

Минобрнауки России
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Сыктывкарский государственный университет
имени Питирима Сорокина»
(ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»)



+12

*Входит в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий ВАК РФ
Included to list of the leading peer-reviewed scientific journals
and publications of VAK*

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРА

Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права,
управления и венчурного инвестирования
Сыктывкарского государственного университета

CORPORATE GOVERNANCE AND INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE NORTH

Bulletin of Research Center of Corporate Law, Management
and Venture Investment of Syktyvkar State University

**Сетевое издание
1 выпуск 2018**

Вестник зарегистрирован Федеральной службой РФ по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций в качестве сетевого издания, распространяемого
на территории РФ и зарубежных стран, и имеет тематику научно-образовательной информации
в сфере экономики, инновационной деятельности, корпоративного права и венчурного инвестирования.
Регистрационное свидетельство Эл № ФС77-71823 от 8 декабря 2017 г.

Цена свободная

ISSN 2070-4992

© ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина», 2018

Сыктывкар
Издательство СГУ им. Питирима Сорокина
2018

СОСТАВ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ И РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Главный редактор

Шихвердиев А. П. — д. э. н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорокина, Почётный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, член Российского сообщества корпоративных директоров, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.

Редакционная коллегия

Большаков С. Н. — д. э. н., д. полит. н., профессор, проректор Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина;

Волкова И. О. — д. э. н., профессор кафедры общего и стратегического менеджмента, Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»;

Герасенко В. П. — д. э. н., проф., профессор кафедры финансов Белорусского государственного экономического университета;

Горланов Г. В. — д. э. н., профессор, Заслуженный экономист России, профессор кафедры государственного регулирования экономики Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации;

Иванов В. В. — д. э. н., профессор, зав. кафедрой теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, Заслуженный работник Высшей школы Российской Федерации;

Йохансен С. Т. (Johansen S. T.) — профессор Университета Тромсе- Арктический Университет Норвегии (University of Tromso — Arctic University of Norway), Норвегия;

Львова Н. А. — д. э. н., доцент, профессор кафедры теории кредита и финансового менедж-

жмента Санкт-Петербургского государственного университета;

Майбуров И. А. — д. э. н., профессор, зав. кафедрой финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета;

Никитина Т. В. — д. э. н., профессор, профессор кафедры банковского дела, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета, директор Международного Центра исследований актуальных проблем финансовых рынков;

Орлов С. Н. — д. э. н., профессор ФГБУН Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, ведущий научный сотрудник сектора региональной предпринимательской политики ;

Петров А. А. — д. э. н., профессор, зав. кафедрой управления организацией, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет;

Попова Ю. Ф. — д. э. н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента и маркетинга Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорокина;

Таубаев А. А. — д. э. н., профессор, зам. директора Научно-исследовательского института новой экономики и системного анализа Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, Казахстан, Караганда;

Фаузер В. В. — д. э. н., профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, заведующий отделом Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

Шеломенцев А. Г. — д. э. н., профессор, руководитель отдела исследований региональных социально-экономических систем Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, г. Екатеринбург;

Юлдашева О. У. — д. э. н., профессор, зав. кафедрой маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Редакционный совет

Лаженцев В. Н. — член-корреспондент РАН, Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научно-го центра УрО РАН, Председатель редакционного совета Вестника;

Большаков Н. М. — д. э. н., профессор Сыктывкарского лесного института (филиал) «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С. М. Кирова», академик РАН;

Бушуева Л. И. — д. э. н., профессор, директор Института менеджмента и предпринимательства Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорокина;

Иванов В. А. — д. э. н., профессор, заведующий лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

Киселенко А. Н. — д. э. н., д. тех. н., заведующий лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

Колесников А. М. — д. э. н., профессор кафедры экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, Почётный работник высшего профессионального образования Российской Федерации;

Павлов К. В. — д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономики Камского института гуманитарных и инженерных технологий, Заслуженный деятель науки Удмуртской Республики;

Уринцов А. И. — д. э. н., профессор, Почётный работник высшего профессиональ-

ного образования Российской Федерации, зав. кафедрой управления знаниями и прикладной информатики в менеджменте Московского государственного университета экономики, статистики и информатики;

Шмарловская Г. А. — д. э. н., профессор, декан факультета международных экономических отношений «Белорусского государственного экономического университета», г. Минск;

Яворски Е. (Jaworski J.) — профессор Университета Хайльбронн (Heilbronn University), Германия.

Техническая редакция

Мазур Виктория Васильевна, начальник отдела планирования и организации научно-исследовательской деятельности Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорокина;

Гудырева Любовь Васильевна, к. ф. н., руководитель издательского центра Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина;

Оганезова Нина Александровна, к. э. н., эксперт-аналитик Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорокина (ответственный за техническое сопровождение журнала);

Обрезков Никита Иванович, эксперт-аналитик Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорокина.

АДРЕС РЕДАКЦИИ

167000, Россия, Республика Коми, г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55, каб. 312.

167023. Издательский центр СГУ им. Питирима Сорокина Сыктывкар, Морозова, 25

Тел. (8212) 390-393; 89128694777

Факс: (8212) 39-04-40

Электронная почта: editors@vestnik-ku.ru

Адрес в сети Интернет: <http://vestnik-ku.ru>

Минимальные системные требования: IBM-совместимый PC (Pentium, 133 МГц, RAM 32 Мб, SVGA монитор 800x600, High Color, CD-ROM-дисковод, Windows 98/NT/XP, Adobe Acrobat Reader)

THE STRUCTURE OF EDITORIAL BOARDS AND THE EDITORIAL COUNCIL

Editor in Chief:

Shihverdiev A. P. — Doctor of Economics, Professor, member of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of economic theory and corporate management of Syktyvkar State University, Honorary worker of higher professional education of the Russian Federation, member of the Russian Association of Corporate Directors, Head of Research Center of Corporate law, management and venture investment of Syktyvkar State University.

Editorial Board:

Bolshakov S. N. — Doctor of Economics, Doctor of Political Science, Professor, pro-rector of the Leningrad State University named after A. S. Pushkin;

Volkova I. O. — Doctor of Economics, Professor of General and Strategic Management department of National Research University "Higher School of Economics";

Gerasenko V. P. — Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Finance of the Belarusian State Economic University;

Gorlanov G. V. — Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of Russia, Professor of the Department of Government regulation of the economy of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation;

Ivanov V. V. — Doctor of Economics, Professor, Head Department of the Theory of Credit and Financial Management of St. Petersburg State University, Honored Worker of Higher School of the Russian Federation;

Johansen S. T. — professor of University of Tromsø- Arctic University of Norway, Norway;

Lvova N. A. — Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Credit Theory and Financial Management of St. Petersburg State University;

Maiburov I. A. — doctor of economic sciences, professor, head. Department of financial and tax management of the Ural Federal University;

Nikitina T. V. — Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Banking, Financial Markets and Insurance, St. Petersburg State University of Economics, Director of the International Center for Investigating Actual Problems of Financial Markets;

Orlov S. N. — Doctor of Economics, Professor FGBUN Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Leading Researcher, Sector of Regional Entrepreneurship Policy;

Petrov A. A. — Doctor of Economics, Professor, Head management of the organization of the department, Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering;

Popova Y. F. — Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management and Marketing of Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin;

Taubaev A. A. — Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of the Research Institute of the new economy and system analysis of the Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan, Karaganda;

Fauzer V. V. — Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, head the department of the Institute of Socio-economic and energy problems in the North of Komi Scientific Center of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences;

Shelomentsev A. G. — Doctor of Economics, professor, Head of the Department of the Researches of the regional socio-economic systems of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg;

Yuldasheva O. U. — Doctor of Economics, Professor, Chef of marketing Department, Saint-Petersburg State University of Economics.

Editorial Council:

Lazhentsev V. N. — Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Institute for Socio-economic and energy problems of the North of Komi of the Scientific Center of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Chairman of the Editorial Council of the Bulletin;

Bolshakov N. M. — Doctor of Economics, Professor of Syktyvkar Forest Institute, Syktyvkar Forest Institute (branch) of the St. Petersburg State Forest Technical Academy named after S. M. Kirov, member of the Russian Academy of Natural Sciences;

Bushueva L. I. — Doctor of Economics, Professor, Dean of the Faculty of Management of Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin;

Ivanov V. A. — Doctor of Economics, Professor, Head of the Laboratory of the Institute of Socio-economic and energy problems in North of Komi of the Scientific Center of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences;

Kiselenko A. N. — Doctor of Economics, Doctor of technical sciences, Head of the Laboratory of the Institute of Socio-economic and energy problems in North of Komi of the Scientific Center of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences;

Kolesnikov A. M. -Doctor of Economics, Professor of Economics and Finance of Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Honored Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation;

Pavlov K. V. — Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics

of Kamsky Humanitarian Institute of Engineering Technologies, Honored Scientist of Udmurt Republic;

Urintsov A. I. — Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation, Head knowledge management and the Department of Applied Informatics in Management of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics;

Shmarlovskaya G. A. — Doctor of Economics, Professor, Dean of the Faculty of International Economic Relations "Belarusian State Economic University", Minsk;

Jaworski J. — Professor of Heilbronn University, Germany.

Technical editing:

Viktoria V. Mazur, Head of the Department of planning and organization of research activities of Syktyvkar State University.

Lubov V. Gudyreva, k. f. n., Head of the publishing center of Syktyvkar State University.

Nina A. Oganezova, k. e. n., Expert analyst of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture investment of Syktyvkar State University (technical support of the magazine).

Nikita I. Obrezkov, expert-analyst of the Research Center for Corporate Law, Corporate Governance and Venture Investments Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin.

ADDRESS OF THE EDITORIAL OFFICE

167000, Russia, Republic of Komi, Syktyvkar, st. Starovsky, 55, office. 312.

167023. Saratov State University Publishing Center. P. Sorokin Syktyvkar, Morozov, 25

Tel. (8212) 390-393; 89128694777

Fax: (8212) 39-04-40

E-mail: editors@vestnik-ku.ru

Internet Address: <http://vestnik-ku.ru>

Содержание

РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ.....	8
Сведения об авторах.....	12

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

A COMMON ECONOMIC THEORY

<i>Павлов К. В.</i> Неевклидова экономика: проблемы формирования и развития	
<i>Pavlov K. V.</i> Non-Euclidean economy: problems of formation and development.....	15

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

ECONOMY, ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES, BRANCHES, COMPLEXES

<i>Шихвердиев А. П., Оганезова Н. А., Вишняков А. А., Гудырева Л. В.</i> Комплаенс-риски в менеджменте организаций	
<i>Shihverdiev A. P., Oganezova N. A., Vishnyakov A. A., Gudyreva L. V.</i> Complex-risks in the management of organizations.....	20
<i>Костылев А. С.</i> Повышение инвестиционной привлекательности предприятий ЛПК Архангельской области за счет сохранения и развития их кадрового потенциала	
<i>Kostylev A. S.</i> Rising Investment Attractiveness of Timber Processing Complex Enterprises of Arkhangelsk Region by Their Personnel Potential Retention and Development.....	28
<i>Куприянов Ю. В.</i> Формирование модели интегрированного производственного планирования	
<i>Kuprijanov Yu. V.</i> The formation of a model for integrated production planning.....	35
<i>Мазоль О. И., Мазоль С. И.</i> Роль корпоративного управления в экономическом развитии Беларуси: оценка влияния на развитие фондового рынка и привлечение иностранного капитала	
<i>Mazol O. I., Mazol S. I.</i> The role of corporate governance in the economic development of Belarus: assessing the impact on the development of the stock market and attracting foreign capital.....	45
<i>Шишелов М. А.</i> Повышение эффективности предприятий деревообрабатывающей промышленности (на примере Республики Коми)	
<i>Shishelov M. A.</i> Improvement efficiency of the enterprises wood-processing industry (based on the example of the Republic of Komi)	53
<i>Малыгин Д. С.</i> Процесс конфигурации цепей поставок в индивидуализированном производстве	
<i>Malygin D. S.</i> Process of configuration of supply chains in individualized production	62
<i>Делягина К. А.</i> Определение уровня корпоративной культуры в организациях Коми региона на основе затратного метода	
<i>Delyagina K. A.</i> Determination of the level of corporate culture in the organizations of the Komi region on the basis of the cost method.....	72

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

REGIONAL ECONOMY

<i>Жуков М. А., Крайнов В. Н., Телеснина В. М.</i> Основные принципы выделения Арктической зоны Российской Федерации	
<i>Zhukov M. A., Kraynov V. N., Telesnina V. M.</i> The main principles of Russian Federation Arctic zone separation.....	82

МЕНЕДЖМЕНТ

MANAGEMENT

Большаков С. Н. Корпоративное управление и социальная ответственность в странах Европы
Bolshakov S. N. Corporate Governance and Social Responsibility in Europe 90

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

MANAGEMENT OF INNOVATIONS

Змияк С. С., Угнич Е. А. Национальные венчурные экосистемы
как источник инновационного развития
Zmyak S. S., Ugnich E. A. National venture ecosystems as a source of innovative development 100

МАРКЕТИНГ

MARKETING

Халиков Г. В. Влияние клиентоориентированности и предпринимательской ориентации
компании на результативность бизнеса и инноваций
Khalikov G. V. The influence of customer orientation and entrepreneurial orientation
on business and innovation performance 109

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

ACCOUNTING

Клепиков Н. В. Проблемы и перспективы учета человеческих ресурсов
Klepikov N. V. Problems and prospects of accounting human resources 120

БИЗНЕС-КЕЙСЫ

BUSINESS CASES

Попова Ю. Ф., Ядрихинская О. Г. Как построить сетевую бизнес-модель управления ценностной
цепочкой на алкогольном рынке: пример региональной торговой компании (кейс)
Popova Y. F., Yadrikhinskaya O. G. How to build a network business-model of value chain management
in the alcohol market: an example of a regional trading company (case study) 125

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА

INFORMATION PLATFORM

Маликов Р. И. Рецензия на монографию доктора экономических наук,
профессора К. В. Павлова «Приграничные регионы: теория и практика».
Ижевск: Шелест, 2017. 161 с.
Malikov R. I. Review on the monograph: Pavlov K. V. Border regions: theory and practice.
Izhevsk: Shelest Publishing House, 2017. 161 p. 134

РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ

Об электронном периодическом издании «Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета»

Цели, которые преследовали учредители настоящего журнала, состоят в следующем:

- предоставить целевой аудитории теоретическую, методологическую и практико-ориентированную информацию, не только способствующую развитию российских и зарубежных исследований в области корпоративного управления и инновационного развития, но и обеспечивающую устойчивое развитие регионов Севера;

- удовлетворить растущую потребность научного сообщества и практиков в актуальной, объективной и профессиональной информации по новым неоднозначным вопросам управления бизнесом в условиях Севера, вносящей существенный вклад в развитие мировой экономики;

- стимулировать развитие системы электронных научных журналов, как специализированных, так и многопрофильных, позволяющей создать принципиально новую информационную среду для российского и зарубежного научного сообщества, помочь представить результаты исследований, рассредоточенных в пространстве научных школ, и избежать самоизоляции, информационного вакуума.

Учредителем настоящего электронного периодического издания «Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета» (далее — Вестник) является ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина» (далее — СГУ им. Питирима Сорокина), которому принадлежат права (Copyright) на Вестник.

Научно-исследовательский центр корпоративного права, управления и венчурного инвестирования СГУ является участником сети Глобального договора Организации Объединенных Наций (United Nations Global Compact).

Вестник издается с 2005 года.

Вестник зарегистрирован и внесен в список сетевых электронных периодических изданий, публикации в которых учитываются при защите диссертационных работ в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней» и Положением о порядке регистрации электронных научных изданий, публикации в которых учитываются при защите диссертационных работ, согласованными ВАК и ФГУП НТЦ «Информрегистр».

Для статей 2007 года — регистрационное свидетельство № 58 от 16 ноября 2006 года, номер государственной регистрации 0420700054.

Для статей 2008 года — регистрационное свидетельство № 132 от 24 октября 2007 года, номер государственной регистрации 0420800054.

Для статей 2009 года — регистрационное свидетельство № 239 от 20 октября 2008 года, номер государственной регистрации 0420900054.

Для статей 2010 года — регистрационное свидетельство № 299 от 8 октября 2009 года, номер государственной регистрации 0421000054.

Для статей 2011 года — регистрационное свидетельство № 390 от 6 октября 2010 года, номер государственной регистрации 0421100054.

Для статей 2012 года — регистрационное свидетельство № 580 от 20 октября 2011 года, номер государственной регистрации 0421200054.

Вестник зарегистрирован Федеральной службой РФ по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций в качестве сетевого издания, распространяемого на территории РФ и зарубежных стран, и имеет тематику научно-образовательной информации в сфере экономики, инновационной деятельности, корпоративного права и венчурного инвестирования.

Регистрационное свидетельство Эл № ФС77-71823 от 8 декабря 2017 г.

Международный стандартный серийный номер: ISSN 2070-4992

Международное название: *Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie ekonomiki Severa*

Краткое международное название: *Korp. upr. innov. razvit. econ. Sev.*

Вестник включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Вестник включен в Реферативный журнал и Базы данных ВИНИТИ РАН.

Вестник зарегистрирован в Итар-Тасс.

Вестник вошел в крупнейший источник информации о мировых научных журналах Ulrich's Periodicals Directory (Справочник периодических изданий Ульриха).

Вестник издается в электронном виде и не имеет бумажной версии. Все опубликованные материалы в соответствии с Федеральным законом от 29.12.1994 г. № 77-ФЗ «Об обязательном экземпляре документов», иными нормативными актами в данной области переписываются на CD-ROM и хранятся неопределенно долгое время в архиве учредителей Вестника. Настоящий порядок обеспечивает защиту прав для авторов статей, опубликованных в Вестнике.

Вся переписка, связанная с приемом, редактированием и публикацией статей и других материалов в Вестнике, ведется преимущественно по электронной почте.

Научное направление периодического издания согласно действующей номенклатуре специальностей научных работников: 08.00.00 Экономические науки.

Публикация статей и других материалов в Вестнике бесплатна для авторов, а доступ к Вестнику бесплатен для пользователей.

Принадлежность и объем авторских прав на публикуемые в журнале материалы определяются действующим законодательством Российской Федерации.

Все принятые для опубликования статьи и другие материалы размещаются в Интернете на сервере Сыктывкарского государственного университета.

Периодичность: 4 номера в год, каждый номер выходит до 20 числа месяца после квартала.

Пользователи могут знакомиться со статьями через Интернет.

Политика Вестника соответствует Международным стандартам Комитета по этике научных публикаций (COPE).

ПЕРЕЧЕНЬ ТРЕБОВАНИЙ И УСЛОВИЙ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ И ДРУГИХ МАТЕРИАЛОВ

Для издания принимаются ранее не опубликованные статьи и другие материалы (обзоры, рецензии и т. д.), соответствующие тематике Вестника.

Основные требования к содержанию авторских материалов (научная статья, обзор, рецензия на монографию, учебник, рецензия на научную статью)

Научная (практическая) статья. Как правило, во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны быть раскрыты процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые опи-

сания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части должен быть подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

Обзор (обзорная статья). Как правило, в нем должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспективные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических) знаний. При этом по возможности он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

Рецензия на монографию, учебник — анализ, критический разбор, оценка научного произведения (кроме диссертационных исследований) в жанре газетно-журнальной публицистики.

Рецензия на научную статью — отзыв на научную работу перед ее публикацией. Рецензия, которая направляется в журнал, должна раскрывать актуальность, значимость, научно-теоретическую, методологическую и практическую ценность статьи, содержать оценку, характеристику работы, выводы.

Требования к оформлению авторских материалов

Вестник принимает для публикации статьи и другие материалы на русском языке.

В редакцию Вестника следует направлять авторские материалы, включающие следующие элементы: заглавие публикуемого материала, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, текст публикуемого материала, список литературы.

Заглавие публикуемого материала, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова и список литературы для публикации в Вестнике необходимо представлять в редакцию на русском и английском языках.

Материалы, направляемые в Вестник, должны иметь рецензию доктора или кандидата экономических наук (для аспиранта и соискателя ученой степени — кандидата экономических наук, для докторанта и соискателя ученой степени — доктора наук).

Все материалы представляются в редакцию Вестника в бумажном и электронном виде в формате текстового редактора Microsoft Word.

Материалы в бумажном виде представляются распечатанными в режиме качественной печати, страницы должны быть пронумерованы, скреплены, подписаны на последней странице всеми авторами.

Таблицы, графики, схемы, диаграммы и рисунки встраиваются в текст. При этом таблицы должны иметь заголовки, размещаемый над табличным полем, а рисунки — подрисуночные подписи. При использовании нескольких таблиц или рисунков их нумерация обязательна. Рисунки, формулы, таблицы, графики и схемы должны быть сделаны в формате, позволяющем производить их редактирование и изменение конфигурации без дополнительного обращения к авторам.

Объем авторского оригинала не должен превышать 25 тыс. знаков для докторов и кандидатов наук и 20 тыс. знаков для остальных

авторов; формат — Microsoft Word, шрифт — Times New Roman, размер — 12 пт., межстрочный интервал — полуторный. Исключения по объему возможны только по предварительному согласованию с редакцией.

Все статьи, направляемые авторами для публикации в журналах, рецензируются в соответствии с *порядком рецензирования научных статей*.

Заглавие должно быть кратким и отражать суть тематического содержания материала. После заглавия необходимо указать сведения об авторах, составителях и других лицах, которые участвовали в работе над рукописью.

Сведения об авторах включают следующие элементы:

- инициалы и фамилию автора;
- ученую степень, ученое звание;
- должность или профессию;
- место работы, учебы (наименование учреждения или организации, населенного пункта), включая подразделение (кафедра, факультет);
- контактную информацию (e-mail или другая контактная информация, для указания в журнале и на сайте издательства);
- наименование страны (для иностранных авторов). Имя автора приводится в именительном падеже. В коллективных работах имена авторов приводятся в принятой ими последовательности.

Аннотация (авторское резюме) должна:

- описывать основные цели исследования;
- объяснить, как было проведено исследование (без методологических деталей);
- суммировать наиболее важные результаты и их значимость;
- не превышать 300 слов.

Ключевые слова должны отражать основное содержание статьи, по возможности не повторять термины заглавия аннотации, использовать термины из текста статьи, а также термины, определяющие предметную область и включающие другие важные понятия. Ключевые слова приводятся в именительном падеже в количестве не менее пяти и не более двадцати слов.

Содержание статьи. Текст рекомендуется разбивать на подглавы или придерживаться следующей логической структуры при написании:

- введение (не менее чем с тремя ссылками на литературу);
- методика;
- основная часть;
- выводы;
- благодарности (этот раздел нужен, если необходимо указать, что статья подготовлена в рамках гранта, можно поблагодарить коллег, которые не являются авторами статьи, но при их содействии проводилось исследование, и т. п.);
- список литературы.

Список литературы. Библиографическая часть аппарата статьи должна быть представлена библиографическими ссылками (ГОСТ 7.05-2008) и библиографическими списками в конце материала (раздел «Список литературы»). При этом автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники. Иностранное написание слов приводится в скобках, кроме ссылок на литературу. Список литературы должен быть представлен на русском языке и в романском алфавите (латинице).

Бумажные материалы предоставляются в редакцию Вестника обычной почтой по адресу: 167000, Республика Коми, г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55. Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина, редакция электронного научного издания «Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета» — или лично автором (авторами) по тому же адресу (каб. № 305).

Материалы в электронном виде направляются в редакцию Вестника по электронной почте по адресу editors@vestnik-ku.ru или передаются на электронных носителях (дисках, дискетах, USB-флеш-накопителях и т. д.) вместе с бумажной версией по почте или лично автором (авторами).

Представление материалов в электронном виде является обязательным. Редакция не работает с авторами, представившими только бумажные материалы. Возможно представление материалов только в электронном виде.

Вестник принимает для публикации краткие отзывы или дискуссионные замечания по ранее опубликованным статьям. Для публикации отзывов или замечаний рекомендации не требуются, но объем распечатки каждой такой публикации не должен превышать двух страниц формата А4 при выполнении технических требований, предъявляемых к статьям.

Внесение авторских дополнений и изменений в текст статьи после ее публикации не допускается, но автор (авторы) может на общих основаниях направить дополнительные замечания к собственной статье, вопрос о публикации которых рассматривается редакцией в общем порядке.

Допускается распространение по электронным сетям любых материалов из Вестника или выдержек из них, но при таком распространении обязательно приводится ссылка на первоисточник.

Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения вышеуказанных условий публикации.

В случае отклонения статьи редакция направляет автору мотивированный отказ.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Большаков С. Н. — Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, г. Санкт-Петербург, Россия, д. полит. н., д. э. н., профессор, проректор,

e-mail: snbolshakov@mail.ru

Вишняков А. А. — Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина, г. Сыктывкар, Россия, к. э. н., доцент кафедры экономической теории и корпоративного управления,

e-mail: aavishnyakov@mail.ru

Гудырева Л. В. — Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина, г. Сыктывкар, Россия, кандидат филологических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга,

e-mail: lyubov.gudyreva@yandex.ru

Деягина К. А. — ООО «Лепремьер», г. Санкт-Петербург, Россия, менеджер,

e-mail: kseniadesmol@yandex.ru

Жуков М. А. — Научно-координационный центр по проблемам Севера, Арктики и жизнедеятельности малочисленных народов Севера (АНО НКЦ «Север»), г. Москва, Россия, к. б. н., ученый секретарь Научного совета,

e-mail: nkcsever@gmail.com

Змияк С. С. — Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону, Россия, д.э.н., доцент, зав. кафедрой «Мировая экономика и международные экономические отношения»,

e-mail: Sergey_zm@list.ru

Клепиков Н. В. — Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина, г. Сыктывкар, Россия, к. э. н., зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита,

e-mail: kbuia@syktsu.ru

Костылев А. С. — Северный (Арктический) федеральный университет им. М. В. Ломоносова, г. Архангельск, Россия, аспирант кафедры финансов и кредита,

e-mail: a.kostylev@narfu.ru

Крайнов В. Н. — Научно-координационный центр по проблемам Севера, Арктики и жизнедеятельности малочисленных народов Севера (АНО НКЦ «Север»), г. Москва, Россия, директор,

e-mail: vkrainov@gmail.com

Куприянов Ю. В. — Омский государственный педагогический университет, г. Омск, Россия, ст. преподаватель кафедры стратегического и операционного менеджмента,

e-mail: cooper66@mail.ru

Мазоль С. И. — ЧУ «Центр корпоративного управления и отчетности», г. Минск, Беларусь, к.э.н., доцент, учредитель,

e-mail: s.mazol@corpg.by

Мазоль О. И. — Белорусский экономический исследовательско-образовательный центр, г. Минск, Беларусь, исследователь,

e-mail: mazol@beroc.by

Маликов Р. И. — Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа, Россия, д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и менеджмента, почетный работник высшего образования Российской Федерации, заслуженный деятель науки Республики Башкортостан.

