вторых**, при анализе системы корпоративного доверия важно исходить из методологических постулатов поведенческой экономики, а не следовать исключительно требованиям неоклассического «основного течения». Если в рамках действующего экономического мейнстрима исследователи исходят из «жесткого ядра» индивидуалистического рационализма, то в системе дисциплинарной матрицы поведенческой экономики «жесткое ядро» существенно «размывается» множеством неэкономических факторов и условий. При этом воинствующий индивидуализм все больше «уплотняет-

ся» под воздействием социоэкономических, социодинамических и социокультурных инструментов и форм деятельности агентов на различных уровнях взаимодействия. Понятно, что модели рационального индивида никак не подходят для продуктивного анализа доверительных отношений, где априори действуют не атомистические индивиды, а социальные группы, где доверие выступает в качестве «социального клея» определенной силы и качества. Однако важно отметить, что здесь не происходит «голового» отрицания постулатов неоклассики; здесь имеет место эволюционное «снятие» аналитического позитива неоклассики при стремлении его использовать в новых исследовательских концептах.

Отмеченные характеристики *поведенческой экономики* исходят из понимания самой сути данной экономики, исследующей влияние социальных, когнитивных, психологических, эмоциональных и других условий и факторов на принятие экономических решений. Впоследствии оценивается влияние отмеченных условий и факторов на такие известные рыночные переменные, как добавленная стоимость, цены, издержки, прибыль, рента и т. д. Основной сферой изучения поведенческой экономики являются границы рациональности современного экономического агента, что позволяет уйти от «голового абстракционизма» неоклассических моделей и предложить практике более конкретные и адресные научные рекомендации. При этом поведенческие модели, формируемые в рамках поведенческой микроэкономики и макроэкономики, поведенческих финансов, поведенческих инвестиций и других областей экономических отношений, чаще всего совмещают рекомендации психологии и неоклассики, социологии и неоклассики, экономической педагогики и рационалистического индивидуализма, формируя перечень новых концепций, методов познания, областей исследования и т. д. [28, 29].

Научно-практическое значение рассматриваемой исследовательской инновации в форме методологии поведенческой экономики заключается прежде всего в том, что наметился четкий поворот от *аналитической метафизики рационалистического индивидуализма* к «экономической физике» *оптимизации хозяйственных интересов социальных групп и корпоративных сообществ*. Очевидно, что это весьма своевременный, если не немного запоздалый, поворот действующих научных парадигм в пользу учета экономических интересов множества социально-сетевых групп и сообществ, включения в «аналитический реестр» ментально-смысловых и региональных особенностей форм и способов хозяйственной деятельности, а также акцентированного воздействия на «точки» соприкосновения таких наиболее чувствительных полярных социально-экономических форм, как богатство и бедность, занятость и безработица, социальный оптимизм и социальный пессимизм и т. д.

Кроме того, аналитический потенциал системы поведенческой экономики как методологического основания исследования корпоративных доверительных отношений позволяет акцентированно вести речь о сознательных нарушениях принципа эквивалентного обмена при осуществлении традиционных рыночных трансакций. Суть этого нарушения заключается в том, что при формировании различных форм доверия экономические агенты могут сознательно идти на дополнительные экономические издержки в пользу получения коммуникативных «выгод» и эмоциональных «прибылей». Можно предположить, что *неэквивалентный обмен ресурсами при формировании доверительных отношений* может стать специфическим способом корпоративных инвестиций в создание и развитие этих отношений. При этом необходимо подчеркнуть, что *корпоративное доверие формирует саму суть поведенческой микроэкономики и параметры ее качества*, поскольку наличие доверия означает, что поведение экономических агентов является честным, открытым и, следовательно, продуктивным; отсутствие доверия приводит к поведенческому оппортунизму, конфликтам и, как следствие, системным потерям добавленной стоимости. Можно предварительно заключить, что высокое качество поведенческой экономики есть результат релевантного качества системы доверительных отношений.

*В-третьих, одновременно углубленная, расширенная и, возможно, диверсифицированная, а также более интенсивная междисциплинарность исследования системы корпоративного доверия.* Данный феномен исследовательской новизны можно метафорически охарактеризовать как «агрессивная междисциплинарность». Определяется этот феномен исследовательской новизны самой междисциплинарной природой доверия как сложного ценностного, социокультурного, социально-экономического, социологического, психолого-педагогического, политологического и т. д. явления. Содержание названного междисциплинарного подхода заключается в следующих трактовках и оценках. Прежде всего, «углубленная междисциплинарность» означает, что в рамках уже существующих межпредметных связей обнаруживаются новые, ранее не использованные в процессе логико-гносеологического анализа, феномены. В частности, в использовании рекомендаций психологии при рассмотрении условий и факторов, определяющих принятие экономических решений, дело не «доходило» до экономической психогномики, или до анализа явления «бессознательного» при исследовании экономики непередаваемого неявного знания и др.

Характеристика и оценка творческого потенциала «расширенной междисциплинарности» непосредственно увязывается с поиском полезных для экономики эффектов, возникающих в рамках всего перечня предметных областей, соответствующих не только социальным и гуманитарным, но еще естественным и техническим наукам и дисциплинам. Примерами могут служить алгоритмы «точечного» применения математики, формы и способы использования термодинамики, а также теоретической и прикладной физики, когда речь идет, например, об обеспечении когерентности потоков энергии творчества и концентрации «духа новаторства», об измерении «коэффициента интеллектуального трения» в процессе тематических дискурсов как способа развития внутрифирменного и межфирменного доверия. Другими примерами могут стать инструменты и аналогии, методы и аналитические формы биологии и генетики, когда речь идет, например, о «перекрестном опылении интеллекта» в процессе развивающего обмена-общения при выстраивании доверительных отношений, о генезисе уровней доверительных отношений (например, генезис от «доверия как надежды» – к «доверию как уверенности») и т. д.

Понимание «диверсифицированной и более интенсивной междисциплинарности» непосредственно увязывается с дальнейшим размытием границ между различными областями традиционного и нового знания, призванного осветить проблему доверия как сложного междисциплинарного явления. Диверсифицированность и интенсивность междисциплинарных исследовательских интенций определяется, с одной стороны, многосубъектностью корпоративных доверительных отношений, а с другой стороны – многоуровневостью самой системы корпоративного доверия, предстающего часто как синергия межличностных доверительных отношений. При этом резонно предположить, что формирование «доверия как уверенности» становится возможным лишь в том случае, если в соответствующий управленческий процесс будут вовлекаться новейшие научные разработки из других областей знания (диверсификация) при актуализации и ускорении новых форм обмена-общения (интенсификация).

Научно-практическое значение рассматриваемой методологической инновации, обусловленной самой природой доверительных отношений, заключается, прежде всего, в том, что обосновывается *гораздо большее, чем это понималось раньше*, возрастание роли и значения неэкономических, именно междисциплинарных, факторов в обеспечении устойчивых темпов хозяйственной динамики. Интегрально эта новизна может заключаться в формировании и развитии такой многоуровневой области исследования, как *экономическая антропология*, с последующим позиционированием прикладных инструментов и механизмов. Суть экономической антропологии заключается в целенаправленном обеспечении антропоцентризма всех без исключения областей человеческого знания, причем в контексте решения именно социально-экономических задач, в

том числе корпоративного развития.

При этом обнаруживается «двойная связь» экономической антропологии с системой корпоративных доверительных отношений. *Во-первых*, экономическая антропология «вызывается к жизни» потребностями формирования и развития системы корпоративного доверия. Действительно, доверие как междисциплинарный феномен закономерно требует и междисциплинарного подхода к исследованию самое себя; просто теперь этот междисциплинарный подход распространяется на новые, «непривычные» области человеческого знания. *Во-вторых*, являясь продуктом воздействия множества междисциплинарных условий и факторов, формирующих феномен экономической антропологии, доверие само становится многовекторным и многофункциональным. В частности, теперь доверие распространяется не только на сферу субъект-субъектных отношений, но и на область экономической эргономики, экономической культуры, на ноосферные аспекты хозяйственных отношений. Другими словами, явление экономической антропологии нацеливает на формирование *доверия к экономическому значению любого научного знания в принципе*, даже если речь идет, например, о физическом принципе дополнительности Нильса Бора или эффектах магнитного резонанса Питера Мэнсфилда и т. д.

*В-четвертых*, важнейшим элементом методологической исследовательской новизны является модифицированное использование дисциплинарной матрицы системной парадигмы, успешно разработанной и широко используемой зарубежными и отечественными исследователями. Методология системной парадигмы представляет собой аналитический концепт, характеризуемый следующими положениями: а) равнозначность эндогенных и экзогенных элементов системы при их непротиворечивости и комплементарности; б) растущая актуализация системной междисциплинарности при использовании инструментов социально-экономического анализа; в) увеличение «удельного веса» неэкономических факторов хозяйственного развития; г) формирование исследовательского гештальта, включающего подсистемы среды, объекта, проекта, процесса и субъекта.

Важно подчеркнуть, что названные ключевые элементы системной парадигмы призваны функционировать именно во *взаимодополняемом единстве*, что и превращает ее в продуктивный и перспективный исследовательский концепт. Применительно к формированию и развитию корпоративных доверительных отношений методология системной парадигмы претерпевает релевантную научно-практическую модификацию, несмотря на то что априори интегрирует в себе элементы поведенческой экономики, системы неявного знания и интенсивной диверсификации междисциплинарных потоков нового знания. Отмеченная модификация, или «общее» в «особенном», выражается в следующих ключевых положениях, отражающих положительную обратную связь с системой корпоративных доверительных отношений.

*Первое* – это нацеленность на воспроизводственный характер управленческой деятельности по формированию корпоративного доверия. Данное положение означает, что доверительные отношения должны носить «сквозной» характер, то есть сопровождать все этапы воспроизводственного цикла создания и реализации продуктовой инновации. В практическом смысле субъекты управления и персонал подразделений фирмы, от брейнсторминговых групп по генерации идей и до «команд качества», «центров прибыли», а также до маркетинговых служб, должны рассматривать корпоративное внутрифирменное доверие как приоритетное явление в перечне неэкономических активов предприятия. Только в этом случае *система корпоративного внутрифирменного доверия может трансформироваться в эндогенный капитал доверия*. Очевидно, что для решения данной воспроизводственной задачи потребуются целенаправленные и специфические управленческие усилия.

*Второе* – это четкое обозначение императива формирования и развития доверительных отношений в системе «предприятие – внешняя среда», что особенно актуально для современной отечественной экономики. По сути, речь идет об институциональном

доверии, или доверии первичных хозяйственных звеньев государству и его соответствующим структурам, что на языке системной парадигмы обозначается как «система среды». Кроме того, к элементам внешней среды относятся другие предприятия и фирмы, с которыми данная корпорация вступает в соответствующие экономические отношения, которые также призваны стать доверительными, если есть к этому стремление всех заинтересованных сторон. Если субъектам управления соответствующих взаимодействующих структур удастся наладить систему доверительных межфирменных отношений, то резонно рассчитывать на то, что *система корпоративного межфирменного доверия может трансформироваться в экзогенный капитал доверия*. Понятно, что «стартовые» механизмы решения данной задачи находятся прежде всего в ведении государства, которое обязано подавать пример доверительных отношений, обеспечивая и воссоздавая *национальный капитал доверия*, обычно трактуемый как институциональное доверие.

*Третье* – это нацеленность на формирование и развитие системы корпоративного межличностного доверия, без высокого уровня которого практически невозможно обеспечить ожидаемое качество «системы проекта» и «системы процесса», то есть непосредственного создания образцов инновационных продуктов и их последующего выпуска. Об инвестициях и инструментах воссоздания высокого уровня межличностного доверия в рамках корпоративных сообществ следует рассуждать отдельно, однако подчеркнем, что в решении данной задачи непреходящее значение имеет личный пример управленцев и качество межличностного доверия именно данного, управленческого уровня взаимодействий. Другим словами, в рамках «системы субъекта» управленческого уровня резонно вести речь об императивах трансформации обычных управленческих транзакций в капитал лидерских доверительных отношений.

*Четвертое* – это развитие единой системы корпоративных доверительных отношений, включающих весь «набор» эндогенных и экзогенных форм: межличностное, внутрифирменное, межфирменное и институциональное доверие. Кроме того, сюда же следует включить такие виды доверия, как доверие организации как целостности используемым методам и инструментам управления, технико-технологическим процедурам, доверие планам корпоративного развития, рекомендациям науки и когнитивным инновациям, доверие каждого сотрудника самому себе и т. д. Идеалом управленческого успеха в деле воссоздания высокоразвитой системы корпоративных доверительных отношений является *синергия множества релевантных доверительных форм как закономерный результат их когерентного и комплементарного функционирования*. Очевидно, что критическим фактором успеха в решении данной задачи является «система субъекта» в форме высокого качества креативного лидерского капитала.

**В-пятых**, исследование корпоративных доверительных отношений как самостоятельного фактора минимизации рисков, сокращения транзакционных издержек, создания добавленной стоимости и расширенного воспроизводства человеческого и интеллектуального капитала предприятия. Данное положение имеет не столько методологические, сколько научно-практическое «звучание», поскольку способствует преодолению традиционного разрыва между невещественными активами предприятия и их ролью в создании инноваций. Отмеченная методологическая инновация нацеливает на прикладной ракурс дисциплинарной матрицы как такового исследования корпоративного доверия, что вполне корреспондируется с требованиями поведенческой экономики. В рамках современных аналитических парадигм актуализируются уже не столько общие оценки абстрактной и «понимаемой значимости» невещественных активов в решении хозяйственных задач, сколько их реальная прикладная роль в решении конкретных хозяйственных проблем [30].

В связи с этим *новое качество* отмеченных методологических инноваций заключается в их четкой нацеленности на практический результат, который следует иметь в виду как минимум в двух интегральных смыслах. *Во-первых*, необходимо исследовать роль и значение капитала доверия в создании экзогенных преимуществ хозяйствования и достижения ожидаемых результатов инновационной деятельности. Здесь потоки спе-

цифических ценностей, представляющих собой содержание капитала доверия, могут означать, например, сокращение транзакционных, социальных и других издержек, что и обеспечивает высокий экзогенный результат деятельности корпоративного сообщества. *Во-вторых*, важнейшим сектором исследовательского внимания являются сами носители доверительных отношений: индивиды как члены корпорации, микросоциальные внутрифирменные сети, персонал различных корпоративных организационных структур, управленческий блок и т. д. Становится все более очевидным, что *качество человеческого и интеллектуального капитала соответствующих собственников – это еще и функция качества системы корпоративных доверительных отношений*.

Другими словами, чем выше уровень всех форм и видов корпоративного доверия, тем более содержательным, скоростным и многосторонним является процесс расширенного воспроизводства человеческого и интеллектуального капитала данного корпоративного сообщества как целостности и каждого отдельного участника системы корпоративных взаимодействий. При этом методологические инновации нацеливают на следующие научно-практические алгоритмы управленческой деятельности по повышению качества корпоративного человеческого и интеллектуального капитала. *Первое* – это выявление способов повышения качества корпоративного человеческого и интеллектуального капитала в рамках действующих и новых механизмов корпоративного образования. *Второе* – это актуализация и характеристики существующих и новых способов как таковых корпоративных отношений с четким комментарием роли и места доверия в этих отношениях. *Третье* – это выявление «точек» инвестирования в систему доверительных отношений в рамках отдельных уровней их формирования и развития (например, только в системе межфирменных или внутрифирменных отношений). *Четвертое* – это обеспечение гармонизации отдельных звеньев и элементов общей системы корпоративных доверительных отношений, прямо или опосредованно влияющих на повышение качества интеллектуального капитала предприятия как целостности. *Пятое* – это мониторинг и обеспечение обратной связи динамики качества интеллектуального капитала предприятия с действующим механизмом развития системы корпоративных доверительных отношений. Результатом этого мониторинга могут стать не только коррективы в действующий механизм названного развития, но и в методологию исследования проблемы воссоздания корпоративных доверительных отношений в целом. Перечень методологических инноваций, а также их научно-практическое значение для исследования системы корпоративных доверительных отношений показаны в табл. 1.

Таблица 1

Научно-практическое значение методологических инноваций в исследовании системы корпоративных доверительных отношений

| Содержание методологической инновации                                                                                                    | Научно-практическое значение в исследовании корпоративного доверия                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Исследовательская программа основывается на когнитивной природе доверия (доверие как форма проявления специфического неявного знания) | Необходимы инвестиции в ускоренное развитие корпоративной экономики неявного знания как основы воссоздания доверительных отношений                                                                       |
|                                                                                                                                          | Требуется разработка теоретических оснований и практических рекомендаций в сфере целенаправленного исследования доверия как формы бытия неявного знания                                                  |
|                                                                                                                                          | Императивом является формирование и развитие знаний и компетенций о том, как производить неявные знания о том, как воссоздавать компетенции о развитии доверия                                           |
|                                                                                                                                          | Необходима ускоренная когнитивизация научно-образовательной и учебно-методической парадигмы в учебных заведениях, призванных формировать не только профессиональные компетенции, но и «знания о знаниях» |
| 2. В основе исследовательской парадигмы – положения поведенческой эконо-                                                                 | Аналитический поворот от метафизики рационального индивидуализма к «экономической физике» оптимизации хозяйственных интересов социальных групп и корпоративных сообществ                                 |

|                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| мики с растущим приоритетом неэкономических факторов экономической динамики                                                                                                                                 | Готовность к неэквивалентному обмену ресурсами при формировании доверительных отношений как специфическому способу корпоративных инвестиций в создание и развитие этих отношений                                                                                                      |
|                                                                                                                                                                                                             | Перенос исследовательского «центра тяжести» на выявление и использование созидательного потенциала неэкономических условий и факторов, включая систему корпоративного доверия, хозяйственной динамики                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                             | Возможная актуализация и последующий предметный анализ «капитала доверия» как формы интеллектуального капитала предприятия и/или доверия как особенного невещественного доходного актива                                                                                              |
| 3. Диверсифицированная, интенсивная, углубленная и расширенная междисциплинарность в исследовании корпоративного доверия                                                                                    | Становление и исследовательская институционализация «экономической антропологии» как естественного результата различных форм и уровней междисциплинарности в характеристике доверия                                                                                                   |
|                                                                                                                                                                                                             | Исследовательское стремление к «точечному» использованию потенциала всего комплекса технических, физико-математических, эргономических и иных дисциплин при рассмотрении корпоративного доверия                                                                                       |
|                                                                                                                                                                                                             | Включение в исследовательское пространство новых уровней и форм доверительных отношений как в системе «субъект-субъектных» взаимодействий, так и в системе «субъект-объектных» отношений                                                                                              |
|                                                                                                                                                                                                             | Рассматривать феномен «доверия самому себе», или «эндогенное доверие», как важнейшее основание для успешного формирования всей системы корпоративных доверительных отношений                                                                                                          |
| 4. Использование методологии и дисциплинарной матрицы системной парадигмы при исследовании форм и уровней корпоративных доверительных отношений                                                             | Формирование нового качества исследовательской «вооруженности» субъекта корпоративного управления, использующего пять взаимосвязанных подсистем: субъекта, среды, объекта, проекта и процесса                                                                                         |
|                                                                                                                                                                                                             | Признание «равновеликой» и «факторной» роли экзогенных и эндогенных условий и механизмов формирования и развития системы корпоративных доверительных отношений                                                                                                                        |
|                                                                                                                                                                                                             | Императив реализации требований воспроизводственного подхода к воссозданию корпоративных доверительных отношений, то есть в рамках всех звеньев и этапов воспроизводственного цикла инноваций                                                                                         |
|                                                                                                                                                                                                             | Обеспечение исследовательского единства «междисциплинарности» и «невещественности» при рассмотрении и поиске путей совершенствования системы корпоративных доверительных отношений                                                                                                    |
|                                                                                                                                                                                                             | Поиск новых управленческих форм с целью формирования синергии множества релевантных доверительных форм как закономерного результата их когерентного и комплементарного функционирования                                                                                               |
| 5. Исследование системы корпоративных доверительных отношений как производственного невещественного фактора, создающего добавленную стоимость и повышающего качество интеллектуального капитала предприятия | Целенаправленный поиск форм и способов воздействия конкретных элементов системы корпоративных доверительных отношений на создание персоналом предприятия добавленной стоимости                                                                                                        |
|                                                                                                                                                                                                             | Выявление и анализ конкретных путей, инструментов и механизмов воздействия отдельных форм и элементов системы корпоративного доверия на повышение качества интеллектуального капитала современного наукоемкого предприятия                                                            |
|                                                                                                                                                                                                             | Поиск новых инвестиционных форм и механизмов, нацеленных на воссоздание «уверенности в себе», или «доверия своим целям и планам самосовершенствования» сотрудников и управленцев фирмы                                                                                                |
|                                                                                                                                                                                                             | Формирование «культы» многопрофильного корпоративного знания и непрерывной познавательной деятельности, поскольку «доверие как уверенность» всегда есть результат общения «со знанием дела»                                                                                           |
|                                                                                                                                                                                                             | Воссоздание наиболее благоприятных, именно доверительных, условий для непрерывного поиска сотрудниками индивидуальной интеллектуальной экологической ниши (творчески-трудового призвания), что является критическим фактором ускоренного развития новых знаний и ключевых компетенций |

Таким образом, целевая функция выявления и краткой характеристики методологических инноваций заключается в том, чтобы показать примерный ракурс научно-практических исследовательских императивов, реализация которых гарантированно обеспечит разработку инновационного управленческого механизма влияния корпора-

тивного доверия на повышение качества человеческого и/или интеллектуального капитала современного предприятия. Очевидно, что успешное достижение поставленной цели предопределяет необходимость дальнейшей конкретизации содержания доверия как когнитивного и междисциплинарного феномена, а также углубленного анализа именно системы корпоративных доверительных отношений.

### **Литература**

1. Автономов В. На какие свойства человека может опереться экономический либерализм? // Вопросы экономики. 2015. № 8. С. 5–25.
2. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
3. Ведин Н. В. Экономическая неоднородность обмена в хозяйственной эволюции общества. – СПб.: РОСТ, 2006. 218 с.
4. Деля В. П. Инновационное мышление в XXI веке. – Балашиха: Де-По, 2011. 232 с.
5. Кругман П. Кредо либерала / Центр исследований постиндустриального общества. М.: Европа, 2009. 368 с.
6. Салихов Б. В. Креативный капитал в экономике знаний: монография. – М.: Дашков и К°, 2017. 274 с.
7. Ильин Е. П. Психология доверия. – СПб.: Питер, 2013. 288 с.
8. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 4–18.
9. Ляско А. К. Проблема стабильности в неформальных системах денежного трансфера: нормы доверия или институты контроля? // Вопросы экономики. 2017. № 3. С. 131–146.
10. Ляско А. К. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 42–59.
11. Розинская Н., Розинский И. Национальный проект «Доверие» // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 138–147.
12. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М.: Academia, 1999. 730 с.
13. Белянин А. Даниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 4–24.
14. Гребнев Л. От «человека в экономике» к «экономике в человеке» // Вопросы экономики. 2006. № 11. С. 46–59.
15. Колодко Г. В. Мир в движении / пер. с польск. Ю. Чайникова. – М.: Магистр, 2009. 575 с.
16. Салихов Б. В., Салихова И. С. Качество знаний и компетенций в зеркале структурных реформ российской экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 10 (343). С. 68–84.
17. Клейнер Г. Нанозкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12. С. 70–94.
18. Салихов Б. В., Салихова И. С., Олигова М. Б. Качество ключевых форм неявного знания в создании добавленной стоимости // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017. № 1 (346). С. 77–94.
19. Салихов Б. В., Салихова И. С., Олигова М. Б. Качество ожидания и доверия как форм проявления неявного знания в современной поведенческой экономике // Вестник Академии права и управления. 2016. № 44. С. 116–123.
20. Полани М. Личностное знание. – М.: Книга по требованию, 2013. 342 с.
21. Салихов Б. В. Императивы развития современной экономики знаний // Инновационное развитие общества: условия, противоречия, приоритеты: материалы X Международной научной конференции: в 3 ч. / под ред. А. В. Семенова, Ю. С. Руденко. – М.: МУ им. С. Ю. Витте, 2014. С. 16–40.
22. Лунева Е. В. Социальный капитал как фактор инновационного развития предприятия: Монография. – М.: Дашков и К°, 2011. 140 с.
23. Салихов Б. В. Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура и основы управления. – М.: Дашков и К°, 2009. 156 с.

24. Салихов Б. В., Нейматова Б. А. Фабрика звезд для предпринимателей. Интеллектуальное предпринимательство в сфере производства корпоративных знаний // Креативная экономика. 2009. № 1. С. 55–65.
25. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. 384 с.
26. Салихов Б. В., Воронин В. Б. Организационно-экономические основы повышения эффективности производственного институционального предпринимательства // Проблемы современной экономики. 2007. № 2. С. 155–160.
27. Салихов Б. В., Нейматова Б. А. Управление институциональными инновациями в сфере развития интеллектуального капитала предприятия // Финансы и кредит. 2008. № 44 (332). С. 19–26.
28. Никифоров А., Антипина О. Поведенческая макроэкономика: на пути к новому синтезу // Вопросы экономики. 2016. № 12. С. 88–104.
29. Ольсевич Ю. Я. Психологические основы экономического поведения. – М.: ИНФРА-М, 2010. 413 с.
30. Салихов Б. В., Нейматова Б. А. Сетевой менеджмент как новое качество управления интеллектуальным капиталом предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 3. С. 2–7.