Малыгин Д. С. — Красноярский государственный аграрный университет, г. Красноярск, Россия, аспирант, ст. преподаватель кафедры логистики,

e-mail: amican2008@yandex.ru

Оганезова Н. А. — Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина, г. Сыктывкар, Россия, к. э. н., ст. преподаватель кафедры экономической теории и корпоративного управления,

e-mail: ninok0112@rambler.ru

Павлов К. В. — Ижевский филиал Российского университета кооперации, г. Ижевск, Россия, д. э. н., профессор, профессор кафедры экономики и управления,

e-mail: kvp_ruk@mail.ru

Попова Ю. Ф. — Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина, г. Сыктывкар, Россия, д. э. н., профессор, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга,

e-mail: jfp@mail.ru

Телеснина В. М. — Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, г. Москва, Россия, к. б. н., старший научный сотрудник кафедры Общего почвоведения почвенного факультета,

e-mail: vtelesnina@mail.ru

Угнич Е. А. — Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону, Россия, к. э. н., доцент, доцент кафедры «Мировая экономика и международные экономические отношения»,

e-mail: ugnich77@mail.ru

Халиков Г. В. — Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

г. Санкт-Петербург, Россия, аспирант кафедры маркетинга,

e-mail: gvkhalikov@gmail.com

Шихвердиев А. П. — Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина, г. Сыктывкар, Россия, д. э. н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления,

e-mail: shikverdiev@yandex.ru.

Шишелов М. А. — Институт социаль-

но-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН, г. Сыктывкар, Россия, к. э. н., научный сотрудник,

e-mail: shishelov.maksim@gmail.com

Ядрихинская О. Г. — Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина, г. Сыктывкар, Россия, аспирант кафедры менеджмента и маркетинга,

e-mail: olga-ryabaya@mail.ru

LIST OF AUTHORS

Bolshakov S. N. — Leningrad State University named after A.S. Pushkin, St. Petersburg, Russia, Doctor of Economics, Doctor of Political Sciences, Professor,

e-mail: snbolshakov@mail.ru

Gudyreva L. V. — Pitirim Sorokin Syktyvkar State University, Syktyvkar, Russia, candidate of philological Sciences, associate Professor in the Department of management and marketing, Syktyvkar,

e-mail: lyubov.gudyreva@yandex.ru

Delyagina K. A. — ООО «Lepremier», Saint-Petersburg, Russia, Manager,

e-mail: kseniadesmol@yandex.ru

Zhukov M. A. — Autonomous Non-Commercial Organization «Scientific and Coordination Center for Problems of the North, Arctic and Life of Small Peoples of the North», Moscow, Russia, Ph.D., Scientific Secretary of the Scientific Council,

e-mail: nkcsever@gmail.com

Zmiyak S. S. — Don State Technical University, Rostov-on-Don, Russia, Doctor of Economics, Assistant Professor, The Head of Department of International Economics and Business,

e-mail: Sergey_zm@list.ru

Klepikov N. V. — Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin», Syktyvkar, Russia, Candidate of Economic Sciences, Head of Accounting and Auditing Department,

e-mail: kbua@syktsu.ru

Kostylev A. S. — Northern (Arctic) Federal University named after M. V. Lomonosov, Arkhangelsk, Russia, Ph.D.-student of Department of Finance and Credit,

e-mail: a.kostylev@narfu.ru

Krainov V. N. — Autonomous Non-Commercial Organization «Scientific and Coordination Center for Problems of the North, Arctic and Life of Small Peoples of the North», Moscow, Russia, Director,

e-mail: vkrainov@gmail.com

Kupriyanov Yu. V. — Omsk State Pedagogical University, Omsk, Russia, Senior Lecturer, Department of Strategic and Operational Management,

e-mail: cooper66@mail.ru

Mazol S. I. — Center for Corporate Governance and Reporting, Minsk, Belarus, Ph.D., assistant professor, founder,

e-mail: s.mazol@corpg.by

Mazol O. I. — Belarusian Economic Research and Outreach Center, Minsk, Belarus, Researcher,

e-mail: mazol@beroc.by

Malikov R. I. — Ufa State Petroleum Technical University, Ufa, Russia, Doctor of Economics, Professor, The Head of Department of Economics and Management, honored worker of higher education of the Russian Federation, honored scientist of the Republic of Bashkortostan.

Malygin D. S. — Krasnoyarsk State Agrarian University, Krasnoyarsk, Russia, Ph.D.-student, Senior Lecturer, Department of Logistics,

e-mail: amican2008@yandex.ru

Oganezova N. A. — Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Pitirim Sorokin Syktyvkar State University», Syktyvkar, Russia, Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Department of Economic Theory and Corporate Governance,

e-mail: ninok0112@rambler.ru

Pavlov K. V. — Izhevsk branch of the Russian University of cooperation, Izhevsk, Russia, Doctor

of Economics, Professor, Department of Economy and Management,

e-mail: kvp_ruk@mail.ru

Popova Y. F. — Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin», Syktyvkar, Russia, Doctor of Economics, Professor, The Head of Department of Management and Marketing,

e-mail: jfp@mail.ru

Telesnina V.M. — Moscow Lomonosov State University, Moscow, Russia, Ph. D., Senior Researcher, Department of Soil Science,

e-mail: vtelesnina@mail.ru

Ugnich E. A. — Don State Technical University, Rostov-on-Don, Russia, Ph.D., Assistant Professor, Department of International Economics and Business,

e-mail: ugnich77@mail.ru

Khalikov G. V. — Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg, Russia, Ph. D.-student, Department of Marketing,

e-mail: gvkhalikov@gmail.com

Shikhverdiev A. P. — Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Pitirim Sorokin Syktyvkar State University», Syktyvkar, Russia, Doctor of Economics, Professor, Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, The Head of Department of Economic Theory and Corporate Governance,

e-mail: shikverdiev@yandex.ru

Shishelov M. A. — The Institute of Social, Economic and Energy problems of the North, Komi Scientific Center of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Syktyvkar, Russia, Ph.D., Researcher,

e-mail: shishelov.maksim@gmail.com

Vishnyakov A. A. — Pitirim Sorokin Syktyvkar State University, Syktyvkar, Russia, Ph.D., assistant professor of economics and corporate governance,

e-mail: aavishnyakov@mail.ru

Yadrikhinskaya O. G. — Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin», Syktyvkar, Russia, Ph.D.-student, Department of Management and Marketing,

e-mail: olga-ryabaya@mail.ru

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

A COMMON ECONOMIC THEORY

Неевклидова экономика: проблемы формирования и развития

Non-Euclidean economy: problems of formation and development

УДК 330.332

К. В. Павлов, Ижевский филиал Российского университета кооперации (Ижевск, Россия)

K. V. Pavlov, Izhevsk branch Russian university of cooperation (Izhevsk, Russia)

В статье обосновывается целесообразность более широкого использования в разнообразных экономико-математических моделях неевклидовой метрики. Это позволит упростить математическое выражение самих моделей и облегчить решение связанных с ними задач, а также выявить с помощью моделей тенденции и закономерности социально-экономического развития на разных уровнях управленческой иерархии.

В статье используются методы экономической статистики, экономико-математические методы нелинейного программирования, а также производственные функции.

Ключевые слова: неевклидовы геометрии, метрика, неевклидова экономика, производственные функции, экономико-математические модели.

In article the expediency of wider use is proved in various economic-mathematical models of a non-Euclidean metrics. It will allow to simplify mathematical expression of models and to facilitate the solution of the related tasks and also to reveal by means of models of a tendency and regularity of social and economic development at the different levels of administrative hierarchy.

In article methods of economic statistics, economic-mathematical methods of nonlinear programming and also production functions are used.

Keywords: non-Euclidean geometry, metrics, non-Euclidean economy, production functions, economic-mathematical models.

Введение

В последнее время при изучении социально-экономических процессов широко используются математические и инструментальные методы исследования. Уже первые опыты экономико-математического моделирования (например, использование производственной функции Кобба — Дугласа более ста лет назад) дали значительный результат в процессе исследования и поиска резервов повышения эффективности системы общественного воспроизводства.

Однако, как показывает анализ, в качестве теоретико-методологической основы, базиса разработки экономико-математических моделей, как правило, используется только лишь евклидова метрика, и прежде всего категория евклидова n -мерного пространства (в основном двух- или трехмерного, однако, если местоположение точки определяется n -координатами,

то в этом случае речь идет об n -мерном евклидовом пространстве). На наш взгляд, такое положение дел вполне оправдано. Но при разработке экономико-математических моделей, в принципе, можно основываться и на ином теоретическом базисе, а именно использовать неевклидову метрику. В этой связи следует уточнить, о чем идет речь.

Евклидово пространство — это пространство, свойства которого описываются аксиомами евклидовой геометрии [5]. Также это векторное пространство над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов ставится в соответствие действительное число, называемое скалярным произведением этих векторов. Здесь также вводится понятие ортогональности: ортогональными считаются векторы, если их скалярное произведение равно нулю.

К неевклидовым геометриям относятся все геометрические системы, отличные от геометрии Евклида. Среди неевклидовых геометрий особое значение имеют геометрия Лобачевского и геометрия Римана (в честь великих математиков — русского Н. И. Лобачевского и немца Б. Римана, впервые сообщивших о своих открытиях соответственно в 1826 и в 1854 годах) [2]. Причем геометрия Лобачевского — первая в историческом аспекте геометрическая система, отличная от геометрии Евклида, а также первая более общая, включающая евклидову геометрию как крайний, предельный случай. На наш взгляд, неевклидова метрика также может быть использована при разработке различных экономико-математических моделей. Более того, в ряде случаев она может оказаться более эффективной, чем евклидова метрика — как в математическом аспекте (например, позволяя существенно упростить математический вид модели или облегчить решение связанной с ней задачи), так и в экономическом плане (скажем, для выявления глубинных тенденций и закономерностей социально-экономического развития, для определения скрытых эффектов и явлений в системе общественного воспроизводства) [6]. Данную сферу экономики условно можно назвать неевклидовой экономикой (более того, сказанное выше вполне применимо и к определенной группе экологических моделей, особенно эколого-экономических). Чтобы было более понятно, о чем идет речь, рассмотрим данную проблему подробнее.

Основная часть

В используемых в настоящее время в процессе исследования различных воспроизводственных процессов экономико-математических моделях практически постоянно применяется метрика, основанная на применении декартовой системы координат, т. е. прямоугольной системы координат в евклидовом пространстве. Под метрикой понимается расстояние между двумя элементами a и b множества A — это действительная числовая функция $\rho(a, b)$, удовлетворяющая следующим трем условиям: 1) $\rho(a, b) \geq 0$, причем $\rho(a, b) = 0$ тогда и только тогда, когда $a = b$; 2) $\rho(a, b) = \rho(b, a)$ и 3) $\rho(a, b) + \rho(b, c) \geq \rho(a, c)$. Под евклидовым пространством понимается векторное пространство E над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов a и b из E ставится в соответствие действительное число, называемое скалярным произведением (a, b) этих векторов. Через скалярное произведение в евклидовом пространстве определяются длины этих векторов и угол между ними, а также вводится понятие ортогональности (перпендикулярности) между векторами: они ортогональны в том случае, если их скалярное произведение равно 0. При этом в экономических исследованиях наиболее часто используется множество всех векторов плоскости, т. е. двухмерного или трехмерного пространства евклидовой геометрии с обычным скалярным произведением, однако в отдельных случаях применяют и более общую модель, основанную на евклидовом n -мерном пространстве (т. е. конечномерное векторное пространство над множеством действительных чисел, в котором скалярное произведение векторов $a = (a_1, \dots, a_n)$ и $b = (b_1, \dots, b_n)$ определяется формулой $(a, b) = a_1 \times b_1 + a_2 \times b_2 + \dots + a_n \times b_n$) [4].

Выше нами упоминалась декартова система координат в евклидовом пространстве. В этой связи целесообразно напомнить, что общая декартова система координат, называемая также аффинной системой координат, задается точкой O (начало координат) и упорядоченной системой приложенной к этой точке n неколлинеарных (непараллельных) векторов a_1, a_2, \dots, a_n , называемых также базисными векторами. Прямые, проходящие через начало координат в направлении базисных векторов, называются осями координат данной декартовой системы координат. В экономико-математических моделях чаще всего ограничиваются двумерным

случае (т. е. плоскостью), и тогда эти оси называются осью абсцисс и осью ординат (в случае трехмерного пространства добавляется третья ось — аппликата).

При анализе воспроизводственных процессов и явлений в основном используют прямоугольную декартову систему координат. В этом случае базисные векторы ортонормированы, т. е. взаимно перпендикулярны и по длине равны единице. Однако вполне возможно, на наш взгляд, также и использование косоугольной декартовой системы координат, отличающейся от прямоугольной тем, что угол между единичными базисными векторами не является прямым. При использовании производственных функций, особенно с переменной эластичностью замещения производственных факторов, переход по известным математическим формулам от одной декартовой системы косоугольных координат к другой системе координат позволит наилучшим образом упростить математический вид такого рода производственных функций, что наверняка не только приведет к более широкому их использованию в обозримом будущем, но и позволит выявить скрытые тенденции и закономерности социально-экономического развития на разных уровнях управленческой иерархии.

Таким образом, использование косоугольных координат при изучении социально-экономических процессов может стать важным дополнением к традиционному применению прямоугольных декартовых координат в системе экономико-математического моделирования. Однако данная форма обобщения является не только не единственной, но и далеко не самой важной. На наш взгляд, гораздо более перспективным направлением обобщения, имеющим значительные внутренние резервы упрощения как самих моделей, так и расширения возможностей их использования в экономическом анализе, является применение подходов неевклидовой математики.

Геометрия Лобачевского является первой геометрической системой, отличной от геометрии Евклида. Она же является и первой более общей теорией, включающей евклидову геометрию как предельный случай. Позднее открытая великим немецким математиком Б. Риманом геометрия, названная его именем, в некоторых отношениях противоположна геометрии Лобачевского, однако вместе с тем ге-

ометрия Римана служит для последней необходимым дополнением. Напомним, что если в геометрии Евклида к любой данной прямой через точку, лежащую вне этой прямой, можно провести только одну параллельную ей прямую, то в геометрии Лобачевского такого рода параллельных прямых через эту точку можно провести бесчисленное множество, а в геометрии Римана — ни одной, т. е. в этом случае все прямые на плоскости обязательно пересекаются [3].

Для экономико-математического моделирования важно то, что в неевклидовых геометриях метрические отношения существенно отличаются от метрических пропорций, характерных для евклидова пространства. В этой связи заметим, что по аналогии с поверхностью в евклидовом пространстве в неевклидовой плоскости также могут быть введены внутренние координаты U, V таким образом, что дифференциал dS дуги кривой, соответствующий дифференциалам dU - и dV -координат, определяется равенством $dS^2 = Edu^2 + 2Fdudv + Gdv^2$, где E, F, G — коэффициенты.

Для евклидовой плоскости это равенство преобразуется следующим образом: $dS^2 = du^2 + dv^2$.

Для плоскости Лобачевского общая формула оценки дифференциальных свойств плоскости будет иметь вид:

$$dS^2 = du^2 + ch^2(u/r)dv^2,$$

а для плоскости Римана

$$dS^2 = du^2 + \cos^2(u/r)dv^2,$$

где R — радиус кривизны анализируемой поверхности (кстати при $R = \infty$, т. е. при стремлении радиуса кривизны к бесконечности каждое из двух последних равенств дает метрическую форму евклидовой плоскости).

Полученные результаты можно использовать в процессе математических преобразований в различных экономических моделях, например в теории производственных функций [1]. Так, даже простейший вариант — двухфакторная производственная функция $P = f(C, T)$ (например, производственная функция Кобба — Дугласа

$$P = A \times C^\lambda \times T^{1-\lambda},$$

где P — результаты производства, C — затраты капитала, T — затраты труда, A — коэффициент

масштаба, λ — показатель степенной функции) при использовании вышеуказанных формул, характерных для неевклидовых геометрических систем, приобретет вид, в котором тот или иной фактор — труд или капитал — получит большее значение (типа весовых коэффициентов) по сравнению с другим фактором в зависимости от реальных хозяйственных условий.

Все это позволит расширить возможности математического описания реальных производственных ситуаций и различных хозяйственных условий, в том числе в зависимости от различных пропорций производственных факторов [7]. Разумеется, данный подход может быть использован и в более сложных случаях применения производственных функций, например, когда кроме факторов труда и капитала в этих функциях используются также фактор научно-технического прогресса и земельный фактор, а также в случае применения производственных функций с переменной эластичностью замещения факторов. На наш взгляд, использование метрических соотношений неевклидовых геометрий позволит также более глубоко изучить явление эффекта от масштаба (в производственных функциях он количественно характеризуется коэффициентом A), а значит, изучить также и тенденции, характеризующие рост концентрации и централизации производства и капитала.

Возможно, неевклидовые метрические соотношения можно использовать (хотя бы в целях упрощения математического вида модели) при решении оптимизационных задач нелинейного программирования. Например, в процессе использования одного из наиболее популярных методов нелинейного программирования — метода штрафных функций. Как известно, этот метод позволяет свести задачу нелинейного программирования с ограничениями к задаче нелинейного программирования без ограничений путем формирования штрафной функции, образующейся из целевой функции задачи путем вычитания «штрафов» за нарушение ее ограничений, причем чем выше штрафы, тем ближе задача максимизации штрафной функции к исходной задаче.

Процесс решения задачи нелинейного программирования складывается из нескольких этапов, на каждом из которых решается задача линейного или квадратичного программирования, т. е. решается более простой вариант за-

дачи или ее части. Математическое выражение штрафных функций, на наш взгляд, может быть упрощено при правильном использовании неевклидовой метрики. Это возможно и в случае разработки оптимальной стратегии в теории игр [8]. Применимо это также в функциях спроса и в функциях предложения.

Использование неевклидовой метрики существенно повлияет, на наш взгляд, также и на форму кривой, характеризующей уровень производственных возможностей использования совокупности антагонистических ресурсов и факторов. Скажется это и на критерии оптимальности по Парето. Кроме упрощения математического вида формул и графиков это позволит облегчить выявление оптимальных социально-экономических пропорций и тенденций развития воспроизводственных систем, в том числе в эколого-экономической сфере.

Заключение

Таким образом, при анализе различных проблем, связанных с функционированием системы производственных отношений на основе использования разнообразных экономико-математических моделей, наряду с традиционным применением декартовой прямоугольной системы координат в евклидовом пространстве во многих случаях более эффективным оказывается использование математических моделей, сконструированных на основе применения неевклидовой метрики. Все это позволит не только упростить математическое выражение используемых моделей, но и на их основе обнаружить скрытые тенденции и закономерности развития воспроизводственных систем. Данная сфера экономической науки названа нами неевклидовой экономикой.

Как уже выше отмечалось, широкие возможности использования неевклидовой метрики, на наш взгляд, имеются и в отношении применения математических моделей, используемых в экологической сфере, т. е. при изучении экологических процессов и явлений. Результаты развития неевклидовой математики можно использовать и при осуществлении разнообразных статистических исследований в эколого-экономической области, например при осуществлении дисперсионно-регрессионного анализа. Таким образом, направления и формы развития неевклидовой математики

весьма многочисленны и разнообразны, что свидетельствует о целесообразности ее использования и дальнейшего ее развития в системе экономического моделирования. Более того, все это может, в свою очередь, повлиять на развитие самих неевклидовых геометрий, подобно тому, как и еще при жизни Н. И. Лобачевского его геометрические изыскания повлияли на развитие теории интегральных и дифференциальных уравнений, а эта теория, в свою очередь, оказала позитивное обратное воздействие на развитие неевклидовой геометрии.

Список литературы

1. Браун М. Теория и измерение технического прогресса: пер. с англ. М.: Статистика, 1981. 147 с.
2. Гомес Ж. Мир математики: в 45 т. Т. 4. Когда кривые искривляются. Неевклидовы геометрии: пер. с исп. М.: Де Агостини, 2014. 160 с.
3. Ефимов Н. В. Высшая геометрия: 6-е изд. М.: Высшая школа, 1978. 482 с.
4. Математика: энциклопедия / под ред. Ю. В. Прохорова. М.: Большая Российская энциклопедия, 2003. 845 с.
5. Муньос В. Мир математики: в 45 т. Т. 36. Деформируемые формы. Топология: пер. с исп. М.: Де Агостини, 2014. 176 с.
6. Павлов К. В. Патологические процессы в эколого-экономической сфере. Саарбрюккен: Изд-во LAP LAMBERT, 2011. 471 с.
7. Павлов К. В. Региональные эколого-экономические системы. М.: Магистр, 2009. 386 с.
8. Теория игр: учеб. пособие для университетов / Л. А. Петросян, Н. А. Зинкевич, Е. А. Селина. М.: Высшая школа, 1998. 304 с.

References

1. Brown M. *Teoriya i izmerenie tekhnicheskogo progressa* [The theory and measurement of technical progress / lane with English]. M.: Statistics, 1981. 147 p.
2. Gómez Zh. *Mir matematiki: v 45 t. T. 4. Kogda krivye iskrivlyayutsya. Neevklidovy geometrii.* [World of mathematics: in 45 volumes. Vol. 4. When curves are bent. Non-Euclidean geometries / lanes with Sp.]. M.: De Agostini, 2014. 160 p.
3. Yefimov N. V. *Vyshshaya geometriya* [The higher geometry: 6th issuing]. M.: The higher school, 1978. 482 p.
4. *Matematika: Enciklopediya* [Mathematician: The encyclopedia / under the editorship of Yu. V. Prokhorov]. M.: Big Russian encyclopedia, 2003. 845 p.
5. Muñoz V. *Mir matematiki: v 45 t. T. 36. Deformiruemye formy. Topologiya* [World of mathematics: in 45 volumes. Vol. 36. Deformable forms. The topology / lane with Sp.]. M.: De Agostini, 2014. 176 p.
6. Pavlov K. V. *Patologicheskie processy v ehkologo-ehkonomicheskoy sfere* [Pathological processes in the ekologo-economic sphere]. Saarbruecken: LAP LAMBERT publishing house, 2011. 471 p.
7. Pavlov K. V. *Regional'nye ehkologo-ehkonomicheskije sistemy* [Regional ekologo-economic systems]. M.: Master, 2009. 386 p.
8. *Teoriya igr: ucheb. posobie dlya universitetov* [Games theory] / L. A. Petrosyan, N. A. Zinkevich, E. A. Selin. M.: The higher school, 1998. 304 p.

Для цитирования: Павлов К. В. Неевклидова экономика: проблемы формирования и развития // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 15—19.

For citation: Pavlov K. V. Non-Euclidean economy: problems of formation and development // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 15—19.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ ECONOMY, ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES, BRANCHES, COMPLEXES

КОМПЛАЕНС-РИСКИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

COMPLEX-RISKS IN THE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

УДК 338

А. П. Шихвердиев, Сыктывкарский
государственный университет имени
Питирима Сорокина (Сыктывкар, Россия)

Н. А. Оганезова, Сыктывкарский
государственный университет имени
Питирима Сорокина (Сыктывкар, Россия)

А. А. Вишняков, Сыктывкарский
государственный университет им. Питирима
Сорокина (Сыктывкар, Россия)

Л. В. Гудырева, Сыктывкарский
государственный университет им. Питирима
Сорокина (Сыктывкар, Россия)

A. P. Shihverdiev, Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education «Pitirim Sorokin
Syktyvkar State University» (Syktyvkar, Russia)

N. A. Oganezova, Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education «Pitirim Sorokin
Syktyvkar State University» (Syktyvkar, Russia)

A. A. Vishnyakov, Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education «Pitirim Sorokin
Syktyvkar State University» (Syktyvkar, Russia)

L. V. Gudyreva, Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education «Pitirim Sorokin
Syktyvkar State University» (Syktyvkar, Russia)

В статье рассмотрен вопрос повышения эффективности деятельности организаций с использованием нового инструмента — комплаенса, широко распространенного и законодательно закрепленного за рубежом. Авторами представлены различные подходы к содержанию его функции, на основе существующего опыта применения отмечена недостаточная его теоретическая проработка в России. На базе изученного опыта предложен подход по внедрению комплаенс-системы в деятельности российских предприятий.

Ключевые слова: корпоративное управление, комплаенс, комплаенс-система, комплаенс-риски, комплаенс-культура.

The article considers the issue of increasing the effectiveness of organizations with the use of a new tool — compliance, widely spread and legally fixed abroad. The authors present different approaches to the content of its function, on the basis of the existing experience of application, its insufficient theoretical study in Russia was noted. Based on the experience, an approach has been proposed for the implementation of the compliance system in the activities of Russian enterprises.

Keywords: corporate governance, compliance, compliance system, compliance risks, compliance culture.

Сущность использования системы комплаенс-рисков

В настоящее время в условиях развития и действия рыночной экономики появляется объективная необходимость в заинтересованности по вопросам организации перехода промышленных предприятий к долгосрочной стратегии, направленной на риск-ориентированное развитие.

Процесс управления рисками представляет собой неопределенность в развитии событий. Здесь следует заметить, что неопределенность в развитии событий, которые будут наступать в будущем, и невозможность точного предвидения развития превращает риск в неотъемлемый элемент управленческого решения. Более того, возникновение риска можно предупредить, не совершая при этом необдуманных действий, либо переложить эти обязательства на плечи других лиц.

Анализ наиболее часто встречающихся видов рисков, возникающих в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятий, показал, что характерными рисками для промышленных предприятий являются отраслевые, региональные и макроэкономические риски [10].

Тем не менее в России нормативно-правовая база регулирования хозяйственной деятельности промышленных предприятий недостаточно развита, идет стихийный экспорт сырьевой продукции на мировой рынок без должного соответствия международным стандартам. Поэтому большинство субъектов предпочитают устойчивое развитие своей деятельности, используя при этом различные технологии устойчивого развития экономических систем, среди которых особое внимание отводится внешнему и внутреннему аудиту, в частности разновидности внутреннего аудита — системе управления рисками на основе технологии «комплаенс» [16].

Функция «комплаенс» как эффективный инструмент минимизации комплаенс-рисков уверенно выходит на ключевые позиции в управлении современными организациями, причем не только финансовыми институтами, но и компаниями реального сектора экономики.

Комплаенс формирует фундамент контроля любой организации, всегда функционирующей по тем или иным правилам. В этом смысле он рассматривается как обязательная состав-

ляющая системы управления, одной из важнейших частей которой является система внутреннего контроля.

Термин «комплаенс» заимствован из английского языка (compliance — согласие, соответствие, от глагола to comply — соответствовать) и характеризует действие в соответствии с запросом или указанием; в настоящее время является направлением профессиональной деятельности.

Согласно определению International Compliance Association (Международная комплаенс-ассоциация), «комплаенс — это обеспечение соответствия деятельности установленным требованиям и стандартам» [3].