### **Methodological innovations in the investigation of trust as an immaterial factor of enterprise development**

*Irina Sergeevna Salikhova, Doctor of Economics, Professor of accounting and taxation department of Moscow University named S.Y. Vitte, Moscow, Russian Federation*

*Akhmed Omarovich Karimov, Post-graduate student of the Russian scientific and technical information center for standardization, metrology and conformity assessment (FSUE "Standardinform")*

*The subject of this article is the concretization of the methodological paradigm of trust and the system of corporate trust relations research in the modern behavioral economy. In this regard, the main tasks of the article are: clarifying the interpretation of the essence of trust and trust relationships; justification for increasing the role and significance of these relations in the knowledge economy; characteristics of the key features of the formation and development of corporate trust as a non-material factor of production and the creation of innovations. The scientific novelty of the article is to develop a system of methodological innovations that provide a new quality of research on corporate trust relationships: accounting for cognitive ontology and the interdisciplinary nature of trust, specifying the elements of the systemic paradigm, substantiating the need for a transition from "mainstream metaphysics" to "physics of economic anthropology."*

*Key words: trust, trust relations, behavioral economics, implicit knowledge, system paradigm, economic anthropology.*

## ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ

**Александр Анатольевич Рязанов**, канд. экон. наук, доцент,  
доцент кафедры менеджмента и маркетинга,  
e-mail: [alekryazanov@yandex.ru](mailto:alekryazanov@yandex.ru),  
Московский университет имени С. Ю. Витте,  
<http://www.muiiv.ru>

*В статье рассмотрен процесс формирования и развития теории конкуренции, кратко охарактеризован вклад в исследование сущности и содержания данного феномена представителей различных направлений экономической науки, стратегического менеджмента и маркетинга, проведен анализ основных концепций конкуренции.*

*Ключевые слова:* поведенческий, функциональный, структурный, институциональный, управленческий подходы к сущности конкуренции; инновационная концепция конкуренции; рыночная, ресурсная, институциональная концепции конкурентных преимуществ; концепция конкуренции на основе преимущества ресурсов; теория уникальных ценностей; теория человеческого капитала; теория управления знаниями; концепция ключевых компетенций; модель прорывных инноваций; теория соконкуренции; модель предпринимательских экосистем; теория конкурентных преимуществ на основе взаимодействия; концепция квазиконкурентных рынков; модель стратегии голубого океана.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-21-30

В настоящее время в условиях глобализации мировой экономики, информационной и технологической революции, повышения уровня нестабильности бизнес-среды конкуренция продолжает оставаться одним из важнейших элементов эволюционирующего рыночного механизма. Поэтому успешное функционирование и развитие хозяйствующих субъектов различного уровня по-прежнему возможно лишь при условии использования эффективных методов ведения конкурентной борьбы и обеспечения высокого уровня конкурентоспособности. Решению этой задачи способствует непрерывное поступательное развитие теории конкуренции, которая за три столетия прошла путь от зарождения первых научных представлений о сущности и содержании данной сложной и многоуровневой категории до становления в качестве самостоятельного раздела экономической науки, объединяющего концепции конкуренции не только нескольких школ и направлений экономической мысли, но также маркетинга, менеджмента и теории стратегического управления.



**А.А. Рязанов**

Рассмотрим эволюцию теории конкуренции подробнее.

Основы теории конкуренции были заложены в XVIII в. в трудах представителей классической политической экономии.

Считается, что понятие конкуренции ввел в научный оборот А. Смит. При этом следует отметить многогранность его творческого наследия. Ученый стал основоположником сразу трех наиболее распространенных в настоящее время подходов к сущности конкуренции: поведенческого, функционального и структурного, приверженцы которых акцентируют внимание на совершенно разных аспектах данного сложного феномена. Так, согласно поведенческой трактовке конкуренции, она является присущим человеку по натуре внутренним свойством, проявляющимся в поведении соперничающих людей, одной из структурообразующих форм рационального поведения участников рыночных отношений и рассматривается как конфликт, столкновение противоположных стремлений, интересов и сил, их выражающих. Сторонники же функционального подхода смещают рассмотрение сущности конкуренции в сторону изучения ее роли (функций) в рыночном хозяйстве, экономическом развитии. Существенно иной точки зрения придерживаются поборники структурного подхода к сущности конкуренции. Если в соответствии с поведенческой и функциональной ее трактовками она рассматривается как процесс, то согласно структурному подходу –

как состояние рынка, вытекающее из этого процесса, оценочный критерий, по которому определяется тот или иной тип отраслевого рынка.

А. Смит, рассматривая конкуренцию как поведенческую категорию (соперничество между индивидуальными продавцами и покупателями за более выгодные условия продажи или покупки товаров), выявил связь конкуренции со спросом и предложением, определив, что основным средством ведения конкурентной борьбы является цена, обобщил в своем известном афоризме о «невидимой руке рынка» (каждый индивидуум, преследуя свои эгоистические цели, в то же время направляется невидимой рукой провидения в интересах достижения наибольшего блага для всех) роль конкуренции в эффективном распределении и использовании экономических ресурсов, а также заложил основы модели совершенной конкуренции на макроэкономическом уровне (бесконечно большое число и полное отсутствие ограничений поведения и информированность участников рыночных отношений) и разработал теорию абсолютных конкурентных преимуществ [1].

Развивая идеи А. Смита, Д. Рикардо исследовал и описал механизм ценового регулирования рынка с помощью конкуренции, обобщил концепцию совершенной конкуренции при функционировании рынка в долгосрочном периоде и разработал теорию относительных конкурентных преимуществ [2].

Существенный вклад в развитие теории конкуренции внес также Дж. С. Милль, который исследовал конкуренцию как один из основных факторов, определяющих «раздел продукта» в условиях частной собственности, разработал уравнение международного спроса, выделил неконкурирующие на рынке группы [3].

Значительное внимание феномену конкуренции уделил К. Г. Маркс, предположивший, что ведущей предпосылкой конкуренции является хозяйственная обособленность товаропроизводителей и наличие у них частных интересов, обусловленных частной собственностью, разграничивший и охарактеризовавший содержание внутри- и межотраслевой форм конкуренции и пришедший к выводу, что конкуренция является основой механизма перераспределения капитала между отраслями, который объективно устанавливает средний уровень нормы прибыли в национальной экономике, и определявший конкуренцию как борьбу между капиталистами за наиболее выгодные условия вложения капитала [4].

В XIX в. важную роль в развитии теории конкуренции сыграли представители неоклассического направления экономической науки, которые сосредоточились на анализе конкуренции на микроэкономическом уровне, исследовали сущностные условия конкуренции, выявили, что ее ведущей предпосылкой выступает ограниченность экономических ресурсов, уточнили влияние конкуренции на механизм рыночного ценообразования, а также заложили основы новой модели конкуренции.

Так, основоположник неоклассического направления А. Маршалл, развивая идеи классиков, исследовал и обосновал механизм автоматического установления рыночного равновесия под действием законов предельной производительности и предельной полезности. В то же время он подверг критике классическую модель совершенной конкуренции, охарактеризовав рыночное равновесие лишь как частный случай состояния экономики. Ученый обосновал необходимость исследования промежуточного состояния между монополией и свободной конкуренцией (несовершенной конкуренции) и, разработав теории частичного и долгосрочного устойчивого рыночного равновесия с учетом развития технологий и предпочтений потребителей при определении относительных цен, заложил теоретические основы концепции монополистической конкуренции [5].

Основатель математической школы У. С. Джевонс одним из первых применил математические методы к экономическому анализу конкуренции. Он рассматривал совершенную конкуренцию как необходимое условие успешного развития рынка, поскольку она стимулирует участников рыночных отношений производить и обменивать те блага, которые наиболее полно удовлетворяют их потребности. Важной заслугой

ученого является также разработка модели конкурентного обмена, в которой важная роль в формировании совершенной конкуренции отводится информированности участников рыночных отношений [6].

В дальнейшем модель У. С. Джевонса была уточнена Ф. И. Эджуортом, который сумел продемонстрировать в ней процесс достижения равновесной цены. Кроме того, Ф. И. Эджуорт на основе принципа системности уточнил определение совершенной конкуренции, добавив в него выполнение условия свободы заключения и пересмотра контрактов между участниками рыночных отношений. Позже ученый внес также существенный вклад в формирование теории олигополии (модель Бертрана–Эджуорта) [7].

На рубеже XIX–XX вв. в условиях развития процессов концентрации капитала и централизации производства, сокращения на многих отраслевых рынках числа производителей и продавцов, получивших возможность влиять на рыночные цены, произошел коренной пересмотр взглядов экономической науки на конкуренцию. С развитием математического аппарата экономической науки широкое распространение получил упомянутый выше структурный подход к сущности конкуренции, а преобладавшая ранее модель совершенной конкуренции сменилась концепцией несовершенной и монополистической конкуренции.

У истоков новой концепции конкуренции стоял А. О. Курно, первым обративший внимание на роль числа конкурирующих на рынке хозяйствующих субъектов, а также высказавший идею, что совершенная конкуренция является предельным случаем целого спектра рыночных структур.

Позже П. Сраффа доказал, что действующие на конкурентном рынке крупные компании за счет предпочтений потребителей и использования эффекта масштаба производства получают конкурентные преимущества, реализация которых приводит к нарушению функционирования механизма совершенной конкуренции и оказывает существенное влияние на процесс ценообразования. Он считал, что монополизированные рынки являются достаточно распространенным явлением тогдашней хозяйственной жизни [8].

Основоположником теории монополистической конкуренции стал Э. Г. Чемберлин, предложивший и обосновавший идею своеобразного синтеза конкуренции и монополии. Модель ученого предполагала, что при большом числе производителей и продавцов определенного товара на рынке каждый из них предлагает покупателям свой особый дифференцированный продукт, формируя свой собственный рыночный сегмент, на котором он выступает как частичный монополист, регулирующий цену. Если на рынке конкурируют несколько крупных компаний, то каждая, по мнению Чемберлина, может выбрать как ценовую, так и неценовую конкуренцию. При этом заслугой исследователя является выявление новых неценовых форм ведения конкурентной борьбы: улучшения качества продукции и сервиса, рекламы, формирования и развития деловой репутации и имиджа компании и др. Следует отметить, что Э. Г. Чемберлин рассматривал монополистическую конкуренцию лишь как одно из возможных естественных состояний рынка, находящегося в равновесии, положив начало исследованию конкуренции как динамического по своей природе процесса [9].

Свою концепцию несовершенной конкуренции предложила и Дж. В. Робинсон. Основной особенностью ее модели стало расширение перечня исследуемых характеристик конкурентного поведения субъектов рыночных отношений за счет величины транспортных расходов, уровня качества продукции, особенностей обслуживания клиентов, сроков кредитования, деловой репутации фирм, роли рекламы, что дало возможность увеличить число вариантов поведенческой активности. Основное внимание Робинсон уделила исследованию чистой монополии, монополии и олигополии, так как считала, что на современные ей рыночные отношения определяющее влияние оказывают крупные корпорации. При этом она акцентировала внимание на негативных социально-экономических эффектах фиксирования цен олигополистическими группами и монополизации рынка. В то же время исследователь выделила отрасли, где конкурен-

ция невозможна в силу технологических особенностей, в первую очередь масштаба производства: железнодорожный транспорт, электроэнергетика, газовая промышленность и др. Следует отметить, что Робинсон считала совершенную конкуренцию идеалом рыночной экономики, а любые отклонения от него рассматривала как нарушение равновесного состояния хозяйственной системы и повод для корректирующего государственного вмешательства [10].

Несколько ранее подверг критике идею саморегулирования рынка и обосновал необходимость государственного вмешательства в конкурентные отношения Дж. М. Кейнс [11].

В первой половине XX в. теория конкуренции обогатилась также благодаря включению в предмет ее исследования инновационной составляющей конкурентной борьбы, становлению и развитию в рамках функционального подхода инновационной концепции конкуренции.

К. Дж. Эрроу на основе анализа эконометрических моделей внедрения инноваций в условиях различных рыночных структур доказал, что конкурентная среда обеспечивает большие стимулы к инновациям [12]. Основоположники теории экономики отраслевых рынков Э. С. Мейсон и Д. С. Бейн придерживались аналогичной точки зрения [13].

Автор теории инновационного развития Й. А. Шумпетер, напротив, доказывал, что в условиях совершенной конкуренции экономическое развитие невозможно. Основным фактором экономического развития он считал инновации – изменения в способах производства и реализации товаров, а важнейшим видом конкуренции – «эффективную конкуренцию», основанную на инновациях («на открытии нового товара, новой технологии, нового источника сырья, нового типа организации»). По мнению ученого, инновации не только стимулируют сокращение издержек и повышение качества продукции, но и порождают ситуацию монополистической конкуренции, так как способствуют вытеснению с рынка неконкурентоспособных предприятий. Механизм конкуренции, очищающий экономику от всего отжившего, Шумпетер называл «созидательным разрушением», борьбой нового со старым [14].

Дальнейшее развитие функционального подхода к сущности конкуренции связано с работами Ф. А. фон Хайека, который определял конкуренцию как «процедуру открытия»: благодаря ей на рынке скрытое становится явным. Ученый полагал, что в условиях свойственного рынку недостатка информации только конкуренция «открывает» предпринимателю, какая стратегия развития предприятия является верной, какие ресурсы и в каком количестве необходимо использовать, что, сколько, где и кому продавать. Он считал, что конкуренция способна сама привести рынок в состояние равновесия, которое достигается при наличии соответствия между спросом, денежной массой для поддержания данного спроса и предложением. Данное соответствие обеспечивается функционированием ценового механизма, передающего через ценовые сигналы информацию, необходимую участникам рыночных отношений для адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры и принятия оптимальных управленческих решений. Таким образом, одной из специфических функций конкуренции является определение способа наиболее эффективного использования имеющейся у субъектов рынка информации.

Необходимо отметить, что Хайек различал конкуренцию как динамический процесс и конкурентное равновесие – статическую версию модели рынка. При этом совершенная конкуренция, по его мнению, является лишь одной из возможных точек реального конкурентного процесса. Еще одним предметом исследования ученого являлся «конкурентный порядок», формируемый посредством частной собственности, свободы контрактов и других механизмов свободного рынка для реализации функций конкуренции [15].

Наиболее динамично теория конкуренции развивалась во второй половине XX в.

Стремясь исследовать новые рыночные реалии, прежде всего государственную поддержку и выраженный социальный характер конкуренции, многие ученые обрати-

лись к изучению взаимовлияния конкурентных отношений и различных аспектов общественной жизни. На основе такого рода работ в рамках теории конкуренции начал формироваться принципиально новый институциональный подход к сущности последней, сторонники которого рассматривают данный феномен как систему норм и правил (институтов), регулирующих взаимодействие конкурирующих фирм с внешней средой. Специфика конкуренции как института состоит в том, что ей присущи неспособность к самоорганизации и нестабильность, чем обусловлена необходимость государственного регулирования конкурентных отношений.

Значительный вклад в формирование и развитие данного подхода внесли представители поведенческого, институционального, неоинституционального и неоклассического направлений экономической науки.

У истоков нового представления о сущности конкуренции стоит представитель поведенческой экономической теории Г. А. Саймон, доказавший, что в условиях неопределенности внешней среды и избытка информации конкуренция приобретает адаптивный и социальный характер: хозяйствующие субъекты характеризуются как ограниченно рациональные, принимающие удовлетворительные решения исходя из уровня своих притязаний, а не из максимизации выгоды [16].

Существенный вклад в развитие институционального подхода к сущности конкуренции внес один из основоположников теории организации промышленности Дж. Дж. Стиглер, который исследовал поведение предприятий на конкурентных и монополизированных рынках и пришел к выводу, что успех в конкурентной борьбе в значительной степени зависит от уровня интеграции в отрасли: на начальной и завершающей стадиях жизненного цикла отрасли целесообразен высокий уровень интеграции хозяйствующих субъектов, на промежуточных – низкий. Ученый также сформулировал принципы выживаемости и минимального масштаба эффективности, содержащие важнейшие условия успешного функционирования и развития участников рыночных отношений [17].

Представитель индустриального направления институционализма Д. К. Гэлбрэйт исследовал специфику конкурентных отношений в двух секторах экономики: крупных корпораций и малого бизнеса. Ученый считал, что целью экономической деятельности крупных корпораций является не максимизация прибыли, а самосохранение, независимость от рыночных условий, упрочение и расширение власти их менеджмента. Он пришел к выводу, что свободная конкуренция в условиях функционирования крупных компаний, контролирующих цены, издержки и потребителей, невозможна. Поэтому государственное регулирование экономики должно быть направлено на разрешение противоречий между индустриальной и рыночной подсистемами национального хозяйства [18].

Следует отметить вклад в развитие теории конкуренции представителя австрийской школы неоклассического направления экономической науки И. М. Кирцнера, исследовавшего роль предпринимателя в развитии конкурентных отношений. По мнению ученого, именно предприниматели определяют уровень деловой активности и условия конкуренции на существующих рынках, вызывают сдвиги в структуре цен, а также создают новые сферы предпринимательской деятельности. Основной же функцией конкуренции Кирцнер считал выявление наилучшего предпринимательского решения [19].

Социальный характер конкуренции отмечали и представители неоинституционализма О. Е. Уильямсон, Р. Г. Коуз, Д. К. Норт, М. Олсон и др., по мнению которых конкурентоспособность хозяйствующих субъектов определяется прежде всего размером транзакционных издержек – затрат на получение информации, проведение переговоров и заключение контрактов. Они пришли к выводу, что в рамках цивилизованных конкурентных отношений интересы конкурирующих сторон удовлетворяются на взаимовыгодных условиях с минимальными транзакционными издержками, что способствует развитию экономики, направляя силы конкуренции на благо общества [20].

В конце XX в., в условиях повышения уровня нестабильности внешней среды, глобализации мировой экономики, ужесточения и перемещения центра конкуренции с отраслевого на межотраслевой, с национального на интернациональный уровни, практика хозяйственной деятельности настоятельно потребовала разработки действенных и эффективных методов конкурентного анализа, ведения конкурентной борьбы и повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Предметом исследования теории конкуренции стали способы достижения конкурентных преимуществ. Теория конкуренции была дополнена рыночной, ресурсной и институциональной концепциями конкурентных преимуществ, существенный вклад в формирование и развитие которых наряду с представителями современных направлений экономической науки внесли специалисты в области стратегического менеджмента и маркетинга.

Основоположником рыночной концепции конкурентных преимуществ является М. Ю. Портер. В соответствии с данной концепцией успех в конкурентной борьбе определяется выбором оптимальной конкурентной стратегии, в основе которой лежат конкурентные преимущества компании. Выбор конкурентной стратегии осуществляется в зависимости от ситуации в отрасли и имеющихся ресурсов. Структуру же отрасли, по мнению Портера, формируют пять конкурентных сил: соперничество конкурентов, конкурентное давление со стороны поставщиков и потребителей, угрозы появления новых конкурентов и товаров-заменителей. Ученый выделил также основные факторы, определяющие интенсивность конкуренции в отрасли: число конкурентов, соотношение их сил, темпы роста отрасли, уровень постоянных издержек, степень дифференциации продукции, характеристика отраслевых барьеров и др. Портер также охарактеризовал сущность базовых конкурентных стратегий лидерства в издержках, широкой дифференциации, оптимальных издержек, сфокусированных на базе низких издержек и дифференциации. Кроме того, ученый доказал, что в условиях глобальной конкуренции соперничают не национальные хозяйства, а фирмы, функционирующие в разных социально-экономических условиях, а также выделил основные стадии развития стран в соответствии со стадиями конкуренции: на основе факторов производства, инвестиций, инноваций и богатства [21].

Согласно ресурсной концепции конкурентных преимуществ, в условиях повышения уровня нестабильности внешней среды основным источником конкурентных преимуществ компании становится комбинация ее внутренних уникальных и труднокопируемых ресурсов.

Так, С. Хант, разработавший концепцию конкуренции на основе преимущества ресурсов, считает, что конкуренция является эволюционным процессом, выводящим рынок из состояния равновесия. При этом в ходе конкурентной борьбы ее субъекты стремятся эффективнее конкурентов использовать имеющиеся ресурсы.

Представителям эволюционного институционализма Р. Р. Нельсону и С. Дж. Уинтеру основными конкурентными преимуществами организации представляются «организационные рутины» – устойчивые образцы, стереотипы, шаблоны поведения, используемые в повседневной деятельности членами организации. Комбинация «организационных рутин», используемых в определенных условиях внешней среды, рассматривается данными учеными как стратегия организации. Следует также отметить вклад институционально-эволюционной школы в развитие инновационной концепции конкуренции (именно инновационная деятельность фирм провозглашается основным фактором конкурентной эволюции) и структурного подхода к сущности конкуренции (исследована взаимосвязь структуры рынка и научно-технического прогресса) [22].

Авторы теории уникальных ценностей М. Трейси и Ф. Вирсема рассматривают в качестве основных потенциальных конкурентных преимуществ уникальные ценности компании в глазах потребителей, на основе которых следует разрабатывать конкурентные стратегии («ценностные дисциплины»). Базовыми конкурентными стратегиями ис-

следователи считают производственное совершенство, лидерство по продукту и близость к потребителю [23].

Как полагают создатели теории человеческого капитала Т. У. Шульц и Г. С. Беккер, а также их последователи, основным конкурентным преимуществом любой компании является высококвалифицированный персонал, от которого зависят многие другие потенциальные конкурентные преимущества (конкурентные стратегии, используемые технологии, конкурентоспособность продукции, бренд и др.) [24].

По мнению разработчиков теории управления знаниями К. Виига [25], П. М. Сенге [26], И. Нонаки, Х. Такеучи [27] и др., основным источником конкурентных преимуществ компании являются знания, а также система их движения и использования.

Аналогичной точки зрения придерживаются основоположники концепции ключевых компетенций Г. Хамел и К. К. Прахаланд, полагающие, что основой долгосрочных и безусловных конкурентных преимуществ компании являются ее ключевые компетенции в сфере производства и сбыта продукции, формирующиеся на основе информации, знаний, навыков, используемых технологий, взаимоотношений между структурными подразделениями и деловой репутации. Они считают, что конкурентная стратегия должна опираться на принцип «нестандартные решения против пошаговых изменений», «нелинейные инновации против линейных» [28].

Развитием ресурсной концепции конкурентных преимуществ, а также инновационной концепции конкуренции стала модель «прорывных инноваций» К. М. Кристенсена, выделяющего поддерживающие выпускаемую продукцию и прорывные инновации, на основе которых создается принципиально новая продукция и технологии. Именно генерирование и внедрение прорывных инноваций, по мнению ученого, является основой успеха в конкурентной борьбе в современных условиях [29].

Исследование современных конкурентных отношений в условиях глобализации мирового хозяйства, информационной революции, совершенствования бизнес-коммуникаций, появления новых отличающихся высокой гибкостью организационных форм предприятий и их объединений дало новый импульс развитию институционального подхода к сущности конкуренции и послужило основой для формирования институциональной концепции конкурентных преимуществ. Ее приверженцы рассматривают в качестве основных источников конкурентных преимуществ компании долгосрочные отношения с потребителями, партнерство, стратегические альянсы, а также способность эффективно интегрироваться в информационное поле.

Основоположники теории соконкуренции А. М. Бранденбургер и Б. Дж. Нейлбафф пришли к выводу, что в современных условиях, когда все большее число хозяйствующих субъектов включается в процесс производства одного продукта, источником конкурентных преимуществ компании может быть вся производственно-сбытовая цепочка. Иногда компании рациональнее (быстрее, дешевле и выгоднее) выполнять часть операций (исследования и разработки, производство комплектующих и т. д.) в сотрудничестве с конкурентами. Поэтому эффективная стратегия развития компании должна сочетать как конкуренцию, так и сотрудничество [30].

Модель «предпринимательских экосистем» Дж. Ф. Мура основывается на предположении, что для современной бизнес-среды, по аналогии с естественной (экологической) системой, характерны процессы не только конкуренции, но и эволюции («коэволюции»), превращающие ее в своеобразную «предпринимательскую экосистему». Поэтому стратегия развития компании должна быть направлена не на достижение конкурентных преимуществ, а на адаптацию к условиям совместной эволюции всех элементов «предпринимательской экосистемы» и сочетать элементы соперничества и сотрудничества с другими хозяйствующими субъектами, в том числе и с конкурентами [31].

Уже в XXI в. в рамках теории конкурентных преимуществ на основе взаимодействия произошел переход от представлений о сотрудничестве хозяйствующих субъек-

тов как одной из форм конкурентного взаимодействия, наряду с соперничеством, к выводу о взаимодействии на основе сотрудничества как приоритетном источнике конкурентных преимуществ в условиях глобализации. По мнению сторонников данной концепции П. А. Глура, Л. Линна, А. МакКормака и др., неконфликтные формы конкуренции дают возможность ее субъектам, благодаря синергетическому эффекту, получить наилучший результат в достижении их индивидуальных целей [32].

Аналогичная трактовка конкуренции в начале XXI в. появилась и в работах сторонников поведенческого подхода к сущности данного феномена, которые стали рассматривать ее более широко – не только как экономическое соперничество хозяйствующих субъектов, но как их взаимодействие, конкретными формами которого могут быть единство, сотрудничество, сосуществование и противодействие [33].

Продолжается эволюция и других направлений теории конкуренции.

Так, в конце XX в. своеобразной альтернативой структурному подходу к сущности конкуренции стала концепция квазиконкурентных рынков У. Дж. Баумоля, Дж. Панзара и Р. Виллинга, исследовавших взаимосвязь отраслевой структуры с возможностями входа и выхода из отрасли. Рассматривая рынки, не имеющие никаких барьеров входа-выхода, ученые пришли к выводу, что монопольная рыночная власть может сочетаться с высоким уровнем концентрации производителей, так как, повышая цены и получая монопольную прибыль, компания-монополист привлекает в отрасль множество конкурентов, способных быстро повысить объем предложения и тем самым снизить рыночную цену [34].

В XXI в. развитие инновационной концепции конкуренции получило новый импульс благодаря разработке модели «стратегии голубого океана» В. Чан Кима и Р. Моборна. Ее авторы считают, что в современных условиях компаниям нецелесообразно вести конкурентную борьбу на традиционных рынках сбыта своей продукции, характеризующихся ограниченными возможностями для роста и низким уровнем прибыли («алых океанах»). Вместо этого им следует сосредоточиться на создании, путем внедрения инноваций, абсолютно новых рыночных ниш и даже рынков, свободных от конкурентов («голубых океанов») [35].

Значительные теоретические и практические изыскания оптимальных способов достижения конкурентных преимуществ, проведенные исследователями во второй половине XX в. стали основой формирования в начале XXI в. нового управленческого подхода к сущности конкуренции. Его сторонники (Я. Гордон, Р. А. Фатхутдинов, Ю. Б. Рубин и др.) рассматривают конкуренцию как процесс управления субъектами конкурентного взаимодействия своими конкурентными преимуществами и слабостями [36].

Краткий анализ основных этапов эволюции теории конкуренции позволяет сделать вывод о том, что, хотя данный феномен является объектом исследования различных школ и направлений экономической науки, а затем и стратегического менеджмента и маркетинга на протяжении трех веков, многогранность и сложность данной категории затрудняет формирование единого общепринятого подхода к ее сущности. В настоящее время теория конкуренции представлена набором как взаимосвязанных, так и противоречащих друг другу подходов и концепций, акцентирующих внимание лишь на отдельных аспектах данного феномена. Поэтому наработанные учеными теоретические положения не позволяют объективно описать многие формы сложившихся и еще формирующихся в современной экономике конкурентных отношений. В этой связи важнейшей задачей исследователей, работающих в данной научной области, является разработка концепции конкуренции, в полной мере соответствующей современным условиям хозяйствования и способной стать теоретико-методологической базой практической деятельности субъектов и институтов рыночных отношений.

#### **Литература**

1. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2016. 1056 с.

2. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. – М.: Эксмо, 2016. 1040 с.
3. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии. – М.: Прогресс, 1981. 448 с.
4. *Маркс К.* Капитал. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 1200 с.
5. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. В 3 т. – М.: Прогресс, 1993. Т. 2. 312 с.
6. *Джеванс У. С.* Деньги и механизм обмена. – М.: Социум, 2005. 186 с.
7. *Edgeworth F. Y.* Mathematical psychics, and further papers on political economy / ed. by P. Newman. – Oxford: Oxford University Press, 2003. 653 p.
8. *Сраффа П.* Производство товаров посредством товаров. – М.: Юнити-Дана, 1999. 160 с.
9. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996. 350 с.
10. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986. 472 с.
11. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2015. 352 с.
12. *Эрроу К.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS: Теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 53–68.
13. *Bain J. S.* Industrial Organization. – New York: John Wiley and Sons, 1968. 368 p.
14. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. 864 с.
15. *Хайек Ф.* Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 6–14.
16. *Саймон Г. А.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: Теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16–38.
17. *Стиглер Дж. Дж.* Совершенная конкуренция: исторический ракурс. Теория олигополии // Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. 532 с.
18. *Гэлбрейт Д. К.* Новое индустриальное общество. – М.: АСТ, 2004. 608 с.
19. *Кицнер И.* Конкуренция и предпринимательство. – М.: Социум, 2010. 288 с.
20. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право: сборник статей. – М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
21. *Портер М.* Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Паблишер, 2016. 716 с.
22. *Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж.* Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. 536 с.
23. *Трейси М., Вирсема Ф.* Маркетинг ведущих компаний: выбери потребителя, определи фокус, доминируй на рынке. – М.: Вильямс, 2007. 304 с.
24. *Беккер Г.* Человеческое поведение: экономический подход. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
25. *Винг К.* Основы управления знаниями. – М.: Город, 1986. 371 с.
26. *Сенге П. М.* Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. 408 с.
27. *Нонака И., Takeuchi X.* Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. 384 с.
28. *Хамел Г., Прахаланд К. К.* Конкурируя за будущее. – М.: Олимп-Бизнес, 2014. 288 с.
29. *Кристенсен К. М.* Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании. – М.: Альпина Паблишер, 2017. 240 с.
30. *Бранденбургер А. М., Нейлбафф Б. Дж.* Конкурентное сотрудничество в бизнесе. – М.: Кейс, 2012. 352 с.
31. *Moore J. F.* The Death of Competition. – N. Y.: Harper Business, 1996. 384 p.
32. *Gloor P. A.* Swarm Creativity. Competitive advantage through collaborative Innovation Networks. – Oxford: Oxford University Press, 2006. 288 p.
33. *Антонов Г. Д., Иванова О. П., Тумин В. М.* Управление конкурентоспособностью организации и территорий. – М.: ИНФРА-М, 2016. 348 с.
34. *Баумоль У.* Микротеория инновационного предпринимательства. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. 432 с.
35. *Чан Ким В., Моборн Р.* Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 336 с.

36. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Маркет ДС, 2008. 432 с.

### **Evolution of the theory of competition**

*Alexander Anatolyevich Ryazanov, Candidate of Economic Sciences, Docent Associate Professor at the Department of Management and Marketing Moscow Witte University*

*The article will consider the process of formation and development of the theory of competition, the contribution to the study of the essence and content of this phenomenon of representations of various schools and directions of the economic science of strategic management and marketing, the analysis of the basic concepts of competition is carried out.*

*Keywords: behavioral, functional, structural and institutional management approaches to the essence of competition, innovative concept of competition, market, resource, institutional concept of competitive advantages, the concept of competition is based on the benefits of resources, theory of unique values, theory of human capital, knowledge management theory, the concept of key competencies, the model of breakthrough innovations, theory with competition, model of entrepreneurial ecosystems, the theory of competitive advantages based on interaction, the concept of quasi competitive market, model of the blue ocean strategy.*

УДК 658.5

## **АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ МНОГОПРОДУКТОВОЙ МОДЕЛИ «ЗАТРАТЫ – ОБЪЕМ ВЫПУСКА – ПРИБЫЛЬ»**

**Валентина Александровна Бондаренко**, канд. экон. наук, доц.,  
доцент кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учета,  
e-mail: leobond5@mail.ru,  
Московский университет им. С. Ю. Витте,  
филиал в г. Сергиевом Посаде,  
<https://www.muiiv.ru/sposad>

Маржинальный анализ позволяет осуществлять эффективное управление производственно-хозяйственной деятельностью организаций. Существенным его элементом является анализ чувствительности модели к изменению исходных данных. Этот анализ усложняется при рассмотрении многопродуктовой модели. В статье представлено теоретическое исследование анализа чувствительности многопродуктовой модели при введении в нее дополнительной количественной характеристики, учитывающей меру рассеяния исходных данных.

Ключевые слова: прибыль; маржинальный доход; точка безубыточности; анализ чувствительности; многопродуктовая модель.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-30-33



**В.А. Бондаренко**

Эффективность управления производственно-хозяйственной деятельностью организаций часто зависит от правильного использования лицом, принимающим решения (ЛПР), взаимосвязи между ключевыми элементами маржинального анализа (CVP-анализа): затратами, объемом выпуска и прибылью (cost – volume – profit). Для этого ЛПР должен обладать не только соответствующим опытом, но и иметь простые количественные соотношения, описывающие эту взаимосвязь. Получение таких соотношений значительно усложняется для многопродуктовой модели, применяемой организациями с широкой номенклатурой выпускаемой продукции [1–4].

В статье предлагается для многопродуктовой модели использовать дополнительную количественную характеристику, позволяющую ЛПР проще анализировать чувствительность модели к изменению исходных данных и в результате успешнее прогнозировать безубыточную деятельность организации в условиях неопределенности воздействия внешних экономических и политических факторов.

В основе маржинального анализа лежит деление затрат на постоянные  $S_c$  и переменные  $S_v$ . Величина  $S_c$ , в отличие от  $S_v$ , в пределах масштабной базы остается неизменной [5]. Поэтому в качестве базовой категории маржинального анализа рассматривается маржинальный доход  $M$ , вычисляемый по формуле  $M = V - S_v$ , где  $V$  – выручка от реализации продукции.

Простой количественной характеристикой является маржинальный запас прочности или порог безопасности  $MS$  (margin of safety), вычисляемый для прогнозируемой прибыли  $P_0$  в процентах по формуле

$$MS = \frac{P_0}{P_0 + S_c} \cdot 100\%$$

и показывающий возможный риск, связанный с убыточностью производства.

Увеличение  $MS$  приводит к снижению риска убыточности, а вычисление  $MS$  связано с понятием точки безубыточности  $BEP$  (break-even point), или порогом рентабельности. Точка безубыточности – это объем продукции  $Q$  в натуральном или денежном выражении, регламентированный наличием производственных мощностей, при котором затраты  $C = S_c + S_v$  точно покрываются выручкой  $V$ .

Иначе говоря, в точке безубыточности прибыль  $P$  равна нулю, т. е.  $P_{BEP} = M - S_c$ . Таким образом, в точке безубыточности маржинальный доход покрывается постоянными затратами и при дальнейшем его росте формируется прибыль организации.

При графической иллюстрации этой точки используются зависимости  $V = f(Q)$  или  $M = g(Q)$ , которые предполагаются линейными, а  $f(0) = g(0) = 0$  [1–4].

При объеме  $Q_0$ , соответствующем  $P_0$ , по двум точкам  $(0, -S_c)$  и  $(Q_0, P_0)$  также несложно строится график  $P = M - S_c = g(Q) - S_c$ , пересечение которого с осью абсцисс дает точку безубыточности  $(Q_{BEP}, 0)$ . В результате  $MS$  можно рассматривать как процентное отклонение фактического объема продаж  $Q_0$  от порогового объема  $Q_{BEP}$  (порога рентабельности):

$$MS = \frac{Q_0 - Q_{BEP}}{Q_0} \cdot 100\%.$$

Для многопродуктовой модели, использующей  $n$  выпускаемых продуктов, среднее значение удельного маржинального дохода  $\bar{m}$  (маржинального дохода на единицу объема) определяется соотношением

$$\bar{m} = \sum_{i=1}^n m_i q_i, \quad \sum_{i=1}^n q_i = 1.$$

В этом выражении при  $i = 1, \dots, n$  использованы обозначения:

$m_i$  – удельное значение маржинального дохода для  $i$ -го продукта,

$q_i$  – доля  $i$ -го продукта.

Тогда из условия  $P_{BEP} = M - S_c = 0$  получаем порог рентабельности:

$$Q_{BEP} = \frac{S_c}{\bar{m}},$$

уменьшение которого приводит к увеличению порога безопасности  $MS$ .

Анализ чувствительности  $MS$  заключается в рассмотрении возможных вариантов значений  $\bar{m}$  и их влияния на величину  $Q_{BEP}$ . Это несложно выполняется при  $n = 1$  (однопродуктовая модель), а в случае многопродуктовой модели ситуация усложняется, так как при таком анализе возможно даже для некоторых наборов исходных данных появление одинаковых значений  $\bar{m}$ .

Таким образом, при анализе чувствительности многопродуктовой модели недостаточно использовать только величину  $Q_{BEP}$  или  $MS$ . Одним из известных способов сравнения значений  $\bar{m}$ , применяемых в экономических исследованиях, является введение для  $\bar{m}$  соответствующей меры рассеяния.

В качестве такой меры можно, например, взять дисперсию

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (m_i - \bar{m})^2 q_i$$

или ее нормализованный вариант – коэффициент вариации [6]

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{m}} \cdot 100\%,$$

где среднеквадратичное отклонение  $\sigma = \sqrt{\sigma^2} > 0$ .

Тогда анализ чувствительности сводится, например, к рассмотрению пар  $(Q_{BEP}, \sigma)$  или  $(MS, CV)$ , полученных в результате вычислений.

В оптимальной паре  $(Q_{BEP}, \sigma)$  обе компоненты должны быть минимальными, а в оптимальной паре  $(MS, CV)$  – первая компонента должна быть максимальной, а вторая минимальной.

Отметим, что компоненты пары  $(Q_{BEP}, \sigma)$  имеют разные измерения: первая выражается в натуральных единицах, а вторая – в денежных. Поэтому при анализе можно использовать средневзвешенный коэффициент  $CS$  (contribution/sales) [3, 4], вычисляемый по формуле

$$CS = \frac{\bar{m}}{\bar{v}},$$

где среднее значение удельной выручки  $\bar{v}$  (выручки на единицу объема) определяется соотношением

$$\bar{v} = \sum_{i=1}^n v_i q_i,$$

в котором  $v_i$  – удельное значение выручки для  $i$ -го продукта.

Средневзвешенный коэффициент  $CS$  автоматически отражает ассортимент продукции, а с его помощью в точке безубыточности вычисляется пороговая выручка

$$V_{BEP} = \frac{S_c}{CS},$$

которая дает возможность вместо пары  $(Q_{BEP}, \sigma)$  использовать пару  $(V_{BEP}, \sigma)$ , компоненты которой имеют одинаковые единицы измерения.

Так как при анализе чувствительности выбор оптимальной пары может оказаться затруднительным из-за сложности покомпонентного сравнения (некоторые пары могут оказаться несравнимыми), то в такой ситуации следует использовать более сложный математический аппарат, например теорию мажоризации [6].

В большинстве практических случаев затруднений при выборе оптимальной пары не возникает, причем в пределах диапазона релевантности использованные выше допущения могут рассматриваться как достаточно близкие к реальности.

Таким образом, представленная методика и результаты анализа могут позволить специалистам осуществлять краткосрочное прогнозирование производственно-хозяйственной деятельности организации. Его результаты сказываются на производственном леверидже, при котором более детально учитываются составляющие удельного маржинального дохода  $\bar{m}$ .

### Литература

1. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учебник для студентов вузов / пер. с англ. – М.: Юнити-Дана, 2012. 735 с.
2. Маркарян Э. А., Маркарян С. Э., Герасименко Г. П. Управленческий анализ в отраслях: учебное пособие. – М.: КноРус, 2016. 304 с.

3. Анчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2002. 952 с.
4. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. – М.: Омега-Л, 2014. 348 с.
5. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для студентов вузов. – М.: Омега-Л, 2007. 570 с.
6. Маршалл А., Олкин И. Неравенства: теория мажоризации и ее приложения / пер. с англ. – М.: Мир, 1983. 583 с.

#### Sensitivity analysis of input/output/profit multiproduct models

**Valentina Alexandrovna Bondarenko**, Candidate of Economic Sciences, associate Professor, associate Professor of economy, finance and accounting, Witte Moscow University branch in Sergiyev Posad

*Marginal analysis allows to manage production and economic activity of organizations effectively. It's essential element is the sensitivity analysis of the model under changes in the source data. This analysis becomes more complicated when considering multiproduct model. This article presents a theoretical study of the sensitivity analysis of multiproduct model when administered it more quantitative characteristic, taking into account the extent of the scattering of the source data.*

*Keywords: profit, profit margin, break-even point sensitivity analysis, multiproduct model.*

УДК 338.22

#### ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Наталья Владимировна Бушуева**, канд. экон. наук, доцент,  
доцент кафедры «Финансы и кредит»,  
e-mail: busha007@mail.ru,

**Жанна Гофман**, магистрант кафедры «Финансы и кредит»,  
Московский университет имени С. Ю. Витте,  
<https://www.muiiv.ru>

Современные условия определяют необходимость ротации собственности и формирования четких условий оценки стоимости активов. Стоимость бизнеса является важным оценочным показателем, который формирует объективную оценку и снижает возможности оспаривания. Любые финансовые процедуры, будь то инвестирование, продажа активов, залоговые операции, предполагают проведение оценки. В статье рассматриваются особенности проведения оценки и формируются подходы к проведению данной процедуры.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-33-37

*Ключевые слова: метод; оценка; стоимость; доходы; денежный поток; прибыль.*



**Н.В. Бушуева**

В современных условиях оценка бизнеса (предприятия) приобретает особое значение, поскольку представляет интерес для разных участников финансовых отношений при осуществлении таких операций, как кредитование, инвестирование, передача и/или переуступка прав, слияние и поглощение и т. д.

Особенности применения оценочных процедур в современных условиях определяются тем, что инвестирование



**Ж. Гофман**

или передача прав собственности на платной или бесплатной основе базируются в первую очередь на оценке определенного объекта собственности (бизнеса, проекта, предприятия и пр.). И в настоящее время в различных источниках значительное внимание уделяется анализу проблемы использования практических подходов к оценке стоимости бизнеса. В работах отечественных и зарубежных авторов чаще всего этот анализ осуществляется в контексте применения стандартных методов оценки. В зарубежной научной литературе значительное внимание данной проблематике уделяли такие авторы, как Т. Коллер, М. Миллер, Ф. Модильяни, Дж. Стерн, Дж. Стюарт, К. Уолт, Г. Харрисон, У. Шарп и др. Аспекты оценки стоимости бизнеса исследовались и отечественными учеными, среди которых ведущими выступают А. Кириченко, П. Круш, А. Кузьмин, Я. Маркус, Т. Момот, Д. Олексич, С. Панков, А. Шевчук и др. Несмотря на то что вопрос оценки стоимости бизнеса (предприятия) подробно изучается учеными разных стран и научных школ [1–5], а в практике оценки применяется чаще уже устоявшийся инструментарий, в последнее время достаточно часто возникает вопрос о поиске наиболее эффективного метода оценки. В данной статье авторами предпринята попытка определить эффективный метод оценки стоимости бизнеса с учетом проблем, выявленных в результате применения стандартных методов оценки.

В современных условиях существует необходимость дальнейшего совершенствования методического инструментария оценки субъектов хозяйствования, что обусловлено турбулентностью окружающей среды компаний, значительной неопределенностью прогнозных значений экономических параметров деятельности компаний и значительными недостатками существующих методик оценки.

На современном этапе недостаточно решена проблема отсутствия комплексного сбалансированного подхода к оценке стоимости хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в различных организационно-правовых формах. Привлекает внимание тот факт, что в России законодательно закреплено применение доходного, затратного и сравнительного подходов, каждый из которых дает оценку стоимости бизнеса на основе текущих данных, и в то же время ни один из них, фактически, не учитывает показатели других временных измерений, в частности показатели прогнозирования возможного роста или спада деятельности, предыдущие достижения компании и пр.

Разработанные подходы достаточно адаптированы для их практического применения при оценке стоимости компаний, однако в результате современных изменений социально-экономических условий, недавних и текущих экономических кризисных явлений и их последствий они нуждаются в усовершенствовании и соответствующей корректировке. Несмотря на достижения зарубежных и отечественных ученых, актуальными остаются исследования и анализ использования концептуальных подходов к оценке стоимости бизнеса.

Следует отметить три основных подхода к оценке стоимости стратегической единицы бизнеса (в частности, предприятия): доходный, затратный, сравнительный.

Оценка стоимости предприятия с использованием доходного подхода представляет собой определение стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате его коммерческой деятельности и, как возможности, дальнейшей его продажи. Таким образом, оценка предприятия с позиции доходного подхода во многом зависит от того, как перспективно оно оценивается, т. е., по сути, оценивается его способность генерировать положительные денежные потоки в будущем от использования по назначению объекта оценки [1, с. 65].

К одной из основных проблем, которые возникают при использовании доходного подхода, относится прогнозирование будущих доходов. Для расчета величины стоимости в рамках данного подхода важно получение достаточно точных (достоверных и обоснованных) данных относительно будущих доходов предприятия, что вызывает определенные сложности в практическом применении. Использование данного подхода

позволяет более полно учесть целевые значения стоимости, согласованные с показателями экономического и социального развития страны в целом.

В связи с тем, что все хозяйствующие субъекты обладают достаточно хорошо отрегулированными системами учета и автоматизации своей деятельности, а их отчетность зачастую проходит проверку как аудиторов, так и соответствующих государственных органов, применение доходного подхода будет базироваться на хорошо структурированной и проверенной информации. Это, в свою очередь, делает полученные результаты обоснованными и объективными. Основными методами данного подхода является метод дисконтирования денежного потока (метод не прямой капитализации), метод капитализации (метод прямой капитализации), метод экономической добавленной стоимости.

Преимущества доходного подхода предприятия заключаются в том, что у него появляется реальная возможность рассчитать стоимость бизнеса (предприятия), исходя из качества текущих финансовых показателей, возможности получения будущих доходов, неявного сопоставления деятельности с аналогами.

В то же время есть ряд факторов, затрудняющих применение данного подхода. В основе большинства из них лежит проблема прогнозирования ключевых элементов оценки, как то:

- составление прогноза на средне- или долгосрочный период (5–6 лет и более);
- прогнозирование стоимости непрофильных и нефункционирующих активов, а также собственного оборотного капитала для внесения корректирующих поправок[1, с. 65];
- вычисление нормы отдачи капитала, особенно определение альтернативной стоимости капитала и др.

Доходный подход характеризует способность бизнеса приносить прибыль в будущем и нынешнюю стоимость объекта, исходя из ожидаемых доходов в будущем.

Затратный подход, в отличие от доходного, рассматривает стоимость объекта оценки на сегодняшний день с точки зрения понесенных затрат на его создание в прошлом.

Сущность затратного подхода заключается в том, что предприятие оценивается как имущественный комплекс, используемый для осуществления коммерческой (производственной, торговой и т. д.) деятельности. При этом его стоимость определяется путем переоценки ресурсов, которые были потрачены на создание данного бизнеса, то есть оцениваются уже понесенные затраты. Для расчета стоимости затратным подходом используют данные баланса на дату оценки. К наиболее распространенным методам затратного подхода можно отнести метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости.

Особенности и преимущества затратного подхода заключаются в возможности оценить балансовую стоимость хозяйствующего субъекта независимо от прибыльности ее деятельности. Это обусловлено наличием, как правило, достоверной информации для расчетов, а также использованием традиционных для отечественной экономики затратных методов оценки стоимости бизнеса. Но, с другой стороны, когда деятельность предприятия начинает «набирать обороты», считается некорректным использовать методы оценки, основанные только на ретроспективных данных, без учета перспектив развития и будущих денежных потоков.

Сравнительный подход предполагает анализ цен купли-продажи подобных объектов с соответствующей корректировкой на отличия между объектами сравнения и объектом оценки.

Главным преимуществом сравнительного подхода является то, что он является самым простым в использовании и статистически обоснованным, т. к. основан на современной рыночной стоимости реально существующих объектов оценки, что обеспечивает получение достоверных данных, пригодных для применения в других подходах. Главным ограничением в применении данного подхода является обязательное наличие

активного рынка. К недостаткам можно отнести то, что данный подход требует внесения поправок, большинство из которых влияет на достоверность результатов. Причем данные не всегда являются сопоставимыми.

Кроме того, применение сравнительного подхода возможно лишь при наличии доступной разносторонней финансовой информации не только по оцениваемому предприятию, но и по его аналогам, отобранным оценщиком в процессе анализа. Информация о сделках между юридическими лицами в России, которая может быть использована в качестве базы сравнения, часто недоступна. Реальная цена и условия проведения сделок часто известны только инсайдерам [5, с. 132].

Объективность и значение сравнительного подхода базируются на соблюдении принципа замещения (наличии эквивалентного заменителя), согласно которому стоимость оцениваемого бизнеса (предприятия) не может превышать стоимость другого доступного объекта оценки с аналогичными свойствами. Этот подход можно рассматривать и более широко с учетом поправок на особенности деятельности оцениваемого предприятия и рыночной стоимости всех подобных ему предприятий; на полные или частичные права собственности, которые доступны для покупки-продажи на данный момент. Принципиальным отличием между этими понятиями выступает выделение в последнем варианте двух существенных признаков: учета полной специфики работы оцениваемого объекта и права собственности на него (полное или частичное).

В зависимости от типа экономических отношений, положенных в основу расчета стоимости рыночных аналогов, различают следующие основные методы сравнительного подхода: метод закрытых сделок и метод котировок. Эти методы основаны на сравнении стоимости аналогичных объектов собственности, которая зафиксирована в соглашениях закрытого типа при слиянии или поглощении, приобретении значительных пакетов акций и тому подобное или определяется по данным котировок акций компании на открытом рынке [4, с. 126].

Вместе с тем большинство подходов к оценке бизнеса (предприятия) основывается на статических показателях, которые не дают исчерпывающей информации о темпах роста предприятия и не могут определить его реальный рыночный потенциал, поступления прибыли от дальнейшей деятельности или продажи.

Для повышения объективности стоимостной оценки бизнеса предлагается, в частности, использовать интегрированный показатель стоимости, расчет которого базируется на использовании принципов как доходного, так и затратного подходов, что позволит учесть значительно больший спектр информации. Данный показатель можно рассчитать по формуле

$$IPV = \sqrt{\frac{FR_n}{i}} \times A \times d, \quad (1)$$

где  $IPV$  – интегрированный показатель стоимости бизнеса;

$FR_n$  – финансовый результат (чистая прибыль) в отчетном периоде  $n$ ;

$i$  – темп прироста финансового результата;

$A$  – балансовая стоимость, рассчитанная методами затратного подхода;

$d$  – динамика финансового результата.

Использование доходного подхода в этой формуле основывается на применении метода, учитывающего коэффициент прироста финансового результата, который можно определить следующим образом:

$$d = \frac{FR_n}{FR_{n-1}}, \quad (2)$$

где  $FR_{n-1}$  – финансовый результат (чистая прибыль) в предыдущем периоде ( $n - 1$ ).

Это дает возможность расширить спектр объектов оценки и делает ее более пригодной для определения стоимости анализируемого предприятия.

Предложенный подход определения стоимости бизнеса (предприятия) позволяет интегрировать результаты, полученные разными методами оценки, и учесть динамику развития компании, что делает результат оценки более объективным.

Позитивными сторонами данной методики можно назвать:

- комплексный подход к оценке стоимости бизнеса (предприятия);
- учет результативности деятельности бизнеса (предприятия);
- учет такого социального явления, как ожидаемые изменения и тенденции развития бизнеса (предприятия).

К недостаткам можно отнести следующее:

- не учитываются результаты сравнения исследуемого бизнеса (предприятия) с аналогами;
- трудности поиска достоверной и адекватной информации.

В качестве вывода можно отметить: несмотря на то что предложенная методика не учитывает результаты сравнительного подхода, она может быть использована как один из способов определения рыночной стоимости субъекта хозяйствования.

Основным аспектом является то, что предложенный инструмент оценки стоимости бизнеса может быть скорректированным при необходимости и использованным в различных отраслях экономики. Одной из положительных черт интегрированного показателя является возможность его переформирования путем изменения доходной части. Например, замену формулы Гордона на приведенную чистую стоимость денежно-го потока или дисконтированный доход от основной деятельности.

Коэффициент ожидания, как показано выше, предусматривает корректировку стоимости компании в зависимости от динамики показателей деятельности предприятия. То есть прогнозирования возможного изменения в будущем на основе экстраполяции, а следовательно, и возможный потенциал. Это означает, что данный показатель можно использовать для оценки потенциала конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности юридического лица.