По определению, данному Ю. Бондаренко, комплаенс — это «неотъемлемая часть корпоративной культуры компании, при которой выполнение каждым сотрудником своих должностных обязанностей, включая принятие решений на всех уровнях, должно соответствовать стандартам законности и добросовестности, установленным компанией для ведения своей деятельности» [2].

Эксперт мирового банка Д. В. Малыгин определяет комплаенс как «способность действовать в соответствии с инструкциями, правилами и специальными требованиями».

Очень часто «комплаенс» рассматривают как составную часть функции внутреннего контроля, которая направлена на «защиту интересов инвесторов, банков и их клиентов с помощью контроля над соблюдением сотрудниками банка положений действующего законодательства, требований надзорных органов, а также документов, определяющих внутреннюю политику и процедуры банка» [1].

В структуру системы «комплаенс» включены 12 основных элементов — процессные, технологические, организационные (см. таблицу).

Указанные структурные составляющие функции комплаенс должны существовать в организации применительно к любой области законодательного регулирования, действие которой распространяется на организацию, то есть необходимо идентифицировать области комплаенса, актуальные для компании.

В литературе также встречаются предложения разделять комплаенс на юридический (соответствие деятельности нормативно-правовым актам) и этический (соответствие отраслевым стандартам, закрепленным в актах

Основные элементы системы «комплаенс»

Организационные элементы системы комплаенс (организационная структура) (1)	Применение информационных систем и информационных технологий в области комплаенса (2)	Представление отчетности по вопросам комплаенса (менеджменту компании и государственным организациям) (3)
Типы комплаенс-контроля, используемые в основных бизнес-процессах (4)	Комплаенс-политики и процедуры (5)	Распределение конкретных функций и комплаенс-рисков на уровне руководства и менеджмента (6)
Области применения комплаенс-процедур/ области регулирования (7)	Наличие экспертов по комплаенсу и контролеров рабочего процесса (8)	Мониторинг изменений правил и норм комплаенса и принятие своевременных мер (9)
Внедрение комплаенс-культуры в работу компании посредством проведения тренингов и обучения сотрудников (10)	Наличие аудита комплаенса и процедур самооценки (11)	Карта рисков комплаенса, оценка этих рисков и анализ возможного воздействия на деятельность компании (12)

саморегулируемых организаций, и внутренним нормам компании) [9].

Однако стоит отметить, что комплаенс как соблюдение обязательных правил, как принцип деятельности организации — понятие более широкое, нежели законность осуществления предпринимательской деятельности, а комплаенс как состояние — напротив, шире, чем правомерность деятельности организации и правопорядок в соответствующем сегменте общественных отношений. Поэтому очень часто комплаенс — это не только правомерное, но еще и этическое ведение бизнеса, что означает осуществление предпринимательской деятельности в соответствии с внутрикорпоративными нормами и в соответствии с правилами, которые приняты в определенной отрасли.

Опыт применения системы комплаенс-рисков

История развития идей комплаенса начинается в США в 1906 г., когда в США было создано агентство FDA (Food and Drug Administration), которое стало регулятором в области фармацевтической и пищевой промышленности и создавало правила, которым участники рынка были обязаны следовать.

Развитию комплаенса в США послужили скандалы 60—70 гг. XX века, в результате которых вскрыли многочисленные случаи коррупции, в том числе и в частных компани-

ях. Результатом этих скандалов стало принятие Акта о коррупции за рубежом 1977 года (FCPA — Foreign Corrupt Practices Act). Вместе с его принятием создается целый ряд регуляторов в других отраслях.

Ряд коррупционных скандалов 80-х годов в США, и в частности скандал, связанный с закупками оружия для американской армии, направил вектор развития комплаенса не только в область соблюдения императивных норм права, но и этических правил ведения бизнеса.

В начале 90-х принимаются Federal Sentencing Guidelines (разъяснения о порядке применения уголовного наказания для организаций), которые содержат в себе четкие инструкции по созданию эффективной программы в области комплаенса, и в том числе правил этического регулирования, а в 2004 году они были дополнены положениями о необходимости знания менеджментом основных условий комплаенс программ [4].

В 2001 году обанкротилась компания ENRON[14]. Причиной банкротства стали серьезные внутренние нарушения деятельности, большое количество офшоров, в которые выводились активы компании, ну а кроме того и фальсификация отчетности, и в частности завышение размера убытков.

Анализируя причины кризиса ENRON, большинство аналитиков сходятся во мнении, что это отсутствие эффективной системы внешнего и внутреннего контроля, противоре-

чие между интересами менеджеров высшего звена и интересами корпорации в целом.

Скандал с ENRON привел к принятию Закона Сарбейнза — Оксли, который серьезно ужесточил требования к финансовой отчетности организаций, а кроме того, установил обязанность принятия кодекса корпоративного поведения, а также предоставления отчетности американским регуляторам.

2006 год был отмечен серьезным коррупционным скандалом — делом Siemens. В результате расследования выяснилось, что указанная компания выплачивала огромные взятки в ряде государств, где она работала в целях «покупки бизнеса», то есть получения заказов, в том числе и от государственных органов. Известны случаи взяточничества в таких странах, как Греция, Китай, Россия, Египет и других, причем взятки передавались по прямому указанию высшего менеджмента компании из «черной кассы» [6].

В 2010 году Великобритания после долгих обсуждений принимает закон о борьбе со взяточничеством (UK Bribery Act), положения которого, по сути, делают обязательным создание комплаенс-служб для тех компаний, которые подпадают под его экстерриториальное действие [10].

В российскую практику термин «комплаенс» пришел с приходом на рынок крупных иностранных компаний, где данная функция является неотъемлемой частью деятельности. Ее основной целью является минимизация правовых и репутационных рисков, возникающих в результате нарушения профессиональных и этических стандартов, поэтому на данный момент в российском законодательстве нет официального определения данной функции, в связи с чем у делового сообщества еще не сложилось ее единого понимания [15].

Однако регулятором комплаенс-деятельности по праву считается Банк России, который обозначил статус системы комплаенс-контроля в 1999 году в Указании Банка России № 603-У «О порядке осуществления внутреннего контроля за соответствием деятельности на финансовых рынках законодательству о финансовых рынках в кредитных организациях», в котором было дано первое определение комплаенс-контроля в России: «Комплаенс-контроль — внутренний контроль за соответствием деятельности на финансовых рынках

законодательству о финансовых рынках в кредитной организации, осуществляемый в соответствии с настоящим Указанием. Комплаенс-контроль является частью системы внутреннего контроля кредитной организации» [8].

Дальнейшее развитие связано с деятельностью иностранных организаций в России, необходимостью соблюдать требования, в частности, FCPA (Foreign Corrupt Practices Act), США и SOX (Sarbanes-Oxley Act).

Вступившие в силу в 2013 году изменения ФЗ РФ №273 «О противодействии коррупции» возложили на российские организации обязанность разрабатывать и принимать меры по предупреждению коррупции, что является одним из существенных элементов комплаенса.

Направления развития современного комплаенса в России, по данным исследования М. А. Шалимовой, включают 4 ключевых фактора, актуальных и в рамках международных отношений: политику, стратегию и ожидание российских регуляторов и контролирующих органов; национальные экономические проекты, проекты по экономическому и социальному развитию общества и внутреннее политическое влияние; международное политическое влияние, международные конвенции и соглашения, международные организации и их инициативы [13].

Отметим, что на сегодняшний день в России система управления рисками при осуществлении государственного участия не носит универсального характера, для решения данной задачи необходимо проанализировать, обобщить опыт управления рисками и создать систему, приводящую к единообразию подходов, с учетом наилучших международных практик, контролировать эффективность системы управления рисками на все уровнях экономического развития. Вследствие этого наблюдается огромная потребность в разработке актуальной системы управления рисками для государственного сектора.

По этой причине, на наш взгляд, применение принципов и методов комплаенс-рисков в государственной сфере с учетом необходимости использования риск-ориентированного подхода в качестве одного из основополагающих принципов государственного управления и контроля рисков деятельности поможет достигнуть эффективного управления и рационального использования и усовершенствования экономических ресурсов.

Комплаенс как инструмент повышения эффективности управленческой деятельности организаций

Системное управление комплаенс-рисками с точки зрения построения системы управления рисками в компании является неисследованной областью, которую специалисты в сфере управления рисками предпочитают избегать, несмотря на то, что на сегодняшний день, по оценкам Marsh Risk Consulting, комплаенс-риски входят в тройку самых страшных для организаций и топ-менеджеров по последствиям.

В данной проблематике авторы разделяют точку зрения директора International Compliance Association (ICA) по России Е. Ю. Пустоваловой: «Комплаенс — это тренд, не потому, что это модно, а потому, что это нужно» [11], поэтому особую актуальность для предприятий приобретает вопрос выделения системы корпоративного комплаенса, который способствует реализации основных целей корпоративного управления и принципов, разработанных Организацией экономического сотрудничества и развития.

Для формирования данной системы на уровне микроэкономики необходимо начинать с внутренних нормативных документов, регламентирующих деятельность комплаенса, обучающих мероприятий и информирования сотрудников об основных комплаенс-рисках и мерах по их предупреждению, завершив стадией интеграции элементов системы комплаенса в бизнес-процессы, систему ключевых показателей эффективности и систему управления рисками организации.

При построении эффективной системы корпоративного комплаенса необходимо учитывать соблюдение следующих принципов: ответственности высшего руководства, независимости, обеспечения контроля, наличия ресурсов, информированности.

Важно понимать, что существует грань, после которой система комплаенса не только обеспечивает минимизацию рисков, но и ограничивает бизнес непропорционально существующим рискам. Следует определять сферы, где риски комплаенса присутствуют в наименьшей степени и где организация не может позволить себе осуществлять деятельность. Правильное обозначение этой грани способствует наиболее эффективной организации рабочего процесса

без конфликтов с остальными подразделениями и с минимизацией риска.

Результаты проведенных исследований деятельности предприятий [14, 15] позволили выделить компоненты необходимости использования системы комплаенс-рисков в современных условиях: высокие требования рынка к надежности и безопасности предприятия; высокую степень регулирования операций предприятия со стороны надзорных органов; необходимость четкой формализации большинства функций на предприятии; сложность внутренней структуры предприятия; требования к защите прав потребителей; необходимость противодействия коррупции; значимость человеческого фактора в качественном исполнении операций.

Учитывая опыт зарубежных компаний, внедрение системы «комплаенс» позволит открыть новые возможности для развития бизнеса, устранить или уменьшить риски, повысить качество корпоративного управления в целом, поэтому среди основных преимуществ можно выделить:

- лояльность и доверие клиентов, выраженные во вложении или передаче дополнительных денежных средств в доверительное управление или на брокерское обслуживание, благодаря соблюдению их интересов, защите прав, честному и справедливому отношению, чистой репутации, уровню долгосрочной доходности и качеству услуг с учетом эффективного управления комплаенс-рисками;

- доверие и заинтересованность акционера, инвестора (партнера), выраженные в финансировании развития компании, благодаря соблюдению их интересов и защите прав (в соответствии с требованиями законодательства и внутренними процедурами), эффективности корпоративного управления, чистой репутации, хорошим операционным результатам и величине прибыли;

- доверие и заинтересованность поставщиков, выраженные в предоставлении скидок и качестве услуг (товаров), благодаря надежности компании и добросовестной профессиональной работе ее сотрудников, честному отношению к контрагентским обязательствам, соблюдению договорных условий;

- доверие сотрудников и общества в целом, выраженные в лояльности сотрудников к компании и хорошей репутации, благодаря соблюдению прав сотрудников, справедливым

мотивационным программам и компенсационным схемам и мероприятиям в сфере корпоративной социальной ответственности [15].

Для оценки эффективности внедрения предложенной корпоративной системы «комплаенс» можно применить метод, предложенной А. В. Тимошкиным (формула 1) [12]. В качестве критерия выбора политики управления комплаенс-рисками предлагается использовать показатель текущей стоимости от вложений в организацию комплаенс-системы ΔI (в стоимостном выражении) за n лет. Она должна быть неотрицательной: $\Delta I \geq 0$.

$$\Delta I_i = \sum_{t=1}^k (B_{it} - C_{it}) - CO_i, \quad (1)$$

где CO_i — первичные затраты на создание подсистемы управления технологическими комплаенс-рисками, соответствующей уровню организации i ($i = [1; 4]$) от уровня исполнителей ($i = 1$) до уровня компании в целом ($i = 4$); B_{it} — выгоды от функционирования подсистемы комплаенс-менеджмента i в период времени t ; C_{it} — текущие затраты функционирования подсистемы комплаенс-менеджмента i в период времени t , включающие упущенную выгоду (оценка потенциальной выгоды в результате деятельности в компании, от которой следует отказаться/производить менее эффективным способом, по причине противоречия нормативным актам и регламентам) в результате мероприятий комплаенс-менеджмента.

Довольно важным в практическом отношении при решении различных задач планирования может оказаться ситуация, когда показатели выгоды функционирования подсистемы технологического комплаенс-менеджмента и затрат ее функционирования будут рассматриваться на одинаковом уровне для различных периодов (лет). В связи с чем формула преобразуется в вид:

$$\Delta I_i = n(B_i - C_i) - CO_i, \quad (2)$$

где n — число лет, на которое производится планирование комплаенс.

В отношении комплаенс-рисков основным эффектом функционирования системы управления ими послужит уклонение от событий риска, что положительно повлияет на успешность совокупной деятельности.

В завершение отметим, что соответствующая современным требованиям комплаенс-система, содействующая достижению установленных стратегических и тактических целей организации и обеспечивающая её устойчивое развитие в долгосрочной перспективе, может быть создана только при непосредственном участии и заинтересованности совета директоров и руководства компании путем принятия решений, которые учитывают комплаенс-риски, а также поддерживают комплаенс-культуру, что в совокупности является основой эффективного корпоративного управления.

Список литературы:

1. Ахуньянова Ч. Ф. Комплаенс-контроль в концепции устойчивого развития корпораций // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 3 (297). С. 1—10.
2. Бондаренко Ю. Эффективное управление compliance-рисками: системный подход и критический анализ // Корпоративный юрист. 2008. № 6. С. 29—32.
3. Бортников Г. П. Комплаенс-риск (риск несоблюдения): международные стандарты и их применимость в странах СНГ. URL: <http://www.iia.ru/public/zarsmi/bortnikov> (дата обращения: 03.03.2018).
4. Бортников Г. П. Комплаенс риск: его применимость. М.: Новое знание, 2013. 407 с.
5. Валиев В. Х. Комплаенс-функция в современных предприятиях придорожного сервиса как один из эффективных методов управления рисками. — URL: <https://www.science-education.ru/pdf/2015/2-2/27.pdf> (дата обращения: 02.02.2018).
6. Дело Siemens. Создание новой Compliance программы. URL: <http://www.complianceblog.ru/?tag=siemens> (дата обращения: 02.02.2018).
7. Ермакова Н. А., Ахуньянова Ч. Ф. Комплаенс контроль в системе внутреннего контроля корпораций // Проблемы учета. 2014. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/komplaens-kontrol-v-sisteme-vnutrennego-kontrolya-korporatsiy> (дата обращения: 02.02.2018).
8. История комплаенс в России. URL: <http://www.complianceblog.pdf> (дата обращения: 02.02.2018).
9. Копытин Д. А. Что такое compliance, или Играем по правилам // Кадровик. 2010. № 2. С. 15—23.

10. Оганезова Н. А., Шихвердиев А. П. Обеспечение благоприятного инвестиционного климата северного региона (на примере Республики Коми) путем разработки механизмов эффективного управления предпринимательскими рисками. — Сыктывкар: Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2015. 132 с.
11. Пустовалова Е. Ю. Предупрежден — значит вооружен. URL: <http://expert.ru/kazakhstan/2011/17/schejki-dlya-predatelej> (дата обращения: 02.02.2018).
12. Тимошкин А. В. Экономическая эффективность комплаенс-контроля // Банковское дело. 2008. № 7. С. 73—77.
13. Шалимова М. А. Современные тенденции развития комплаенс-контроля в банковской сфере // Внутренний контроль в кредитной организации. 2013. № 1. С. 109—110.
14. Шихвердиев А. П. Корпоративный контроль и управление рисками в системе корпоративного управления. — Сыктывкар: Изд. СыктГУ. 2012. 138 с.
15. Эффективная комплаенс система. URL: <https://www.uralsib-am.ru/mediacache/Management.pdf> (дата обращения: 02.02.2018).
16. Managing Trade Risk. U.S. Customs and Border Protection. URL: <http://www.cbp.gov/trade/trade-community/outreach-programs/trade-compliance/managing-risk> (дата обращения: 02.02.2018)

References:

1. Ahunyanova Ch. F. *Komplajens-kontrol' v kontseptsii ustoychivogo razvitiya korporatsiy* [Compliance control in the concept of sustainable development of corporations]// *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchët*. 2014. No. 3 (297). pp. 1—10.
2. Bondarenko Yu. *Effektivnoye upravleniye compliance-riskami: sistemnyy podkhod i kriticheskiy analiz* [Effective management of compliance-risk: a systematic approach and critical analysis]// *Korporativnyy yurist*. 2008. No. 6. pp. 29—32.
3. Bortnikov G. P. *Komplajens-risk (risk nesoblyudeniya): mezhdunarodnyye standarty i ikh primenimost' v stranakh SNG* [Compliance risk (risk of non-compliance): international standards and their applicability in the CIS countries]. Available at: <http://www.iiaru.ru/public/zarsmi/bortnikov> (accessed: 03.03.2018)
4. Bortnikov G. P. *Komplajens risk: yego primenimost'* [Compliance risk: its applicability]. М.: Novoye znaniye Publ., 2013. 407 p.
5. Valiev V. H. *Komplajens-funktsiya v sovremennykh predpriyatiyakh pridorozhnogo servisa kak odin iz effektivnykh metodov upravleniya riskami* [Compliance function in modern roadside service enterprises as one of the effective methods of risk management]. Available at: <https://www.science-education.ru/pdf/2015/2-2/27.pdf> (accessed: 02.02.2018).
6. *Delo Siemens. Sozdaniye novoy Compliance programmy*. [Case of Siemens. Create a new Compliance program.]. Available at: <http://www.complianceblog.ru/?tag=siemens> (accessed: 02.02.2018).
7. Ermakova N. A., Ahunyanova Ch. F. *Komplajens kontrol' v sisteme vnutrennego kontrolya korporatsiy* [Compliance control in the system of internal control of corporations]. *Problemy ucheta*. 2014. No. 3. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/komplajens-kontrol-v-sisteme-vnutrennego-kontrolya-korporatsiy> (accessed: 02.02.2018).
8. *Istoriya komplajens v Rossii* [History of compliance in Russia]. Available at: <http://www.complianceblog.pdf> (accessed: 02.02.2018).
9. Kopytin D. A. *Chto takoye compliance, ili Igrayem po pravilam* [What is compliance, or Playing by the rules]. *Kadrovik*. 2010. No. 2. pp. 15—23.
10. Oganезова N. A., Shikhverdiev A. P. *Obespecheniye blagopriyatnogo investitsionnogo klimata severnogo regiona (na primere Respubliki Komi) putem razrabotki mekhanizmov effektivnogo upravleniya predprinimatel'skimi riskami* [Ensuring a favorable investment climate in the Northern region (on the example of the Komi Republic) by developing mechanisms for effective management of business risks.]. — Syktvkar: Izd. SyktGU named of Pitirima Sorokina. 2015. 132 p.
11. Pustovalova E. Yu. *Preduprezhden — znachit vooruzhen* [Forewarned — means armed]. Available at: <http://expert.ru/kazakhstan/2011/17/schejki-dlya-predatelej> (accessed: 02/02/2018)
12. Timoshkin A. V. *Ekonomicheskaya effektivnost' komplajens-kontrolya* [Economic efficiency of compliance control]. *Bankovskoye delo*. 2008. No. 7. pp. 73—77.

13. Shalimova M. A. *Sovremennyye tendentsii razvitiya komplayens-kontrolya v bankovskoy sfere* [Modern Trends in the Development of Compliance Control in the Banking Sector]. *Vnutrenniy kontrol' v kreditnoy organizatsii*. 2013. No. 1. pp. 109—110.
14. Shikhverdiev A. P. *Korporativnyy kontrol' i upravleniye riskami v sisteme korporativnogo upravleniya* [Corporate control and risk management in the corporate governance system]. — Syktyvkar: Izd. SyktGU. 2012. 138 p.
15. *Effektivnaya komplayens sistema* [Effective compliance system]. Available at: <https://www.uralsib-am.ru/mediacache/Management.pdf> (accessed: 02/02/2018).
16. Managing Trade Risk. U.S. Customs and Border Protection. Available at: <http://www.cbp.gov/trade/trade-community/outreach-programs/trade-compliance/managing-risk> (accessed: 02.02.2018).

Для цитирования: Шихвердиев А. П., Оганезова Н. А., Вишняков А. А., Гудырева Л. В. Комплаенс-риски в менеджменте организаций // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 20—27.

For citation: Shihverdiev A. P., Oganezova N. A., Vishnyakov A. A., Gudyreva L. V. Complex-risks in the management of organizations // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 20—27.

Повышение инвестиционной привлекательности предприятий ЛПК Архангельской области за счет сохранения и развития их кадрового потенциала

Rising Investment Attractiveness of Timber Processing Complex Enterprises of Arkhangelsk Region by Their Personnel Potential Retention and Development

УДК 331.108

А. С. Костылев, Северный (Арктический)
федеральный университет им М. В. Ломоносова
(Архангельск, Россия)

A. S. Kostylev, Northern (Arctic) Federal University
named after M. V. Lomonosov
(Arkhangelsk, Russia)

На примере ведущих предприятий ЛПК Архангельской области проведено исследование о влиянии факторов сохранения и развития кадрового потенциала на инвестиционную привлекательность предприятия. Цель исследования — определить, как с точки зрения и с учётом опыта работы с инвесторами руководства и менеджмента предприятий данные факторы влияют на инвестиционную привлекательность их предприятий. Анализ достоверности и надёжности полученных данных был произведён с помощью статистических методов. Было доказано влияние факторов сохранения и развития кадрового потенциала предприятия на его инвестиционную привлекательность, а также была произведена дальнейшая классификация данных факторов. Полученные результаты исследования могут быть использованы руководством и менеджментом предприятий ЛПК в дополнение других мер повышения инвестиционной привлекательности их предприятий.

Ключевые слова: кадровый потенциал, инвестиционная привлекательность, охрана труда, мотивация, защита интересов работников.

The research on influence of personnel potential retention and development factors on enterprise investment attractiveness was conducted based on the leading enterprises of timber processing complex of Arkhangelsk Region. The research objectives were to find out how from the management point of view and their experience of dealing with investors those factors influence on enterprise investment attractiveness. Statistical methods were used to assess data reliability and validity. The influence of personnel potential retention and development factors on enterprise investment attractiveness was proved, and those factors were further classified. The research results could be used by management of

timber processing enterprises in addition to other measures of rising enterprise investment attractiveness.

Keywords: *personnel potential, investment attractiveness, occupational safety, motivation, employee protection.*

Введение

Государственная программа «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации» предусматривает возможность для Архангельской области стать одним из наиболее развитых экономических центров России к 2030 году. Ожидается рост производительности труда за счет модернизации действующих предприятий и капиталовложений в создание новых рабочих мест. Также отмечается, что лесопромышленный комплекс станет одной из основных отраслей, способствующих развитию экономики региона [6]. Следует также отметить, что повышение кадрового потенциала лесного сектора экономики является одной из ключевых задач для достижения целей Государственной программы «Развитие лесного хозяйства» на 2013—2020 годы в том числе и для эффективного управления в лесном секторе экономики [5]. Повышение инвестиционной привлекательности региона планируется в различных отраслях, особенно в лесопромышленном комплексе региона [7].

Структура инвестиций в основной капитал по Архангельской области по видам экономической деятельности за 2016 год выглядела следующим образом:

— лесное хозяйство и представление услуг в этой области — 3089,0 млн руб. и 4,5 % от общего объёма инвестиций в основной капитал;

— обработка древесины и производство изделий из дерева — 6947,4 млн руб. и 10,1 % к итогу;

— целлюлозно-бумажное производство — 5617,2 млн руб. и 8,2 % к итогу соответственно [1].

Таким образом, следует отметить, что инвестиции в ЛПК составляют большую долю в регионе, отрасль является ведущей, а также с учетом поставленных задач вышеуказанных Государственных программ развитие кадрового потенциала комплекса и повышение его инвестиционной привлекательности являются важными как для региона, так и для государства в целом.

Методы исследования и результаты

Современная экономическая литература определяет инвестиционную привлекательность предприятия как многофакторное явление: как условие для развития предприятия, как условие инвестирования, как совокупность показателей и как показатель эффективности инвестиций [9, с. 86].

С точки зрения характеристик, которые учитывают инвесторы при принятии решения о капиталовложениях, факторы инвестиционной привлекательности предприятия принято подразделять на внешние и внутренние. Внешние факторы инвестиционной привлекательности, оказывающие управляющее воздействие на предприятие:

- местоположение;
- отраслевая принадлежность;
- взаимодействие с государственными органами;
- репутация собственника [4, с. 147].

К основным внутренним факторам инвестиционной привлекательности предприятия относятся:

- кадровый потенциал предприятия;
 - интеллектуальный потенциал предприятия;
 - уровень корпоративной культуры;
 - качество управления;
 - производственный потенциал предприятия;
 - рыночный потенциал предприятия;
 - производственная стратегия предприятия;
 - финансовое состояние предприятия и др.
- Следует отметить, что многие исследователи сходятся во мнении, что финансовое со-

стояние предприятия является основной обобщающей характеристикой его деятельности [4, с. 151].

Применительно к ЛПК инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта лесного сектора экономики определяется как совокупность инвестиционно-привлекательных признаков объекта инвестирования, которые основаны на аналитических и прогнозных данных, а также отражают уровень риска и доходности на осуществляемые капиталовложения [2, с. 86].

Таким образом, кадровый потенциал рассматривается в качестве одного из основных внутренних факторов инвестиционной привлекательности предприятия. Кроме того, отмечается, что важную роль в повышении инвестиционной привлекательности предприятий ЛПК региона играет руководство и менеджмент самих предприятий, предложены мероприятия по развитию кадрового потенциала для повышения инвестиционной привлекательности отрасли [3, с. 33; 9, с. 113]. Также подчёркнуто, что наибольший интерес, а также трудности для инвесторов представляет оценка внутренних факторов инвестиционной привлекательности предприятия [4, с. 149]. Поэтому уделим внимание исследованию влияния кадрового потенциала предприятия ЛПК на его инвестиционную привлекательность.

Влияние кадрового потенциала отрасли на его инвестиционную привлекательность теоретически обосновано и показано на примере ЛПК Архангельской области, описано текущее состояние и предложены факторы сохранения и развития кадрового потенциала [8]. На примере ведущих предприятий ЛПК Архангельской области автором было проведено дальнейшее исследование о влиянии выявленных факторов сохранения и развития кадрового потенциала на инвестиционную привлекательность предприятия. Цель исследования — определить, как с точки зрения и с учётом опыта работы с инвесторами руководства и менеджмента предприятий ЛПК региона факторы сохранения и развития кадрового потенциала влияют на инвестиционную привлекательность их предприятий.