#### **Литература**

1. Бродунов А. Н., Кичигин Ю. А. Об итоговых поправках при оценке бизнеса методами доходного подхода // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 3 (150). С. 65–70.
2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / пер. с англ. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. 576 с.
3. Круш П. В., Полищук С. В. Управление стоимостью предприятий // Маркетинг. 2003. № 4. С. 16–19.
4. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ / пер. с англ. 2-е изд. – М.: Дело, 2001. 212 с.
5. Шевчук А. В., Зименко А. В. Опциональный метод оценки бизнеса // Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины: Сборник научных трудов. 2008. № 2 (12). С. 130–134.

#### **The problem of assessing the value of business in modern conditions**

**Natalia Bushuyeva**, PhD. Ekon. Sciences, associate Professor, associate Professor of Department "Finance and credit"

**Jeanne Hoffman**, graduate student of Department "Finance and credit"  
Moscow University named S. U. Vitte,

Modern conditions determine the need for the rotation of ownership and the formation of clear conditions, the valuation of the assets. The value of the business is important.-night indicator, which forms an objective evaluation and reduces the possibility of contestation. Any procedure, whether investing, selling assets, Salo-trade operations that involve evaluation. The article discusses the features of the evaluation and establish approaches to carrying out this procedure.

Keywords: method; evaluation; cost; revenues; cash flow; profit.

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТА НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

*Константин Юрьевич Татаров, канд. экон. наук,*

*главный бухгалтер,*

*e-mail: ktatarov@mail.ru,*

*ООО «Группа компаний "ДЕКАРТ"»,*

*www.dekart-group.ru*

*Вопросы незавершенного строительства в последнее время приобрели особую актуальность. Подобные объекты признаны недвижимым имуществом и включены в хозяйственный оборот. Но их специфика требует дифференцированных подходов к определению их цены. В статье рассмотрен авторский подход к оценке «незавершенки».*

*Ключевые слова: незавершенное строительство; оценка; бухгалтерский учет; сравнительный подход; доходный подход; затратный подход.*

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-38-44



**К.Ю. Татаров**

Ухудшение экономической ситуации, падение производства и снижение уровня доходов экономических субъектов стали предтечами массового увеличения объемов незавершенного строительства. Причиной подобного явления чаще всего выступает прекращение внешнего финансирования, недостаточность собственных средств организаций для продолжения монтажа, а также возросшей кредитной ставкой. С финансовой точки зрения незавершенное строительство характеризуется как величина понесенных затрат, вложенных в возведение здания или сооружения, дальнейшее строительство которого прекращено. Величина предполагаемой прибыли и инвестиционной отдачи подобного проекта начинает вызывать определенные сомнения. При этом различают следующие виды незавершенного строительства:

- Полностью остановленное. Характеризуется окончательно принятым решением о невозможности дальнейшего возведения здания или сооружения. Дальнейшая судьба объекта – демонтаж или продажа.
- Временно приостановленное. Отличается остановкой работ на строительной площадке по тем или иным причинам. Однако инвестор, заказчик и подрядчик имеют определенную уверенность в продолжении процесса строительства в самое ближайшее время. Техника и приобретенные строительные материалы остаются на площадке, однако трудовые ресурсы подрядчик может перебросить на другой объект.
- Консервация (замораживание) объекта. Означает принятие решения о прекращении строительства. Однако это не означает полного отказа от реализации проекта, и инвестор еще сохраняет мечту о продолжении процесса в будущем. Между тем подрядчик начинает предпринимать все необходимые в подобном случае действия – выводить технику, материалы, людей, а также предпринимать меры по сохранению уже возведенных конструкций. Договор строительного подряда подлежит расторжению или приостановлению на период консервации объекта. Возобновление процесса строительства возможно уже с новым подрядчиком.

### **Необходимость независимой оценки незавершенного строительства**

В масштабах страны незавершенное строительство имеет огромные масштабы. По результатам анализа, проведенного Счетной палатой РФ, установлено, что по состоянию на 1 января 2015 г. общий объем незавершенного строительства по 71 ведомству с учетом подконтрольных им учреждений и ФГУПов составил 1970,3 млрд рублей. Общее число объектов незавершенного строительства составило порядка 9000 единиц. Динамика изменений приведена в табл. 1.

Динамика объемов незавершенного строительства, финансируемого из федерального бюджета [1]

| Год                   | Объем незавершенного строительства, млрд руб. | Изменение, млрд руб. | Изменение, % |
|-----------------------|-----------------------------------------------|----------------------|--------------|
| На 1 января 2015 года | 1970,3                                        | +278,2               | 16,44        |
| На 1 января 2014 года | 1692,1                                        | +327,0               | 23,95        |
| На 1 января 2013 года | 1365,1                                        |                      |              |

Анализ табл. 1 показывает, что за три года объемы незавершенного строительства по объектам, финансируемым только из федерального бюджета, росли очень интенсивно. За период 2013–2015 годов данный объем увеличился почти на 40%. Без малого 2 трлн бюджетных средств, по состоянию на 1 января 2015 года, вложены без внятных перспектив эффективности. Можно предположить, что по объектам, финансируемым из республиканских, областных и местных бюджетов, суммы будут более значительные. Среди причин увеличения объемов незавершенного строительства отмечены недостатки при формировании целевых программ и отсутствие должного контроля за освоением выделенных средств. Таким образом, проблема «незавершенки» начинает приобретать государственные масштабы.

Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 213-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ» наделил незавершенное строительство статусом объекта недвижимости. Следовательно, с момента вступления в силу указанного законодательного акта «незавершенка» приобретает все свойства имущественного объекта и вовлекается в гражданский оборот. Основным итогом подобного изменения гражданского законодательства становится то, что объект незавершенного строительства начинает выступать объектом купли-продажи, мены, залога, наследства и иных гражданских действий. Возможность реализации незавершенного объекта дает возможность возвращения в хозяйственный оборот средств, оказавшихся замороженными на строительной площадке. Более того, подобный подход начинает служить инструментом полного или частичного удовлетворения требований участников договора долевого строительства при условии окончательного решения о прекращении реализации проекта. Можно предположить, что подобные объекты уже в скором будущем станут предметом ипотеки.

Новый статус объектов незавершенного строительства потребовал нового подхода к их оценке. В соответствии со статьей 8 Федерального закона от 29 июля 1998 года № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» «проведение оценки объектов оценки является обязательным в случае вовлечения в сделку объектов оценки, принадлежащих полностью или частично Российской Федерации, субъектам Российской Федерации либо муниципальным образованиям». Следовательно, при любых операциях с имуществом казны его текущая рыночная стоимость должна быть подтверждена независимым оценщиком.

Подобными случаями следует признать:

- внесение в качестве вклада в уставный (складочный) капитал;
- приватизацию;
- выставление объекта на торги с целью реализации и пополнения доходной части бюджета;
- прочие аналогичные случаи.

Подобный подход объясняется защитой интересов государства и недопущением дешевого разбазаривания имущества.

Использование института независимой оценки может иметь место и в диаметрально противоположном случае, а именно в процессе отчуждении объекта незавер-

шенного строительства у юридического лица. Допускается принудительное изъятие имущества у собственника по следующим основаниям:

- обращение взыскания на имущество по обязательствам (ст. 237 ГК РФ). Например, при наличии недоимки по налогам и сборам, либо по требованию кредиторов;
- отчуждение имущества, которое в силу закона не может принадлежать данному лицу (ст. 238 ГК РФ);
- отчуждение недвижимого имущества в связи с изъятием участка (ст. 239 ГК РФ). Например, при строительстве государственных объектов;
- реквизиция (ст. 242 ГК РФ);
- конфискация (ст. 243 ГК РФ).

Институт независимой оценки незавершенного строительства может быть задействован также и по желанию самого хозяйствующего субъекта. Подобный подход может иметь место:

- при необходимости проведения переоценки в связи с чрезвычайными обстоятельствами. Например, при разрушении недостроенного объекта в силу удара стихии. Целью подобной переоценки будет достоверное формирование цены оставшейся части объекта, пригодной к хозяйственному использованию. Главными заинтересованными сторонами подобной оценки являются бухгалтерские и финансовые службы, заинтересованные в правильной и достоверной оценки оставшейся части объекта;
- расконсервировании объекта для продолжения процесса строительства. В этом случае переоценка потребуется как составная часть строительного аудита на предмет пересмотра проектно-сметной документации в силу увеличения объемов работ и, соответственно, стоимости объекта. Данное увеличение будет вызвано затратами на возобновление строительства. Однако оцениваемый объект уже может потерять часть физических свойств;
- получении (передаче) объекта незавершенного строительства в качестве предмета договора об отступном. При невозможности исполнения обязательства кредитору может быть передан объект в качестве полного или частичного погашения обязательств;
- определении текущей стоимости объекта в процессе оценки всего предприятия как имущественного комплекса (оценка бизнеса);
- внесении незавершенного строительства в качестве залога в банк или в случае осуществления страховых расчетов;
- использовании незавершенного строительства в качестве объекта семейных отношений – при разводе и разделе имущества, при заключении брачного договора, при наследовании, выделении обязательной доли и прочих семейных обстоятельствах, в которых подобный объект подвержен гражданским действиям.

### **Способы оценки объектов незавершенного строительства**

С точки зрения методики оценочной деятельности незавершенное строительство является объектом, к которому применяются классические подходы оценки, обозначенные в Федеральном стандарте оценки (ФСО № 1). А именно: сравнительный, доходный и затратный.

Сравнительный подход к оценке основан на поиске оценщиком объектов-аналогов и сопоставлении их рыночной стоимости. К объектам недвижимого имущества рассматриваемый метод подходит блестяще. Однако ореол его применения ограничивается типологией и универсальностью зданий и сооружений. Действительно, если известна рыночная стоимость квартиры, например, на пятом этаже, то можно предположить, что стоимость такой же квартиры на шестом этаже в этом же доме почти одинакова. Различия могут возникнуть только за счет внутренней отделки и общего состо-

яния квартиры. Но подобные различия, как правило, оказываются несущественными. Первоначальная информация для сравнительного метода оценки получается из специализированных каталогов, рекламных изданий, сети Интернет, средств массовой информации и т. д.

Применительно к объектам незавершенного строительства подобный подход применим быть не может. Это связано с отсутствием широкого и цивилизованного рынка подобных объектов. Каждый недостроенный объект по своей сути уникальное сооружение. Оно характеризуется индивидуальным расположением, степенью готовности, различным финансированием и т. п. Подобрать несколько достойных аналогов, имеющих схожие характеристики с оцениваемым объектом, представляется очень проблематичным. Таким образом, применение сравнительного метода при оценке «незавершенки» может оказаться некорректным.

Между тем подобный метод вполне может быть применим, если в качестве объекта оценки выступает почти готовое здание или сооружение, со степенью готовности более 95%. В этом случае объект являет собой законченное монтажом здание, на котором остались невыполненными «последние штрихи». Однако до момента подписания акта государственной комиссии и постановки объекта на учет в Государственном реестре этот объект продолжает числиться в разряде «незавершенки». Но здесь уже вполне возможно отыскать объекты-аналоги, уже законченные строительством, и с большой степенью достоверности провести сравнительный анализ ценовых предложений. Путем расчета стоимости квадратного метра аналогичной по техническим характеристикам недвижимости имеется возможность достоверной оценки рассматриваемого объекта. Возникает практический парадокс: для оценки одной категории объекта (незавершенное строительство) используются аналоги другой категории, а именно объекты, уже законченные строительством, законодательным образом зарегистрированные и уже эксплуатируемые. Для обоснования подобной возможности, по нашему мнению, и необходимо применять 95-процентную готовность объекта. Однако установить и определить подобный порог на практике может оказаться проблематично. Дело в том, что для определения подобного показателя могут понадобиться специальные профессиональные знания и умение работать со строительной документацией. Оценщик может не обладать подобными навыками. Решение данной проблемы может быть найдено в тандеме двух специалистов – оценщика и инженера-строителя. Поэтому со своей стороны можем рекомендовать оформлять договора на оценку незавершенного строительства только со специализированными компаниями, для которых создать творческий союз строителя и оценщика не составит большого труда, а результат будет намного достовернее, так как каждый будет заниматься своим делом. Если же договор на оценку заключен с индивидуальным предпринимателем, занимающимся оценочной деятельностью, то можно рекомендовать ему привлечь инженера-строителя на договорных началах.

Также рекомендуем тщательным образом проверить всю имеющуюся на момент оценки строительную документацию. Проблемы с государственной регистрацией, связанные с некачественными документами подрядчиков и субподрядчиков, способны ввести потенциального покупателя в непредвиденные расходы по восстановлению или исправлению документации.

Если на строительной площадке на момент оценки уже имеется какое-либо оборудование, приобретенное для монтажа, но еще не установленное, оно в обязательном порядке должно быть учтено при оценке объекта. Например, уже приобретено лифтовое оборудование, ожидающее монтажа. Оценщику следует оценить это оборудование сравнительным методом и включить его стоимость в общий отчет об оценке объекта.

Доходный подход к оценке незавершенного строительства основан на расчете оценщиком потенциальных выгод от последующего коммерческого использования возводимого объекта. Подобный метод имеет чисто теоретический смысл, так как расчет будущих экономических приобретений будет зависеть от совокупности множества

факторов, а именно: типа объекта, его уникальности, расположения, коммерческого потенциала, экономической ситуации в регионе и многих других. Принципиальное значение имеет даже факт субъективного использования объекта в будущем. Собственник планирует получение прибыли от самостоятельной эксплуатации объекта или рассматривает вложения в незавершенный строительством объект с точки зрения продажи после окончания строительного процесса. В последнем случае оценка незавершенного строительства начинает уже рассматриваться через призму рентабельности и рисков инвестиционных проектов. Таким образом, заказчик оценки должен четко представлять себе перспективы дальнейшего развития событий. Но в случае изменения финансового положения заказчика, ухудшения экономического состояния и инвестиционного климата в регионе, первоначальные планы могут быть подвергнуты корректировке. В этом случае отчет об оценке, составленный с применением доходного метода, может потерять свою актуальность.

Применение доходного подхода к оценке объекта незавершенного строительства предполагает также уменьшение потенциальных выгод, рассчитанных методами экономического прогнозирования, на величину предстоящих затрат на достройку объекта. В этом случае потребуется скрупулезный анализ проектно-сметной документации на предмет расчета сметной стоимости окончания строительства. Исходными данными в этом случае будут сметные расчеты, составленные в ценах разработки и утверждения проекта. Оценщику придется выполнить анализ тренда индексов изменения цен на материалы и работы, чтобы с определенной долей достоверности рассчитать конечные показатели. В подобных расчетах также необходимо учитывать временной показатель до момента окончания процесса строительства. Данные можно взять из проектной документации, интерполировав их на фактически выполненные работы на момент составления отчета об оценке.

Как разновидность применения доходного подхода к объектам незавершенного строительства можно рассматривать случай оценки исключительно земельного участка, с увеличением суммы затрат на демонтаж уже возведенной части сооружения. Подобная ситуация может иметь место в случае принятия собственником решения о нерентабельности дальнейшего продолжения строительства и полного закрытия проекта. Основным объектом оценки в данном случае выступает уже не часть возводимого объекта, а земельный участок, на котором осуществлялось строительство. Стоимость участка будет определять рынок земли в регионе строительства. Будущий собственник вправе рассматривать приобретаемый участок как новую строительную площадку, а демонтаж уже возведенных элементов как затраты подготовительного периода нового строительства. Между тем в рассматриваемом варианте возможно использование некоторых частей и элементов незавершенного объекта в качестве временных зданий и сооружений на площадке нового строительства. Например, могут быть использованы временные дороги или отдельные ранее возведенные элементы в качестве складских временных сооружений.

Наиболее часто встречающимся подходом к оценке незавершенного строительства в практической деятельности является затратный. Смысл данного метода состоит в расчете величины затрат, понесенных заказчиком в случае возведения (сооружения) объекта, являющегося идентичным рассматриваемому. Е. В. Симеонова определяет затратный метод оценки как способный дать наиболее объективную по сравнению с другими методами оценку объекта незавершенного строительства [2]. На практике затратный метод подразумевает под собой определение совокупной величины материальных, трудовых, временных затрат, а также расчет сопутствующих косвенных затрат. Таким образом, рассматриваемый метод включает в себя все уникальные особенности, свойственные каждому отдельному объекту. В частности, он позволяет в полной мере учесть такой индивидуальный параметр объекта, как степень завершенности.

От оценщика в данном варианте развития событий потребуются следующие теоретические знания и практические навыки:

- знание состава проектной документации и умение читать сметные расчеты;
- понимание смысла первичных бухгалтерских документов, на основании которых проводится учет затрат в бухгалтерском учете заказчика. Однако здесь имеется шанс возникновения конфликта интересов. Если объект оценивается с целью формирования продажной цены, то у заказчика может возникнуть желание покрыть все понесенные в процессе строительства затраты. Между тем подобный подход следует признать глубоко ошибочным. Оценщик не должен окончательно опираться на величину затрат, учтенных в регистрах бухгалтерского учета заказчика по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы», и принимать сальдо по данному счету в качестве итоговой величины отчета об оценке;

- физические способности получения информации непосредственно на строительной площадке – внешний осмотр объекта, проведение натуральных измерений (например, рулеткой). Как показывает практика, по объектам незавершенного строительства, особенно по долговозводимым, наблюдается частичная потеря документации, связанная с течением времени. В подобных условиях визуальный осмотр и обмер объекта могут оказаться принципиально важными для процесса оценки и должны быть выполнены с особой тщательностью и вниманием;

- знание основ строительных технологий, умение определить объемы выполненных работ, понимание иерархии отношений на строительной площадке. Нелишними будут основы юридических знаний для анализа правильности договоров строительного подряда, аренды специальной техники, авторского надзора и прочих юридических актов. А также для оценки прав на земельный участок;

- аналитические способности для камеральной обработки полученных данных и составления отчета об оценке. В частности, оценщику необходим опыт работы с актами форм КС-2 и КС-3 для правильного учета выполненных работ, сопоставления учетных данных со значениями, полученными «в натуре», и вывода о достоверности (или недостоверности) данных заказчика.

Применение затратного подхода также способно в полной мере учесть факт консервации или приостановления процесса строительства. В частности, если подрядчиком были проведены мероприятия по консервации незавершенного объекта, то последующая расконсервация потребует значительно меньших затрат, нежели в противном варианте. Например, принятие подрядчиком мер сохранения несущих конструкций от негативного влияния окружающей среды способно значительно удешевить последующие действия, нежели их принятие. Другими словами, имеется возможность расчета фактического износа объекта на момент оценки вследствие неблагоприятных факторов.

Использование рассматриваемого метода также способно положительно ответить на вопрос обеспеченности строительной площадки материалами и конструкциям, а также дает возможность технического аудита технологии их хранения и способности к последующему использованию. Принимая во внимание тот факт, что себестоимость строительства более чем на 60 процентов являет собой стоимость материалов, факт обеспеченности площадки материальными ресурсами способен значительно повлиять на результаты оценки. Также появляется возможность оценки имеющихся договоров поставки или подключения строительной площадки к действующим сетям коммуникаций (энергоснабжение, теплообеспечение и т. д.)

При необходимости оценки крупных объектов затратный подход может быть применен для оценки объекта по частям (этапам, конструктивным частям). Смысл подобного подхода в том, что объект разбивается на несколько частей, оценка каждой производится потом по отдельности. Итоговая величина оценки будет получена путем обыкновенного сложения полученных результатов. С точки зрения трудоемкости про-

цесса оценки подобный подход позволяет оценщику уменьшить время камеральных расчетов за счет использования труда ассистентов (помощников).

Анализируя применение всех трех подходов к оценке незавершенного строительства можно сделать следующие выводы. Во-первых, используя тот или иной подход, оценщик в некоторых случаях вынужден применять параллельно и иные подходы. К подобному выводу также пришел Е. Малащук, который в своей статье попробовал сделать вывод о единстве всех трех методов оценки для получения достоверного результата [3]. Автор попробовал рассмотреть синергетический подход к столь уникальному объекту оценки. Во-вторых, специфика оценки объектов незавершенного строительства требует от оценщика определенных знаний в области технологии строительства. Между тем рыночный сегмент рассматриваемого явления имеет явный тренд к увеличению. Спрос на подобные услуги будет только расти. По нашему мнению, саморегулируемым организациям оценщиков имеет смысл включить основы строительных технологий в программы ежегодного повышения квалификации своих членов.

#### **Литература**

1. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. [www.ach.gov.ru](http://www.ach.gov.ru).
2. Симионова Н. Е. Проблемы оценки незавершенного строительства // Инженерный вестник Дона. 2012. № 3 (21). С. 778–783.
3. Малащук Е. Оценка объектов, не завершающихся строительством, – три независимых метода или их синергия в одном? // Земля Беларуси. 2012. № 4. С. 24–28.

#### **Practical approaches to evaluating the facility under construction**

*Konstantin Yur'evich Tatarov, PhD, Chief Accountant Ltd «Group of Company "DEKART"»,*

*Abstract: objects are recognized as real estate and incorporated into economic turnover. But their specificity dictates the differentiated approaches to determining their prices. This article describes the author's approach to the assessment of «backlog».*

*Keywords: construction, assessment, accounting, sales comparison approach, the income approach, the cost approach.*

**УДК 336.77**

### **РОЛЬ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ И ЕГО ПРОБЛЕМЫ**

*Валентина Михайловна Ковальчук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,  
e-mail: [vkovalchuk@miemr.ru](mailto:vkovalchuk@miemr.ru),  
Московский университет имени С. Ю. Витте,  
<http://www.muiiv.ru>*

*Данная статья представляет интерес для специалистов, занимающихся изучением вопросов организации банковской деятельности, улучшения кредитной деятельности банков и повышения их эффективности. Указанные обстоятельства непосредственно влияют на повышение экономического роста, выполнение государственных жилищных программ.*

*Ключевые слова: банковский кредит; коммерческий кредит; функции кредита; физические и юридические лица; депозиты; вклады в банк; принципы кредитования.*

**DOI:** 10.21777/2307-6135-2017-2-44-49

На современном этапе эффективность деятельности банков зависит от снижения рисков и от качества выполнения банковских операций, банки – это часть экономики, перед которой государством поставлена задача повышения экономического роста. От-

сюда следует рассматривать роль кредитования как важную функцию развития экономики.

Благодаря кредиту можно:

- 1) сократить время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей;
- 2) получить возможность приобрести дорогие вещи, предметы, ценности;
- 3) увеличить ресурсы предприятия, расширить хозяйство, ускорить достижение производственных целей;
- 4) приобрести жилое помещение, участок земли для строительства дома.

Кредит могут использовать предприятия всех форм собственности, а также государство, правительство и отдельные граждане. Самое главное – понимать, что кредит в любом случае придется вернуть с процентами.

Следует отметить, что возвратность, срочность, платность, целевое и материальное обеспечение являются основными принципами кредитования.

В зависимости от охвата рыночного пространства кредиты могут быть международными, межгосударственными, государственными, банковскими, коммерческими и потребительскими. А в зависимости от срока кредитования:

- краткосрочные кредиты – выдаются на период от 1 дня до 1 года;
- долгосрочные кредиты сроком свыше 1 года.

Краткосрочные кредиты выдаются на текущие нужды субъектов хозяйствования, а долгосрочные – на приобретение основных средств (внеоборотных активов). Банки строго соблюдают это правило.

Целесообразно более подробно рассмотреть формы кредита: банковский и коммерческий. В современном мире кредит является активным и весьма важным эффективным участником процессов. Предоставляя кредит, банки влияют не только на расширение воспроизводства, но и на повышение уровня жизни (банковский кредит).

Выделим основные функции кредита и кредитной системы.

Основные функции кредита:

- перераспределение средств;
- стимуляция издержек в экономике;
- централизация и концентрация капитала;
- эмиссионная. Денежные знаки эмитирует Центральный Банк РФ, а платежные средства, ценные бумаги – коммерческие банки;
- контрольная. Банк-кредитор осуществляет контроль за финансовыми ресурсами заемщика.

Основные функции кредитной системы [7]:

1. Денежно-хозяйственная – ее деятельность контролируется кредитными институтами.

2. Регулирующая. В России этой деятельностью занимается Центробанк и контролирующие органы. Задачей регулирования является контроль за установлением и колебанием процентных ставок.

3. Регламентирующая. В России эту функцию выполняют Центробанк, который регулирует кредитную политику и определяет правила ее ведения [3].

Следует отметить, что возвратность, срочность, платность, целевое и материальное обеспечение являются основными принципами кредитования.

Подробнее исследуем особенности каждой формы кредита.

Коммерческий – это кредит, предоставляемый юридическими лицами, связанными либо с производством товаров, либо с их реализацией друг другу, при продаже товаров в виде отсрочки уплаты денег за проданные товары. Орудием этого кредита служат коммерческие векселя.



**В.М. Ковальчук**

Коммерческий кредит является основой всей кредитной системы. Необходимость его вытекает из самого процесса воспроизводства. В силу ряда причин (различия во времени производства товаров и времени их обращения) одни производители уже выступают со своими товарами на рынке, а у других товары еще не реализованы, и потому они пока не располагают наличными деньгами. В этих условиях первые могут реализовать свои товары лишь путем продажи их в кредит. Коммерческий кредит ускоряет реализацию товаров и весь процесс кругооборота капитала. Он необходим также и во взаимоотношениях между промышленными и торговыми организациями.

Однако коммерческий кредит ограничен определенными рамками. Прежде всего, размерами резервных капиталов, имеющихся у сторон, каждый из них может продавать товары в кредит лишь в той мере, в какой у него имеется излишек капитала. Далее, размеры коммерческого кредита зависят от степени популярности обратного притока капитала. Так, во времена кризисов, когда регулярный обратный приток капитала нарушается, размеры коммерческого кредита сокращаются. И, наконец, коммерческий кредит имеет строго ограниченное направление: он может предоставляться отраслями, производящими средства производства, отраслям, потребляющим их, но не наоборот. Машиностроительный завод, например, может продать ткацкие станки в кредит текстильной фабрике, но последняя не может предоставить коммерческого кредита первому.