Для этого путем анкетирования были опрошены представители руководства и менеджмента следующих ведущих предприятий ЛПК Архангельской области: АО

«Архангельский ЦБК», филиал группы «Илим» в г. Коряжме, АО «Онежский ЛДК», всего 29 респондентов. Опрашиваемым предлагалось ответить на 33 вопроса анкеты, составленной по 5-балльной шкале Лайкерта, включавшей в себя следующие варианты ответов: (1) Полностью несогласен — (2) Несогласен — (3) Не могу согласиться или не согласиться — (4) Согласен — (5) Полностью согласен. Для избегания систематической ошибки в ответах часть вопросов была сформулирована обратным образом, а при дальнейшей обработке шкала была «перевернута» в обратном порядке для таких вопросов.

Анализ достоверности и надежности полученных данных был произведен с помощью статистических методов.

Количественное измерение содержательной достоверности определим с помощью метода Лоуши (С. Н. Lawshe), оценивающего согласие среди экспертов, насколько существенным является то или иное суждение. Для каждого пункта учитывается количество респондентов, ответивших, что суждение существенно (в нашем случае ответы под номерами 4 — «согласен» и 5 — «полностью согласен» по 5-балльной шкале Лайкерта, считая скорректированные обратно сформулированные вопросы). Были рассчитаны предложенные Лоуши коэффициенты содержательной достоверности CVR (content validity ratio) для каждого пункта:

$$CVR = \frac{n_e - \left(\frac{N}{2}\right)}{\frac{N}{2}},$$

где n_e — количество респондентов, ответивших, что суждение существенно; N — общее количество респондентов.

Полученные значения CVR были сравнены с минимальными значениями CVR, рассчитанные Лоуши для 5 % уровня значимости (в нашем случае $N = 29$, $\min CVR = 0,34$) [11, с. 567—568].

Отрицательные значения CVR свидетельствуют о том, что менее половины респондентов отметили тот или иной пункт важным, положительные значения — что более половины респондентов считают суждение существенным. Таким образом, для 5 % уровня значимости достоверными оказались пункты анкеты под номерами 2, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 21, 23, 24, 25, 26, 28, 30, 32, 33, а остальные пункты исключены из рассмотрения.

Следует отметить, что указанный метод анализа был выбран, так как объём выборки является достаточно небольшим, что исключает возможность использования таких методов, как, например, факторный анализ.

Однако достоверность является необходимым, но не достаточным условием анкеты.

Был произведен анализ надежности.

С помощью программного обеспечения SPSS была произведена оценка надежности измерений с помощью расчета коэффициента альфа Кронбаха (Chronbach):

Таблица 1

Значения CVR по методу Лоуши

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
n_e	16	24	15	18	7	24	26	21	9	29	27	28	27	28	11	26	14
CVR	0,10	0,66	0,03	0,24	-0,52	0,66	0,79	0,45	-0,38	1,00	0,86	0,93	0,86	0,93	-0,24	0,79	-0,03
№	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	
n_e	11	16	9	27	15	23	27	29	21	11	19	14	26	10	27	26	
CVR	-0,24	0,10	-0,38	0,86	0,03	0,59	0,86	1,00	0,45	-0,24	0,31	-0,03	0,79	-0,31	0,86	0,79	

Таблица 2

Статистики соотношения пункта с суммарным баллом

№	2	6	7	8	10	11	12	13	14	16
Корреляция пункта с суммарным баллом	0,272	0,467	0,531	0,042	0,004	0,630	0,563	0,492	0,450	-0,132
Альфа Кронбаха при удалении пункта	0,676	0,656	0,662	0,718	0,691	0,632	0,651	0,662	0,662	0,711
№	21	23	24	25	26	28	30	32	33	
Корреляция пункта с суммарным баллом	0,365	0,371	0,432	0,355	-0,379	0,051	0,364	0,701	0,391	
Альфа Кронбаха при удалении пункта	0,667	0,664	0,662	0,670	0,763	0,708	0,669	0,626	0,664	

$$\alpha = \frac{kr}{1 + (k - 1)r'}$$

где k — число пунктов шкалы; r — средний коэффициент корреляции между каждым пунктом и суммой остальных пунктов.

Следует исключить из рассмотрения пункты, где корреляция пункта с суммарным баллом имеет низкое значение (в двух пунктах даже отрицательные значения). Таким образом, следует исключить пункты под номерами 8, 10, 16, 26, 28. Кроме того, альфа Кронбаха при удалении пункта больше величины альфа для всей шкалы ($\alpha = 0,688$) для пунктов 8, 16, 26, 28, поэтому следует их исключить.

Проведем указанную операцию еще раз, исключив вышеуказанные пункты. Таким образом, новое значение альфы Кронбаха будет $\alpha = 0,843$. $\alpha > 0,8$, что свидетельствует о хорошей внутренней согласованности шкалы [12, с. 87]. Кроме того удовлетворяется условие о допустимом значении альфы Кронбаха $0,75 < \alpha < 0,95$ согласно накопленному опыту статистического анализа надежности. Также следует отметить, что рассчитанное значение $\alpha < 0,90$, которое является максимально рекомендованным, когда в противном случае имеет место избыточность [13, с. 54].

Ответы на каждый из вопросов составлены по 5-балльной шкале Лайкерта, поэтому следует провести анализ порядковых данных. Рассчитаем медианы и межквартильные размахи для каждого пункта.

Как можно заметить, медианы для всех вышеуказанных пунктов равны 4, межквартильный размах для большинства пунктов — 0, для

остальных четырех пунктов — от 0,5 до 1,0, что говорит о высокой согласованности мнений респондентов.

Таким образом, можно говорить о подтвержденном влиянии следующих факторов сохранения и развития кадрового потенциала предприятия на его инвестиционную привлекательность:

- факторы, связанные с обеспечением охраны труда и здоровья работников:
 - наличие и эффективная работа на предприятии системы управления безопасностью;
 - производство детальной оценки рисков для выполнения отдельных видов работ после выделения финансирования для таких работ;
 - обеспечение охраны труда и здоровья работников на высоком уровне;
 - снижение количества несчастных случаев с тяжелыми последствиями и смертельным исходом;
- факторы, связанные с повышением мотивации работников:
 - наличие высокой мотивации работников;
 - наличие отраслевых мер по поднятию престижа рабочей профессии;
 - низкая текучесть кадров на предприятии;
 - наличие мер по закреплению кадров в районах Крайнего Севера на предприятиях, расположенных в данных районах;
- факторы, связанные с защитой интересов работников:
 - обеспечение трудовой дисциплины наряду с участием представителей работников;

Таблица 3

Статистики соотношения пункта с суммарным баллом после исключения пунктов

№	2	6	7	11	12	13	14
Корреляция пункта с суммарным баллом	0,321	0,500	0,592	0,705	0,571	0,476	0,526
Альфа Кронбаха при удалении пункта	0,848	0,832	0,831	0,816	0,828	0,834	0,831
№	21	23	24	25	30	32	33
Корреляция пункта с суммарным баллом	0,384	0,404	0,497	0,193	0,472	0,770	0,480
Альфа Кронбаха при удалении пункта	0,839	0,840	0,832	0,848	0,834	0,812	0,833

Таблица 4

Медианы и межквартильные размахи

№	2	6	7	11	12	13	14	21	23	24	25	30	32	33
Медиана	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Процентили	25	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
	50	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
	75	4,0	4,0	4,0	4,0	5,0	4,0	4,5	5,0	4,0	4,0	5,0	4,0	4,0

— урегулирование конфликтов без нарушения деятельности предприятия путем переговоров без объявления забастовок;

— соблюдение трудовых прав работников и устранение выявленных нарушений;

— устранение выявленных нарушений без привлечения сторонних организаций (органов прокуратуры и Государственной инспекции труда);

— снижение количества нарушений трудовых прав работников и нарушений по охране труда.

Выводы

Лесопромышленный комплекс является одной из ведущих отраслей Архангельской области, капиталовложения в ЛПК составляют значительную долю в регионе. Развитие кадрового потенциала ЛПК региона и повышение инвестиционной привлекательности предприятий отрасли являются важными как на региональном, так и на федеральном уровнях. Кадровый потенциал предприятия ЛПК является одним из основных внутренних факторов его инвести-

ционной привлекательности. Проведенное исследование позволило определить, как с точки зрения и с учётом опыта работы с инвесторами руководства и менеджмента ведущих предприятий ЛПК региона факторы сохранения и развития кадрового потенциала влияют на инвестиционную привлекательность их предприятий. Было доказано влияние факторов сохранения и развития кадрового потенциала предприятия на его инвестиционную привлекательность, была произведена дальнейшая классификация факторов сохранения и развития кадрового потенциала, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия:

— факторы, связанные с обеспечением охраны труда и здоровья работников;

— факторы, связанные с повышением мотивации работников;

— факторы, связанные с защитой интересов работников.

Таким образом, полученные результаты исследования могут быть использованы руководством и менеджментом предприятий ЛПК в дополнение других мер повышения инвестиционной привлекательности их предприятий.

Список литературы

1. Инвестиции в основной капитал в Архангельской области без Ненецкого автономного округа [Электронный ресурс]. URL: http://arhangelskstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/arhangelskstat/resource/s/20143d804e548b29880dfb0d534aab22/ved.xls (дата обращения: 04.12.2017).

2. Оганезова Н. А. Инвестиционная привлекательность предприятий лесопромышленного комплекса РК и перспективы ее повышения // Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на Европейском севере. 2012. С. 85—89.

3. Оганезова Н. А. Инвестиционная привлекательность предприятий лесной отрасли Республики Коми и рекомендации по ее повышению // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета: электронный научный журнал. 2013. № 4. С. 26—35. URL: <http://www.vestnik-ku.ru/articles/2013/4/3.pdf> (дата обращения: 15.12.2017).

4. Оганезова Н. А., Конакова О. И., Ткачев С. А. Особенности формирования оценки инвестиционной привлекательности предприятий лесопромышленного комплекса Республики Коми // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета: электронный научный журнал. 2013. № 2. С. 145—161. URL: <http://www.vestnik-ku.ru/articles/2013/2/13.pdf> (дата обращения: 15.12.2017).

5. Развитие лесного хозяйства на 2013—2020 годы: Государственная программа Российской Федерации. URL: <http://gov.garant.ru/document?id=70544228&byPara=1> (дата обращения: 04.12.2017).

6. Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации: Государственная программа Российской Федерации URL: <http://gov.garant.ru/document?id=70544266&byPara=1> (дата обращения: 04.12.2017).

7. Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года. URL: <https://old.dvinaland.ru/files/i/2030.zip> (дата обращения 04.12.2017).

8. Суханов Г. Г., Костылев А. С. Вопросы повышения инвестиционной привлекательности предприятий лесопромышленного комплекса путем развития кадрового потенциала // Лесотехнический журнал. 2016. № 2. С. 181—188.
9. Толкаченко О. Ю. Классификация подходов к определению инвестиционной привлекательности предприятия // Транспортное дело России. 2008. № 4. С. 86—87.
10. Шихвердиев А. П., Оганезова Н. А. Инвестиционная привлекательность предприятий лесной отрасли и рекомендации по ее повышению (на примере регионов СЗФО) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского Института Бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 111—114.
11. Lawshe C. H. A Quantitative Approach to Content Validity // Personnel Psychology. 1975. № 28. pp. 563—575.
12. Gliem J. A., Gliem R. R. Calculating, Interpreting, and Reporting Cronbach's Alpha Reliability Coefficient for Likert-Type Scales // Midwest Research to Practice Conference in Adult, Continuing, and Community Education. 2003. pp. 82—88.
13. Tavakol M., Dennick R. Making Sense of Cronbach's Alpha. International Journal of Medical Education. 2011. № 2. pp. 53—55.

References

1. *Investitsii v osnovnoy kapital v Arkhangel'skoy oblasti bez Nenetskogo avtonomnogo okruga* [Fixed Capital Investments in Arkhangelsk Region excluding Nenets Autonomous District]. Available at: http://arhangelskstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/arhangelskstat/resources/20143d804e548b29880dfb0d534aab22/ved.xls (Accessed: 04.12.2017).
2. Oganезова N. A., Konakova O. I., Tkachev S. A. *Osobennosti formirovaniya otsenki investitsionnoy privlekatel'nosti predpriyatiy lesopromyshlennogo kompleksa Respubliki Komi* [Peculiarities of Evaluation of Investment Attractiveness of Forestry Enterprises of the Republic of Komi]. Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2013. No. 2. (In Russ.). Available at: <http://www.vestnik-ku.ru/articles/2013/2/13.pdf> (Accessed: 15.12.2017).
3. Oganезова N. A. *Investitsionnaya privlekatel'nost' predpriyatiy lesopromyshlennogo kompleksa RK i perspektivy ee povysheniya* [Investment Attractiveness of Forestry Enterprises of Kazakhstan and the Prospects for its Improvement]. *Politicheskie, ekonomicheskie i sotsiokul'turnye aspekty regional'nogo upravleniya na Evropeyskom severe* [Political, Economic and Socio-cultural Aspects of Regional Governance in the European North]. 2012. pp. 85—89. (In Russ.).
4. Oganезова N. A. *Investitsionnaya privlekatel'nost' predpriyatiy lesnoy otrasli Respubliki Komi i rekomendatsii po ee povysheniyu* [Investment Attractiveness of Forestry of Komi Republic and Recommendations for its Increase]. Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2013. No. 4. (In Russ.). Available at: <http://www.vestnik-ku.ru/articles/2013/4/3.pdf> (Accessed: 15.12.2017).
5. *Gosudarstvennaya programma Rossiyskoy Federatsii «Razvitie lesnogo khozyaystva» na 2013—2020 gody* [Government Program of Russian Federation “Forestry Development” in 2013 — 2020]. Available at: <http://gov.garant.ru/document?id=70544228&byPara=1> (Accessed: 04.12.2017).
6. *Gosudarstvennaya programma Rossiyskoy Federatsii «Sotsial'no-ekonomicheskoe razvitie Arkticheskoy zony Rossiyskoy Federatsii»* [Government Program of Russian Federation “Socio-economic Development of Arctic Zone of Russian Federation”]. Available at: <http://gov.garant.ru/document?id=70544266&byPara=1> (Accessed: 04.12.2017).
7. *Strategiya sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Arkhangel'skoy oblasti do 2030 goda* [Socio-economic Development Strategy of Arkhangelsk Region up to 2030]. Available at: <https://old.dvinaland.ru/files/i/2030.zip> (Accessed: 04.12.2017).
8. Sukhanov G. G., Kostylev A. S. *Voprosy povysheniya investitsionnoy privlekatel'nosti predpriyatiy lesopromyshlennogo kompleksa putem razvitiya kadrovogo potentsiala* [Issues of Rising Investment Attractiveness of Timber Processing Complex Enterprises by Personnel Potential Development]. *Lesotekhnicheskii zhurnal*. 2016. No. 2. pp. 181—188. (In Russ.).
9. Tolkachenko O. Yu. *Klassifikatsiya podkhodov k opredeleniyu investitsionnoy privlekatel'nosti predpriyatiya* [Classification of Approaches to Definition of Enterprise Investment Attractiveness]. *Transportnoe delo Rossii* — Transport Business in Russia, Moscow. 2008. No. 4. pp. 86—87. (In Russ.).

10. Shikhverdiev A. P., Oganezova N. A. *Investitsionnaya privlekatel'nost' predpriyatiy lesnoy otrasli i rekomendatsii po ee povysheniyu (na primere regionov SZFO)* [Investment Attractiveness of Forestry and Recommendations for its Increase (On the Example of the Regions of the North-East Federal District)]. *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta Biznesa*. 2014. No. 3 (28). pp. 111-114. (In Russ.)
11. Lawshe C. H. A Quantitative Approach to Content Validity. *Personnel Psychology*. 1975. No. 28. pp. 563—575.
12. Gliem J. A., Gliem R. R. Calculating, Interpreting, and Reporting Cronbach's Alpha Reliability Coefficient for Likert-Type Scales. *Midwest Research to Practice Conference in Adult, Continuing, and Community Education*. Columbus, 2003. pp. 82—88.
13. Tavakol M., Dennick R. Making Sense of Cronbach's Alpha. *International Journal of Medical Education*. 2011. No. 2. pp. 53—55.

Для цитирования: Костылев А. С. Повышение инвестиционной привлекательности предприятий ЛПК Архангельской области за счет сохранения и развития их кадрового потенциала // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 28—34.

For citation: Kostylev A. S. Rising Investment Attractiveness of Timber Processing Complex Enterprises of Arkhangelsk Region by Their Personnel Potential Retention and Development // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 28—34.

Формирование модели интегрированного производственного планирования

The formation of a model for integrated production planning

УДК 338.984

Ю. В. Куприянов, Омский государственный педагогический университет (Омск, Россия)

Yu. V. Kuprijanov, Omsk State Pedagogical University (Omsk, Russia)

Статья посвящена актуальной проблеме производственного планирования — формированию модели планирования на основе интегрированного подхода. В статье обоснована актуальность интегрированного подхода, кратко охарактеризовано современное состояние моделирования в производственном планировании и представлена эволюция концептуальных моделей интегрированного внутрифирменного планирования. Проанализированы интегративные элементы моделей внутрифирменного планирования с точки зрения их применимости при формировании модели интегрированного производственного планирования. На основе обоснованных интегративных направлений предложена оригинальная авторская модель интегрированного производственного планирования, имеющая важное теоретическое и практическое значение для современных отечественных промышленных предприятий.

Ключевые слова: производственное планирование, внутрифирменное планирование, интегрированный подход, модель планирования, модель интегрированного производственного планирования, интегративные элементы планирования.

The article is devoted to the actual problem of production planning — the formation of a planning model based on an integrated approach. The article substantiates the relevance of the integrated approach, briefly describes the current state of the integrated approach to the formation of the integrated production planning model. On the basis of substantiated integrative directions, an original author's model of integrated production planning was proposed, and a significant theoretical and practical value for modern domestic industrial enterprises was determined.

Keywords: production planning, corporate planning, integrated approach, model planning, model for integrated production planning, integrative planning elements.

Введение

В процессе осуществления производственного планирования на современных отечественных промышленных предприятиях зачастую возникает системная дискоординация формирования производственной программы и других производственных плановых документов. Данная проблема характеризуется функциональными противоречиями [25, с. 49], конфликтами в области целеполагания между различными иерархическими уровнями управления [10], нарушением принципов системности и холизма в процессе организации и осуществления подготовки производственной стратегии [24, с. 69], производственной программы и других производственных плановых документов. Всё вышеуказанное приводит к рассогласованию внутрифирменных планов с результатами деятельности, снижению экономической эффективности и рентабельности промышленного предприятия. Решение данной проблемы предполагает применение интегрированного подхода к производственному планированию.

Практика моделирования в производственном планировании

В функциональной структуре внутрифирменного планирования производственное планирование является ведущим разделом. На его фазе осуществляется формирование плановых показателей по другим разделам плана предприятия. Процесс производственного планирования можно представить как проведение расчетов с использованием имитационных и оптимизационных моделей, на основании результатов которых лицо, принимающее решение, осуществляет выбор варианта развития управляемой подсистемы в долгосрочной или краткосрочной перспективе [12].

Опыт моделирования в производственном планировании накоплен значительный и применяется к различным его областям (табл. 1).

Таблица 1

Основные направления моделирования в производственном планировании

nn	Направления моделирования в производственном планировании	Выборочные примеры моделей
1	Краткосрочное (объемно-календарное) планирование	Мезенцев Ю. А., Авдеенко Т. В., Кравченко А. В. [16], Бадаш Х. З., [2] Вольных Е. В. [7] Богатырёв В. Д., Левитан В. Г. [3] и др.
2	Тактическое планирование	Вожаков А. В., Гитман М. Б., Федосеев С. А. [6] и др.
3	Ресурсное планирование	Куликов Г. Г., Дронь Е. А. [11], Майрансаев З. Р., Лапинский Г. С. [14] и др.
4	Формирование производственных программ	Жариков В. О. [8], Малиновская Е. В. [15] и др.

Вместе с тем, как видно из таблицы, накопленный опыт моделирования процесса планирования в основном решает дискретные задачи. Использование интегрированного подхода предполагает иной тип моделей, объединяющих различные стороны процесса производственного планирования и предполагающий построение модели интегрированного производственного планирования.

Значение интегрированного подхода для производственного планирования в разное время были отмечены в работах Дж. Штейнера [5, с. 178], В. Дж. Стивенсона [4, с. 23], Д. Р. Эванса, Б. Бермана и др. [25, с. 49].

В настоящее время существует опыт построения концептуальных интегрированных моделей исключительно в области внутрифирменного планирования, который опирается на признанный всеми исследователями интегративный характер. В отличие от внутрифирменного планирования в литературе отсутствуют модели интегрированного производственного планирования. Между тем основные проблемы современного производственного планирования лежат в сфере неудовлетворительной интеграции и координации плановых действий и процедур.

Интегративные элементы во внутрифирменном планировании

Относительно интегративной направленности внутрифирменного планирования существуют различные точки зрения. Так, с позиции Н. И. Бабкиной, Е. А. Байкова, С. А. Овшинова, В. В. Курченкова, Е. В. Храповой, интегративные цели внутрифирменного планирования состоят, как правило, в координации планов взаимосвязанных структур в пространстве и во времени, их согласовании, учёте планов других структурных подразделений в рамках синхронизации и координации плановых процессов. Для К. А. Зыряновой направлениями интегра-

ции являются подсистемы обеспечивающей, операционной, функциональной деятельности, объекты, субъекты, процессы в ходе осуществления планирования [9].

А. Н. Алексеев и С. А. Булаев к интегративной сущности внутрифирменного планирования относят процессы объединения совокупности различных методов и инструментов планирования, кроме того, направлением интеграции для них являются также целевые уровни планирования — стратегический, тактический, операционный [1]. Для О. В. Хорошиловой основа интегрированного подхода — в интеграции организационно-структурных элементов, плановых документов различных уровней [22].

Пик в моделировании интегрированного внутрифирменного планирования приходится на интервал 2008—2011 гг., в течение которого были опубликованы основные работы Е. В. Смирновой, О. Г. Туровец, О. В. Хорошиловой, Е. В. Храповой.

Развитие концептуальных моделей интегрированного внутрифирменного планирования в отечественной науке

Одной из первых концептуальная модель интегрированного внутрифирменного планирования была предложена в 2008 г. О. В. Хорошиловой, она визуально повторяла модель черного ящика. С учётом концентрации на интересах стейкхолдеров предприятия модель может быть обозначена как «стейкхолдерская». В модели основным объектом, подвергающимся операционной трансформации, является трёхуровневая система планирования предприятия (стратегический—тактический—оперативный). Входом являются требования стейкхолдеров (от собственников и потребителей до работников и общественности), выходом — плановые решения, обеспечивающие сбалансированное развитие предприятия

на основе требований заинтересованных сторон. На систему планирования в процессе производства адекватных плановых решений воздействуют как внешние и внутренние стандартизированные документы (положения), так и принципы, предъявляемые к планированию заинтересованными сторонами и действующими концепциями в области корпоративного и экологического менеджмента, менеджмента качества. Таким образом, основным критерием данной интеграционной модели являются требования к содержанию интегрированного внутрифирменного планирования в виде требований к целям, плановым показателям, планированию действий, ресурсов, а также требования к методологии планирования и к его организации. В данной модели фактически фигурируют два уровня интеграции — это интеграция уровней стратегического планирования и интеграция требований стейкхолдеров [22].

В 2010 г. О. Г. Туровец в соавторстве с О. В. Хорошиловой была предложена трехмерная структурная модель системы интегрированного внутрифирменного планирования [21]. Модель была основана на интеграции трёх измерений системы внутрифирменного планирования — уровней стратегического планирования, иерархических уровней объекта планирования от бизнес-единиц до рабочего места и предметных областей планирования, включающих в себя цели, показатели, действия, ресурсы. Также был анонсирован интегративный механизм системы интегрированного планирования, под которым предлагалось понимать «систему функций, методов и инструментов их осуществления, с помощью которых обеспечивается согласованное и взаимоувязанное функционирование всех элементов системы интегрированного внутрифирменного планирования [21, с. 36].

Функционально-структурная модель интегративного механизма предусматривала в соответствии с моделью системы интегрированного внутрифирменного планирования интеграцию процессов планирования по трем направлениям:

- интеграцию стратегического, тактического и оперативного планирования;
- интеграцию процессов планирования деятельности предприятия в целом и его отдельных подразделений;
- интеграцию процессов планирования всех функциональных областей деятельности

предприятия и его структурных подразделений, включая планирование маркетинга, производства, финансов, качества, экологическое планирование и т. п.

Интеграция функций, методов и инструментов планирования не была включена в систему интегрированного внутрифирменного планирования, а выведена за ее рамки в виде дополнительного интегративного механизма. Таким образом, в данной модели наряду с уже ранее заявленным уровнем стратегического планирования появляются организационно-управленческий уровень (вертикально-иерархический), уровень интеграции предметных областей планирования и методологический уровень интеграции, не включенный в модель и сформулированный в виде термина «интегративный механизм». В отличие от предыдущей, «стейкхолдерской», модели О. В. Хорошиловой в рассмотренной модели уровень интеграции интересов стейкхолдеров был исключён.

В 2011 году Е. В. Смирновой была предложена базовая модель системы планирования предприятия в условиях рынка, которую также можно отнести к моделям интегрированного внутрифирменного планирования [19].

В рамках модели рассмотрена интеграция следующих подсистем:

- целевых (уровни стратегического планирования с добавлением к ним бизнес-планирования в качестве промежуточного уровня между стратегическим и тактическим);
- обеспечивающих подготовку, принятие и реализацию плановых решений (организационная, информационная, методическая, процессная и т. д.);
- функциональных (обоснование, прогнозирование, программирование, моделирование, координация и интеграция);
- объектов планирования (фактически адекватных функциональным направлениям — производство, финансы, маркетинг, логистика и т. д.);
- предметной области планирования (цели, средства, ресурсы, действия)
- планов предприятия (целевые, функциональные, линейные);
- инфраструктурных (учёт, аудит, анализ, мотивация, контроль).

Таким образом, Е. В. Смирнова комплектует базовую модель 7 направлениями ин-

теграции. Предложенная классификация направлений интеграции не может не вызывать обоснованных замечаний терминологического порядка. Так, к функциональным подсистемам в научной литературе, как правило, относят те области, которые автор отнёс к подсистеме объектов планирования. В подсистемах «Предметные области планирования» не совсем понятно, чем понятие «средства» отличается от понятия «ресурсы», вызывает сомнение обоснованность включения в состав подсистем, обеспечивающих принятие плановых решений, процессной подсистемы наряду с методической, организационной и информационной. В инфраструктурные подсистемы включены близкие по функциям аудит и контроль. В состав целевых подсистем между стратегическим и тактическим уровнями достаточно спорно включено бизнес-планирование. И так далее. Тем не менее нельзя не признать справедливой общую логику декомпозиции системы внутрифирменного планирования на 7 указанных направлений.

Подводя итог эволюции моделей интегрированного внутрифирменного планирования, можно отметить тенденцию усложнения моделей в части выделяемых направлений интеграции (табл. 2).

В дополнение к направлениям интеграции, формирующим указанные модели, следует упомянуть направление, не вошедшее ни в одну из моделей интеграции плановых документов, предложенных в одной из работ О. В. Хорошиловой [23]. К таким документам она относит: план — программу — бюджет — проект — ТЭО — карту сбалансированных показателей — скользящий прогноз. В качестве основных проблем использования плановых документов О. В. Хорошилова выделяет несогласованность и отсутствие обоснованности их взаимосвязи. Для решения указанной проблемы она предлагает вариант интеграции на основе сортировки плановых документов по целевой принадлежности как к стратегическому и тактическому планированию, так и к области их взаимной интерференции. Документационное направление интеграции является важным компонентом модели интегрированного планирования.

Оценка актуальности использования интеграционных направлений в модели производственного планирования

Сравнительный анализ различных моделей интегрированного внутрифирменного

Таблица 2

Эволюция моделей интегрированного внутрифирменного планирования

Год	Автор модели	Наименование модели интегрированного внутрифирменного планирования	Направления интеграции	Кол-во направлений интеграции
2008	Хорошилова О. В.	Концептуальная модель системы интегрированного внутрифирменного планирования	1. Требования стейкхолдеров. 2. Уровни стратегического планирования	2
2010	Туровец О. Г., Хорошилова О. В.	Трёхмерная структурная модель системы интегрированного внутрифирменного планирования	1. Уровни стратегического планирования. 2. Вертикально-иерархический. 3. Интеграция предметных областей. 4. Методологическая интеграция.	4
2011	Смирнова Е. В.	Базовая модель системы планирования промышленного предприятия в условиях рынка	1. Целевое (уровни стратегического планирования). 2. Обеспечивающее. 3. Функциональное. 4. Объектное. 5. Предметное. 6. Видов планов. 7. Инфраструктурное	7

планирования показывает, что авторы, говоря об интеграции, в отличие от Е. В. Храповой выходят за рамки исключительной интеграции

планов. Здесь мы видим различные виды интеграции, которые призваны обеспечить эффективность процесса планирования (табл. 3).

Таблица 3

**Анализ направлений интеграции в моделях интегрированного
внутрифирменного планирования**

№	Направления интеграции	Критический комментарий
1.	Интересы стейкхолдеров	Так как группы заинтересованных лиц мотивированы на различные плановые показатели, зачастую вступающие в противоречие, а определяющей является позиция собственника, ориентированного на показатели доходности, использование данного направления представляется необоснованным
2.	Стратегическое (целевое)	Данное направление интеграции присутствует в каждой модели и является обоснованным для включения в интеграционную модель
3.	Вертикально-иерархическое	Вертикальная интеграция как логический преемник скалярной цепи А. Файоля представляется необходимой в модели интегрированного планирования
4.	Предметные области	В состав предметных областей планирования авторами модели № 2 включаются такие, как «планирование целей, будущих значений плановых показателей». Но уровни стратегического планирования как раз и содержат в себе целевую ориентацию для каждого последующего уровня, что, на наш взгляд, делает данный пункт бессмысленным, так же, как пункт «планирование действий». Но действия в виде мероприятий являются автоматическим наполнением вертикальных и горизонтальных планов, в связи с чем данный пункт также становится бессмысленным. Третий пункт — «планирование ресурсов» — с нашей точки зрения претендует на самостоятельное направление интеграции в планировании. На основании вышеизложенного «Интеграция предметных областей» как интеграционное направление в планировании представляется ничтожным.
5.	Методологическая интеграция	Предложенный авторами модели № 2 «Интегративный механизм» содержит терминологическое дополнение «методы и инструменты» и по сути является не чем иным, как еще одним уровнем интеграции — методологическим. Объединение различных методов и инструментов представляется обоснованным в качестве направления интеграции.
6.	Обеспечение подготовки, принятия и реализации плановых решений	Данное направление в виде подсистемы предложено в модели № 3. В его состав входят такие компоненты, как «методическая, информационная, процессная, институциональная, организационная подсистемы». Но методическая подсистема, как было указано нами выше, является частью методологического уровня интеграции. Организационная, с нашей точки зрения, имеет отношение к вертикально-иерархическому уровню интеграции. Информационная подсистема имеет большее отношение к информационной составляющей ресурсной интеграции. В связи с этим данное направление интеграции представляется нами надуманным.
7.	Функциональное	В состав функционального направления автор модели № 3 включает такие подсистемы, как «координация и интеграция, программирование, прогнозирование и т. д.». В научной литературе за понятием «функциональные подсистемы» закрепились прочная ассоциация с функциональными видами деятельности предприятия. Именно то, что автор модели № 3 относит к направлению «объектных подсистем». Кроме того, прогнозирование и программирование как виды документального оформления плановых проектов соответствуют стратегическому и тактическому уровню планирования. Координация и интеграция как базовый подход уже предполагает синтез подсистем планирования, раз уж они декомпозированы. Вследствие этого данное направление интеграции также представляется по составу компонентов неактуальным, а по названию не соответствующим содержанию указанных подсистем.

Окончание табл. 3

8.	Объектное	Данное направление интеграции отражено в практике методического обеспечения производственного планирования как кросс-функциональная интеграция, и с точки зрения актуальности представляется обоснованным его включение в модель интегрированного планирования
10.	Видов планов	Подсистемы видов планов (целевые, функциональные, линейные), с нашей точки зрения, дублируются стратегическим и функциональным направлением интеграции и в качестве уровня интеграции не выдерживают критики
11.	Инфраструктурное	Данное направление представляет собой модернизированный состав функций управления А. Файоля (с включением в него аудита и анализа) и также не может представлять собой самостоятельное интеграционное направление
12.	Документальное	С учётом того, что все виды плановых документов должны быть соотносимыми, взаимосвязанными, данное направление интеграции представляется аутентичным

Таким образом, из 12 направлений интеграции, предложенных в рассмотренных нами моделях, 5 направлений представляются актуальными, что подтверждается и проведенным автором настоящей статьи анализом интегративных элементов в методическом обеспечении производственного планирования. Этими направлениями являются — стратегическое (целевое), вертикально-иерархическое (или организационно-управленческое), кросс-функциональное (по объединяемым видам специализированной деятельности), методологическое и документальное.

Аналогичные направления интеграции выявлены нами и в существующем методическом обеспечении производственного планирования, что подтверждается широким кругом источников. Вместе с тем кроме так называемых чистых направлений интеграции в литературе фигурируют комбинированные. Так, в частности, в работе Е. А. Стёпочкиной [20, с. 88] предлагается комбинированная ресурсно-документальная интеграция в виде синхронизации планирования производственной мощности, инвестиционного капитала и производственной программы, а в работе А. И. Орла, Н. В. Василенковой [18] — комбинированная функционально-методологическая интеграция в виде синхронизации инструментов планирования, применяемых разными функциональными подразделениями предприятий.

Направление ресурсной интеграции в производственном планировании и методика выявления ресурсных ограничений обоснованы и

описаны автором настоящей статьи в одной из его работ [13].

Формирование модели интегрированного производственного планирования на основе обоснованных интегративных элементов

Таким образом, обоснованными направлениями интеграции для отражения в модели производственного планирования, с нашей точки зрения, являются следующие (табл. 4).

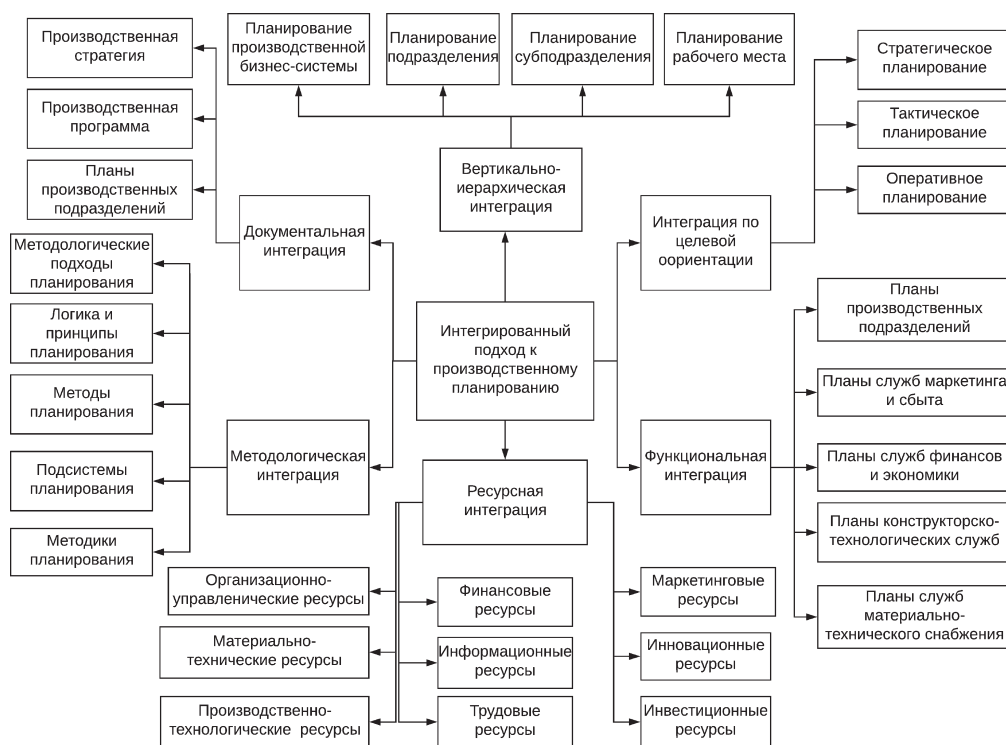
На основании вышеизложенного предлагается следующая авторская модель интегрированного производственного планирования (см. рисунок).

Итак, впервые в моделировании производственного планирования предложена концептуальная модель интегрированного производственного планирования как следующий качественный уровень по отношению к дискретным моделям, решающим разнонаправленные задачи. В представленной модели основой интегрированного подхода к производственному планированию является интеграция 6 обоснованных выше направлений интеграции. Автор выделил и объединил те направления интеграции, которые позволяют в процессе организации и осуществления производственного планирования учесть основные его организационно-управленческие аспекты и обеспечить условия для формирования оптимальной производственной программы.

Таблица 4

Направления интеграции в моделях производственного планирования

№	Вид направления интеграции	Цель направления интеграции	Примечания
1.	Стратегический (целевой)	Трансляция стратегических целей до оперативного уровня и устранение противоречий между стратегическими, тактическими и оперативными планами	—
2.	Вертикально-иерархический (или организационно-управленческий)	Преодоление рассогласованности между иерархическими уровнями управления	Взаимосвязь между элементами зависит от принятой на предприятии организационно-управленческой структуры, разделения функций между элементами системы и от направления информационных потоков между службами.
3.	Кросс-функциональный (горизонтальный)	Согласование целей, действий между функциональными направлениями вокруг производственного планирования и между функциональными стратегическими бизнес-единицами	Функциональная модель бизнес-процесса планирования является распределенной. Она отражает ролевое участие распределенной системы планирования. Данная модель показывает организацию ролевого взаимодействия функциональных служб и взаимодействия специалистов в процессе планирования [10].
4.	Методологический	Синхронизация методологических подходов, методов, методик, унификация баз данных и инструментов планирования	—
5.	Документальный	Целевая унификация плановых документов	—
6.	Ресурсный	Выявление ресурсных ограничений (критерии)	—



Модель интегрированного производственного планирования

Список литературы

1. Алексеев А. Н., Булаев С. А. Теоретические особенности внутрифирменного и стратегического планирования на предприятиях стекольной промышленности // Транспортное дело России. 2015. № 2. С. 27—29.
2. Бадаш Х. З. Типы производства и модели планирования // Вестник Удмуртского университета. Серия: Экономика и право. 2009. № 2. С. 19—29.
3. Богатырёв В. Д., Левитан В. Г. Модель и алгоритм краткосрочного планирования производственной деятельности предприятия в условиях гетерогенной полиполии // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С. П. Королёва (национального исследовательского университета). 2011. № 4. С. 15—25.
4. Вильям Дж. Стивенсон. Управление производством: пер. с англ. М.: Лаборатория Базовых Знаний, БИНОМ, 1998. 928 с.
5. Внутрифирменное планирование в США : сборник / ред. Л. А. Седов. М.: Прогресс, 1972. 387 с.
6. Вожаков А. В., Гитман М. Б., Федосеев С. А. Комплексное оценивание при выборе оптимального плана производства на тактическом уровне с учетом нечетких критериев и ограничений // Управление большими системами. 2010. № 30. С. 164—179.
7. Вольных Е. В. Разработка имитационной модели краткосрочного планирования машиностроительного производства : дис. ... канд. тех. наук : 05.13.10. Барнаул, 2006. 152 с.
8. Жариков В. О. Разработка механизма формирования производственной программы предприятия (На примере предприятий приборостроения) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2004. 233 с.
9. Зырянова К. А. Опыт внутрифирменного планирования в России и за рубежом // Налоговое планирование. 2009. № 4. С. 27—34.
10. Кузин Б. И., Юрьев В. Н., Шахдинаров Г. М. Методы и модели управления фирмой. СПб.: Питер, 2001. 432 с.
11. Куликов Г. Г., Дронь Е. А. Формализация моделей планирования при организационном управлении на производственном предприятии // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. 2016. Т. 16. № 2. С. 91—100.
12. Куприйчук А., Овчинников П. Референтная модель // Управление предприятием. 2012. № 3 (14). С. 1—6.
13. Куприянов Ю. В. К вопросу формирования теоретико-множественной модели производственной бизнес-системы на основе функционально-ресурсного подхода // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий (ВАК). 2015. № 4 (16). С. 45—51.
14. Майрансаев З. Р., Лапинский Г. С. Планирование производственных потребностей в условиях неопределенности // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2010. Т. 106. № 5. С. 238—241.
15. Малиновская Е. В. Формирование производственной программы промышленного предприятия в условиях динамичной конкурентной среды : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2006. 241 с.
16. Мезенцев Ю. А., Авдеенко Т. В., Кравченко А. В. Модели планирования производства изделий, основанных на нанотехнологиях // Программные продукты и системы. 2009. № 4. С. 22—25.
17. Мезенцева Е. Н. Стратегическое планирование в системе управления машиностроительного предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Пермь, 2013. 175 с.
18. Орел А. И., Василенкова Н. В. Анализ внутрифирменного планирования в машиностроительном комплексе Астраханской области // Региональная экономика. 2008. № 16. С. 70—73.
19. Смирнова Е. В. Модификация и аудит эффективности систем планирования промышленных предприятий в условиях конкуренции : дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05, 08.00.12. Оренбург, 2011. 365 с.
20. Степочкина Е. А. Стратегии синхронной оптимизации технико-экономических показателей предприятия // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2011. Т. 3. № 1. С. 88—95.
21. Туровец О. Г., Хорошилова О. В. Интегративный механизм внутрифирменного планирования // Организатор производства. 2010. Т. 45. № 2. С. 36—40.
22. Хорошилова О. В. Концепция интегрированного внутрифирменного планирования // Научно-технические ведомости СПбПУ. Экономические науки. 2008. № 6 (68). С. 172—178.
23. Хорошилова О. В. Разработка системы внутрифирменных плановых документов // Организатор производства. 2008. № 3. С. 69—73.

24. Чаруйская М. А. Развитие систем планирования и управления производством на основании конкурентной и технологической стратегий компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2016. № 4. С. 69—70.

25. Эванс Д. Р., Берман Б. Маркетинг. М.: Экономика, 1990. 416 с.

References

1. Alekseev A. N., Bulaev S. A. *Teoreticheskie osobennosti vnutfirmennogo i strategicheskogo planirovanija na predpriyatijah stekol'noj promyshlennosti* [Theoretical features of intrafirm and strategic planning at the enterprises of the glass industry]. *Transportnoe delo Rossii*. 2015. No. 2. pp. 27—29.

2. Badash H. Z. *Tipy proizvodstva i modeli planirovanija* [Types of production and planning models]. *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Serija «Ekonomika i pravo»*. 2009. No. 2. pp. 19—29.

3. Bogatyryov V. D., Levitan V. G. *Model' i algoritm kratkosrochnogo planirovanija proizvodstvennoj dejatel'nosti predpriyatija v uslovijah geterogennoj polipolii* [A model and algorithm for the short-term planning of the enterprise's production activity in the conditions of heterogeneous polypolyny]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ajerokosmicheskogo universiteta im. akademika S. P. Koroljova (nacional'nogo issledovatel'skogo universiteta)*. 2011. No. 4. pp. 15—25.

4. William J. Stevenson. *Upravlenie proizvodstvom / per. s angl* [Production management / trans. from English]. М.: ООО «Izdatel'stvo Laboratorija Bazovyh Znanij», ЗАО «Izdatel'stvo BINOM», 1998. 928 p.

5. *Vnutfirmennoe planirovanie v SShA : sbornik / red. L. A. Sedov* [Intra-firm planning in the USA: the collection / ed. by L. A. Sedov]. М.: Progress, 1972. 387 p.

6. Vozhakov A. V., Gitman M. B., Fedoseev S. A. *Kompleksnoe ocenivanie pri vybore optimal'nogo plana proizvodstva na takticheskom urovne s uchedom nechetkikh kriteriev i ogranichenij* [Comprehensive evaluation when choosing the optimal production plan at the tactical level, taking into account fuzzy criteria and limitations]. *Upravlenie bol'shimi sistemami*. 2010. No. 30. pp. 164—179.

7. Vol'nyh E. V. *Razrabotka imitacionnoj modeli kratkosrochnogo planirovanija mashinostroitel'nogo proizvodstva : dissertacija ... kandidata tehniceskikh nauk : 05.13.10* [Development of simulation model of short-term planning of machine-building production: the thesis of a cand. tech. sci. : 05.13.10]. Barnaul, 2006. 152 p.

8. Zharikov V. O. *Razrabotka mehanizma formirovanija proizvodstvennoj programmy predpriyatija (Na primere predpriyatij priborostroenija): dis. ... kand. jekon. nauk : 08.00.05* [Development of the mechanism for the formation of the production program of the enterprise (On the example of enterprises of instrument-making): dis. ... cand. econ. Sciences : 08.00.05]. Moscow, 2004. 233 p.

9. Zyrjanova K. A. *Opyt vnutfirmennogo planirovanija v Rossii i za rubezhom* [Experience in intrafirm planning in Russia and abroad]. *Nalogovoe planirovanie*. 2009. № 4. pp. 27—34.

10. Kuzin B. I. Jur'ev V. N., Shahdinarov G. M. *Metody i modeli upravlenija firmoj* [Methods and models of company management]. SPb: Piter, 2001. 432 p.

11. Kulikov G. G., Dron' E. A. *Formalizacija modelej planirovanija pri organizacionnom upravlenii na proizvodstvennom predpriyatii* [Formalization of planning models in organizational management at a production enterprise]. *Vestnik Juzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Komp'yuternye tehnologii, upravlenie, radioelektronika*. 2016. Vol. 16. No. 2. pp. 91—100.

12. Kuprijchuk A., Ovchinnikov P. *Referentnaja model'* [Reference model]. *Jelektronnyj zhurnal: Upravlenie predpriyatijem*. 2012. No. 3 (14). pp. 1—6.

13. Kuprijanov Yu. V. *K voprosu formirovanija teoretiko-mnozhestvennoj modeli proizvodstvennoj biznes-sistemy na osnove funkcional'no-resursnogo podhoda* [To the problem of formation of the set-theoretic model of the production business system on the basis of a functional-resource approach]. *Vestnik Sibirskogo instituta biznesa i informacionnyh tehnologij*. 2015. No. 4 (16). pp. 45—51.

14. Majransaev Z. R., Lapinskij G. S. *Planirovanie proizvodstvennyh potrebnostej v uslovijah neopredelennosti* [Planning of production needs in conditions of uncertainty]. *Izvestija Juzhnogo federal'nogo universiteta. Tehnicheskie nauki*. 2010. Vol. 106. No. 5. pp. 238—241.

15. Malinovskaja, E. V. *Formirovanie proizvodstvennoj programmy promyshlennogo predpriyatija v uslovijah dinamichnoj konkurentnoj sredy : dissertacija ... kandidata jekonomicheskikh nauk : 08.00.05* [Formation of the industrial program of industrial enterprise in the conditions of a dynamic competitive environment: the dissertation of a cand. econ. sci. : 08.00.05]. Moscow, 2006. 241 p.

16. Mezenцев Yu. A, Avdeenko T. V., Kravchenko A. V. *Modeli planirovanija proizvodstva izdelij, osnovannyh na nanotehnologijah* [Models for planning the production of products based on nanotechnologies]. Programmnye produkty i sistemy. 2009. No. 4. pp. 22—25.
17. Mezenцева E. N. *Strategicheskoe planirovanie v sisteme upravlenija mashinostroitel'nogo predpriyatija: dissertacija ... kandidata jekonomicheskikh nauk : 08.00.05* [strategic planning in a control system of the machine-building enterprise: the dissertation of a cand. econ. sci.: 08.00.05]. Perm', 2013. 175 p.
18. Orel A. I., Vasilenkova N. V. *Analiz vnutrifirmennogo planirovanija v mashinostroitel'nom komplekse Astrahanskoj oblasti* [Analysis of intrafirm planning in the machine-building complex of the Astrakhan region]. Regional'naja ekonomika. 2008. No. 16. pp. 70—73.
19. Smirnova E. V. *Modifikacija i audit jeffektivnosti sistem planirovanija promyshlennyh predpriyatij v usloviyah konkurencii: dissertacija ... doktora jekonomicheskikh nauk : 08.00.05, 08.00.12* [Modification and audit of efficiency of planning systems of industrial enterprises in the conditions of a competition: the dissertation of a Doctor of Economics: 08.00.05, 08.00.12]. Orenburg, 2011. 365 p.
20. Stepochkina E. A. *Strategii sinhronnoj optimizacii tehniko-ekonomicheskikh pokazatelej predpriyatija* [Strategies for synchronous optimization of technical and economic indicators of the enterprise]. Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija 3: Ekonomika. Ekologija. 2011. Vol. 3. No. 1. pp. 88—95.
21. Turovec O. G., Horoshilova O. V. *Integrativnyj mehanizm vnutrifirmennogo planirovanija* [Integrative mechanism of intrafirm planning]. Organizator proizvodstva. 2010. Vol. 45. No. 2. pp. 36—40.
22. Horoshilova O. V. *Koncepcija integrirovannogo vnutrifirmennogo planirovanija* [The concept of integrated in-house planning]. Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbPU. Ekonomicheskie nauki. 2008. No. 6 (68). pp. 172—178.
23. Horoshilova O. V. *Razrabotka sistemy vnutrifirmennyh planovyh dokumentov* [Development of a system of intra-firm planning documents]. Organizator proizvodstva. 2008. No. 3. pp. 69—73.
24. Charujskaja M. A. *Razvitie sistem planirovanija i upravlenija proizvodstvom na osnovanii konkurentnoj i tehnologicheskoy strategij kompanii* [Development of planning and production management systems based on the company's competitive and technological strategies]. Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. 2016. No. 4. pp. 69—70.
25. Jevans D. R., Berman B. *Marketing*. M.: Ekonomika, 1990. 416 pp.

Для цитирования: Куприянов Ю. В. Формирование модели интегрированного производственного планирования // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 35—44.

For citation: Kuprijanov Yu. V. The formation of a model for integrated production planning // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 35—44.

Роль корпоративного управления в экономическом развитии Беларуси: оценка влияния на развитие фондового рынка и привлечение иностранного капитала

The role of corporate governance in the economic development of Belarus: assessing the impact on the development of the stock market and attracting foreign capital

УДК 658.147

О. И. Мазоль, Белорусский экономический исследовательско-образовательный центр (Минск, Беларусь)

С. И. Мазоль, ЧУ «Центр корпоративного управления и отчетности» (Минск, Беларусь)

O. I. Mazol, Belarusian Economic Research and Outreach Center (Minsk, Belarus)

S. I. Mazol, Center for Corporate Governance and Reporting (Minsk, Belarus)

Основной целью исследования является оценка влияния качественного корпоративного управления на важнейшие параметры экономического развития стран с переходной экономикой, в том числе привлечение иностранного капитала, развитие фондового рынка, темп рыночных преобразований. В статье представлены результаты проведенного исследования с использованием ОММ-модели, дан анализ особенностей государственного регулирования системы корпоративного управления на предприятиях с государственным участием в Республике Беларусь. На основе анализа экономических тенденций в корпоративном секторе белорусской экономики обосновывается необходимость совершенствования системы корпоративного управления. Разработаны рекомендации по совершенствованию системы корпоративного управления в госсекторе на основе передового мирового опыта.

Ключевые слова: корпоративное управление, предприятия с государственным участием, принципы корпоративного управления, регрессионный анализ, финансовое состояние предприятия.

The main purpose of the study is to evaluate the impact of quality corporate governance on the major parameters of economic development of transition economies, including the foreign capital inflow, the development of the stock market, and the pace of market reforms. The article presents the results of the study using the GMM-model, the analysis of the peculiarities of state regulation of the corporate governance at the enterprises with state participation in the Republic of

Belarus The necessity of improving the corporate governance system is proved based on the analysis of economic trends in the corporate sector of Belarusian economy. The recommendations for improving the corporate governance system in the public sector are developed based on international best practices.

Keywords: corporate governance, enterprises with state participation, the principles of corporate governance, regression analysis, financial performance of the enterprise.

Введение

Развитие корпоративного управления в настоящее время рассматривается как важная часть институционального механизма функционирования национальной экономики. При этом вклад корпоративного управления в развитие государства является многоаспектным. Внедрение передовых механизмов корпоративного управления способствует повышению эффективности управления предприятиями, обеспечивает развитие фондового рынка, поддерживает вклад бизнеса в социальное развитие, защиту окружающей среды, борьбу с коррупцией.

Корпоративное управление создает механизмы защиты интересов миноритарных акционеров от экспроприации дохода компании со стороны менеджмента или контролирующих акционеров [6].

Эффективное корпоративное управление обеспечивает защиту акционеров и стимулирует развитие местного фондового рынка [3]. Улучшение защиты прав акционеров и креди-

торов стимулирует развитие национального рынка капитала и позволяет местным компаниям быстрее расти за счет привлечения больших объемов инвестиций [4; 5].