Далее перейдем к особенностям банковского кредитования. Банковский кредит – это кредит, предоставляемый банками заемщика в виде денежных ссуд. Банковский кредит преодолевает границы коммерческого кредита. При помощи банковского кредита может происходить не только передача одними сторонами другим во временное пользование части своих резервных капиталов, но и получение добавочных капиталов за счет средств, привлеченных банками от различных классов и слоев общества. Банковский кредит не ограничен и по своему направлению: посредством его денежные капиталы, высвободившиеся в одной отрасли, могут быть направлены в любую другую отрасль производства (например, из текстильной промышленности – в машиностроительную).

Объем кредитных операций банка, в т. ч. по формам, видам, заемщикам, по срокам, отражается в кредитном портфеле.

Ключевыми этапами процесса кредитования можно назвать управление кредитным портфелем, взаимоотношения «банк – клиент», контроль.

Таким образом, в сфере управления кредитами на первый план выходит управление кредитным портфелем. Управление портфелем позволяет балансировать и сдерживать риск всего портфеля, ожидая и контролируя кредитный риск, присущий тем или иным рынкам, клиентам, кредитным инструментам, кредитам и условиям деятельности. Основным способом контроля формирования кредитного портфеля считается установление лимитов кредитования, таких как отраслевые лимиты, лимиты по странам, по видам валюты, срокам погашения, типу обеспечения [5].

Из сказанного следует, что кредит в экономике – это инструмент ее развития. Поэтому совершенствование банковского кредитования является фактором, влияющим на достижение задач, поставленных перед экономикой страны.

В работе по совершенствованию кредитного процесса необходимо разработать такую модель, которая, базируясь на достижении стратегических целей и задач развития банка, удовлетворяла бы следующим основным критериям:

- повышение надежности кредитного портфеля – важнейший критерий, который достигается в результате проведения сбалансированной кредитной политики, использования современной модели кредитования, надежных моделей оценки понесенных и ожидаемых потерь, современных систем оценки кредитоспособности заемщиков, эффективной системы внутреннего контроля, способствующей строгому соблюдению регламентов и процедур, совершенствования систем мотивации и стимулирования персонала;
- повышение скорости принятия решений – не менее важный критерий, который

достигается делегированием полномочий и ответственности в зависимости от размера кредитного риска, который зависит от суммы кредита, вида обеспечения, срока кредитования, валюты кредитования, места ведения бизнеса, места нахождения и вида залогов и др., внедрением современных автоматизированных систем принятия решений, использующих современные алгоритмы обработки информации. Достижение данного критерия также неразрывно связано и достигается управлением операционными рисками;

- снижение влияния «человеческого фактора» – обеспечивается путем принятия решений по кредитам с повышенным риском на коллективной основе, участия в процессе принятия решений независимых экспертов, применения автоматизированных систем, четкого документирования совершаемых сделок с целью повышения их прозрачности, использования психологической оценки работников, единолично принимающих решения о выдаче кредитов;

- обеспечение независимости принимаемых решений – достигается, в частности, в результате разделения функций по принятию решений, использования независимых специалистов (контролеров) на местах, участвующих в кредитном процессе, использования коллегиальных форм принятия решений, передачи полномочий по принятию решений на более высокий уровень в зависимости от уровня риска;

- повышение эффективности предварительного, текущего и последующего контроля – одним из эффективных способов решения данной задачи является совершенствование автоматизации кредитного процесса и других направлений банковской деятельности, совершенствование внутреннего контроля, процедур оценки рисков по всем клиентам банка. Автоматизированная система в части выполнения контрольных функций должна обеспечивать сбор информации о клиентах банка, выявление связанных сторон, возможность удаленной и скрытой диагностики процесса кредитования. При этом описываемая информационно-аналитическая система должна использоваться не только в процессе кредитования, но и в других бизнес-процессах, например при проведении операций с ценными бумагами, расчетно-кассовым обслуживании, в работе по противодействию операциям с денежными средствами, полученными незаконным путем, и др.

Закономерно, что отдельные перечисленные выше критерии противоречат друг другу. Например, повышение надежности кредитного портфеля конфликтует с требованием повышения скорости принятия решений, а обеспечение независимости принимаемых решений не всегда ведет к снижению стоимости этих решений. Объясняется это тем, что рост эффективности может приводить к снижению качества. Соответственно, целевая модель кредитного процесса – это всегда компромисс, базирующийся на четком понимании уровня рисков и меры ответственности. Находить требуемый компромисс между эффективностью и качеством поможет профессиональное мотивированное суждение, опирающееся на количественные критерии эффективности.

Под эффективностью, как правило, понимают достижение поставленных целей в заданные сроки с наименьшими затратами [7].

Для количественной оценки эффективности целевой модели кредитного процесса можно использовать следующие показатели:

- процентную маржу – отношение чистых процентных доходов (процентные доходы за вычетом процентных расходов) к средней величине процентных активов (при условии, что не происходит резкого изменения структуры процентных активов и обязательств);

- кредитную активность – отношение балансовой стоимости кредитного портфеля к общей величине активов, позволяет оценивать кредитную политику банка: агрессивная политика – коэффициент более 0,6, консервативная – менее 0,4 [4].

Кредитование в коммерческом банке в современных условиях является, по сути, инновационным банковским продуктом, развиваемым в условиях жесткой конкурентной среды, высоких рисков, проблем с ликвидностью и недостатка капитала. Следовательно, необходимо постоянно совершенствовать банковское кредитование.

На сегодняшний день совершенствование системы кредитования в России выра-

жается и в разработанных государственных программах ипотечного кредитования. Наиболее популярными среди населения являются кредит на покупку жилья, кредит на строительство дома, кредит на обучение, кредит на покупку автомобиля.

В своем выступлении на Совете Федерации перед членами Государственной Думы 22.12.2016 председатель Правления ВТБ А. А. Костин обратил внимание на значение ипотечного кредитования, на предполагаемый рост его в 2016 году в размере 12,9% (фактические данные еще не опубликованы). Для сравнения обратим внимание на то, что Сбербанк предоставил кредитов организациям, кредитным учреждениям в 2014 году – 38 767,9 млрд руб., а в 2015 году – 49 069,5 млрд руб., т. е. прирост составил 26,57%, что довольно внушительно. Следует иметь в виду, что любой кредит несет на себе риск невозврата или просрочки, поэтому в банках возникает просрочка платежей, проблемы с кредитными ресурсами.

С целью снижения банковских рисков следует вникать в причины их возникновения. Рассмотрим некоторые из них, порождающие проблемы кредитования, например, в малом бизнесе:

- высокая доля операционных расходов в процессе кредитования, что связано с небольшим размером и сроком кредита;
- ограниченность правовых механизмов снижения кредитного риска (выбора способа обеспечения и реализации залога);
- сложность управления кредитным портфелем с большим количеством разнообразных кредитов.

Однако со стороны предпринимателей также существует ряд проблем, которые обусловили трудности в получении банковских кредитов:

- непрозрачная отчетность и отсутствие стимулов для отражения адекватных финансовых результатов;
- низкое качество проработки бизнес-планов;
- незначительный масштаб бизнеса;
- незначительный размер собственных средств и отсутствие ликвидных активов;
- сложность и длительность процедуры получения банковского кредита, в т. ч. по причине затрат времени на сбор большего числа дополнительных документов.

Проблемы потребительского кредитования связаны с тем, что крупные банки этим видом кредитов занимаются недостаточно. Кредитная история у них практически отсутствует, поэтому риски большие, ликвидного имущества в личной собственности заемщики часто не имеют. К тому же кредиты банки выдают при коэффициенте кредитного риска менее 25% (Инструкция Банка России № 139-И «Обязательные нормативы банков»).

Автокредитование отнесено по своей доходности на первые позиции. В настоящий момент в нашей стране 20–30% и более всех автомобилей приобретаются за счет кредитных средств, а некоторые автосалоны реализуют в кредит порядка 70% из всех авто [5]. В основном сам приобретаемый по кредиту автомобиль используется в виде залога. Но основные проблемы кредитования даже в подобных случаях состоят в том, что недобросовестные заемщики из-за отсутствия регистрации данного залога – движимого имущества – иногда умудряются повторно продать или же заложить подобный автомобиль. Выявление таких заемщиков требует определенных затрат.

Проблемы кредитования обостряются в регионах. Большинство финансовых посредников в регионах существуют за счет краткосрочных вкладов. Учитывая краткосрочность и неустойчивость такой ресурсной базы, банки не могут предоставлять долгосрочные займы предпринимателям для обновления основных фондов. Следовательно, банки ограничиваются краткосрочным кредитованием на пополнение оборотных средств. Такая осторожность повышает надежность местного банковского сектора, но, к сожалению, краткосрочные займы не дают возможности модернизировать свое производство; кроме того, многие региональные банки относительно невелики. Пассивы

среднего из них не превышают нескольких десятков миллионов долларов. Банки неохотно идут на выдачу большого числа мелких займов ввиду высоких операционных издержек, связанных с оценкой и контролем каждого из них. В результате малый бизнес испытывает трудности с поиском источников финансирования. Проблемы, следовательно, обостряются в отдельных районах, в которых недостаточно развивается промышленное и сельскохозяйственное производство.

В заключение с целью увеличения кредитования в стране можно предложить банкам:

- кредитные процедуры должны быть автоматизированы и должны быть созданы единые стандарты для них;

- закон о потребительском кредите должен обеспечить прозрачность определения процентной ставки по кредиту [2]. Она кроме ставки рефинансирования и базовой включает другие элементы [7];

- созданные институты должны в полном объеме обеспечивать банки необходимой информацией о выданных кредитах и доходах населения;

- для развития рынка ипотечного кредитования необходимо снижение процентной ставки, исключить из нее риск неплатежа, входящий в общий размер ставки;

- пересмотреть условия для получения кредита для малого бизнеса. У многих начинающих предпринимателей нет залогового обеспечения и в случае банкротства у них отобрать будет нечего;

- пересмотреть условия выдачи автокредита с целью снижения риска невозврата кредита или просрочки платежей.

Таким образом, увеличение объема кредитования положительно влияет на объем ВВП. Доступность заемных средств для бизнеса и населения дает возможность повышать инвестиционную и потребительскую активность, что, в свою очередь, увеличивает масштабы производства, рост выпуска продукции и позволяет расширять предпринимательскую деятельность.

#### **Литература**

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 21.12.2013 № 352-ФЗ.
2. О потребительском кредите (займе): Федеральный закон от 21.12.2013 №353-ФЗ;
3. Лаврушина О. И. Деньги, кредит, банки. – Москва, Финансы и статистика, 2013. 464 с.
4. Лаврушин О. И. Банковское дело. – М.: КноРус, 2013.
5. Крюков Р. В. Банковское дело и кредитование (конспект лекций). – М.: А-Приор, 2011. 288 с.
6. Развитие финансов России в условиях глобализации: монография / под ред. А. В. Молчанова. – М.: МУ им. С. Ю. Витте, 2013.
7. Буневич К. Г., Половинкина Е. С. К вопросу о финансовых и денежно-кредитных методах регулирования, применяемых ЦБ РФ // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2016. № 4 (19). С. 35–43.
8. Ковальчук В. М. Свидетельство очевидца об экономическом потенциале острова Сахалин // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 2 (13). С. 24–29.

#### **The role of bank lending in economic development of the country and its problems**

*Valentina Mihaylovna Kovalchuk, Associate Professor of Department Finance and credit, Witte Moscow University*

*Thanks for this article is extended the information that is related to issues of banks organization and activities, improving credit activity of banks increasing their efficiency, which directly affect the economic growth performance of the state housing programs. Unfortunately, there are problems belong to Bank loans.*

*Keywords: Bank loan, commercial loan, function of loan, individuals and legal entities, deposits, deposits to the Bank.*

## СУЩНОСТЬ КРІ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Людмила Геннадьевна Руденко, канд. экон. наук, доц.,*

*декан факультета экономики и финансов,*

*e-mail: mila.k07@mail.ru,*

*Наталья Павловна Дегтярь, магистрант*

*кафедры экономики городского хозяйства и сферы обслуживания,*

*e-mail: golubiha@list.ru,*

*Московский университет им. С. Ю. Витте,*

*http://muiv.ru*

*Статья посвящена исследованию ключевых показателей эффективности деятельности организаций. В исследовании анализируются различные точки зрения относительно сущности и содержания КРІ. Авторами статьи уточняется понятие ключевых показателей эффективности.*

*Ключевые слова: ключевые показатели эффективности (КРІ); сбалансированные показатели; стратегия предприятия; цели управления.*

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-50-54

Изучение отечественного и иностранного опыта анализа и управления



**Л.Г. Руденко**

результативностью функционирования бизнеса позволили обосновать необходимость внедрения системы ключевых показателей эффективности (КРІ) – комплекса сбалансированных (взаимосвязанных) показателей (Balanced Scorecard, BSC) – для оценки итогов функционирования компании.

Отечественные предприятия следом за иностранными компаниями стали применять методику КРІ в практической



**Н.П. Дегтярь**

деятельности и столкнулись с рядом проблем. Выявленные трудности применения КРІ порождают необходимость в первую очередь определить сущность и содержание дефиниции КРІ, обоснование выбора системы показателей, адаптированных к российской действительности, что обусловило актуальность выбранной темы.

Целью настоящей статьи является исследование сущности КРІ и уточнение его определения.

Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, КРІ) – показатели функционирования компании, которые содействуют компании в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. С помощью КРІ можно планировать, а также контролировать эффективность и результативность деятельности компании на различных уровнях управления.

В течение последнего десятилетия по мере развития рыночной экономики в менеджменте отечественных предприятий все больше внимания уделяется стратегическому управлению. Соответственно возрастает роль стратегической составляющей в управлении [10]. При этом возникает проблема выбора наиболее существенных показателей, которые действительно могут служить индикаторами как сегодняшнего, так и, в первую очередь, будущего успеха компании, «метрикой эффективности» по терминологии российского экономиста Д. Бугрова [3].

Для таких показателей в англоязычной литературе применяется понятие Key Performance Indicators (КРІ), которое чаще всего в отечественной литературе переводится как «ключевые показатели эффективности».

Понятием КРІ широко пользуются отечественные экономисты и ученые стран СНГ, такие как С. Аштанова, М. Багирова, Н. Береза, И. Воробьев, А. Гаврилюк, Т. Лобанова, В. Петрова, А. Примерова, К. Редченко, Е. Савушкин, Д. Ткалич и др. Анализируя работы, посвященные этой теме, заметим, что среди ученых и практиков нет единого взгляда на сущность КРІ. Понятие применяется как для показателей, связанных со стратегической целью компании, так и для любых других показателей, по которым оценивается работа подразделения предприятия или отдельного сотрудника.

В русском языке используются два варианта перевода КРІ (Key Performance Indicator): ключевой показатель результативности (КПР) и ключевой показатель эффективности (КПЭ). Нередко термины числятся взаимозаменяемыми, что не совсем точно, поскольку показатели для оценивания целей и процессов различны, соответственно, их сущность и требования, предъявляемые к ним, различны.

Более корректный перевод на русский язык понятия Key Performance Indicators (КРІ), считаем, следующий: под «ключевыми показателями исполнения» (поставленных целей и задач) подразумевается система оценки уровня достижения стратегических целей предприятия путем отслеживания выполнения набора важнейших измеримых показателей, которые позволяют судить о том, приближается ли компания к поставленным целям, а если нет, то, что или кто этому препятствует.

Основная идея КРІ заключается в том, что с его помощью можно однозначно и предметно оценить работу и эффективность любого сотрудника, группы людей, подразделения, проекта и компании в целом. Показатель позволяет отразить всю картину процессов, происходящих в компании, с помощью цифр. Система показателей призвана предупреждать о возможных проблемах как текущего момента, так и в долгосрочной перспективе.

В большинстве современных работ КРІ рассматриваются как часть системы сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортон. Однако изобретателем системы оценки достижений результатов выполнения стратегии через КРІ является немецкий экономист П. Друкер, который более полувека назад ввел в практику менеджмента понятие «управление по целям» – концепцию управленческой деятельности, основанную на предположении потенциальных «плодов» функционирования и планировании последовательности их достижения.

По мнению П. Друкера, дефиниция КРІ должна применяться только тогда, когда предложенные показатели четко связаны со стратегической целью, создаются исходя из ее содержания [6, с. 42]. Однако использование понятия в литературных источниках не всегда соответствует его начальному значению.

В табл. 1 отражены возможные варианты толкования английского понятия КРІ различными авторами и источниками. Наиболее удачным, соответствующим назначению КРІ, является трактовка понятия российским экономистом Д. Ткалич, в которой не только отражено стратегическое направление дефиниции, но и подчеркнута разница между ключевыми показателями и вообще показателями выполнения любых целей и задач [10].

Таблица 1

## Толкование дефиниции «ключевые показатели эффективности»

| Автор (источник)                              | Толкование дефиниции                                                                                                                                                                                                                | Комментарии                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Англо-русский экономический словарь [1]       | КРІ – ключевой показатель эффективности (результативности), показатель, который поддается количественному измерению и считается наиболее важным для оценки эффективности деятельности фирмы или сотрудника (например, объем продаж) | Не отражена связь со стратегическими целями фирмы                                                                                                    |
| Словарь понятий антикризисного управления [9] | КРІ – показатель результативности – специальный показатель, характеризующий уровень достижений на пути реализации поставленных целей. Используется в процессе контроля                                                              | КРІ – показатель результативности – специальный показатель, характеризующий уровень достижений на пути реализации поставленных целей. Используется в |

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | процессе контроля                                                                                                                                            |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Д. Ткалич [10]         | КРІ – финансовая и нефинансовая система оценивания, которая помогает компании установить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. Их применение дает компании возможность оценить свое положение и помочь в оценке осуществления стратегии. Именно те управленческие показатели, которым удалось в острой конкурентной борьбе с себе подобными занять место ключевых. Отчеты по ним обычно позволяют руководителю достаточно легко ответить на следующие ключевые вопросы: приближается компания к поставленным целям или нет? что (или кто) именно мешает компании приближаться к цели? | Отражено стратегическое направление дефиниции, а также подчеркнута разница между ключевыми показателями и вообще показателями выполнения задач               |
| Н. Береза [2]          | КРІ – комплекс показателей, при помощи которого руководители проводят оценку собственных работников. Она обладает множеством общего с традиционным плановым подходом, а единственным основательным отличием является то, что показатели функционирования каждого работника привлекают к коллективным КРІ всей организации, таким как прибыль, рентабельность или капитализация.<br>Цель системы – сформировать такую ситуацию, чтобы деятельность работников из разнообразных служб не была двойственной и не замедляла функционирование сотрудников из иных подразделений                                    | Практически игнорируется роль КРІ как индикаторов продвижения к стратегической цели                                                                          |
| А. Гаврилюк [5]        | Ключевой показатель эффективности – среднее значение или коэффициент, характеризующий эффективность достижения определенной цели                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Толкование не отражает связь со стратегией предприятия, а также необоснованно ограничивает варианты ключевых показателей средним значением или коэффициентом |
| В. Петрова [12]        | В русском языке нет эквивалентного перевода слову performance – «количество и качество работы, которая должна быть сделана». По отношению к управлению персоналом слово performance следует переводить как результаты деятельности, или результаты работы. Согласно этому аббревиатуру КРІ надлежит интерпретировать как ключевые показатели деятельности, или ключевые показатели результатов работы. В корне неверно переводить слово performance как эффективность                                                                                                                                         | Авторский вариант трактовки понятия performance более релевантный, чем общеприемлемый «эффективность»                                                        |
| Журнал «Финансист» [7] | Для термина key performance indicators (КРІ) в настоящий момент применяется единственное понятие – ключевые индикаторы осуществления определенных целей и задач                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Считается удачным перевод понятия performance                                                                                                                |
| Т. М. Лобанова [8]     | КРІ – это данные, по которым оценивается результативность и эффективность действий персонала, процессов и функций управления компанией, эффективность конкретной производственной, технологической и иной деятельности. Ключевые показатели эффективности позволяют осуществлять контроль деловой активности сотрудников компании в целом в режиме реального времени                                                                                                                                                                                                                                          | Не отражена связь КРІ со стратегическими целями компании                                                                                                     |
| Википедия [4]          | Ключевые показатели эффективности (англ. КРІ) – показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. Использование ключевых показателей эффективности даёт организации возможность оценить                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Соответствует современным взглядам                                                                                                                           |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | свое состояние и помочь в оценке реализации стратегии... Ключевые показатели эффективности – это инструмент измерения определенных целей. Если показатель... не связан с целью, то есть не образуется исходя из ее содержания, тогда нельзя использовать данный KPI |  |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

На основе анализа различных вариантов подхода к толкованию дефиниции KPI нам представляется целесообразным считать ключевыми показателями эффективности наиболее важные показатели деятельности предприятия и последствия этой деятельности, которые предоставляют информацию о продвижении к стратегической цели предприятия.

Проведенные исследования позволили авторам уточнить трактовку дефиниции KPI. *Ключевые показатели эффективности – это система финансовых и нефинансовых показателей, которые являются индикаторами результативности выполнения стратегических целей организации, позволяющая осуществлять тактическое управление на основе разработанных промежуточных операционных показателей.*

Дефиниция KPI должна применяться только тогда, когда предложенные показатели четко связаны со стратегической целью и образуются исходя из ее содержания. Применение понятия KPI по любым показателям, используемым для оценки работы подразделений предприятия и отдельных работников, представляется нам некорректным.

Считаем целесообразным использование KPI для оперативного управления методом построения на основе ключевого стратегического показателя (собственно KPI) промежуточных операционных показателей, рассчитанных на текущий отрезок времени.

Использование KPI и разработанных на их основе показателей выполнения промежуточных целей и задач позволяет, с одной стороны, отслеживать продвижение к стратегической цели, с другой стороны, представляет собой инструмент оперативного управления и своевременного принятия корректирующих решений на пути к достижению стратегических ориентиров.

#### **Литература**

1. Key performance indicator // Англо-русский экономический словарь. [http://economy\\_en\\_ru.academic.ru/35620/key\\_performance\\_indicator](http://economy_en_ru.academic.ru/35620/key_performance_indicator).
2. Алексеева С. Что такое KPI и как с ними работать. <https://lobanov-logist.ru/library/352/58910>.
3. Бугров Д. Метрика эффективности // Вестник McKinsey. 2003. № 3.
4. Ключевые показатели эффективности // Википедия. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
5. Гаврилюк А. Введение в KPI – ключевые показатели эффективности. <http://www.aweb.com.ua/seo-blog/kpiintroduction>.
6. Друкер П. Ф. Практика менеджмента / пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. 394 с.
7. Ключевые показатели эффективности // Финансист. 2011. <http://financier.ua/?p=1359&lang=ru>.
8. Лобанова Т. Н. Система ключевых показателей эффективности деятельности банка // Управление в кредитной организации. 2008. № 4. <https://www.lawmix.ru/bux/45583>.
9. Показатель результативности // Словарь терминов антикризисного управления. 2000. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/anticris/72758>.
10. Разовский Ю. В., Алексеев А. Н., Шмелева А. Н., Алексашина Т. В., Руденко Л. Г., Барт Т. В., Бурыкин Е. С., Рязанов А. А. Стратегическое управление ресурсами прибрежных зон. Т. 2: Развитие инфраструктуры прибрежных зон / под общ. ред. А. В. Семенова. – М.: МУ им. С. Ю. Витте, 2016. 150 с.
11. Ткалич Д. Управление компанией через систему KPI. Часть 2 // Металіка. 24.06.2010. <https://www.metalika.ua/articles/upravlenie-kompaniei-cherez-sistemu-kpi-chast-2.html>.
12. Что такое KPI's (Key Performance Indicators). <http://dps.smrtlc.ru/Disc/KPI.htm>.

*The essence of kpi and its role in the management of the enterprise*

*Lyudmila Gennadievna Rudenko, Ph.D., associate professor, dean of the faculty of economics and finance, Moscow Witte University*

*Natalya Pavlovna Degtyar, undergraduate, department of economics and urban service areas, Moscow Witte University*

*The article is devoted to the exploration of key performance indicators organizations. The study analyses different perspectives regarding the essence and contents of the KPI and the author's interpretation of the index.*

*Keywords: key performance indicators (KPIs), balanced scorecards, strategy of the enterprise, management objectives.*

УДК 1/14 (35)

## КОНСЕРВАТИЗМ В РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

*Сергей Петрович Дуреев, канд. филос. наук,  
доцент кафедры философии и социальных наук,  
e-mail: drvsp@yandex.ru,*

*Сибирский государственный аэрокосмический университет  
им. академика М. Ф. Решетнёва,  
<http://www.sibsau.ru>*

Центральное и местное самоуправление основаны на одном и том же принципе народовластия, т. е. на участии общества в государственном управлении (первая – в верховном, вторая – в местном). Построение этих систем на разных началах вызовет между ними несомненное противоречие, будет мешать правильному ходу административной машины и рано или поздно приведет к реформе одного на началах другого.

С. Ю. Витте (Самодержавие и земство. 1908. С. 18)

*В статье раскрываются особенности реализации консервативной концепции местного самоуправления в России, основанные на исторически сложившемся порядке общественных отношений, преемственности социальных связей и стандартов естественности коллективистского типа общества. Показано, что огосударствление сферы жизнеутверждения местного сообщества, органов местного самоуправления сопровождалось нравственным возрождением местного сообщества. Доказано, что органы местного самоуправления формировались из лучших представителей местного сообщества.*

*Ключевые слова: местное самоуправление; псевдосфера функционирования; органы местного самоуправления; огосударствление; нормы права; репрезентация действительности.*

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-54-62

Местное самоуправление в России имеет глубокие исторические корни, веками устоявшиеся традиции<sup>1</sup>. Псевдосфера функционирования органов местного самоуправления определялась всей совокупностью социальных норм, ведущая роль в которых отводилась внутренним законам нравственности, идеалам правды, добра и справедли-

<sup>1</sup> О реализации либеральной концепции местного самоуправления см.: Дуреев С. П. Российская модель местного самоуправления // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 2: Юридические науки. 2016. № 2 (8). С. 23–31.