Количественные эффекты улучшения корпоративного управления

Для оценки влияния корпоративного управления на параметры развития национальной экономики в рамках разработанной эконометрической модели были использованы следующие показатели: в качестве зависимой переменной — индекс защиты прав миноритарных акционеров; в качестве независимых переменных:

- капитализация национального фондового рынка (% к ВВП);
- привлечение в страну прямых иностранных инвестиций (на душу населения);
- занятость в государственном секторе экономики (% от общей занятости в экономике).

Исследование проводилось на основе данных по 185 странам за период 2010—2015 гг. Страны были разбиты на 2 группы по классификации Всемирного банка — страны с высоким и низким уровнем дохода¹. В результате проведенного исследования были получены данные, подтверждающие положительное влияние корпоративного управления на при-

ток иностранного капитала, рост капитализации фондового рынка и темпы реформирования государственного сектора экономики (данные представлены в табл. 1).

Результаты проведенного исследования подтверждают, что рост качества корпоративного управления оказывает положительное влияние на экономическое развитие страны в качестве одного из важнейших институциональных механизмов.

Регулирование корпоративного управления в госсекторе Беларуси

В Республике Беларусь основу регулирования отношений в системе корпоративного управления составляют базовые нормативные акты — закон о хозяйственных обществах и закон о рынке ценных бумаг (табл. 2). В 2007 году был принят Свод правил корпоративного управления. Особенности корпоративного управления в государственном секторе закреплены в правовом механизме института представителя государства в органах управления хозяйственных обществ с участием государства, что в дальнейшем нашло отражение в Рекомендациях по организации корпоративного управления в акционерных обществах с государственным участием.

Следует отметить, что принятые нормативные акты, регламентирующие процедуры

Таблица 1

Результаты регрессионной модели влияния качества корпоративного управления на отдельные параметры национальной экономики

Переменные		Регрессионная связь
Индекс защиты прав миноритарных инвесторов	Капитализация национального фондового рынка (% к ВВП)	Рост качества корпоративного управления на 1 % увеличивает рыночную капитализацию в странах с низким уровнем дохода на 0,45 п. п.
	ПИИ на душу населения	Рост индекса защиты прав миноритарных инвесторов на 1% увеличивает приток ПИИ на душу населения в странах с низким уровнем дохода на 1,3%
	Занятость в государственном секторе экономики (% от общей занятости в экономике)	Рост индекса защиты прав миноритарных акционеров на 1% снижает занятость в государственном секторе экономики в странах с низким уровнем дохода на 0,11 п. п.

Источник: собственная разработка авторов [7].

¹ ВНД свыше 12.615 долларов США на душу населения — в большинстве случаев рыночные отношения сформировались. ВНД не выше 12.615 долларов США на душу населения — продолжается реформирование национальной экономики, в том числе и в сфере корпоративного управления.

Таблица 2

Структура нормативно-правовой базы, регламентирующей внедрение принципов корпоративного управления на предприятиях Республики Беларусь

Типы нормативных актов	
Общее законодательство:	
<ul style="list-style-type: none"> • О хозяйственных обществах // Закон Республики Беларусь (09.12.1992 г., № 2020-XII) • О рынке ценных бумаг // Закон Республики Беларусь (05.01.2015 г., № 231-3) 	
Общие принципы корпоративного управления	
Свод правил корпоративного поведения // Приказ Министерства финансов Республики Беларусь (18.08.2007 г., № 293)	
	Принципы корпоративного управления в компаниях с госучастием <ul style="list-style-type: none"> • Методические рекомендации по организации корпоративного управления в акционерных обществах с участием государства // Постановление Министерства экономики и ГКИ Республики Беларусь (05.07.2016 г., № 45/14) • Об утверждении примерных форм корпоративного кодекса и положений о комитетах при Совете директоров (Наблюдательном совете) открытого акционерного общества // Постановление ГКИ Республики Беларусь (09.07.2015 г., № 29)
	Институт представителя государства <ul style="list-style-type: none"> • Положения¹: <ul style="list-style-type: none"> ➤ о представителях государства в органах управления хозяйственных обществ; ➤ об аттестации лиц на право осуществления полномочий представителя государства; ➤ об установлении формы отчета представителя государства; ➤ о совершенствовании условий оплаты труда руководителей организаций.

Источник: составлено авторами.

корпоративного управления на госпредприятиях, принципиально не отличаются от подходов, изложенных в Законе о хозобществах и Своде правил корпоративного поведения. Данная практика соответствует подходам, изложенным в «Рекомендациях ОЭСР по корпоративному управлению государственных корпораций», согласно которым принципы должны быть равно применимы как к частным, так и к государственным предприятиям.

В то же время отечественные нормы корпоративного управления носят преимущественно рекомендательный характер. Это во многом определяет крайне низкие темпы приме-

нения разработанных принципов корпоративного управления. Однако данный подход идет в разрез с мировой практикой. Страны стремятся имплементировать либо обязательное следование разработанным стандартам корпоративного управления, либо использование механизма «применяй или разъясняй». В последнем случае компания или применяет кодекс корпоративного управления в полном объеме, или реализует не все принципы и подходы и в таком случае разъясняет заинтересованным сторонам, каким принципам и почему она не следует.

«При стандартизации правовых форм компаний с государственным участием,

¹ О совершенствовании условий оплаты труда руководителей организаций в зависимости от результатов финансово-хозяйственной деятельности, признании утратившими силу некоторых Постановлений СМ и их отдельных структурных элементов: Постановление СМ (08.07.2013 г., № 597);

Положение о представителях государства в органах управления хозяйственных обществ, акции (доли в уставных фондах) которых принадлежат Республике Беларусь либо административно-территориальным единицам: Постановление СМ (16.05.2008 г., № 694);

Положение об аттестации лиц на право осуществления полномочий представителя государства в органах управления хозяйственных обществ, акции (доли в уставных фондах) которых принадлежат Республике Беларусь или административно-территориальным единицам: Постановление ГКИ (20.11.2006 г., № 50);

Об установлении формы отчета представителя государства в органах управления хозяйственного общества, акции (доли в уставном фонде) которого принадлежат Республике Беларусь: Постановление ГКИ (11.08.2015 г., № 34).

правительства должны основывать регулирование в максимальной степени на действующем корпоративном праве, которое должно быть в равной степени применимо и к частным компаниям. Необходимо избегать создания особых юридических форм или предоставления государственным компаниям привилегированного статуса или особой защиты, за исключением тех случаев, когда это абсолютно необходимо для достижения государственных целей» [8].

«Представляя по своей структуре комплекс принципов и норм, Свод правил носит рекомендательный характер. Применение обществами положений свода правил должно быть добровольным, основанным на стремлении повысить свою привлекательность в глазах существующих и потенциальных инвесторов». «Акционерное общество может разработать свой собственный свод правил (кодекс) корпоративного поведения в соответствии с рекомендациями настоящего свода правил или включить отдельные его положения в устав либо локальные нормативные акты» [1].

Рекомендательный характер правил корпоративного управления следует считать правомерным только в отношении выбора правовой конструкции корпоративного управления конкретного предприятия в части создания комитетов при советах директоров, количества членов совета директоров, возлагаемых на них полномочий, системы вознаграждения.

В то же время в отношении создания механизма предотвращения злоупотреблений со стороны менеджмента, создания эффективной системы контроля за финансово-хозяйственными операциями общества, обеспечения информационной прозрачности требуется более высокий уровень контроля со стороны государства и субъектов инфраструктуры фондового рынка за исполнением требований, которые во многом определяют фундаментальный показатель доверия субъектов хозяйствования к информации на рынке ценных бумаг. Государство должно требовать исполнения стандартов поведения корпорации, а именно соблюдения процедуры реализации сделок с заинтересованностью, обеспечение информационной прозрачности акционерного общества, соблюдение требований в отношении института независимых директоров и других.

Необходимость совершенствования корпоративного управления: финансовые тенденции

Для белорусской экономики потребность в улучшении системы корпоративного управления многократно возрастает в силу сформировавшейся долгосрочной тенденции ухудшения финансового положения корпоративного сектора. Как следует из представленных данных (рис. 1), указанные изменения наблюдаются в экономике на протяжении последних 5—7 лет.

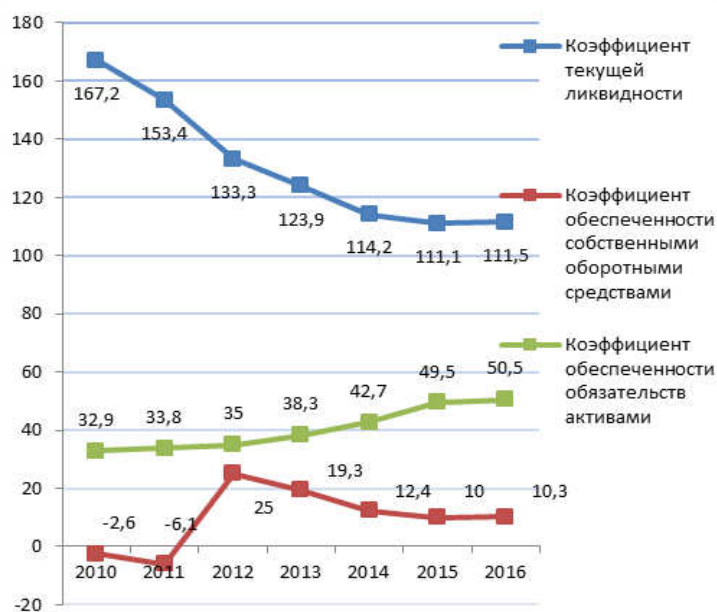


Рис. 1. Показатели финансовой устойчивости организаций (в % на конец года)

Источник: собственная разработка на основе [2]

Низкая платежеспособность реального сектора экономики, ставшая следствием в числе других неэффективного корпоративного управления, повлекла за собой снижение доли кредитных ресурсов и рост величины бюджетных средств в структуре источников финансирования инвестиций в реальном секторе белорусской экономики (рис. 2). Сохранение

остаётся доминирующим на протяжении последних лет (рис. 3), отсутствие значимого прогресса по повышению эффективности управления госпредприятиями приведет к дальнейшему нарастанию кризисных явлений в экономике.

При этом реформирование корпоративного управления может обеспечить существенный мультипликативный эффект, поскольку в

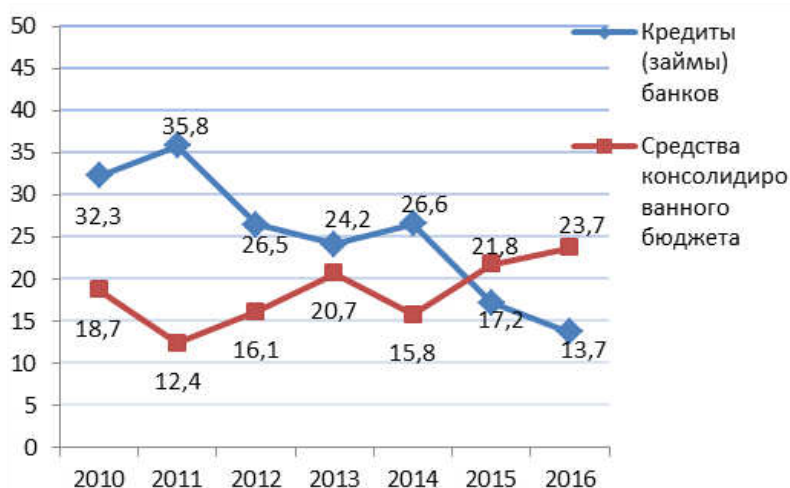


Рис. 2. Источники финансирования инвестиций в основной капитал (% к итогу)

Источник: собственная разработка на основе [2]

указанной тенденции в дальнейшем может повлечь за собой два негативных следствия: с одной стороны, сокращение финансирования государством важнейших статей бюджета, таких как наука, здравоохранение, национальная безопасность, а с другой стороны, сокращение инвестиций промышленного сектора.

В силу того что общий объем активов, которыми владеют государственные предприятия,

количественном отношении доля госпредприятий существенно меньше, чем доля активов, которым они владеют. Так, по состоянию на 2016 год доля компаний с госучастием составляла только 12,7 % от общего количества юридических лиц в экономике, при этом под управлением менеджмента указанных предприятий находилось 69,2 % основных средств реального сектора экономики.

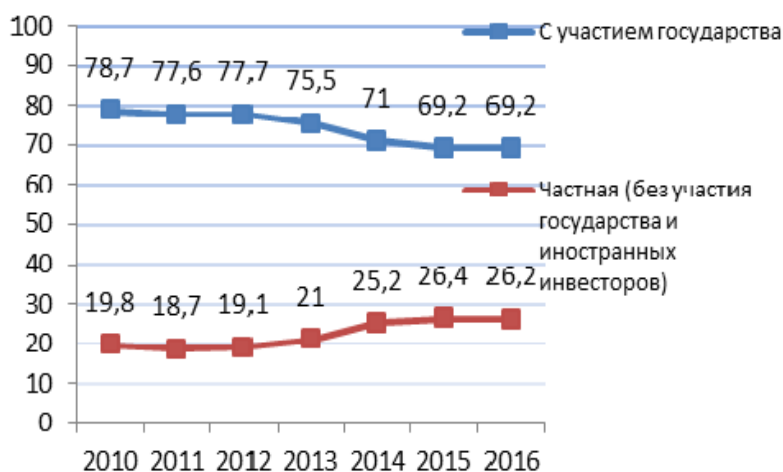


Рис. 3. Основные средства по формам собственности (% от общей стоимости)

Источник: собственная разработка на основе [2]

Рекомендации по совершенствованию системы корпоративного управления на предприятиях с госучастием

В соответствии с Рекомендациями ОЭСР создание эффективной системы корпоративного управления на госпредприятиях должно обеспечивать достижение трех основных целей:

- эффективность;
- прозрачность;
- подотчетность.

Для повышения **эффективности** корпоративного управления в госсекторе необходимо обеспечить решение следующих задач:

— процедура назначения руководителей госкомпаний должна быть прозрачной, назначения должны осуществляться в соответствии с уровнем квалификации, опытом работы и другими объективными критериями на основе предварительно установленных принципов и процедур. Государству следует избегать назначения руководителей или членов совета директоров исходя из ведомственной принадлежности, а не по принципам профессиональных качеств;

— необходимо обеспечение операционной автономии менеджмента госкомпаний. При этом роль государства как активного собственника сохраняется в отношении определения стратегических целей развития предприятия в тех сферах, в которых органы госуправления обладают необходимой экспертизой;

— целесообразно создание базы данных кандидатов на должность управляющих госкомпаний на основе принципов открытой конкуренции. При этом для ведения указанной базы данных целесообразно привлечь профессиональные агентства по найму персонала;

— целесообразно установление рыночных критериев оценки эффективности функционирования госкомпаний на основе показателей доходности, рыночной стоимости, структуры капитала, дивидендной политики, в дополнение к которым могут быть установлены показатели выполнения социально значимых целей, ради которых сохраняется участие государства в компании и его присутствие в конкретном секторе экономики. При этом оценка выполнения социально значимых целей компании должна исходить из стоимостной оценки экономически обоснованных затрат по их достижению, в том числе предоставленных государством субсидий, защиты от конкуренции и иных преференций;

— заработная плата управляющих госпредприятий должна устанавливаться на уровне, соответствующем оплате труда в аналогичных частных компаниях, что позволит привлекать в госкомпаниях эффективных управленцев;

— госкорпорации должны находиться под влиянием тех же рыночных факторов, которые оказывают влияние на частные компании, в том числе с точки зрения исполнения требований кредиторов, применения норм законодательства о банкротстве, выполнения обязательств по уплате налогов. С точки зрения повышения эффективности функционирования госкомпаний необходимо обеспечить равный доступ государственных и частных компаний к госгарантиям, финансированию со стороны госбанков, государственным закупкам.

Для обеспечения **подотчетности** в системе корпоративного управления госпредприятий необходимо следующее:

— создание эффективной внутренней системы отчетности, обеспечивающей собственника объективной информацией о финансово-экономической ситуации в компании и позволяющей своевременно и адекватно реагировать на изменение показателей функционирования госпредприятия, а также сравнивать эффективность функционирования госпредприятия с частными компаниями с учетом экономической оценки дополнительных общественно значимых целей госкомпаний;

— государство должно обеспечивать создание эффективной системы внутреннего контроля;

— финансовая отчетность госкорпораций должна подвергаться независимому аудиту на основе требований, установленных для частного сектора.

Для повышения **прозрачности** корпоративного управления госпредприятий требуется решение следующих задач:

— государство должно обеспечить равный доступ к информации о финансово-экономическом состоянии компании для всех акционеров, с тем чтобы обеспечить их равную трактовку. Миноритарные акционеры должны иметь информацию о процедуре назначения управляющих, их уровне квалификации, уровне оплаты труда;

— участие миноритарных акционеров в управлении компанией должно быть равным,

без ущемления их фундаментальных прав по назначению и контролю за деятельностью управляющих компаний. Миноритарные акционеры должны получать полную информацию об ограничениях, которые существуют по реализации их прав на управление и получение дохода, установленные в госкорпорации;

— государственные компании должны отчитываться о выполнении финансовых и нефинансовых показателей, сделках с заинтересованностью, следовании кодексу корпоративного поведения, выполнении этического кодекса компании и иных показателей, по которым отчитывается аналогичная частная компания. Кроме того, государственная компания должна отчитываться и о выполнении возложенных на нее социально значимых целей, а также понесенных в связи с этим затратах.

В качестве мер по развитию фондового рынка, повышения доверия к его инфраструктуре, стимулирования инвестиционной активности требуется систематическая работа органов государственного управления, направленная на активизацию внедрения передовых международных стандартов в области корпоративного управления. С этой целью необходима реализация следующих мероприятий:

— внедрения в практику деятельности акционерных обществ отчетов о соблюдении принципов корпоративного управления с утверждением требований к содержанию данных отчетов, включая обязательные разделы, уровень детализации предоставляемой информации, независимость проведения оценки;

— установления требования о размещении на официальном интернет-сайте акционерных обществ информации о состоянии системы корпоративного управления в компании с определением структуры размещаемой информации, сроков и периодичности ее обновления;

— установления требований о соблюдении принципов корпоративного управления для компаний, размещающих ценные бумаги на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», и разработка механизма проведения независимой оценки соблюдения указанных требований;

— проведения оценки состояния корпоративного управления на госпредприятиях, в отношении которых начаты подготовительные приватизационные процедуры, с последующей реализацией мер по ее совершенствованию. При этом меры по улучшению системы корпоративного управления должны быть реализованы не позднее чем за 1 полный календарный год до фактического объявления о проведении конкурса по реализации пакетов акций;

— предусмотрения возможности утверждения международных стандартов передовой практики в сфере корпоративного управления в качестве национальных стандартов для системы корпоративного управления, применяемых в Республике Беларусь.

Заключение

Проведенный анализ показал, что внедрение современных подходов в области корпоративного управления может обеспечить рост капитализации национального фондового рынка и привлечение в страну иностранного капитала. При этом для совершенствования подходов в системе госрегулирования целесообразно применение мировой практики корпоративного управления. Непринятие своевременных мер по развитию национальной системы корпоративного управления может иметь ряд негативных последствий, в первую очередь с точки зрения финансовой эффективности функционирования госсектора.

Список литературы

1. Свод правил корпоративного поведения // Приказ Министерства финансов Республики Беларусь от 18.08.2007 № 293.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2017 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. 506 с.
3. Claessens, S. Corporate governance and development. *World Bank Research Observer*. 2006. No. 21 (1). pp. 91—122.
4. Djankov, S., Lopez-de-Silanes, F., Porta, R., and Shleifer, A. The law and economics of self-dealing. *Journal of Financial Economics*. 2008. No. 88. pp. 430—465.
5. Gompers, P., Ishii, J., and Metrick, A. Corporate governance and equity prices. *Quarterly Journal of Economics*. 2003. No. 118. pp. 107—155.

6. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R. Investor protection: origins, consequences, reform. Harvard University, 1999.
7. Mazol A., Mazol S. Does good corporate governance supports economic development: the role of CG in increasing stock market value, fighting corruption and attracting FDI. URL: http://eng.beroc.by/research/working_papers/wp-n41-does-good-corporate-governance-supports-economic-development (дата обращения: 03.01.2018)
8. OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises: 2015 edition. OECD: Paris, 2015. 82 p.

References

1. *Svod pravil korporativnogo povedenia* [Code of Corporate Conduct Rules]. *Prikaz Ministerstva finansov Respubliki Belarus ot 18.08.2007 N 293* [Order of the Ministry of Finance of the Republic of Belarus of August 18, 2007 № 293].
2. *Statisticheski ezegodnik Respubliki Belarus, 2017* [Statistical Yearbook of the Republic of Belarus, 2017]. Nacionalni statisticeski komitet Respubliki Belarus, 2017. 506 p.
3. Claessens, S. Corporate governance and development. *World Bank Research Observer*. 2006. No. 21 (1). pp. 91—122.
4. Djankov, S., Lopez-de-Silanes, F., Porta, R., and Shleifer, A. The law and economics of self-dealing. *Journal of Financial Economics*. 2008. No. 88. pp. 430—465.
5. Gompers, P., Ishii, J., and Metrick, A. Corporate governance and equity prices. *Quarterly Journal of Economics*. 2003. No. 118. pp. 107—155.
6. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R. Investor protection: origins, consequences, reform. Harvard University, 1999.
7. Mazol A., Mazol S. Does good corporate governance supports economic development: the role of CG in increasing stock market value, fighting corruption and attracting FDI. Available at: http://eng.beroc.by/research/working_papers/wp-n41-does-good-corporate-governance-supports-economic-development (accessed: 03.01.2018)
8. OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises: 2015 edition. OECD: Paris, 2015. 82 p.

Для цитирования: Мазоль О. И., Мазоль С. И. Роль корпоративного управления в экономическом развитии страны: оценка влияния на развитие фондового рынка и привлечение иностранного капитала // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 45—52.

For citation: Mazol O. I., Mazol S. I. The role of corporate governance in economic development: measuring the impact on the stock market growth and foreign capital inflow // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 45—52.

Повышение эффективности предприятий деревообрабатывающей промышленности (на примере Республики Коми)

Improvement efficiency of the enterprises wood-processing industry (based on the example of the Republic of Komi)

УДК 338.012

М. А. Шишелов, Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения РАН (Сыктывкар, Россия)

M. A. Shishelov, Institute for Socio-Economic and Energy Problems of the North Komi Scientific Center, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences (Syktyvkar, Russia)

Статья посвящена актуальной проблеме регионального развития — разработке направлений повышения эффективности предприятий деревообрабатывающей промышленности Республики Коми. В работе представлен авторский подход к совершенствованию управления эффективностью деревообработки. Построена типология предприятий по уровню воздействия ключевых факторов на рост их добавленной стоимости. Выделены четыре направления повышения эффективности деревообрабатывающей промышленности республики, учитываемые для выделенных типов предприятий. Произведен расчет изменения значений добавленной стоимости при реализации предложенных направлений и механизмов, подтвердивший их экономическую целесообразность. На основе проведенных автором исследований предложен факторный подход к повышению эффективности предприятий деревообрабатывающей промышленности региона.

Ключевые слова: факторный подход, эффективность, добавленная стоимость, типология предприятий, прогнозная оценка.

The article is devoted to the urgent problem of regional development — the development of directions for increasing the efficiency of enterprises of the wood-working industry in the Komi Republic. The author presents an author's approach to improving the management of the efficiency of woodworking. A typology of enterprises has been constructed on the level of impact of key factors on the growth of their added value. Four directions of increasing the efficiency of the woodworking industry of the republic are taken into account, taken into account for the selected types of enterprises. A calculation is made of the change in the value added value in the implementation of the proposed directions and mechanisms that confirmed their economic feasibility.

Based on the research conducted by the author, a factor approach to improving the efficiency of enterprises in the woodworking industry in the region was proposed.

Keywords: factor approach, efficiency, added value, typology of enterprises, forecast estimate.

Введение

В настоящее время вопросы повышения эффективности функционирования деревообработки Республики Коми (РК) в свете оценки ключевых факторов роста эффективности их влияния на результирующие показатели не имеют должной проработки и лишь отчасти отражены в «Лесном плане РК» и «Основных направлениях развития лесопромышленного комплекса РК на период до 2020 года» [4, 6].

Представляется целесообразным систематизировать выделенные ключевые факторы роста добавленной стоимости (ДС) в зависимости от типа предприятий деревообрабатывающей промышленности региона, направления и механизмы повышения их эффективности, которые могут обладать собственным смыслом или являются элементами вышеуказанных документов [13].

Целью использования факторного подхода является обеспечение стабильного роста ДС деревообрабатывающей промышленности региона, сокращение разрыва значения показателя по сравнению с зарубежными странами, устранения диспропорций формирования стоимости между предприятиями отрасли.

Факторы роста эффективности лесной промышленности

Базовым *содержанием* подхода является использование статистической взаимосвязи между выделенными ключевыми фактора-

ми и ДС деревообрабатывающей промышленности региона, изученной нами в предыдущих работах [14]. Его суть заключается в том, что управление показателями, входящими в факторы, оказывает заметное влияние на конечную эффективность предприятий региональной деревообработки, выражаемую в изменениях ДС, что подтверждается статистически значимой взаимосвязью. Данное положение позволяет выделить специфические типы предприятий по уровню воздействия факторов на результативность их функционирования и предложить для каждого из них конкретные направления и механизмы реализации повышения эффективности. Характерные особенности типов предприятий дают возможность определить существующие ограничения в росте показателя ДС и на их основе произвести целевое управленческое воздействие для улучшения экономической ситуации отрасли.

Анализу особенностей формирования межотраслевых производственных связей, структуры ВВП экономики России, ДС отраслей производства уделяется внимание в работах Е. Е. Балашовой и Н. В. Суворова [9], М. И. Узякова и А. А. Широва [11]. Попытки детализировать ВВП и определить ДС составляющих видов деятельности ОКВЭД в масштабах страны и регионов отражены в работах Н. Ю. Трутневой [10], Е. А. Дозоровой [2], К. И. Матвейчука [5].

Факторы роста эффективности лесной промышленности затронуты в работах И. А. Буданова [1], R. Hrubesa [16], А. И. Чуваевой [12], Z. Daowei [15], J. Lamberg [17], Г. А. Князевой [3] и Е. А. Прокопьева [8] и других авторов.

Основные направления подхода формируются, базируясь на ключевых факторах роста ДС деревообрабатывающей промышленности республики (см. прил.). По результатам 2016 г. можно выделить четыре направления повышения эффективности для следующих типов предприятий: крупные предприятия, выпускающие продукцию с высокой ДС; средние и мелкие предприятия существенно зависящие от уровня развития инфраструктуры; крупные и средние предприятия с продукцией разного уровня переделов, чувствительные к спросу; предприятия всех типов с неэффективным управлением финансовыми ресурсами.

1. Улучшение инвестиционного климата. В результате регрессионного анализа было выявлено, что инвестиционный фактор ока-

зывает наибольшее влияние на изменение значения ДС в целом для деревообрабатывающей промышленности региона, а также для **крупных предприятий регионального значения, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью.** Резервы повышения эффективности функционирования этих предприятий за счет использования оставшихся ключевых факторов в большой мере исчерпаны. Таким примером может быть ООО «Сыктывкарский фанерный завод».

Интервью с представителями крупного и малого лесного бизнеса подтвердили ведущую роль инвестиционного фактора в росте эффективности функционирования и развития предприятий. Собственники бизнеса в меру своих возможностей двигаются по пути инвестиционного развития. Однако многие из них сталкиваются с проблемой привлечения заемных средств, необходимых для достижения поставленных целей. В наиболее тяжелых условиях находятся средний и малый лесной бизнес, выпускающие продукцию низких переделов, часто убыточные и низкорентабельные.

Эти предприятия в отличие от флагманов деревообрабатывающей промышленности региона не способны обслуживать кредиты под 15—20 % и вынуждены продолжать осуществлять хозяйственную деятельность на технически устаревшем и изношенном оборудовании. Следствием данного обстоятельства является отставание в производительности труда и выручке с кубометра использованной древесины. Кроме того, данное положение отражает их слабую социальную эффективность, проявляющуюся в гораздо более низких размерах заработной платы и объемах налоговых отчислений по сравнению с крупными и относительно высокоэффективными предприятиями отрасли.

В РК одним из механизмов устранения дефицита инвестиций в развитие деревообрабатывающей промышленности является реализация приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов. В результате созданы несколько предприятий (ООО «Печоразнергоресурс», ООО «Азимут», ООО «Лесозавод № 1» и др.) по глубокой переработке древесины. Однако реализация данных проектов не решает проблему инвестиционного развития предприятий среднего и малого бизнеса.

2. Формирование благоприятных экономических условий. Следующее направление роста эффективности деревообрабатывающей промышленности республики основывается на инфраструктурном факторе. В целом для региональной деревообработки данный фактор находится на третьем месте по силе воздействия на изменение ДС. Однако результаты факторного анализа выявляют его основную роль в росте эффективности функционирования отдельных предприятий над всеми другими факторами. Инфраструктурный фактор имеет наибольшее значение в улучшении результативности деятельности главным образом для **средних и малых предприятий республиканской деревообработки**, ведущих свою производственную деятельность в удаленных лесных районах республики, а также **крупных деревоперерабатывающих предприятий, не имеющих собственных лесозаготовительных подразделений**. Примерами таких предприятий являются ООО «Комилесбизнес», ООО «Севлеспил» и ООО «Северный лес СЛДК».

От количества лесных предприятий, видов деятельности напрямую зависит эффективность функционирования каждого отдельного предприятия в лесных населенных пунктах республики. Малые предприятия многих лесных населенных пунктов объединяют свои усилия в поддержании транспортной инфраструктуры (содержание и строительство дорог, мостов). На основе взаимобмена при частых случаях поломки техники, с целью оперативной транспортировки по зимний период оказывают друг другу услуги по вывозке древесины с лесозаготовок к местам переработки, а также готовой продукции к конечным потребителям.

Для крупных лесоперерабатывающих предприятий число организаций, ведущих лесную деятельность (лесозаготовки), критично для ООО «Севлеспил», обеспечивающего себя собственным сырьем только на 20 %, ООО «Норвуд СМ» и ООО «Северный лес СЛДК». Количество стабильно функционирующих лесных предприятий является залогом отбора лучших поставщиков и обеспечения производственного процесса необходимым объемом качественного древесного сырья.

Важным является и решение проблем, связанных с транспортной доступностью и кадровым обеспечением. Многие предприниматели из лесных районов республики готовы увели-

чить выпуск продукции и занятость более чем в два раза. Однако они сталкиваются с проблемами при заготовке древесины, в частности, с необходимостью строить зимники при отсутствии круглогодичных дорог, с трудностями вывозки продукции к конечному потребителю.

3. Повышение конкурентоспособности деревообрабатывающей промышленности Республики Коми. Рост конкурентоспособности является важным направлением в повышении эффективности функционирования деревообрабатывающей промышленности Республики Коми. Данное положение отражает не только значение уровня воздействия фактора конкурентоспособности на изменение ДС отрасли, но и многочисленные зарубежные исследования, посвященные этому вопросу.

Анализ неудовлетворительного экономического состояния ООО «Сыктывкарский промышленный комбинат», интервью с представителями данного предприятия и специалистами органов государственной власти выявили, что основные причины низкого уровня создаваемой ДС предприятия связаны с недостаточной загрузкой производственных мощностей (менее 50 %). Это обстоятельство, с одной стороны, являлось следствием слабого внутреннего спроса на продукцию комбината (комплекты деревянных домов), с другой стороны, обусловлено неэффективной сбытовой политикой предприятия, изначально ориентированной только на региональный рынок. Ведущая роль фактора конкурентоспособности в повышении эффективности промышленного комбината была подтверждена в результате выполнения регрессионного анализа.

В целом для региональной деревообработки повышение конкурентоспособности актуально для **технологически устаревших, выпускающих продукцию низких переделов предприятий**, а также существенно зависящих от уровня спроса на производимые ими лесные товары, такими являются ООО «Норвуд СМ» и ООО «Сыктывкарский промышленный комбинат».

4. Рост финансовой устойчивости предприятий деревообрабатывающей промышленности региона. Финансовое состояние предприятий деревообрабатывающей промышленности, характеризующееся прибылью, рентабельностью, кредиторской задолженностью и многими другими показателями, на-

глядно отражает «экономическую эффективность» их функционирования. Результаты регрессионного анализа показали, что финансовый фактор находится на втором месте по влиянию на изменение ДС, формируемой региональной деревообработкой, а для некоторых предприятий отрасли с **неэффективным управлением финансовыми ресурсами** — на первом.

Экономическое положение деревообрабатывающей промышленности напрямую зависит от эффективности управления финансовыми ресурсами предприятий, обусловленной в свою очередь, общей стратегией развития организаций отрасли. Среди анализируемых предприятий деревообработки финансовый фактор в большей степени обуславливает изменение ДС ООО «Жешартский ЛПК» (ЗАО «Жешартский фанерный комбинат»). Предприятие прошло процедуру банкротства и сменило собственников. Эта ситуация была вызвана ошибками финансового управления, быстрым наращиванием финансовых ресурсов за счет заемных источников, особенно банковских кредитов, направлением полученных средств на инвестиционные программы по экстенсивному расширению производства и высокой степени изъятия прибыли учредителями. Результаты факторного анализа, высокое значение нагрузки кредиторской задолженности в рамках финансового фактора подтвердили приведенные доводы об ошибках финансового управления.

Инструменты реализации обозначенных направлений факторного подхода в настоящий момент значительно ограничены действующими программами и мерами государственной поддержки в области развития лесопромышленного комплекса. Однако все же существует возможный ряд их комбинаций для реализации предлагаемого подхода к повышению эффективности функционирования деревообрабатывающей промышленности республики.

Первая группа таких механизмов направлена на **улучшение инвестиционного климата**, конечная цель их действия — рост объемов инвестиций в развитие предприятий отрасли.

Повышение объемов инвестиций в создание новых предприятий, обновление основных фондов действующих может быть реализовано за счет следующих механизмов:

— поощрения органами государственной власти Республики Коми инвестиционного раз-

вития деревообрабатывающих предприятий на основе предоставления льготных условий кредитования инвестиционным проектам по глубокой переработке древесины, субсидий на приобретение оборудования малому лесному бизнесу, налоговых льгот предприятиям с высокой социальной и экономической эффективностью функционирования в рамках действующих федеральных и региональных мер поддержки лесопромышленного комплекса [7];

— подготовки министерством развития промышленности и транспорта Республики Коми инвестиционных предложений по возможности создания новых лесопромышленных производств и на базе существующих, их продвижение на общероссийском и мировом уровнях с целью поиска и привлечения потенциальных инвесторов;

— формирования инвестиционных площадок, создание функции «одного окна» для разработки и сопровождения инвестиционных проектов, внедрение инвестиционного стандарта на территории региона.

Вторая группа механизмов предназначена для реализации направления **формирования благоприятных экономических условий функционирования предприятий** региональной деревообработки и основывается на развитии транспортной инфраструктуры в удаленных лесных районах республики, поддержке малого лесного бизнеса, кадровом обеспечении отраслей деревообрабатывающей промышленности.

Развитие транспортной инфраструктуры в лесных районах республики необходимо осуществить на основе привлечения федеральных субвенций на создание лесных дорог, на ремонт проблемных участков региональных дорог, строительство стратегически важных дорог муниципального уровня, передачу на обслуживание части дорог регионального и муниципального значения крупным лесопромышленным предприятиям.

Поддержка и развитие малого лесного бизнеса может быть реализована с помощью следующих механизмов:

— предоставления льготных условий доступа к финансовым ресурсам, через возмещение части затрат на приобретение оборудования, снижение процентных ставок по кредитам;

— проведения тематических семинаров для представителей малого бизнеса по органи-

зации новых видов лесопромышленного производства;

— содействия в развитии подрядных отношений с крупными лесопромышленными компаниями (создание технологических цепочек по переработке сырья).

Кадровое обеспечение предприятий деревообрабатывающей промышленности может быть обеспечено с помощью механизмов:

— создания высокодоходных рабочих мест в лесобеспеченных районах республики, активизации деятельности лесного образовательного кластера Республики Коми;

— разработки и реализации мероприятий органами государственной власти совместно с предприятиями деревообрабатывающей промышленности, направленных на повышение престижа работы в лесном комплексе;

– гарантированного трудоустройства выпускников профильных учебных заведений.

Третья группа механизмов служит инструментом реализации направления **повышения конкурентоспособности деревообрабатывающей промышленности республики**. Основными механизмами его осуществления являются: совершенствование товарной структуры за счет новых товаров и услуг с высокой ДС, повышение эффективности сбытовой деятельности предприятий, рост внутреннего потребления лесных товаров, удовлетворяющих потребности населения республики, снижение издержек производства.

Совершенствование товарной структуры продукции предполагается за счет роста качества пиломатериалов, наращивания производства конструкционных материалов, ориентированного на использование их в деревянном домостроении, расширения отраслевой структуры за счет новых видов продукции: ориентированно-стружечных плит, древесного биодизеля, «умной бумаги», вискозы.

Рост внутреннего потребления лесных товаров, удовлетворяющих потребности населения республики, должен быть обеспечен за счет стимулирования на них внутреннего спроса. При этом очевидно, что не раз уже отмечалось в стратегических документах, научных работах и общественных обсуждениях, роль деревянного домостроения.

Наконец, четвертая, весьма значимая группа механизмов предназначена для реализации направления **роста финансовой устойчиво-**

сти предприятий региональной деревообработки. Их целью является повышение обеспеченности предприятий собственными финансовыми ресурсами, уменьшение доли заемных средств в капитале организаций, повышение эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов, взвешенная политика развития. Обозначенное направление роста финансовой устойчивости должны быть реализованы за счет:

— обеспечения соответствия объема привлеченных банковских займов с темпами роста собственных средств;

— предпочтения к интенсивному направлению развития производства;

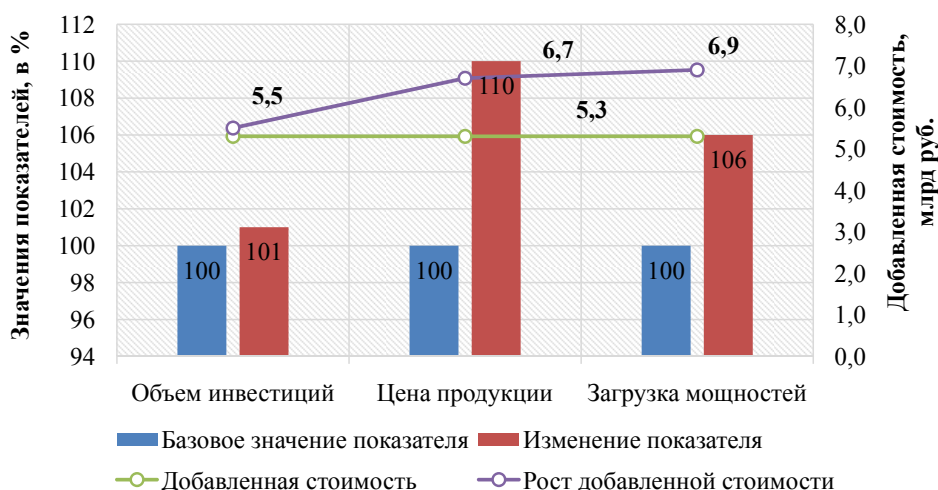
— мониторинга спроса на продукцию предприятий, реагирование на конъюнктурный рост объемов производства.

Государственным органам, в свою очередь, необходимо проводить мониторинг формирования, оборота и использования финансовых ресурсов компаний для актуального осуществления управляющих решений и стремиться к постепенному повышению финансовой устойчивости деревообрабатывающей промышленности за счет внутриотраслевых договоренностей, корректировки положений обеспечения инвестиционных проектов и объяснительной работы.

Выводы

Прогнозная оценка изменения значения добавленной стоимости региональной деревообработки при реализации предложенных направлений и механизмов факторного подхода к повышению эффективности, выполненная на основе использования регрессионного анализа, подтвердила их экономическую целесообразность.

Оценка экономического эффекта от реализации одного из обозначенных механизмов в рамках направления улучшения инвестиционного климата показала, что повышение объема инвестиций в развитие отрасли на 1 % дает прирост ДС на 2 %. Доля инвестиций от отгруженной продукции исследуемых предприятий в среднем составляла 4,3 %, при этом сильно различалась по компаниям — от 0 до 11,8 %. Поэтому доведение ее уровня хотя бы до средневропейского — 5—7 % — и улучшение качества вложений в современное оборудование по выпуску продукции глубокой переработки по-



Результаты оценки реализации предложенных мероприятий повышения эффективности функционирования деревообрабатывающей промышленности Республики Коми

влечет за собой значительный рост ДС деревообрабатывающей промышленности РК (см. рисунок).

Анализ некоторых из предложенных механизмов повышения эффективности **направления формирования благоприятных экономических условий** деревообрабатывающей промышленности региона выявил существенную зависимость ДС от изменения значений показателей, отражающих реализацию того или иного механизма. К примеру, увеличение количества лесных предприятий, видов экономической деятельности, доли перерабатывающих предприятий в населенных пунктах размещения предприятий региональной деревообработки оказывает значительное воздействие на рост ДС отрасли.

Эффект от реализации предложенных механизмов **направления повышения конкурентоспособности** наглядно отражает анализ зависимости между изменением цены продукции предприятий деревообрабатывающей промышленности РК и формируемой ими ДС. При среднем значении стоимости продукции 4,9 тыс. руб. за куб. м, переведенной в эквивалент круглого леса в целях объективности со-

поставления различных видов продукции (пиломатериалы, фанера, плиты, деревянные конструкции), суммарный размер ДС предприятий отрасли составлял 5,3 млрд руб. Рост цены продукции на 10 % до 5,4 тыс. руб., возможный за счет повышения качества, увеличения доли выпуска сухих пиломатериалов и погонажных изделий без кардинальной перестройки производственного процесса, способствует росту ДС на 26 %, т. е. на 1,4 млрд руб. Данное положение четко отображает эффективность реализации мероприятия по совершенствованию товарной структуры продукции региональной деревообработки, направленного на повышение формируемой ею добавленной стоимости.

Наиболее иллюстративным примером реализации озвученных мероприятий **направления роста финансовой устойчивости деревообработки региона** является оптимизация загрузки производственных мощностей. Так средняя загрузка производственных мощностей предприятий итоговой выборки региональной деревообработки в 2012 г. составляла 74 %. Рост выпуска продукции по анализируемым предприятиям на 6 % приводит к увеличению уровня ДС на 30 %, с 5,3 до 6,9 млн руб.

Список литературы

1. Буданов И. А., Устинов В. С. Процессы и механизмы перспективного развития комплекса конструкционных материалов России // Проблемы прогнозирования. 2013. № 1. С. 22—37.
2. Дозорова Е. А. Рыночные факторы роста добавленной стоимости в агропродовольственном комплексе региона: дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2002. 151 с.
3. Князева Г. А. Проблемы управления лесным сектором в условиях перехода к инновационной экономике (на примере Республики Коми) // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера:

Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2010. № 2. С. 66—71.

4. Лесной план Республики Коми / Комитет лесов Республики Коми. Сыктывкар, 2010. 320 с.

5. Матвейчук К. И. Экономический анализ структуры отрасли переработки янтаря // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2012. № 3. С. 80—85.

6. Основные направления развития лесопромышленного комплекса Республики Коми на 2010—2015 гг. и на период до 2020 г. / Министерство развития промышленности и связи РК. Сыктывкар, 2010. 86 с.

7. Программы развития лесопромышленного кластера Республики Коми / Союз лесопромышленников РК. Сыктывкар, 2016. 67 с.

8. Прокопьев Е. А. Проблемы развития лесного комплекса Республики Карелия // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 15. С. 55—60.

9. Суворов Н. В., Балашова Е. Е. Применение межотраслевого метода в исследовании факторов динамики выпуска отраслей реального сектора отечественной экономики // Проблемы прогнозирования. 2011. № 5. С. 19—38.

10. Трутнева Н. Ю. Статистический анализ производства и доходов сельского хозяйства региона в системе национального счетоводства: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. 23 с.

11. Узяков М. Н., Широков А. А. Макроэкономическая динамика российской экономики в долгосрочной перспективе // Проблемы прогнозирования. 2012. № 6. С. 14—33.

12. Чуваева А. И. Техническое перевооружение как основной фактор эффективного развития предприятий лесопромышленного комплекса: монография / А. И. Чуваева, Ю. Д. Алашкевич, В. А. Лукин. Красноярск: СибГТУ, 2011. 118 с.

13. Шишелов М. А. Оценка эффективности Лесопромышленного комплекса на основе расчета показателя добавленной стоимости (на примере Республики Коми) // Проблемы прогнозирования. 2017. № 3. С. 52—61.

14. Шишелов М. А. Методический подход к оценке ключевых факторов роста эффективности промышленности на примере лесопромышленного комплекса Республики Коми // Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 10. С. 157—168.

15. Daowei Z. The Political Economy in Forest Policy-making: Economic Efficiency and Beyond / Auburn University, 2012. URL: <http://www.auburn.edu/~zhangd1/Bookchapter/moneytalks2012.pdf> (дата обращения: 11.03.2016).

16. Hrubes R. J. Economic efficiency in Forest Service program development. Gen. Tech. Rep. PS W-75. Berkeley, CA: Pacific Southwest Forest and Range Experiment Station, Forest Service, U. S. Department of Agriculture; 1984. 9 p.

17. Lamberg J. The Evolution of Competitive Strategies in Global Forestry Industries / Helsinki University of Technology. URL: http://eprints.herce.fi/257/1/springer_teaser.pdf (дата обращения: 09.03.2016).

References

1. Budanov I. A., Ustinov V. S. *Protsessy i mekhanizmy perspektivnogo razvitiya kompleksa konstruksionnykh materialov Rossii* [Processes and mechanisms for long-term development of a complex of construction materials in Russia]. Problemy prognozirovaniya. 2013. No. 1. pp. 22—37.

2. Dozorova E. A. *Rynochnye faktory rosta dobavlennoj stoimosti v agropodovol'stvennom komplekse regiona: dis. kand. jekon. nauk* [Market factors of added value growth in the region's agro-food complex]. Saratov, 2002. 151 p.

3. Knyazeva G. A. *Problemy upravleniya lesnym sektorom v usloviyakh perekhoda k innovatsionnoi ekonomike (na primere Respubliki Komi)* [Forest governance problems in the transition to an innovative economy (on the example of the Republic of Komi)]. Corporate management and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management and venture investment Syktyvkar State University. 2010. No. 2. pp. 66—71.

4. *Lesnoj plan Respubliki Komi* [Forest Plan of the Republic of Komi]. Komitet lesov Respubliki Komi. Syktyvkar, 2010. 320 p.

5. Matvejchuk K. I. *Jekonomicheskij analiz struktury otrasli pererabotki jantarja* [Economic analysis of the structure of the amber processing industry]. Vestnik Baltijskogo federal'nogo universiteta im. I. Kanta. 2012. No. 3. pp. 80—85.

6. *Osnovnye napravlenija razvitiya lesopromyshlennogo kompleksa Respubliki Komi na 2010—2015 gg. i na period do 2020 g.* [The main directions of development of the timber industry complex of the Komi Republic for 2010—2015]. Ministerstvo razvitiya promyshlennosti i svjazj RK. Syktyvkar, 2010. 86 p.

7. *Programmy razvitija lesopromyshlennogo klastera Respubliki Komi* [Program for the Development of the Timber Industry Cluster of the Republic of Komi]. Sojuz lesopromyshlennikov RK. Syktyvkar, 2016. 67 p.
8. Prokop'ev E. A. *Problemy razvitiya lesnogo kompleksa Respubliki Kareliya* [Forest complex development problems of the Republic of Karelia]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika*. 2012. No. 15. pp. 55—60.
9. Suvorov N. V., Balashova E. E. *Primenenie mezhotraslevogo metoda v issledovanii faktorov dinamiki vypuska otraslej real'nogo sektora otechestvennoj jekonomiki* [Application of the intersectoral method in the study of factors of the dynamics of output of the real sector of the national economy]. *Problemy prognozirovanija*. 2011. No. 5. pp. 19—38.
10. Trutneva N. Ju. *Statisticheskij analiz proizvodstva i dohodov sel'skogo hozjajstva regiona v sisteme nacional'nogo schetovodstva* [Statistical analysis of production and incomes of regional agriculture in the system of national accounting]. Avtoref. dis. kand. jekon. nauk. Moscow, 2011. 23 p.
11. Uzjakov M. N., Shirov A. A. *Makroekonomicheskaja dinamika rossijskoj jekonomiki v dolgosročnoj perspektive* [Macroeconomic dynamics of the Russian economy in the long term]. *Problemy prognozirovanija*. 2012. No. 6. pp. 14—33.
12. Chuvaeva A. I. *Tekhnicheskoe perevooruzhenie kak osnovnoi faktor effektivnogo razvitiya predpriyatij lesopromyshlennogo kompleksa: monografiya* [Modernization as a major factor of effective development of forestry enterprises: Monograph]. Krasnoyarsk: SibGTU, 2011, 118 p.
13. Shishelov M. A. *Ocenka jeffektivnosti Lesopromyshlennogo kompleksa na osnove rascheta pokazatelja dobavlennoj stoimosti (na primere Respubliki Komi)* [Evaluation of the efficiency of the Timber Industry Complex on the basis of calculation of the value added index (on the example of the Komi Republic)]. *Problemy prognozirovanija*. 2017. No. 3. pp. 52—61.
14. Shishelov M. A. *Metodicheskij podhod k ocenke ključevyh faktorov rosta jeffektivnosti promyshlennosti na primere lesopromyshlennogo kompleksa Respubliki Komi* [Methodical approach to the assessment of key factors of industrial efficiency growth on the example of the timber industry complex of the Republic of Komi]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika*. 2016. No. 10. pp. 157—168.
15. Daowei Z. *The Political Economy in Forest Policy-making: Economic Efficiency and Beyond* / Auburn University. 2012. Available at: <http://www.auburn.edu/~zhangd1/Bookchapter/moneytalks2012.pdf> (accessed: 09.12.2017)
16. Hrubes R. J. *Economic efficiency in Forest Service program development*. Gen. Tech. Rep. PS W—75. Berkeley, CA: Pacific Southwest Forest and Range Experiment Station, Forest Service, U. S. Department of Agriculture; 1984. 9 p.
17. Lamberg J. *The Evolution of Competitive Strategies in Global Forestry Industries*. Helsinki University of Technology. Available at: http://eprints.herce.fi/257/1/springer_teaser.pdf (accessed: 11.12.2017).

Приложение

Направления и механизмы повышения эффективности деревообрабатывающей промышленности Республики Коми в зависимости от типа предприятий

Тип предприятий	Фактор	Направления повышения эффективности	Основные механизмы реализации
Крупные предприятия, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью	Инвестиционный	Улучшение инвестиционного климата деревообрабатывающей промышленности региона	Поощрение инвестиционного развития предприятий региональной деревообработки
			Разработка инвестиционных предложений, поиск и привлечение инвесторов
			Создание инвестиционных площадок, организация функции одного окна
Средние и мелкие предприятия, существенно зависящие от уровня развития инфраструктуры	Инфраструктурный	Формирование благоприятных экономических условий функционирования предприятий	Формирование транспортной инфраструктуры в удаленных лесных районах республики
			Поддержка и развитие малого лесного бизнеса
			Кадровое обеспечение отраслей деревообрабатывающей промышленности
Крупные и средние предприятия, с продукцией разного уровня переделов, чувствительные к спросу	Конкурентоспособности	Повышение конкурентоспособности предприятий региональной деревообработки	Совершенствование товарной структуры продукции за счет новых товаров и услуг
			Рост внутреннего потребления лесных товаров, удовлетворяющих потребности населения республики
			Повышение эффективности сбытовой деятельности предприятий
Предприятия всех типов с неэффективным управлением финансовыми ресурсами	Финансовый	Рост финансовой устойчивости предприятий деревообрабатывающей промышленности	Реагирование на конъюнктурный рост объемов выпуска продукции предприятий
			Приоритет интенсивного развития производства
			Достижение нормативных значений показателей финансовой устойчивости

Для цитирования: Шишелов М. А. Повышение эффективности предприятий деревообрабатывающей промышленности (на примере Республики Коми) // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 53—61.

For citation: Shishelov M. A. Improvement efficiency of the enterprises wood-processing industry (based on the example of the Republic of Komi) // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 53—61.

Процесс конфигурации цепей поставок в индивидуализированном производстве

Process of configuration of supply chains in individualized production

УДК 338.45, 338.49

Д. С. Малыгин, Красноярский государственный аграрный университет (Красноярск, Россия)

D. S. Malygin, Krasnoyarsk State Agrarian University (Krasnoyarsk, Russia)

В статье рассматриваются цепи поставок производственных предприятий массово выпускающих промышленную продукцию «под заказ». На территории Красноярского края действует несколько десятков индивидуализированных предприятий, занимающихся производством пластиковых окон. Рассмотрены логистические особенности цепей поставок индивидуализированной продукции. Для оптимизации цепей поставок индивидуализированных предприятий предложено интегрировать отдельные сборочные участки и поставщиков комплектующих в единую сеть распределенной сборки. Предложена модель распределенной сборки для индивидуализированного производства на примере группы восточных районов Красноярского края. Предложен механизм конфигурирования цепей поставок в индивидуализированном производстве методом комбинаторики.

Ключевые слова: индивидуализированная продукция, производственные предприятия, распределенное производство, кластеры, сборочные модули, комбинаторика, оптимизация цепей поставок.