ности. Все попытки модернизации организации управления и местного самоуправления от Ивана IV до Александра II не затрагивали сферу жизнеутверждения местного сообщества, социальные основы его бытия, и община, получившая название «мир», на протяжении многих веков была важнейшей основой развития русской государственности.



С.П. Дуреев

К середине XIX века сельская община стала привлекать внимание общественности, а причины введения нового порядка устройства общин и организации общественного управления до настоящего времени носят дискуссионный характер. Одни считали сельскую общину главной движущей силой социалистической революции. Для других община выступала средством закабаления крестьян, и они требовали скорейшего освобождения крестьян от крепостной зависимости. Третьи доказывали, что у России особый путь развития и веками устоявшиеся в общине быт, нравы и веру государю следует охранять. Однако С. Ю. Витте откровенно указал, что реформы общинного самоуправления были направлены на изменение «самых коренных условий нашей системы местного управления, в разрушении ее старых основ» [1], что отживающие инструменты управления следует заменить более совершенной системой самоуправления, развитием которой обеспечивается благо народа.

К середине XIX века апробированный столетиями механизм формирования псевдосферы функционирования для органов местного самоуправления и способность местного сообщества управлять сферой своего жизнеутверждения стала «отживающим средством управления», а самоуправление, дарованное Александром II, – благом для народа, т. е. общественным идеалом. В результате управление сферой жизнеутверждения местных сообществ, находившееся под опекой местной аристократии, переходило под опеку государства. Строго говоря, началось огосударствление местного самоуправления.

К середине XIX века апробированный столетиями механизм формирования псевдосферы функционирования для органов местного самоуправления и способность местного сообщества управлять сферой своего жизнеутверждения стала «отживающим средством управления», а самоуправление, дарованное Александром II, – благом для народа, т. е. общественным идеалом. В результате управление сферой жизнеутверждения местных сообществ, находившееся под опекой местной аристократии, переходило под опеку государства. Строго говоря, началось огосударствление местного самоуправления.

***С 1861 года основную роль в управлении сферой жизнеутверждения местного сообщества отводилось нормам права.*** Так, в разделе II Манифеста от 19 февраля 1861 года «Об устройстве сельских обществ и волостей и общественного их управления» [2] указывается, что «„сельское общество“ состоит из крестьян, водворенных на земле одного помещика» (ст. 1) для совместной хозяйственной деятельности. Во-вторых, определены органы местного самоуправления. Это «1) сельский сход; 2) староста» (ст. 5). В-третьих, установлена псевдосфера функционирования органов местного самоуправления, финансовое обеспечение их деятельности и ответственность перед государством. Утвержденное указом Александра II от 1 января 1864 года «Положение о губернских и уездных земских учреждениях» [3] установило жесткую псевдосферу функционирования органов местного самоуправления. В частности, в нем указано, что деятельность органов местного самоуправления регулируется общими гражданскими законами (ст. 5); «в кругу вверенных им дел, действуют самостоятельно» (ст. 6); а «в постановлениях и распоряжениях своих не могут выходить из круга указанных им дел; по сему они не вмешиваются в дела, принадлежащие кругу действий правительственных, сословных и общественных властей и учреждений» (ст. 7). Органы местного самоуправления несли ответственность перед государством и «подвергались законной ответственности <...> за превышение власти, за действия, противные существующим законам, за неисполнение основанных на законе требований местных начальств, за неправильные распоряжения по вверенным им хозяйственным делам и за всякий ущерб или стеснение, нанесенное обществам или частным лицам» (ст. 8). В Положении, получившем силу закона, органы местного самоуправления выступали как органы общественного самоуправления, не имеющие государственно-властных полномочий. С утверждением 12 июня 1890 года «Положения о губернских и уездных земских учреждениях» [4] органы местного самоуправления вошли в общую структуру государ-

ственного управления, но псевдосфера их функционирования от этого существенно не изменилась.

В результате огосударствления деятельность органов местного самоуправления попала под строгий надзор правительственной власти. Например, некоторые распоряжения и постановления органов местного самоуправления требовали одобрения со стороны губернатора или министра внутренних дел. Нормы права, регулирующие псевдосферу функционирования органов местного самоуправления, предусматривали и судебный надзор. Правительственному Сенату было предоставлено право разрешения конфликтных ситуаций, возникающих между органами местного самоуправления и администрацией губернатора.

Государство наделяло органы местного самоуправления только хозяйственными функциями. Для этого им были предоставлены права собственности и юридического лица, они получали возможность самостоятельно формировать бюджет и устанавливать нормы налогообложения. Сфера жизнеутверждения местного сообщества была открытой и доступной. В их ведении были вопросы народного образования, здравоохранения, ветеринария, сельское хозяйство, статистика, дорожное дело и др. Кроме того, активно вмешиваясь в псевдосферу функционирования органов местного самоуправления, государство наделяло их несвойственными для сферы жизнеутверждения местного сообщества функциями (полицейские, мобилизационные) и тем самым подрывало авторитет этих органов у населения.

Принципиальной основой организации местного самоуправления являлось привлечение к непосредственному участию в работе не только членов местного сообщества, нужды которых обслуживались, но и представителей других сословий, жизненный уклад которых был совершенно иной, чем у крестьян. В этой связи перед органами местного самоуправления стояла достаточно сложная задача – подобрать социальных субъектов, способных решать наиболее сложные вопросы сферы жизнеутверждения местного сообщества, совершенствовать общественные отношения.

На уровне местного самоуправления совершенствование общественных отношений основывалось на совершенствовании личности каждого члена местного сообщества, а отношения между членами местного сообщества выстраивались как отношения между симфоническими субъектами. А вот общественные отношения между институтами государства и органами местного самоуправления в этот период времени нельзя назвать отношениями симфонических субъектов, но нельзя их назвать и отношениями трансцендентальных субъектов. Такое состояние общественных отношений сформировало двойственное понимание организационных основ местного самоуправления: как общественного института и как нижнего уровня государственной власти. По этой причине развитие местного самоуправления, с одной стороны, опиралось на естественные права местных сообществ (А. И. Васильчиков, В. Н. Лешков и др.), а с другой стороны, являлось предпосылкой совершенствования государственной власти (А. Д. Градовский, Н. И. Лазаревский, Б. Н. Чичерин и др.), поэтому необходимым условием развития местного самоуправления выступало государство.

Даже учитывая всю ту критику, которой подвергались органы местного самоуправления со стороны своих современников, они не были неработающей системой, а набрав со временем силу, стали играть значительную роль в общественно-политической жизни страны. Некоторые политические деятели рассматривали их как основу будущего политического устройства государства. Авторитет органов местного самоуправления обеспечивался подлинным их самоуправлением через выборы лучших представителей местного сообщества, а эффективность функционирования органов местного самоуправления поддерживалась штатом профессиональных и компетентных работников. В конечном итоге государство вынуждено было считаться с им же сформированной системой местного самоуправления.

Вновь созданная система местного самоуправления способствовала оформлению полноты бытия местного сообщества. Созданные для выполнения местных повинностей, органы местного самоуправления находили средства для развития образования и культуры, развития сельского хозяйства, крестьянских промыслов и предпринимательства, направляли средства на борьбу с последствиями неурожая и стихийных бедствий.

Вновь созданная система местного самоуправления способствовала развитию общественных отношений нового типа. Решая актуальные вопросы сферы жизнеутверждения местного сообщества органы местного самоуправления превращались в организатора сложного хозяйственного процесса и тем самым укрепляли власть членов местного сообщества. В этом качестве власть не возвышала человека над обществом, а наделяла его совершенными качествами вершителя добра и справедливости: власть была связана с чувством ответственности перед теми, кто доверил власть лучшим над собой.

*Дальнейшие изменения в развитии местного самоуправления в России связаны с событиями 1917 года.* В результате политической борьбы за власть «победу одержала партия, – пишет Н. С. Трубецкой, – стоявшая за наиболее трудно осуществимый, но в то же время и наиболее заманчивый из всех европейских идеалов <...> господства коммунизма» [5]. Большевики основывали все свои заверения народам России о восстановлении модели истинно русской демократии, о власти местных Советов, апробированной на протяжении столетий на уровне сельских общин и «рабочих» артелей. Об этом говорят первые декреты советской власти, например Декрет о земле, по которому право частной собственности на землю отменялось, земля становилась всенародным достоянием и переходила в пользование крестьян, работающих на ней. Однако советская власть вскоре приняла очертания, далекие от народного представления. Теоретики марксизма в организации местного самоуправления обратились не к евразийской концепции, а к модели вертикальной интеграции, подчинению местного сообщества общегосударственному идеалу – господства коммунизма, подчинение Советов государственным структурам и партийному аппарату, которые были ответственны за реализацию принятого общественного идеала.

Реализация идеи В. И. Ленина о создании государства «диктатуры городского и сельского пролетариата и беднейшего крестьянства» [6, с. 425] обеспечила ликвидацию разделения властей и полновластие большевистской элиты через механизмы местных Советов, которые возникали как органы местного самоуправления для решения вопросов сферы жизнеутверждения местного сообщества. Однако вскоре местные Советы стали элементом централизованной системы управления: они «организованно» вошли в единую систему государственной власти. В. И. Ленин по этому поводу писал, что «местные Советы свободно объединяются на началах демократического централизма в единую, федеральным союзом скрепленную, общегосударственную советскую власть» [7]. Следует подчеркнуть, что в первые годы строительства советского государства, как отмечает современный правовед Е. М. Ковешников в своей работе «Государство и местное самоуправление в России: теоретико-правовые основы взаимодействия», само понятие «местное самоуправление» употреблялось как синоним института буржуазной демократии и воспринималось критически [8].

Разрабатываемая теоретиками марксизма-ленинизма модель господства коммунизма выступает в качестве идеальной сущности, а практическая реализация этой модели стала репрезентацией социальной действительности. Оформление общественного идеала повлекло за собой и коренное изменение стандарта естественности для местного сообщества. Таким стандартом становится верховенство идеального (духовного) над материальным. Другими словами, модель господства коммунизма выступает в качестве сущности духовного порядка, а ее практическая реализация является репрезентацией социальной действительности. Принятый большевиками к реализации общественный идеал как трансцендентальный субъект и «приступил к формированию» псевдосферы

функционирования для местных Советов, «ставя своей основной задачей <...> установление социалистической организации общества и победы социализма» [6, с. 424]. Более того, принятый к реализации большевиками общественный идеал нуждался в скорейшей институционализации субъекта управления – трансцендентального субъекта.

В результате местным Советам был отведен нижний уровень управления в едином государственном аппарате управления. Каждое их решение должно было пройти согласование и могло быть отменено по причине, например, нецелесообразности. В первой советской Конституции об этом прямо сказано: «Съездам Советов и их исполнительным Комитетам принадлежит право контроля за деятельностью местных Советов <...> а областным и губернским Съездам Советов и их исполнительным Комитетам – кроме того, право отмены решений действующих в их районе Советов, с извещением об этом в важнейших случаях Центральной Советской власти» [6, с. 435]. Органы государственной власти, возглавляемые лидерами партии большевиков, превращались в социальный институт, ответственный за реализацию общественного идеала. Содержание первой советской Конституции раскрывает процесс огосударствления органов местного самоуправления. Этот процесс происходил при монопольной власти партийного аппарата во всех структурах государственного и местного управления.

В организации местного самоуправления задача построения социализма в России выступает как форма общественного идеала, как трансцендентальный субъект. Политическая программа большевиков оформилась в качестве Конституции РСФСР и установила псевдосферу функционирования для местных Советов – предметы ведения для органов советской власти на местах. Нормы права, издаваемые государством, репрезентировали положения политической программы большевиков, захвативших власть в начале XX века.

Итак, в первые годы советской власти псевдосфера функционирования местных Советов, как части общей системы представительных органов власти, определялась принципами организации и построения власти во всем государстве. Строго говоря, псевдосфера функционирования местных Советов определялась общественным идеалом. Лозунг «Вся власть Советам» не выражал состояния социальной действительности, потому что вся полнота власти находилась в руках партийного аппарата. Центральные органы советской власти и органы местного самоуправления безоговорочно признавали власть партии. Партийный аппарат формировал свои структуры управления, которые контролировали, а при необходимости и подменяли деятельность не только местных Советов, но и органов государственной власти. Поэтому успешной являлась деятельность тех местных Советов, псевдосфера функционирования которых не противоречила основной задаче трансцендентального субъекта – формированию социалистической организации общества и построению социализма.

Следовательно, псевдосфера функционирования органов местного самоуправления определялась способностью выполнять строго прописанные функции партийного аппарата. Слияние партийного аппарата с Советами на всех уровнях управления государством, принятие совместных партийно-советских нормативных актов способствовали концентрации власти в партийных органах, укреплению роли партии в управлении обществом. Основную цель дальнейшего общественного развития партия видела в уничтожении «эксплоатации человека человеком» и осуществлении «коммунизма, при котором не будет ни деления на классы, ни государственной власти» [9]. Реализация конституционно закрепленной идеи развития общества минимизировала роль органов местного самоуправления в сфере жизнеутверждения местного сообщества. Полная зависимость от государства Советов депутатов трудящихся, их исполнительных органов была закреплена в основных законах государства 1924 и 1936 годов.

Для достижения своих программных целей партия мобилизовала все силы общества, поддерживала создание различных социальных институтов для

осуществления всестороннего контроля над поведением действующих лиц, в том числе и за деятельностью органов местного самоуправления. Каждый член местного сообщества, органы местного самоуправления в своей практической деятельности полагались на готовые и соответствующим образом оформленные решения. Подобные консервативные установки определяли поведение членов местного сообщества, контролировали псевдосферу функционирования органов местного самоуправления и формировали специфику способа производства общества и специфику способа производства собственной жизни индивидов. Строго говоря, органы местного самоуправления как субъект общественных отношений выступали в качестве трансцендентального субъекта и под контролем институтов государства сознательно выполняли строго определенные функции.

Используя сознательное отношение членов местных сообществ к хозяйственной деятельности, партия, во-первых, вырабатывала общие принципы общественного развития, определяла общественные ценностные ориентиры от построения «социалистической организации общества» [6, с. 424] до построения «бесклассового коммунистического общества, в котором получит развитие общественное коммунистическое самоуправление» [10]; во-вторых, разрабатывала абстрактные схемы и планы общественного преобразования и, в-третьих, регулировала и контролировала их воплощение. Эффективно используя консервативный принцип сознательности партия смогла организовать управление во всех сферах бытия общества; сохранить сплоченность местных сообществ, их культурных традиций и преемственность коллективистского типа социальных связей; выработать традиции общественного развития, передающиеся от поколения к поколению.

Широкое начало развития местного самоуправления связано с принятием в 1968 году закона «О поселковом, сельском Совете народных депутатов РСФСР» [11]. В этом законе прописано, что Советы народных депутатов (органы местного самоуправления) формируются демократическими средствами и «как орган государственной власти решают все вопросы местного значения, исходя из общегосударственных интересов и интересов граждан» (ст. 1). Устанавливается псевдосфера функционирования для органов местного самоуправления – руководство «на своей территории государственным, хозяйственным и социально-культурным строительством» (ст. 3). Для этого органы местного самоуправления наделяются соответствующими полномочиями и правами. За результаты своей деятельности органы местного самоуправления отчитываются не только перед избирателями, но и «вышестоящему исполнительному и распорядительному органу» (ст. 39).

Наделение органов местного самоуправления ответственностью за решение вопросов сферы жизнеутверждения местного сообщества, расширение псевдосферы функционирования органов местного самоуправления позволило повысить авторитет нижнего уровня государственного управления – Советов народных депутатов. В результате привлечения широких слоев населения к решению жизненно важных проблем, с одной стороны, формировался авангард местных сообществ, состоящий из лучших его представителей. С другой стороны, привлечение лучших представителей к управлению сферой жизнеутверждения местного сообщества свидетельствует о стремлении влияния Советов народных депутатов на сферу жизнеутверждения местного сообщества не только как органов местного самоуправления, но и как органов государственной власти. Поэтому каждый член местного сообщества основным и главным смыслом своего существования считал служение обществу, ощущая свое единство, непрерывную связь с другими членами местного сообщества. Лучшие представители местных сообществ не только обеспечили формирование единого целого и выступали в качестве оформления совершенства, но и выступали в качестве противодействия внешним факторам.

С этой точки зрения «советская модель» местного самоуправления представляет собой способ производства коллективистского (совершенного) общества, жизнеспособность которого поддерживалась деятельностью разнообразных хозяйствующих субъектов. Коллективистское общество формировалось *не на основе удовлетворения эгоистических интересов* и потребностей отдельных личностей, не на верховенстве всеобщей воли абстрактно существующего общественного идеала: коллективистское общество формировалось *на основе нравственности*, *на потребности в совместной деятельности* (всем миром, всей землей), *на потребности совершенствования общественных отношений* внутри сферы жизнеутверждения местного сообщества. «Гражданин русского государства, – писал Н. С. Трубецкой, – не обольщая себя ложным представлением о достижимости в государственном строительстве какого-то идеального разрешения всех вопросов, вполне сознавал всю ограниченность возможных в этом направлении достижений и, перенося центр тяжести в этику, видел основную причину „неправды“ агентов власти в нравственном совершенстве этих агентов, а искоренение этой неправды считал проблемой нравственности, этики, а не юридическо-политического реформаторства» [12].

Тем не менее при всей активности местных сообществ демократизация общественной жизни, самостоятельность органов местного самоуправления имели репрезентативный характер по ряду причин. Во-первых, органы местного самоуправления были нижним уровнем в структуре государственной власти. Во-вторых, предприятия и организации, размещавшиеся на подвластной органам местного самоуправления территории, имели прежде всего отраслевое, ведомственное подчинение. В-третьих, руководители этих предприятий и организаций стремились к самостоятельности и самоорганизации своих трудовых коллективов. В-четвертых, и это главное, реальная власть на местах принадлежала партийному аппарату – районным комитетам КПСС, которые руководили деятельностью органов местного самоуправления, согласовывали кандидатуры для состава Советов народных депутатов.

Для советского периода характерно огосударствление всех социальных институтов, в т. ч. и органов местного самоуправления: они целиком были подотчетны Советам народных депутатов. Советы, являясь органами государственной власти, направляли деятельность всех государственных и общественных организаций на достижение поставленной цели общественного развития (трансцендентального субъекта) под общим руководством коммунистической партии. Главное и определяющее назначение органов государственной власти – организовать связь между целями общественного развития и общественными отношениями.

Сегодня вполне очевидно, что идея построения коммунистического общества выступала в качестве идеальной сущности, а практическая реализация этой идеи – репрезентацией социальной действительности. Местное самоуправление превратилось в абстрактную сущность, репрезентирующую социальную действительность, в которой члены местного сообщества были подчинены общей воле, принятого к реализации общественного идеала. Для достижения целей общественного идеала органы местного самоуправления получали от государства как субъекта управления высшего порядка соответствующие права и полномочия. Управляя сферой жизнеутверждения местного сообщества органы местного самоуправления, в соответствии с установленной для них псевдосферой функционирования, выражали правдоподобность общественной жизни.

А. И. Щиглик в своей известной работе «Самоуправление в условиях развитого социализма» выделяет наиболее важные признаки правдоподобности общественной жизни – «саморегулирование посредством сообща принятых социальных норм, совместное ведение общих дел, отстаивание и защита общих интересов на основе самодеятельности» и др. [13]. Эти и другие признаки определяют диалектический характер развития государственности и раскрывают «советскую модель» и «земскую

модель» местного самоуправления как эффективную и демократическую систему власти местного сообщества.

### **Выводы**

Реализация консервативной концепции местного самоуправления предполагает огосударствление всех сфер общественного бытия, соединение сил всех социальных институтов для достижения абстрактных схем общественного развития. С середины XIX века такой абстрактной схемой являлось всеобщее благо народа, а после 1917 года построение коммунистического общества. Для их достижения все социальные институты, в т. ч. и органы местного самоуправления, подлежали огосударствлению, абсолютная свобода деятельности принадлежала институтам государственной власти, которые стремились восполнить трансцендентальную реальность.

Следовательно, всеобщее благо народа и построение коммунистического общества выступали идеальной сущностью, а их существованием – практической реализацией – стала репрезентация социальной действительности. Репрезентируя действительность, институты государства, ответственные за реализацию идеальной сущности, формировали для членов местного сообщества новый тип социальных связей и новый тип общественных отношений. Предполагалось, что вновь сформированные типы социальных связей и общественных отношений должны обеспечить преемственность развития общества. На этом основании институты государства устанавливали для всех органов местного самоуправления жесткую псевдосферу функционирования. Кроме того, институты государства определяли стандарты естественности и для сферы жизнеутверждения местного сообщества, максимально ограничивающие проявление принципа индивидуализма, и контролировали их реализацию.

Для российской действительности реформы местного самоуправления, проводимые как во второй половине XIX века, так и во второй половине XX века, начинались именно в традиции классического европейского консерватизма. Но в дальнейшем развитие этих реформ возрождало диалектический характер местного самоуправления, основанный на коллективистском типе социальных связей, на внутренних законах нравственности, идеалах правды, добра и справедливости. Диалектический характер местного самоуправления предполагает и решение задачи «сбережения народа... не только от государственно-бюрократического произвола, но и от непубличной экономической власти и ее „эрзац-идеологии“ – бездуховной и безнравственной массовой культуры» [14].

Общественные отношения между институтами государства и органами местного самоуправления формировались на основе норм права, которые выступали интерпретацией либо идеи всеобщего блага народа, либо идеи построения коммунистического общества. Внутри сферы жизнеутверждения местного сообщества потребность в совместной деятельности, способность нравственного самоограничения, самоорганизации формировали общественные отношения и устанавливали коллективистский тип социальных связей. Основанное на социальном единстве (коллективизме) местное сообщество ограничивалось в хозяйственной деятельности только собственными силами, ориентировалось только на доступные ему средства и тем самым освобождалось от внешней зависимости и государственной опеки.

Коллективистский тип социальных связей выражал такое состояние общественных отношений, при котором все члены местного сообщества, органы местного самоуправления соединены всеобщей связью. Каждый член местного сообщества становился субъектом сложного хозяйственного процесса. Наделенные властью выборные не возвышались над местным сообществом, а наделялись качествами вершителя добра и справедливости. Вся повседневная деятельность выборных лиц, как лучших представителей местного сообщества, наполнялась нравственной ответственностью.

### Литература

1. Витте С. Ю. Самодержавие и земство. – СПб.: Типография В. Безобразова и К°, 1908. С. 210.
2. Общее положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости. Утверждено Александром II 19 февраля 1861 г. (извлечения).
3. Положение о губернских и уездных земских учреждениях. Утверждено указом Александра II 1 января 1864 г.
4. Положение о губернских и уездных земских учреждениях. Утверждено указом Александра III 12 июня 1890 г.
5. Трубецкой Н. Взгляд на русскую историю не с запада, а с востока // Основы евразийства. – М.: Арктогея Центр, 2002. С. 251.
6. Первая Советская Конституция // Сборник документов / под ред. А. Я. Вышинского. – М.: Юридическое издательство НКЮ СССР, 1938.
7. Ленин В. И. О демократизме и социалистическом характере советской власти // ПСС. Т. 36. – М.: Изд-во полит. лит., 1981. С. 481.
8. Ковешников Е. М. Государство и местное самоуправление в России: теоретико-правовые основы взаимодействия. – М.: Норма, 2002. 272 с.
9. Конституция (основной закон) Российской Социалистической Федеративной Советской Республики. С изменениями, принятыми XIII Всероссийским Съездом Советов 15 апреля 1927 года и XIV Всероссийским Съездом Советов 18 мая 1929 года. – М.: Власть Советов, 1929. С. 3.
10. Конституция (основной закон) Союза Советских Социалистических Республик. Принята на внеочередной седьмой сессии Верховного Совета СССР девятого созыва 7 октября 1977 года. – М.: Известия Советов народных депутатов, 1985. С. 6–7.
11. О поселковом, сельском Совете народных депутатов РСФСР: Закон РСФСР // Библиотека нормативно-правовых актов СССР. <http://www.libussr.ru>.
12. Трубецкой Н. Указ. соч. С. 234.
13. Щиглик А. И. Самоуправление в условиях развитого социализма. – М.: Наука, 1985. С. 23.
14. Волобуев С. Г. Смысл и задачи современного российского консерватизма // Современный российский консерватизм: сборник статей. – М.: НП-Принт, 2011. С. 7.

### Conservatism in the russian model of local self-government

**Sergey Petrovich Dureev**, PhD in Philosophical Science, Assistant Professor Department of Philosophy and Social Sciences, Siberian State Aerospace University

*In the article the features of realization of the conservative concept of local self-government in Russia, based on historically developed order of social relations, continuity of social relations and standards of naturalness collectivist type of society. It is shown that the nationalization of the sphere of reassurance of the local community, the local authorities were accompanied by a moral revival of the local community. It is proved that the local authorities were formed of the best representatives of the local community.*

*Keywords: self-government, pseudo-sphere of functioning, local governments, nationalization, the rule of law, representation of reality.*

## СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Ирина Николаевна Гравшина, канд. экон. наук,*

*доцент кафедры экономики и финансов,*

*e-mail: nemograf@mail.ru,*

*Московский университет имени С. Ю. Витте (Рязанский филиал),*

*<https://www.mui.ru/ryazan>*

*В статье дана оценка современного состояния сельского хозяйства в Рязанской области. Систематизированы сдерживающие факторы и определены перспективы развития отрасли в регионе.*

*Ключевые слова: сельское хозяйство; доходность; факторы развития отрасли; инвестиции.*

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-63-67

Санкционная политика зарубежных «партнеров», проводимая в отношении нашего государства в последние годы, значительно определила содержательную сторону российской аграрной политики. В результате отечественные сельскохозяйственные предприятия получили дополнительные возможности развития и наращивания производственного потенциала для осуществления хозяйственной деятельности.

Сегодня сельское хозяйство можно назвать динамично развивающейся отраслью, выполняющей приоритетную задачу обеспечения продовольственной независимости нашего государства. Однако при положительной динамике основных показателей отрасли существует ряд проблем, требующих решения.



**И.Н. Гравшина**

Сельское хозяйство Рязанской области является одной из отраслей, роль которой в экономике региона неоспоримо велика, ее доля в региональном валовом продукте составляет порядка 11%.

За последние несколько лет наблюдается устойчивый тренд роста валового производства сельскохозяйственной продукции в Рязанской области. Так, в 2011 году валовой объем производства составил 31 023,3 млн рублей, в 2013 году показатель увеличился до 38 811,8 млн рублей, в 2016 году показатель достиг значения 55 816,4 млн рублей. При этом темп роста в 2016 году снизился по сравнению с предыдущими периодами (102,52% в 2016 году, 118,67% в 2014 году, 118,19% в 2015 году).

В структуре сельского хозяйства Рязанской области преобладает растениеводство с удельным весом 59,8% в 2016 году. Исследования показали, что данная специализация все больше укрепляет свои позиции в Рязанском регионе, что вполне объяснимо более высокими показателями рентабельности по сравнению с животноводством.

Динамика основных производственных показателей деятельности сельскохозяйственных организаций Рязанской области преимущественно положительная (см. табл. 1). Отрицательная динамика наблюдается лишь по отдельным видам животноводства. Растениеводство демонстрирует высокие результаты по наращиванию посевных площадей, величина которых в 2015 году достигла 717 тыс. га, а также по валовому сбору культур.

В структуре посевных площадей Рязанской области (см. рис. 1) преобладают зерновые культуры с удельным весом 63,5%, на втором месте кормовые культуры с долей 19,4%. Подобное структурирование обусловлено специализацией хозяйств на выращивании зерновых и зернобобовых культур. Высокая доля кормовых культур также объяснима стремлением хозяйствующих субъектов обеспечить животноводческий комплекс собственными кормами.

Таблица 1

Динамика отдельных показателей производственной деятельности сельскохозяйственных организаций Рязанской области

| Наименование показателя                    | 2010 год | 2014 год | 2015 год | Отклонение 2015 г. от 2010 г. | Отклонение 2015 г. от 2014 г. |
|--------------------------------------------|----------|----------|----------|-------------------------------|-------------------------------|
| 1. Сельскохозяйственные угодья, тыс. га    | 1434,4   | 1415,8   | 1422,7   | -11,7                         | 6,9                           |
| 2. Посевная площадь, тыс. га, в том числе: | 653,0    | 682,6    | 717,0    | 64                            | 34,4                          |
| – зерновых культур                         | 430,3    | 401,1    | 431,2    | 0,9                           | 30,1                          |
| – кормовых культур                         | 184,6    | 169,2    | 154,2    | -30,4                         | -15                           |
| 3. поголовье КРС, тыс. голов               | 152,2    | 145,1    | 143,4    | -8,8                          | -1,7                          |
| 4. поголовье свиней, тыс. голов            | 112,3    | 173,3    | 185,0    | 72,7                          | 11,7                          |

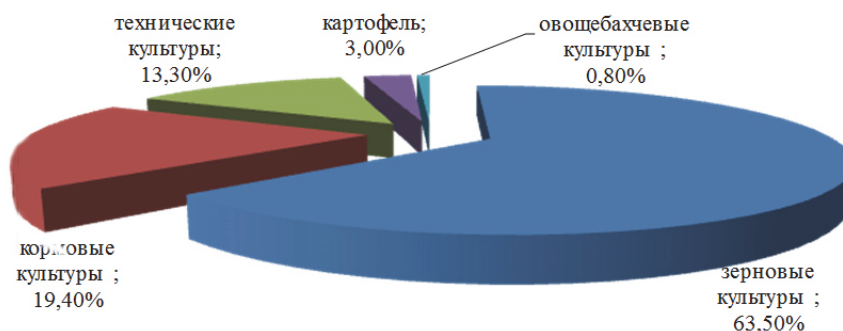


Рис. 1. Структура посевных площадей в Рязанской области в 2015 году

Валовой сбор зерна в Рязанской области за последние годы значительно увеличился (см. табл. 2). Так, если среднее значение этого показателя с 2001 по 2005 год составляло 839,8 тысяч тонн, то в период с 2011 по 2015 год валовой сбор зерна составил 1254,6 тысяч тонн. Наблюдаемая тенденция объясняется соответствующим ростом урожайности культур с 16,7 центнеров с 1 га в 2000 году до 30,2 центнеров с 1 га в 2015 году [2]. Положительная динамика наблюдается и по другим зерновым культурам, за исключением ржи, сокращение сбора которой является результатом сокращения посевных площадей.

Таблица 2

Динамика валового сбора и урожайности культур в Рязанской области

| Наименование показателя                        | 2010 год | 2014 год | 2015 год | Отклонение 2015 г. от 2010 г. | Отклонение 2015 г. от 2014 г. |
|------------------------------------------------|----------|----------|----------|-------------------------------|-------------------------------|
| Валовой сбор, тыс. тонн                        |          |          |          |                               |                               |
| 1. Зерно                                       | 655,1    | 1397,9   | 1623,3   | 968,2                         | 225,4                         |
| 2. Сахарная свекла                             | 212,7    | 238,0    | 274,5    | 61,8                          | 36,5                          |
| 3. Картофель                                   | 209,5    | 361,6    | 442,3    | 232,8                         | 80,7                          |
| Урожайность культур, ц с 1 га убранной площади |          |          |          |                               |                               |
| 4. Зерно                                       | 15,6     | 29,8     | 30,2     | 14,6                          | 0,4                           |
| 5. Сахарная свекла                             | 231,6    | 321,4    | 429,0    | 197,4                         | 107,6                         |
| 6. Картофель                                   | 74,7     | 141,6    | 172,9    | 98,2                          | 31,3                          |

Таким образом, в последние годы наблюдается рост валового сбора основных видов сельскохозяйственных культур, выращиваемых в Рязанской области. При этом положительная динамика сельскохозяйственного производства обусловлена действием не только экстенсивных, но и интенсивных факторов, из которых основным фактором выступил рост урожайности культур.

В животноводстве производственные показатели не такие успешные, как в растениеводстве. В последние годы развитие в регионе получило свиноводство, что подтверждается положительным трендом в поголовье свиней. Так, в 2015 году прирост поголовья по сравнению с 2010 годом составил 64,74%, а по сравнению с 2014 годом – 6,75%. При этом на протяжении значительного числа лет наблюдается снижение поголовья крупного рогатого скота: в 2010 году – 152,2 тысяч голов, в 2015 году – 143,4 тысяч голов [2]. Положительная динамика наблюдается по продуктивности в молочном и мясном животноводстве (табл. 3).

Таблица 3

## Продуктивность скота и птицы в Рязанской области

| Наименование показателя                                      | 2010<br>год | 2014<br>год | 2015<br>год | Отклонение<br>2015 г. от<br>2010 г. | Отклонение<br>2015 г. от<br>2014 г. |
|--------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Надой молока на одну корову, кг.                          | 4598        | 5243        | 5522        | 924                                 | 279                                 |
| 2. Продукция выращивания скота в расчете на одну голову, кг: |             |             |             |                                     |                                     |
| – КРС                                                        | 130         | 136         | 143         | 13                                  | 7                                   |
| – свиней                                                     | 164         | 187         | 190         | 26                                  | 3                                   |
| 3. Средняя годовая яйценоскость кур-несушек, штук            | 301         | 292         | 303         | 2                                   | 11                                  |

В настоящее время можно выделить ряд проблем, характерных для сельского хозяйства региона. При этом большая часть существующих трудностей, на наш взгляд, вытекает из основной проблемы отечественного сельского хозяйства – низкой доходности. Хотя в последние годы наблюдается тенденция постепенного наращивания доходности отечественного сельского хозяйства. Так, величина сальдированного финансового результата в сельскохозяйственных организациях Рязанской области возросла с 1175 млн рублей в 2010 году до 2644,8 млн рублей в 2015 году. При этом доля убыточных сельскохозяйственных организаций сократилась с 25% в 2015 году до 20% в 2016 году.

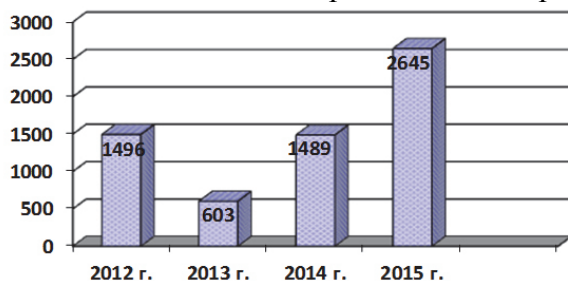


Рис. 2. Сальдированный финансовый результат организаций сельского хозяйства Рязанской области, млн руб.

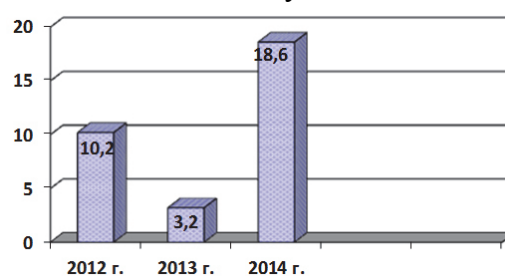


Рис. 3. Динамика показателя рентабельности продукции в сельскохозяйственных организациях Рязанской области, % [1]

Рентабельность продукции в организациях сельского хозяйства Рязанской области в 2015 году имеет положительную динамику роста по сравнению с предыдущими периодами. Данный показатель за период 2012–2014 г.г. представлен на рис. 3. Данные рис. 3 свидетельствуют о том, что рентабельность продукции сельскохозяйственного производства в 2014 году выросла по сравнению с 2012 годом на 8,4%.

Сегодня в России наблюдается дифференциация (региональная, муниципальная) в доходности сельского хозяйства. Если рассматривать этот вопрос в рамках конкретного региона, то можно выделить и дифференциацию среди хозяйствующих субъектов. Это говорит о том, что уровень дохода сильно различается в зависимости от региона или муниципального образования.

Соответственно, различные хозяйствующие субъекты имеют различные потенциальные возможности в наращивании производства, развитии предприятия, укрепления

материально-технической базы и т. д. Таким образом, вопрос доходности является одним из важнейших в сельском хозяйстве.

Решение данного вопроса связано с кредитованием отрасли и привлечением других внешних источников финансирования. При этом трудности кредитования сельскохозяйственных предприятий вызваны труднодоступностью долгосрочных кредитов, высокой процентной ставкой. В связи с низким уровнем платежеспособности возникает задолженность хозяйствующих субъектов перед коммерческими организациями.

В настоящее время государством принят ряд мер, способствующих решению данной проблемы. В частности, с 2017 года Правительством РФ были утверждены новые правила, касающиеся льготной ставки по кредитам для агропромышленного комплекса. Проект постановления был подписан в конце прошлого года главой кабинета министров Дмитрием Медведевым. Коммерческие банки, участвующие в программе льготного кредитования сельскохозяйственных субъектов, начиная с этого года получают субсидию в размере 100 процентов ключевой ставки по кредитам. В соответствии с данными мерами процентная ставка по кредитам для представителей сельского хозяйства теперь не превышает 5%. В соответствии с оценкой Международного независимого института аграрной политики, эффект от снижения реальной эффективной ставки по всей отрасли позволит подстегнуть рост производства в сельском хозяйстве до 5–6% в течение ближайших лет [3].

Сегодня сельское хозяйство является недостаточно привлекательной отраслью, в то время как инвестиции должны стать одним из внешних источников финансирования. В Рязанской области интерес со стороны инвесторов к сельскому хозяйству также является недостаточно высоким. Привлечение инвестиций позволяет реализовать перспективные инвестиционные проекты в регионе, такие как создание современного роботизированного животноводческого комплекса в ООО «Вакинское Агро» с общим объемом вложений 3,5 миллиарда рублей, строительство свиноводческого комплекса с комбикормовым заводом в ООО «Вердазернопродукт» с объемом инвестиций в 5 миллиардов рублей, строительство цеха по производству мясопродуктов ООО «Синергия» с объемом инвестиций 0,2 миллиарда рублей. При этом масштабные проекты в сельском хозяйстве региона сегодня реализуются в единичных случаях и только с привлечением крупных инвестиций.

Итак, сегодня можно выделить следующие тенденции в развитии сельского хозяйства в Рязанской области:

- 1) преобладание растениеводства с удельным весом 59,8% при положительной динамике показателей рентабельности;
- 2) наращивание валового объема продукции растениеводства при увеличении посевных площадей и росте урожайности приоритетных для региона культур;
- 3) сокращение поголовья крупного рогатого скота при положительной динамике объема производства молока;
- 4) рост поголовья и производства мяса свиней;
- 5) увеличение доходности сельского хозяйства в целом по региону и дифференциация по муниципальным образованиям.

Таким образом, проводимая сегодня в стране аграрная политика открывает новые горизонты для развития сельскохозяйственного производства в регионах и решения уже существующих проблем.

### **Литература**

1. *Денисова Н. И., Гравшина И. Н.* Оценка основных показателей состояния организаций сельского хозяйства региона (на материалах Рязанской области) // Научный альманах. 2016. № 9-1 (23). С. 40–43.
2. Основные показатели сельского хозяйства Рязанской области: статистический сборник. – Рязань: Рязаньстат, 2016. 162 с.

3. Перспективы развития сельского хозяйства в России в 2016–2018 годы. [https://agrovesti.net/novosti\\_apk/perspektivi\\_razvitiya\\_selskogo\\_chozyaystva\\_v\\_rossii\\_v\\_2016%E2%80%932018\\_godi.html](https://agrovesti.net/novosti_apk/perspektivi_razvitiya_selskogo_chozyaystva_v_rossii_v_2016%E2%80%932018_godi.html).

*Irina Nikolaevna Gravshina, candidate of economic Sciences, associate professor of the Department of economy and finance, Moscow Witte University (Ryazan branch)*

*In article an assessment of the current state of agriculture in the Ryazan region is given. Limiting factors are systematized and the prospects of development of branch in the region are defined.*

*Keywords: agriculture; profitability; factors of development of branch; investments.*

УДК 338.462

## СОЗДАНИЕ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО КАДРОВОГО АУДИТА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

*Елена Игоревна Лунёва, доцент кафедры менеджмента и маркетинга,  
e-mail: Eluneval@yandex.ru,*

*Юлия Евгеньевна Коробкова, канд. филос. наук,  
доцент кафедры менеджмента и маркетинга,  
e-mail: ukorobkova66@gmail.com,  
Московский университет имени С. Ю. Витте,  
<http://muv.ru>*

*Рассмотрены принципы создания службы внутреннего аудита, определены некоторые критерии данного процесса. Определены цели и составляющие кадрового аудита. Описаны основные преимущества наличия этой структурной единицы организации, а также основные требования к исполнителям.*

*Ключевые слова: плановые и внеплановые проверки; кадровый аудит; технология аудита; аудиторы; профессиональная компетентность.*

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-67-76



**Е.И. Лунёва**

В последнее время наблюдается значительный интерес к проведению регулярной проверки собственной кадровой документации как со стороны государственных организаций, так и частных компаний. Это обусловлено рядом факторов. Во-первых, усилившимся в последнее время вниманием государства к сфере документального оформления трудовых отношений работодателей с работниками. Плановые и



**Ю.Е. Коробкова**

внеплановые проверки Государственной инспекции труда стали для многих кадровых служб привычным явлением. Во-вторых, повышение правовой грамотности работников и их стремление к отстаиванию собственных прав в судах заставляет менеджеров по персоналу внимательно относиться к ведению необходимой документации. Известно, что суды прежде всего обращают внимание на формальную сторону дела, то есть тщательно проверяют не только факт наличия документов, но и правильность их содержания и оформления. В-третьих, если в компании хорошая и оперативная кадровая служба, действующая в рамках закона, это положительный сигнал для потенциальных кандидатов и для работников компании, который в конечном счете способствует повышению бренда компании как работодателя на рынке труда.

Внутренний кадровый аудит – это регламентированная локальными нормативными актами и осуществляемая внутри аудируемого лица специальным подразделением (службой внутреннего кадрового аудита) деятельность по независимой объективной проверке кадровой службы компании.

В данном определении неслучайно сделан акцент на два важных момента: независимость внутренних аудиторов и их объективность. Представляется принципиальным тот факт, что внутренние аудиторы должны быть независимы от проверяемой ими кадровой службы компании и ее руководителя. Только в этом случае они будут иметь возможность свободно выражать свое мнение.

Фактически независимость службы внутреннего кадрового аудита определяется уровнем ее подчиненности в компании. Она может существовать в виде департамента или отдела внутри HR-службы и подчиняться напрямую директору по персоналу или же иметь статус самостоятельного подразделения, подчиненного непосредственно первому лицу компании. Независимость внутренних аудиторов не может быть обеспечена в ситуации, когда подразделение внутреннего кадрового аудита подчинено руководителю кадровой службы (отдела кадров и т. п.).

Под объективностью понимается беспристрастная интеллектуальная честность внутреннего аудитора, его умение отстаивать свое мнение, независимое от мнения вышестоящих руководителей, и способность избегать конфликтных ситуаций. На объективность внутреннего аудитора не должны влиять ни его предубеждения, ни другие лица, ни давление со стороны руководства.

Количество сотрудников в данной службе различно и во многом зависит от размера компании. В небольших компаниях численностью до 500 человек отвечать за внутренний кадровый аудит может один специалист (в этом случае служба как таковая не создается). В средних компаниях численностью до 3000 человек внутренним аудитом могут заниматься от трех до пяти человек. В больших компаниях, имеющих разветвленную сеть филиалов, в службе кадрового аудита может быть до 10 человек.

Цель аудита – конкретная задача, на решение которой направлена деятельность внутреннего аудитора. Цель внутреннего кадрового аудита в каждом случае различна. Она зависит от размера компании, ее организационной структуры и может меняться в зависимости от требований руководства. Следует признать, что в абсолютном большинстве российских компаний подразделения внутреннего кадрового аудита нацелены на обслуживание потребностей руководства HR-службы. Они, во-первых, подчинены HR-директору компании, во-вторых, работают по утвержденному им плану и, в-третьих, представляют полученную в ходе аудита информацию непосредственно руководителю службы персонала. Последний, в свою очередь, зачастую воспринимает внутренний аудит как ревизию, направленную на выяснение профессиональной пригодности сотрудников кадровой службы. Такой подход вызывает обоснованные сомнения.

Представляется, что целью внутреннего кадрового аудита в конечном счете должно быть улучшение деятельности кадровой службы и минимизация возможных рисков компании, связанных с неправильным ведением кадровой документации. Мониторинг рисков, которым может подвергаться компания в процессе прохождения проверки со стороны государственных органов и/или разрешения возникающих трудовых споров с работниками, является одним из важнейших аспектов внутреннего кадрового аудита. Служба внутреннего кадрового аудита должна стремиться не только к поиску ошибок в уже созданных документах, но в первую очередь к их предотвращению. Для этого она должна в том числе оказывать необходимую помощь сотрудникам кадровой службы, консультируя их на этапе разработки и создания кадровой документации по возникающим у них вопросам. В этом состоит одно из ее принципиальных отличий от внешних аудиторов.

Исходя из указанной выше цели, на службу внутреннего кадрового аудита могут быть возложены следующие задачи:

1. Проверка и оценка соблюдения законодательства сотрудниками кадровой службы при оформлении кадровой документации.
2. Оценка соответствия действий сотрудников кадровой службы установленным правилам и процедурам.
3. Оценка эффективности работы кадровой службы и системы кадрового документооборота компании.
4. Выработка предложений, рекомендаций по оптимизации кадрового документооборота компании.
5. Предоставление необходимой информации руководству и собственникам компании по интересующим их вопросам.

Начать процесс создания службы внутреннего кадрового аудита необходимо с определения ее цели и задач. Желательно уже на первом этапе серьезно подойти к формализации деятельности данной службы и разработать комплекс документов, регламентирующих ее деятельность:

- положение о службе внутреннего кадрового аудита;
- должностные инструкции сотрудников службы;
- инструкцию о порядке проведения внутреннего кадрового аудита.

Положение о службе внутреннего кадрового аудита – важнейший документ, регламентирующий работу данного структурного подразделения. Положение строится в соответствии с требованиями Унифицированной системы организационно-распорядительной документации и включает следующие разделы:

1. Общие положения.

В данном разделе содержится общая характеристика службы внутреннего кадрового аудита, ее структура, подчиненность, приводится перечень документов, которыми руководствуется подразделение в своей деятельности.

2. Цели и задачи.

Данный раздел содержит перечень основных целей и задач службы внутреннего кадрового аудита.

3. Функции.

Основные функции подразделения вытекают из поставленных целей и задач, изложенных в предыдущем разделе положения.

4. Права и обязанности.

Данный раздел содержит перечень прав и обязанностей службы внутреннего кадрового аудита в рамках компании, необходимых для успешного выполнения ею своих задач и функций. В этом же разделе указывается ответственность, которую несет как подразделение в целом, так и его руководитель, за неиспользование прав и невыполнение обязанностей.

5. Руководство.

В этом разделе раскрывается порядок назначения и увольнения руководителя службы внутреннего кадрового аудита, приводятся требования к уровню его квалификации, перечисляются его права и должностные обязанности и т. д.

6. Взаимоотношения.

Очень важный раздел, включающий подробное описание процесса внутреннего взаимодействия службы внутреннего кадрового аудита с другими структурными подразделениями компании, прежде всего с кадровой службой компании и юридической службой компании: по каким вопросам, в каких случаях и в каком порядке осуществляется это взаимодействие; если предполагается взаимодействие сотрудников службы с внешними организациями (например, участие в проверках, проводимых инспекцией труда, и т. п.), то данный процесс также описывается в этом разделе.

7. Организация работы.

В данном разделе описываются основные моменты, касающиеся организации ее работы. В этом же разделе должна быть информация о том, как будет происходить ре-организация службы, если в этом возникнет необходимость.

8. Заключительные положения.

В разделе определяется порядок вступления положения в действие, а также порядок внесения в него изменений и дополнений.

Должностные инструкции сотрудников службы состоят из следующих типовых разделов:

1. Общие положения.

В данном разделе по пунктам должна быть зафиксирована следующая информация:

- полное наименование должности, приведенное в соответствии со штатным расписанием;
- кому подчиняется сотрудник;
- порядок назначения на должность и освобождения от нее (приема и увольнения – для рядовых сотрудников);
- порядок замещения в случае временного отсутствия сотрудника (в том числе и порядок приема-передачи дел);
- особенности организации работы, если они имеются (ненормированный рабочий день, гибкий график и др.). Если данная информация оговаривается в трудовом договоре, этот пункт может отсутствовать;
- перечень нормативных, методических и других документов, которыми руководствуется сотрудник, занимающий данную должность;
- квалификационные требования (уровень образования, стаж работы).

2. Функции.

Раздел содержит перечень основных направлений деятельности сотрудника в соответствии с направлениями деятельности службы внутреннего кадрового аудита.

3. Должностные обязанности.

В этом разделе подробно перечисляются виды работ, которые обеспечивают выполнение функций, указанных в предыдущем разделе; описывается также характер выполняемых действий («организует», «обеспечивает», «подготавливает», «рассматривает», «руководит» и т. д.).

4. Права.

В данном разделе фиксируются полномочия сотрудника службы внутреннего кадрового аудита, обеспечивающие выполнение возложенных на него функций и обязанностей.

5. Ответственность.

Содержание раздела очевидно из его названия: в нем указываются те случаи, когда сотрудник службы может быть привлечен к ответственности.

6. Взаимоотношения (связи по должности).

В разделе описывается, как и с кем взаимодействует сотрудник по всем направлениям своей деятельности: от кого получает информацию, в какой форме и в какие сроки; какую информацию, в каком виде, в какие сроки и кому он предоставляет и другие вопросы информационных взаимосвязей сотрудника со структурными подразделениями и иными сотрудниками компании, а также (при необходимости) со сторонними организациями. Данный раздел можно оформить в табличной форме как наиболее наглядной.

В инструкции о порядке проведения внутреннего кадрового аудита подробно описывается технология проведения внутреннего аудита (см. ниже), а в приложении к ней приводятся типовые образцы рабочих и отчетных документов внутренних аудиторов.

Структура службы внутреннего кадрового аудита во многом зависит от позиции руководства компании (или руководства HR-службы), т. е. от того, какие задачи оно

ставит перед данным подразделением и насколько правильно понимает его роль в компании.

В большинстве компаний служба внутреннего кадрового аудита является централизованной, т. е. подразделение, отвечающее за кадровый аудит, находится в центральном офисе компании. Преимуществом такой структуры является независимость сотрудников службы от руководителей региональных филиалов и представительств компании и их кадровых подразделений. Однако возможно построение службы и в качестве децентрализованной структуры. В этом случае центральное подразделение берет на себя разработку единой технологии проведения аудита и обучение работе по этой технологии, а саму проверку осуществляют внутренние аудиторы на местах. Такой вариант привлекает возможностью быстрого проведения внеплановых проверок, однако подобная структура вызывает серьезные сомнения относительно независимости и объективности местных аудиторов.

Основные направления работы службы внутреннего кадрового аудита заключаются в следующем:

- проверка соответствия деятельности сотрудников кадровой службы требованиям действующего законодательства;
- оценка полноты состава кадровой документации;
- оценка системы регистрации кадровой документации;
- оценка системы хранения кадровой документации;
- оценка системы подготовки дел к архивному хранению;
- оценка программного обеспечения, используемого для создания кадровой документации;
- аудит локальных нормативных актов;
- аудит трудовых договоров и гражданско-правовых договоров с работниками;
- аудит договоров о материальной ответственности;
- аудит должностных инструкций;
- аудит приказов по личному составу;
- аудит документации по охране труда;
- аудит порядка ведения трудовых книжек;
- иные направления, актуальные для компании (например, аудит документации по отдельным категориям сотрудников, аудит документации по обучению и аттестации сотрудников и т. п.).

По всем вышеперечисленным направлениям службой внутреннего кадрового аудита могут проводиться как плановые, так и внеплановые проверки. Плановые проверки организует руководитель службы согласно плану, утвержденному вышестоящим руководителем. План работы службы внутреннего кадрового аудита содержит перечень тем планируемых аудитов с указанием срока их проведения и разрабатывается на год. Внеплановые проверки проводятся в случае смены руководителя кадровой службы (или ее регионального филиала) по инициативе руководства компании или ее HR-директора, при поступлении сигнала о противоправных действиях сотрудников кадровой службы и/или нарушении ими внутренних правил, инструкций, положений.

Организация внутренних аудиторских проверок происходит следующим образом:

1. Руководитель службы внутреннего кадрового аудита утверждает программу аудита. В программе определяется объем аудита, период проверки, состав аудиторской группы, планируемые работы и аудиторские процедуры, которые будут проведены в процессе аудита.

2. Руководством компании издается приказ о проведении внутреннего кадрового аудита с указанием темы будущей проверки (см. пример 1), который доводится до сведения руководителя кадровой службы (и руководителей ее региональных подразделений, если таковые имеют место). Руководство кадровой службы в течение указанного в приказе времени обязано подготовить и предоставить аудиторам всю необходимую

кадровую документацию, а также иную информацию, которая необходима для проведения аудита.

3. Аудиторская группа проводит анализ содержания представленных документов. Перед началом аудита всем членам аудиторской группы выдаются специальные чек-листы с контрольными вопросами, по которым проводится проверка. А в случае необходимости они встречаются с сотрудниками кадровой службы, получают от них необходимые разъяснения.

Данную информацию они фиксируют в рабочих документах, форма которых утверждается в инструкции о порядке проведения внутреннего кадрового аудита. Выявленные в результате аудита нарушения и несоответствия фиксируются в специальных протоколах несоответствий, в которых также записываются возможные мероприятия по коррекции и предупреждению подобных ситуаций в будущем.

Пример 1.

Общество с ограниченной  
ответственностью «Успех»  
(ООО «Успех»)

Приказ

27.04.2017 № 171

Москва

О проведении кадрового аудита

В целях улучшения деятельности кадровой службы и минимизации возможных рисков ООО «Успех», связанных с неправильным ведением кадровой документации,

Приказываю:

1. Провести внутренний кадровый аудит по теме «Оформление трудовых договоров и гражданско-правовых договоров с работниками» с 10 по 16 мая 2017 г.

2. Назначить руководителем аудиторской группы заместителя руководителя службы внутреннего кадрового аудита Иванова С. В.

3. Включить в состав аудиторской группы следующих сотрудников:

инженера по защите информации Круглова А. В.,

юрисконсульта Цветова К. А.,

ведущего специалиста по кадровому документообороту Котову Е. П.

4. Аудиторской группе представить отчет о проведенной проверке 23 мая 2017 г.

5. Контроль над исполнением настоящего приказа возложить на руководителя службы внутреннего кадрового аудита Светлову В. В.

Генеральный директор Маков В. П.     *Маков*

С приказом ознакомлены:

Иванов С. В.     *Иванов*

27 апреля 2017 г.

Круглов А. В.     *Круглов*

27 апреля 2017 г.

Цветов К. А.     *Цветов*

27 апреля 2017 г.

Котова Е. П.     *Котова*

27 апреля 2017 г.

Светлова В. В.     *Светлова*

27 апреля 2017 г.

4. По итогам проверки аудиторская группа в течение 7 дней составляет отчет, описывающий состояние дел, выявленные проблемные зоны и возможные риски, а также содержащий рекомендации по решению указанных проблем и минимизации рисков.

Перед передачей отчета руководству он обсуждается руководителем аудиторской группы с проверяемыми работниками кадровой службы. Цель обсуждения заключается в том, чтобы убедиться, что содержание отчета сотрудникам понятно и они готовы выполнять предлагаемые аудиторами рекомендации либо могут обосновать причины невозможности их выполнения.

5. Отчет представляется руководству компании, которое утверждает рекомендации аудиторов и принимает решения, способствующие выполнению этих рекомендаций.

Существует ряд типичных проблем, с которыми приходится сталкиваться внутренним аудиторам при осуществлении своей деятельности:

1. Неполное/несвоевременное представление информации аудируемыми, их неконструктивная позиция в процессе проведения внутреннего аудита.

Если сотрудники кадровой службы уверены, что внутренний кадровый аудит проводится исключительно с целью поиска ошибок в их работе, что их знания и опыт подвергаются руководством сомнению, а итоги проверки повлияют на их статус в компании, подобная реакция является неизбежной. Любая проверка – как внешняя, так и внутренняя – ограничена определенными сроками. Понимая это, сотрудники кадровой службы стремятся усложнить работу внутренних аудиторов, реализуют стратегию их информационной блокады: по разным причинам и под разными предлогами им не представляются необходимые документы.

Поэтому необходимо, во-первых, информировать проверяемых о целях проведения аудиторской проверки, акцентировать внимание на пользе, которую могут принести рекомендации внутренних аудиторов по улучшению работы кадровой службы.

Во-вторых, большое значение имеет наличие в компании корпоративной культуры, признающей за сотрудниками «право на ошибку», понимание, что промахи неизбежны даже в работе лучших специалистов. Только в этом случае можно обеспечить готовность работников кадровой службы к сотрудничеству с внутренними аудиторами.

В-третьих, во внутренних документах компании, регламентирующих процедуру проведения кадрового аудита, следуют четко зафиксировать обязанность сотрудников проверяемых подразделений предоставлять аудиторам всю запрашиваемую информацию в полном объеме в указанные в их запросе сроки. С другой стороны, в этих документах должна быть предусмотрена обязанность внутренних аудиторов согласовывать с проверяемыми сроки своей работы и порядок взаимодействия в ходе предстоящей проверки.

2. Недостаточный бюджет времени на проведение аудиторской проверки.

Внутренний аудит должен планироваться надлежащим образом. Как правило, руководитель службы внутреннего аудита составляет план проверок на предстоящий год с указанием сроков проведения их по месяцам. Однако при наличии частых запросов со стороны руководства HR-службы/кадровой службы или ситуаций, требующих проведения внеплановых проверок, время, первоначально отведенное на плановую проверку, может существенно изменяться. В данном случае важно гибко подходить к составлению и коррекции рабочих планов проверок, а также заранее предусматривать в них необходимый временной резерв на случай подобных запросов.

3. Неподготовленность отдельных руководителей к восприятию информации об истинном положении дел.

Не всегда первые лица HR-службы/кадровой службы готовы к выполнению предлагаемых аудиторами рекомендаций и принятию решений по итогам проведенного аудита. Поэтому необходимо уже на первом этапе создания службы внутреннего кадрового аудита описать порядок внедрения в жизнь рекомендаций внутренних аудиторов, сделанных ими по итогам проверки.

Целесообразно также зафиксировать во внутренних документах компании ответственность руководителя проверяемого подразделения за анализ результатов аудита и осуществление корректирующих/предупреждающих действий на основании отчета и рекомендаций, предоставленных внутренними аудиторами.

#### 4. Отсутствие независимости службы кадрового аудита.

Как уже указывалось, в абсолютном большинстве российских компаний служба внутреннего кадрового аудита подчинена либо HR-директору компании, либо вообще существует на правах структурного подразделения внутри кадровой службы и подчиняется ее руководителю. Подобная зависимость внутренних аудиторов от непосредственного руководства проверяемых сотрудников кадровой службы самым непосредственным образом влияет на их объективность: зависимый внутренний аудитор не сможет быть объективным. Да и сотрудники кадровой службы в таком случае склонны воспринимать внутренних аудиторов как прямых представителей своего руководства и не стремятся выстраивать с ними эффективные рабочие отношения.

Внутренний аудитор – это лицо, обладающее компетентностью для проведения внутреннего кадрового аудита и имеющее соответствующие полномочия для проведения проверки.

Несмотря на то что подразделения внутреннего кадрового аудита в течение последних трех лет активно создаются во многих компаниях, в настоящее время имеет место нехватка высококвалифицированных специалистов, способных эффективно работать в таких службах.

Как правило, при создании в компании департамента/отдела внутреннего кадрового аудита в него переводятся сотрудники, которые ранее занимались ведением кадрового документооборота в компании. Практика, однако, показывает, что специалисты, которые «выросли» внутри компании и вовлечены в ее внутренние проблемы, не всегда проявляют должную объективность и беспристрастность в оценке работы бывших коллег. С другой стороны, что очень важно, именно они в большей мере нацелены на оказание бывшим коллегам необходимой помощи, на консультирование. Эти сотрудники также могут быть достаточно эффективны при проведении процедуры кадрового аудита филиала компании (или ее иного регионального подразделения).

Представляется оптимальным «смешанное» формирование подразделения внутреннего кадрового аудита как из бывших сотрудников кадровой службы, так и путем привлечения в него сотрудников из консалтинговых или юридических компаний, оказывающих услуги кадрового консалтинга.

В идеале в состав службы кадрового аудита должны входить юристы, специалисты в области кадрового документооборота и специалисты в области защиты информации.

Ниже приводится примерный перечень формализованных требований к компетентности и личным качествам кандидата на должность руководителя службы внутреннего кадрового аудита компании, а также его права и обязанности.

#### Пример 2.

Руководитель службы внутреннего кадрового аудита:  
требования к должности и квалификации сотрудника

##### 1. Демографические требования:

- возраст: до 55 лет;
- пол: мужской/женский.

##### 2. Требования к образованию:

- высшее образование, юридическое или экономическое в области документационного обеспечения управления;
- желательно дополнительное образование в сфере управления персоналом и/или информационных технологий.

##### 3. Профессиональный опыт:

- опыт работы в службе управления персоналом/кадровой службе компании с развитой филиальной сетью от 3 лет либо аналогичный опыт работы в консалтинговой или юридической компании;
- опыт постановки/реорганизации системы кадрового документооборота в компании, опыт разработки и внедрения методологии внутреннего кадрового аудита;
- опыт руководства коллективом.

4. Профессиональные знания, умения и навыки:

- отличное знание трудового права и нормативных актов в области кадрового документооборота, документационного обеспечения управления и защиты информации;
- опытный пользователь ПК;
- знание основных специализированных кадровых программ.

5. Личные качества:

- коммуникабельность, умение устанавливать личные контакты;
- объективность и целеустремленность;
- высокая работоспособность;
- ответственность;
- умение работать с большим количеством информации;
- умение аргументированно отстаивать собственное мнение.

6. Права:

- проводить внутренний аудит работы кадровой службы и ее региональных подразделений;
- запрашивать от руководителя и сотрудников кадровой службы необходимую информацию и документы;
- принимать участие в проверках;
- осуществлять контроль над выполнением необходимых корректирующих мероприятий и внедрением рекомендаций, сделанных по итогам проверки;
- давать оценку отчетам, составленным внутренними аудиторами по результатам проверок, и выносить решения по апелляциям на действия внутренних аудиторов;
- принимать участие в разработке нормативных документов, регламентирующих деятельность службы внутреннего кадрового аудита;
- принимать участие в разборе спорных и конфликтных ситуаций, возникающих в процессе функционирования компании, в том числе споров с Государственной инспекцией труда;
- вносить руководству компании предложения по улучшению деятельности службы внутреннего кадрового аудита.

7. Обязанности:

- осуществлять планирование и организовывать работу службы внутреннего кадрового аудита;
- разрабатывать методику проведения внутренних аудиторских проверок системы кадрового документооборота;
- формировать рабочие группы для проведения проверок;
- взаимодействовать с руководством проверяемых подразделений.

8. Ответственность:

- за выполнение плана по внутреннему кадровому аудиту;
- за организацию и проведение внеплановых проверок;
- за достоверность и объективность информации, содержащейся в отчетах и рекомендациях службы;
- за организацию проверок по выполнению необходимых корректирующих мероприятий и внедрению рекомендаций, сделанных по итогам аудита.

Данные требования могут быть доработаны службой персонала с учетом специфики компании и круга задач, стоящих перед службой внутреннего кадрового аудита.

Российское трудовое законодательство в последнее время часто меняется, и внутренние аудиторы должны быть в курсе всех изменений, которые имеют отношение к деятельности компании. Поэтому необходимо обеспечить им возможность постоянного повышения квалификации. Целесообразно не только возложить на службу внутреннего аудита функцию отслеживания всех изменений, но и обязать ее сотрудников доводить информацию о них до сотрудников кадровой службы компании, проводить для них обучающие мероприятия.

Кадровый аудит становится востребованной услугой, для оказания которой привлекаются ведущие российские и западные консалтинговые компании. Проводимый внешними консультантами кадровый аудит позволяет отойти от устоявшихся взглядов, привычек и оценок, помогает сравнить работу кадровой службы компании с работой

аналогичных служб компаний-конкурентов, а также получить независимые рекомендации по повышению эффективности системы кадрового документооборота.

С другой стороны, внешние консультанты не всегда имеют достаточно времени для того, чтобы проверить исполнение внутренних процедур и стандартов работы кадровой службы компании, и часто не обладают возможностями для такой проверки. Независимая консалтинговая фирма не может осуществлять и постоянный мониторинг работы сотрудников, отвечающий за кадровый документооборот. В то время как четкая организация работы службы внутреннего кадрового аудита позволяет избежать многих ошибок и нарушений в процессе деятельности кадровой службы компании и предотвратить некоторые из них.

Оптимальную организацию процесса кадрового аудита в компании можно представить в следующем виде:

1. На первом этапе нужно создать внутреннее подразделение по кадровому аудиту при помощи внешних консультантов, которые окажут помощь в разработке нормативной документации и помогут в подборе необходимых специалистов, исходя из конкретных задач, стоящих перед соответствующей службой.

2. На втором этапе сотрудники службы внутреннего кадрового аудита совместно с внешними консультантами идентифицируют возможные риски и вероятные проблемные зоны и разработают методику проведения внутреннего кадрового аудита компании.

3. На третьем этапе будет проведена апробация созданной методики и, при необходимости, осуществлена ее коррекция.

4. В случае выбора децентрализованной структуры построения службы внутреннего кадрового аудита будет проведено обучение региональных аудиторов работе по принятой технологии.

5. Через оговоренное время внешними консультантами будет проведена оценка деятельности службы внутреннего кадрового аудита.

Таким образом, создав при помощи внешних консультантов внутреннее подразделение по кадровому аудиту и разработав технологию проверки, компания впоследствии сможет проводить кадровый аудит самостоятельно, привлекая внешних экспертов лишь в тех случаях, когда профессиональной компетентности внутренних аудиторов может оказаться недостаточно.

#### **Литература**

1. Алексеев А. Н. Проблемы кадрового потенциала агропромышленного комплекса регионов Крайнего Севера // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2009. № 2. С. 52–57.
2. Левушкина С. В. Кадровая политика и кадровый аудит организаций: учебное пособие. – Ставрополь: Ставропольский гос. аграрный ун-т, 2014. 168 с.
3. Шаталова Н. И., Александрова Н. А. и др. Консультирование в управлении человеческими ресурсами: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. 221 с.
4. Шестакова Е. В. Кадровый консалтинг и аудит: учебное пособие. – Оренбург: ОГУ, 2013. 199 с.
5. Янкович Ш. А. Делопроизводство в кадровой службе: учебник. – М.: Юнити-Дана, 2015. 160 с.

#### **The creation of the department of internal HR audit as a tool of personnel management**

*Luneva Elena Igorevna, associate Professor of Management and marketing*

*Korobkova Yuliya Evgenievna, PhD, associate Professor of Management and marketing  
Moscow Witte University*

*The principles of establishing internal audit, identified some criteria in this process. Identified targets and components of HR audit. The key benefits of the presence of this structural unit of the organization, as well as the basic requirements for the performers.*

*Keywords: scheduled and unscheduled inspections, personnel audit, technology audit, auditors, professional competence.*

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КЛИНИНГА В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ

*Дмитрий Никитич Баранов, старший преп. кафедры  
«Экономика городского хозяйства и сферы обслуживания»,  
e-mail: dbaranov@muiv.ru,  
Московский университет им. С. Ю. Витте  
http://www.muiv.ru*

*В статье проведен анализ современных процессов и тенденций развития рынка клининга в США. Показано, что основными способами увеличения качества услуг и прибыли клининговых компаний является оптимизация издержек и повышение квалификации персонала.*

*Ключевые слова:* клининг; обучение персонала; аутсорсинг.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-2-77-80

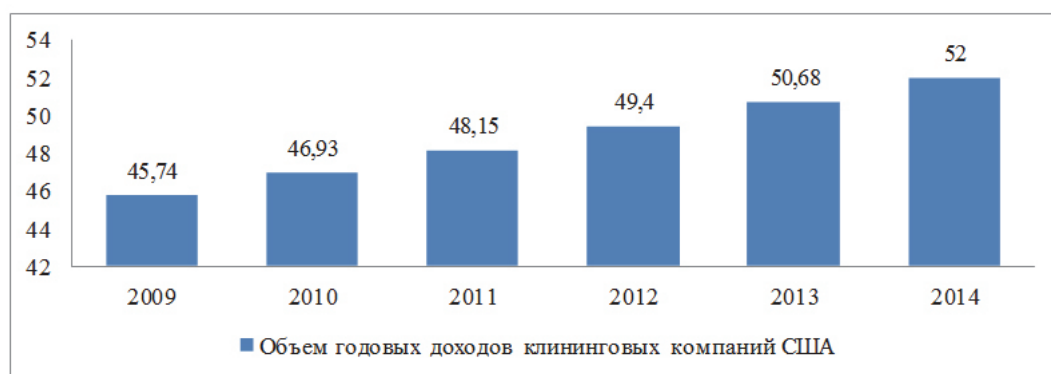


**Д.Н. Баранов**

Целью данной статьи является выявление современных тенденций развития индустрии клининга в Соединенных Штатах Америки. Первичной информацией для анализа послужила статистика и информация, полученная в результате опроса игроков отрасли клининга промышленно развитых стран, которая размещена на портале международной статистики «Statista».

Экономики промышленно развитых стран, к которым относятся и США, характеризуются глубоким разделением труда во всех сферах деятельности. В данной группе стран широко применяется механизм аутсорсинга второстепенных производственных процессов в сфере добычи, промышленности и услуг.

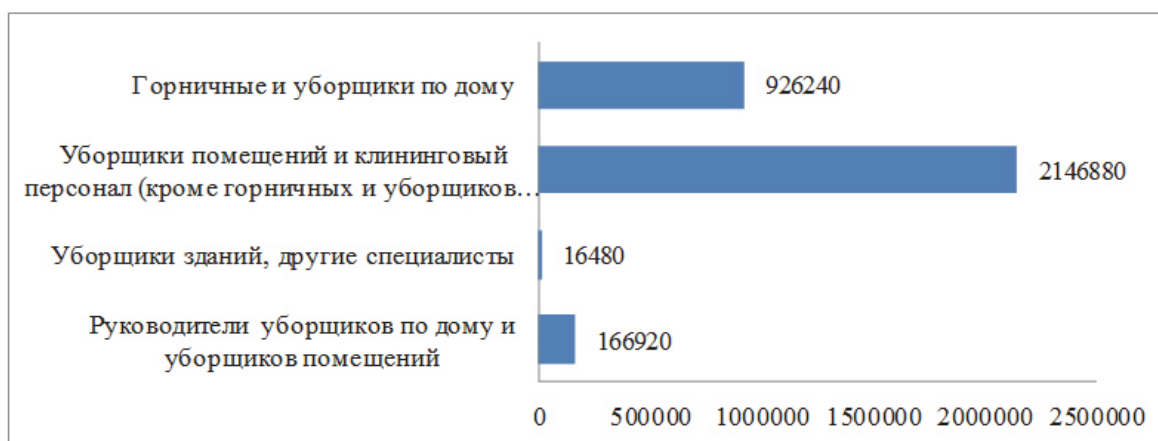
Первой стадией анализа является исследование ситуации на рынке клининга в Соединенных Штатах Америки за последние годы по показателю годовых доходов клининговых компаний. Данные по динамике годовых доходов клининговых компаний США за период с 2009 по 2014 годы приведены на рис. 1.



**Рис. 1. Динамика годовых доходов клининговых компаний Соединенных Штатов Америки на период с 2009 по 2014 год, млрд долл. [1]**

Рис. 1. показывает, что в 2009 году совокупная выручка клининговых компаний США составила 45,74 млрд долл., а несмотря на макроэкономическую нестабильность в национальной экономике США, к 2014 году объем выручки неуклонно рос и составил 52 млрд долл. В процентном отношении рост объема выручки клининговых компаний США за период с 2009 по 2014 год вырос на 13,6%.

Численность занятых по специальностям на рынке клининга США приведена на рис. 2.



**Рис. 2. Численность занятых по специальностям на рынке клининга США в 2015 году**

Данные рис. 2 показывают, что общая численность занятых на рынке клининга США в 2015 году составляет 2 331 206 человек. Из них количество горничных и уборщиков, оказывающих услуги на дому, составляет 926 240 чел., число уборщиков помещений и клининговый персонал – 2 146 880 чел., уборщиков зданий – 16 480 чел. и руководителей – 166 920 чел. Подавляющее большинство составляют уборщики помещений и клининговый персонал.

Далее приведем анализ объема годовой заработной платы сотрудников клининговой индустрии США за май 2015 года (рис. 3).



**Рис. 3. Годовая заработная плата персонала клининговой сферы США в 2015 году, долл. [1]**

Анализ рис. 3 показывает, что клининг-менеджеры получают в год около 40 тыс. долл., уборщики зданий и другие специалисты по клинингу получают около 30 тыс. долл., уборщики помещений и клининговый персонал получают около 26 тыс. долл., а горничные и уборщики на дому получают в год около 23 тыс. долл.

По результатам опроса выявлены ключевые проблемы, которые возникают у руководства клининговых компаний США в сфере управления персоналом (рис. 4).

Результаты опроса, приведенные на рис. 4, показывают, что основной проблемой в сфере управления персоналом клининговой компании является качество выполняемой работы персоналом компании. Второй проблемой является отсутствие мотивации у исполнителей, также серьезной проблемой для рынка является текучесть кадров и уровень обучения персонала. Языковые различия и нехватка ресурсов замыкают список основных проблем в области управления персоналом на рынке клининга в США [2].

Проблемы в области управления персоналом клининговых компаний дополняет статистика опроса руководителей клининговых компаний США в области проблем обучения персонала, который приведен на рис. 5.



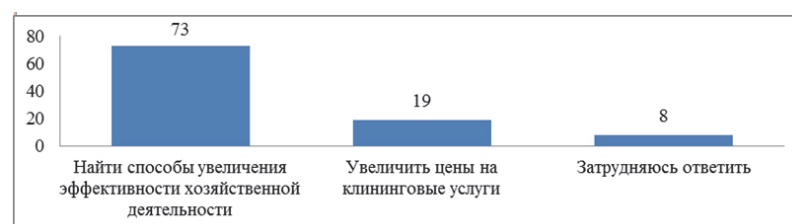
**Рис. 4. Проблемы в процессе управления персоналом клининговых компаний США по состоянию на 2015 год [1]**



**Рис. 5. Проблемы в области обучения персонала в клининговой индустрии США по состоянию на 2015 год [1]**

Анализ рис. 5 показывает, что из всего числа опрошенных руководителей 20% отметили, что обучение ведет к снижению производительности труда на период обучения, 15% назвали проблемой повышения квалификации персонала стоимость обучения, 13% назвали языковые различия, которые препятствуют обучению персонала, 11% указали на нехватку квалифицированных преподавателей, 16% выделили другие проблемы в обучении различного характера.

Исходя из данных опроса клининг-менеджеров выявлены основные направления повышения прибыли клининговых компаний США в 2015 году (рис. 6).



**Рис. 6. Направления увеличения прибыли клининговых компаний [1]**

Данные рис. 6 показывают, что 73% опрошенных будут искать способы увеличения эффективности хозяйственной деятельности, не прибегая к увеличению цен на услуги

клининга. При этом 19% опрошенных отметили, что для увеличения прибыли от ведения клининговой деятельности они планируют увеличить цены на клининговые услуги.

Заключительной стадией анализа рынка клининга в США является выявление основных направлений повышения эффективности клининговых компаний за последние два года по состоянию на 2015 года (рис. 7).



Рис. 7. Направления повышения эффективности в клининговых компаниях за последние два года в США по состоянию на 2015 [1]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основным направлением повышения эффективности деятельности клининговых компаний США на современном этапе является оптимизация расходов. Следующее направление повышения эффективности – внедрение более эффективных продуктов и услуг в сфере клининга, далее идет улучшение ведения переговоров с контрагентами по поводу расходов на чистящие материалы и объем работ для компаний-покупателей. Далее идет направление оптимизации процедур уборки, а за ними направления по работе с персоналом, такими как обучение персонала и сокращение текучести кадров.

#### Литература

1. Портал международной статистики «Statista». <http://www.statista.com>.
2. Баранов Д. Н. Финансовый механизм воспроизводства индивидуального капитала предприятия сферы услуг. – М.: МУИВ, 2016.
3. Коряков А. Г., Басалов С. Г., Баранов Д. Н. Элементы модели рынка клининга в Российской Федерации // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 9. С. 1083–1092.
4. Коряков А. Г. Роль государства в обеспечении устойчивого развития отраслей экономики // Национальная безопасность. Nota Bene. 2012. № 4. С. 4–12.
5. Могзоев М. Развитие методологических вопросов в классификации факторов инвестиционной привлекательности ресурсов региона // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 2 (13). С. 37–44.
6. Руденко Л. Г. Институциональные аспекты регулирования системы инфраструктурной поддержки малого предпринимательства // Транспортное дело России. 2015. № 3 (118). С. 3–5.
7. Сунтело Н. П. Опыт применения различных режимов гибкого рабочего времени // Современные тенденции социального, экономического и правового развития стран Евразии: сборник научных трудов / отв. ред. Н. Г. Казмирова. – М.: МУ им. С. Ю. Витте, 2016. С. 505–512.

#### Contemporary processes and trends in the development of the cleaning market in the United States of America

*Dmitri Nikitich Baranov, Senior lecturer in «Urban economy and service», Moscow Wiite University*

*The article analyzes the current processes and trends in the development of the cleaning market in the United States. It is shown that the main ways to increase the quality of services and profits of the cleaning companies is to optimize the cost and staff development.*

*Keywords: cleaning, staff training, outsourcing.*