The article examines the supply chain of industrial enterprises mass production of industrial products «custom-made». On the territory of the Krasnoyarsk Territory there are several dozens of individualized enterprises engaged in the production of plastic windows. Logistic features of supply chains of individualized products are considered. To optimize the supply chains of individualized enterprises, the article proposes to integrate separate assembly sites and component suppliers into a single distributed distribution network. A distributed assembly model for individualized production is proposed for the example of a group of eastern regions of the Krasnoyarsk Territory. A mechanism is proposed for configuring supply chains in individualized production using the combinatorial method.

Keywords: individualized products, production enterprises, distributed production, clusters, assembly modules, combinatorics, supply chain optimization.

Введение

Массовое производство индивидуализированной продукции, «mass customization» [14, с. 54], то есть промышленной продукции, сконструированной и произведенной с учетом индивидуальных требований по каждому отдельному заказу, растет в количественном отношении, а также путем вовлечения все новых и новых сегментов рынка в сегмент производства продукции массовой индивидуализации [6]. Тенденция к увеличению рынка индивидуализированных товаров связана с изменением структуры потребления: клиенты требуют все большей индивидуализации товаров по цене массового продукта [4, с. 20]; изменением характера производства: появление гибких производственных систем; компьютерного инжиниринга и облачных технологий, позволяющих предприятию совместно с клиентом проектировать конечное изделие, и формирование гибких цепей поставок, позволяющих точно в срок производить нужную продукцию по согласованной цене.

Джозеф Пейн предложил идею массовой кастомизации производства в 1993 году: «Массовая кастомизация требует динамической связи относительно автономных подразделений (модулей). Подстраиваясь под требования клиента, модули взаимодействуют друг с другом, чтобы сделать продукт или предоставить услугу наилучшим образом удовлетворяющим и потребности клиента» [8]. Вуд [4] в 2002 г., Уотерс [14] и Хендвилд [16] в 2003 г., Сток [12] в 2005 г. идею организации массового производства под конкретного потребителя предложили для логистики и организации цепей поставок производственных предприятий.

Теоретические аспекты организации цепей поставок индивидуализированного производства активно развиваются в последнее десятилетие [1—3, 5, 10, 11, 13, 18]. Применение общих теоретических положений организации цепей поставок для специфических рынков индивидуализированного производства в настоящее время недостаточно проработаны.

1. Цепи поставок индивидуализированного производства

Индивидуализированное производство эволюционировало из ремесленного и массового производства, объединив преимущества этих производственных стратегий, устранив их недостатки (рис. 1).

Производство пластиковых окон является индивидуализированным производством, поскольку индивидуальный размер каждого изделия перед запуском в производство согласовывается с заказчиком. Кроме того, согласовывается конфигурация (состав изделия), добавляются улучшающие характеристики или, наоборот, задаются такие свойства изделия, которые снижают его стоимость. Вместе с нали-

чием такого индивидуального подхода к каждому производимому продукту это достаточно массовый продукт, который выпускается в больших количествах. В Красноярске, например, ежемесячно производится и устанавливается около 25000 изделий.

Цепь поставок производства окон состоит из набора комплектующих (профиль, фурнитура), производства стеклопакетов, сборочного предприятия. Комплектующие поставляются от разных поставщиков и имеют разную стоимость, что влияет на цену готового изделия. Для некоторых клиентов предпочтительной является цена изделия, для других — состав комплектующих, для третьих — сроки изготовления и стоимость доставки. Изделие запускается в работу после согласования всех параметров заказа. Как правило, перед приемом заказа производится замер проема, в который будет монтироваться изделие.

Типичная цепь поставок производства окон формируется тысячами компаний, связанных с поставками сырья, производством деталей, сборкой, окончательной сборкой и распределением. Одной из проблем в производстве окон является одновременное сочетание



Рис. 1. Синтез производственных стратегий в индивидуализированном производстве

большого объема производства с большим разнообразием требований к индивидуальным заказам с участием большого числа поставщиков. Достаточно трудно управлять противоречивыми целями увеличения ассортимента продукции, сокращения сроков доставки и снижения затрат.

Для того чтобы производить изделия по заказу, производственные предприятия должны иметь возможность создавать заготовки по заказу из материалов, которые всегда доступны. Для этого требуется гибкая цепь поставок. Первым шагом в управлении цепями поставок должно быть упрощение цепей поставок. Существует множество эффективных способов упрощения цепи поставок с помощью стандартизации, автоматических технологий повторной поставки, таких как канбан, и рационализации товарного ассортимента, которые могут устранить редкие заказы путем отказа или передачи на аутсорсинг.

В логистических терминах поставщик может рассматриваться как станция, находящаяся внутри производственной цепи. Поэтому логично распространить на поставщиков ту же философию JIT, которая применяется внутри единой производственной системы. Однако такие практики применяются крайне редко, из-за различных бизнес-стратегий участников цепи поставок.

Производители окон должны улучшить свои существующие цепи поставок, чтобы справиться с требованиями массовой индивидуализации по сокращению издержек производства, времени и стоимости доставки готовой продукции до уровня, удовлетворяющего требованиям рынка.

2. Модель распределенной сборки

Наша рабочая гипотеза состоит в применении модели распределенной сборки для планирования и функционирования цепи поставок индивидуализированного производства.

Система распределенной сборки существует в глобальных цепях поставок различных компаний. Например, сборочные производства крупных автомобильных компаний расположены в разных странах мира для работы с локальными рынками. Производство компонентов для этих заводов имеет еще более широкую географию размещения. Получая заказ на ав-

томобиль с разными опциями, в цепь поставок вовлекаются разные поставщики комплектов, задействуются разные цепи поставок, что дает гибкость всей системе за счет модульности конструкции и комбинаторике цепей поставок отдельных компонентов.

Логистическая особенность распределения заказов заключается в оптимизации сервиса заказа изделия, оптимизации маршрута, координации заказов и исполнителей, интегрированных в единую онлайн-платформу.

Логистической особенностью цепей поставок производственных компаний по сборке пластиковых окон является размещение сборочных площадок в непосредственной близости от конечного клиента. Тенденция приближения сборки готового изделия к конечному потребителю является характерной чертой нового быстрорастущего сегмента массовой кастомизации [17].

Для дальнейшего роста и развития производственного бизнеса традиционные модели должны быть пересмотрены в пользу новых инновационных моделей. Мы хотим предложить новую модель распределенного производства (distributed manufacturing) для рынка пластиковых окон (сеть таких производственных компаний, распределенных по территории Красноярского края, уже существует) и связать ее в единую сеть производства и распределения индивидуализированной продукции на онлайн-платформе.

Распределенная модель производства отклоняет централизованное местоположение, чтобы найти лучший вариант для производства. Сеть позволяет специализированной фабрике заполнять избыточную мощность, сохраняя при этом производство на местном уровне конечным пунктом назначения продуктов, снижая затраты на производство и логистику, одновременно сохраняя качество продукта для конечного потребителя. Это очень гибкая модель, которая позволяет быстро и масштабируемо двигаться в современном бизнесе.

В модели распределенной сборки четыре ключевых фактора: стоимость, скорость, качество и влияние на рынок: сколько ресурсов можно сэкономить; как быстро можно поставить товар клиенту; кто лучше справится с поставленной задачей; как эти действия воздействуют на экономическую, экологическую и социальную сферу региона.



Рис. 2. Схема размещения производственных кластеров пластиковых окон на территории Красноярского края

Поставляя товары ближе к их конечной цели, мы уменьшаем стоимость логистики и воздействие на экологию. Это также сокращает время от производства до продажи.

В нашей сети производства готовых изделий задействуются свободные производственные мощности и персонал, уже существующие в системе. При необходимости возможно расширение отдельных предприятий в сети.

Без постоянных инвестиций в объекты производственная цепь поставок становится более гибкой. В современном бизнесе это необходимо.

В этой модели можно распределять рабочую нагрузку между несколькими поставщиками. Снижается риск сбоев на какой-либо производственной линии.

Аутсорсинг производства на несколько небольших объектов позволяет использовать существующих специалистов.

Трансформируя цепь поставок в сеть, мы можем использовать избыточную мощность существующих предприятий.

Тенденция ухода от крупных производственных мощностей в сторону распределенного производства прослеживается во многих отраслях экономики, соотносится с концепцией массовой индивидуализации по приближению производства к конечному клиенту и мо-

жет быть использована при производстве окон в масштабах страны или крупного региона.

3. Процесс применения модели распределенной сборки в производстве пластиковых окон

С учетом необходимости использования сложившейся логистической инфраструктуры обеспечения производства пластиковых окон с региональных оптовых складов комплектующих можно предложить идею формирования сети распределения заказов в виде ориентированной цепи поставок и групп кластеров.

Согласно определению Майкла Портера [9], кластеры представляются как географически взаимосвязанные компании и организации в одной области деятельности. В нашем исследовании процесса индивидуализированного производства пластиковых окон взаимосвязанными компаниями являются производственные и монтажные компании, а также поставщики комплектующих, географически локализованные [7] в рамках регионов Российской Федерации. Для нашего исследования мы взяли Красноярский край (рис. 2).

На рис. 2 отображены основные производственные кластеры пластиковых окон в городах Красноярского края: Красноярске, Канске,

Ачинске, Норильске, Шарыпове, Абакане.

Рассмотрим содержательную часть сетевой модели распределенной сборки для региона Красноярского края и Республики Хакасии. Анализ двух крупных локальных рынков Красноярска и Абакана, а также небольших сублокальных рынков Канска, Ачинска, Норильска позволит сделать вывод о пригодности схемы распределенной сборки для других регионов, а также для системы федерального масштаба.

Участники модели распределенной сборки:

Покупатели — конечные клиенты через Интернет или в офисе продаж — указывают количество изделий, задают размеры и конфигурацию, выбирают типы профиля, фурнитуру, выбирают производителя, монтажника, дату монтажа (выбирают тип изделия и комплектацию, покупают изделие с монтажом, покупают изделие без монтажа).

Монтажники осуществляют замер проемов, монтаж изделий, гарантийное обслуживание, консультируют клиентов по выбору изделия и конфигурации, осуществляют заказ/покупку изделия на производстве и покупку комплектующих для монтажа.

Производители окон имеют ограничения производственной мощности — от 10 до 1200 изделий в день. Работают на одном или нескольких профилях, одной или нескольких фурнитурах, в связи с чем закупают определенные комплектующие у оптовых поставщиков или на заводах-производителях комплектующих.

Транспортные компании осуществляют доставку комплектующих от поставщиков до сборочных предприятий, а также доставку готовых изделий до адресов монтажа.

Поставщики комплектующих и материалов имеют склады в регионе присутствия. В разных регионах представлены поставщики со своим набором комплектующих, которые накапливают запасы, разукрупняют партии, организуют доставку.

Производители комплектующих производят линейку взаимосвязанных изделий (комплектующих модулей для сборки окна).

Важная особенность распределенного производства — в том, что себестоимость изделия определяется по стоимости комплектующих, стоимости доставки комплектующих до производства, издержек производства.

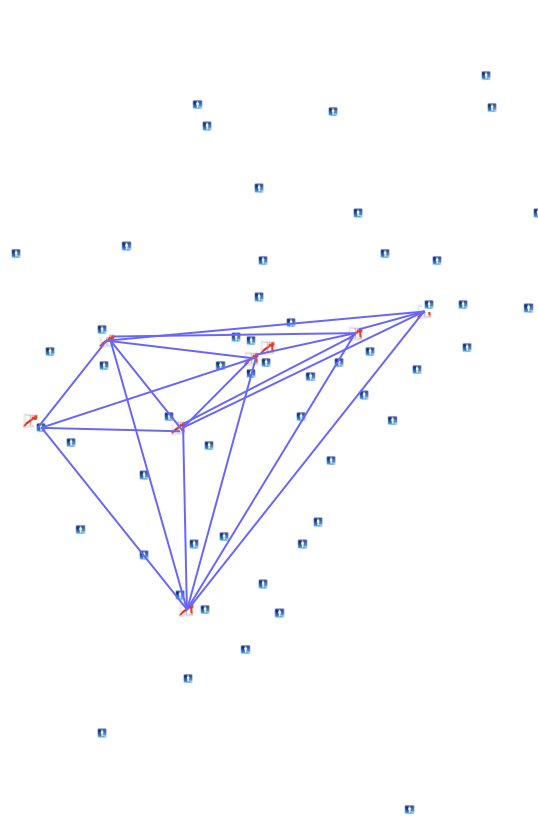
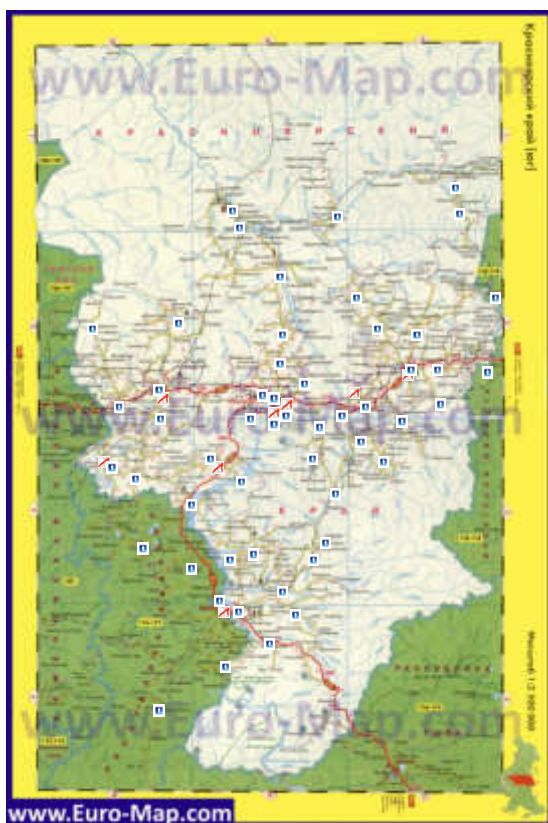


Рис. 3. Сеть распределенной сборки индивидуализированных изделий

С целью разработки механизма формирования и функционирования цепей поставок предприятий, выпускающих индивидуализированную продукцию в условиях распределенной сборки, мы разработали методологию на основе математической модели распределенной сборки для регионального рынка пластиковых окон.

В модели распределенной сборки мы предлагаем объединить конкурирующие производственные площадки (всех производителей пластиковых окон) в единую производственную и распределительную сеть (рис. 3).

На рис. 3 мы наложили на карту Красноярского края точки (населенные пункты), в которых имеются производственные сборочные мощности, и другие точки (населенные пункты), в которых живут клиенты, потребляющие выпускаемую продукцию. Соединив линиями производственные площадки, мы получили сеть сборки, позволяющую распределять заказы, поступающие из различных точек, между участниками — производственными компаниями. Кроме того, предлагаемая система позволяет комбинировать модули от разных производителей, перераспределять заказы на менее загруженные предприятия. Самое главное, теперь мы можем предложить оптимальный для клиента вариант поставки изде-

лия как по ценовым параметрам, так и по скорости доставки.

Задав алгоритм оптимизации по ключевым параметрам: составу изделия, цене изделия и скорости получения заказа — мы получим оптимальную цепь поставок для любого клиента, сделавшего заказ на индивидуализированное изделие. Повышение эффективности цепи поставок повлечет снижение цены и улучшение сервиса для конечного клиента, оптимизирует загрузку производственных мощностей и уровень запасов сборочных предприятий.

4. Апробация модели распределенной сборки для группы предприятий региона

Для подтверждения нашей гипотезы эффективности системы распределенной сборки для производства индивидуализированных изделий (пластиковых окон) рассмотрим восточный регион Красноярского края (рис. 4). В этом направлении расположены три локации производителей (Красноярск, Зеленогорск, Канск) и несколько населенных пунктов, в которых живут потенциальные клиенты — заказчики пластиковых окон в свои дома и квартиры.

При разной цене доставки программа передает заказ предприятию с минимальной стои-

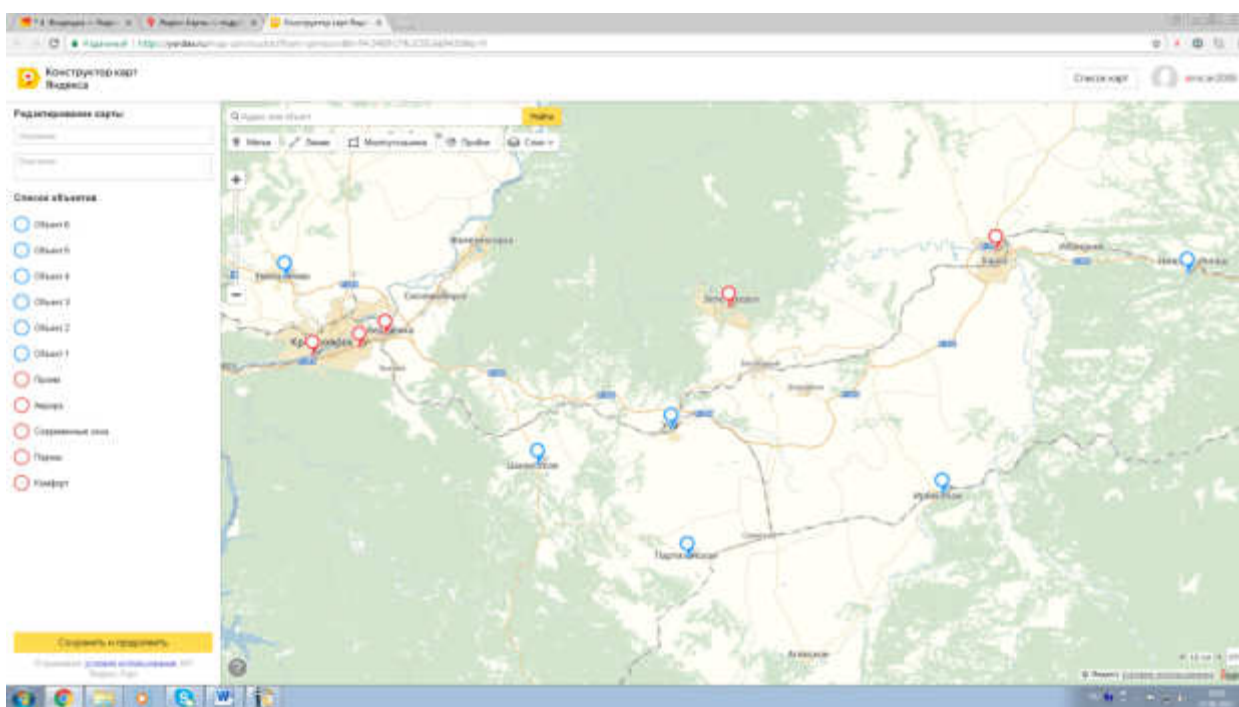


Рис. 4. Карта расположения производственных объектов и потенциальных клиентов в восточном регионе Красноярского края

База данных производственных компаний, осуществляющих производство индивидуализированных изделий и доставку в восточные регионы Красноярского края

Название	Мощность	Локация	Профиль	Фурнитура	Стеклопакет
Авангард	500	Крск-Ленинский	Средний Эконом	Средний Эконом	Средний Эконом
АртТек	3000	Абакан	Премиум Эконом	Премиум Эконом	Премиум Средний Эконом
Комфорт +	200	Зеленогорск	Средний Эконом	Средний Эконом	
Парнас	500	Канск	Премиум Средний Эконом	Премиум Средний Эконом	Премиум Средний Эконом
Проем	1000	Крск-Свердловский	Средний	Средний	Средний Эконом
Современные окна	5000	Березовка	Премиум Средний Эконом	Премиум Средний Эконом	
ССК-Крск	20000	Крск-Советский			Премиум Средний Эконом

мостью доставки, то есть расположенному ближе всего к клиенту. При одинаковой стоимости доставки, например в пос. Ирбейское от г. Канска и г. Зеленогорска или в пос. Емельяново от двух компаний в г. Красноярске, система передает заказ менее загруженному производству. При одинаковой загруженности заказ передается производителям в порядке очередности: первый — ближайшему к месту расположения клиента, второй — следующему производителю и так далее. Таким образом, система распределенной сборки позволяет в автоматическом режиме перераспределять заказы на производственные компании, расположенные максимально близко к заказчику в масштабах региона.

Приведем в таблице список производителей региона по мощности, локации и сборочным модулям для участия в системе распределенной сборки.

Поскольку система заказов клиентов конечного изделия вариабельна по типу изделия (эконом, средний, премиум-сегмент) и составу комплектующих для сборки, мы заложили в программу возможность выбора варианта сборки из разных комплектующих от разных поставщиков.

Для перебора всех возможных комбинаций сборки и поставки изделий от разных производителей целесообразно применить математические методы комбинаторики.

Формулы и принципы комбинаторики используются в теории вероятностей для под-

счета вероятности случайных событий и, соответственно, получения законов распределения случайных величин. Это, в свою очередь, позволяет исследовать закономерности массовых случайных явлений, что является весьма важным для правильного понимания статистических закономерностей, проявляющихся в заказах индивидуальных клиентов.

«Комбинаторика представляет собой область математики, занимающуюся подсчётом элементов конечных множеств. Общие задачи пересчета связаны с выборкой некоторого числа элементов из заданного базисного множества. Такие задачи делят на типы в зависимости от того, как выбираются элементы: с повторением или без повторений, с учетом порядка выбора или без него» [15, с. 117]. Формулы и принципы комбинаторики используются в теории вероятностей для подсчета вероятности случайных событий и, соответственно, получения законов распределения случайных величин. Это, в свою очередь, позволяет исследовать закономерности массовых случайных явлений, что является весьма важным для правильного понимания статистических закономерностей, проявляющихся в заказах индивидуальных клиентов.

Комбинаторная задача состоит в подсчете числа выборок из конечного основного множества элементов $M = \{a_1, a_2, a_3, \dots, a_n\}$. Выборки отличаются объемом (т. е. числом элементов, которые надо выбрать), порядком (т. е. упоря-



Рис. 5. Схема определения вида комбинаторного анализа

доченные или неупорядоченные выборки) и повторениями (есть ли в выборке повторяющиеся элементы). На рис. 5 дана схема определения вида комбинаторного анализа.

Поскольку задача нашего исследования — выбор оптимальной цепи поставок для производства индивидуализированного изделия, мы рассчитываем путем перебора, сочетания разных модулей изделия от разных производителей, исходя из индивидуальных предпочтений конечного клиента. В конечном счете, клиент выберет оптимальное для себя изделие по цене, составу или срокам поставки.

Мы, в свою очередь, предложим клиенту оптимальную цепь поставок для каждой комбинации параметров. В дальнейшем заказ на производство изделия будет передан оптимальному поставщику и сформирована оптимальная для этого производства цепь поставок.

Выводы

Массовое производство промышленных изделий «под заказ» привело к формированию пула индивидуализированных производственных предприятий на рынке металлопластиковых окон. Индивидуализированные пред-

приятия имеют специфические цепи поставок, характерные именно для этого типа производственных предприятий. Для оптимизации цепей поставок индивидуализированного производства предложена модель распределенной сборки, для размещения заказа на сборку изделия на наиболее оптимальном сборочном предприятии и заказа на поставку комплектующих в наиболее оптимальной цепи поставок. Разработан математический аппарат выбора решения о размещении заказа методом комбинаторного анализа.

На основании разработанного процесса конфигурации цепей поставок сформирован алгоритм подхода к формированию цепей поставок производственных предприятий, работающих с индивидуальным заказчиком, на основе выбора точки производства (распределенная сборка) оптимального соотношения по показателям «цена», «качество», «скорость доставки». Разработанный алгоритм может быть применен на практике для улучшения финансовых показателей группы компаний и цепей поставок, а также для повышения качества предоставляемых услуг и получению оптимальной стоимости для конечного клиента.

Список литературы

1. Анзик З., Фрюнд Р., Сузик Н. Массовая кастомизация и персонализация в Юго-Восточной Европе // DAAAV Международная научная книга. 2013. Гл. 20.
2. Вопнярская О. И. Генезис и современные подходы к определению кастомизации // Сервис в России за рубежом. 2014. № 6 (53).
3. Всякий М. А., Стрижанов И. А. Особенности организации кастомизированного производства // ЭКОНОМИНФО: Воронежский государственный технический университет. 2011. № 15.
4. Джонсон Дж., Вуд Д. Ф., Вордлоу Д. Л., Мерфи-мл. П. Р. Современная логистика : пер. с англ. : 7-е изд. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. 624 с.
5. Гаурав Р., Бхатия П., Дурба М. Цепи поставок для «Чайников» : специальное издание JDA. John Wiley & Sons, Inc. 111. River St. Hoboken, 2015.
6. Ивановска Ш. Менеджмент (управление) цепочками поставок и массовое регулирование // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 5 (36). Часть 3. С. 42—44.
7. Лукиных В. Ф., Тод Н. А. Барьеры в процессе трансформации кластера в цепь поставок // Логистика — евразийский мост : мат-лы 12-й Международ. науч.-практ. конф. (18—20 мая 2017 г., Красноярск). Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2017. Ч. 1. 339 с. (С. 105).
8. Пейн Дж. Б., Виктор Б., Бантон Э. С. Принцип работы массовой индивидуализации // Harvard Business Review. 09—10. 1993. № 93509.
9. Портер М. Кластеры и новая экономика и конкуренция // Гарвардский бизнес обзор, ноябрь-декабрь 1998, с. 77—90. [Электронный ресурс]. URL: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition>
10. Пэн Д. С., Лю Г., Хейм Г. Р. Воздействие информационных технологий на возможности массовой индивидуализации производственных предприятий // Операционный и производственный менеджмент. 2011. Т. 31. № 10.
11. Сергиенко Е. Н. Индивидуализация как тенденция развития современного производства // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2008. Т. 1. № 1 (30).
12. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой: пер. с 4-го англ. изд. М., 2005. 797 с.
13. Тийхонен Ю., Фельферинг А. Введение в индивидуализацию и массовую кастомизацию // Интеллектуальные информационные системы Университета Хельсинки. 2017.
14. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 503 с.
15. Хаггарти Р. Дискретная математика для программистов: пер. с англ. под ред. С. А. Кулешова, с доп. А. А. Ковалева. М.: Техносфера. 2003. 320 с.
16. Хэндфилд Р. Б., Николе, мл. Э. Л. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности: пер. с англ. М.: Вильямс, 2003. 416 с.
17. Ченг М. М., Джек Хаб С., Ванг Е. Массовая кастомизация / Гонконгский университет науки и технологий, 2013. URL: <http://www.mckn.eu/knowledge/?sec=details&id=133>
18. Ченг М. М., Джек Хаб С., Ванг Е. Массовая кастомизация / Мичиганский университет, США. CIRP Энциклопедия инженерии производства, 2014.

References

1. Anišić, Z., Freund, R., Suzić, N. *Massovaya kastomizatsiya i personalizatsiya v Yugo-Vostochnoy Yevrope* [Mass Customization and Personalization in Southeast Europe]. DAAAV International Scientific Book, 2013. Chapter 20.
2. Vopnjarskaja O. I. *Genezis i sovremennyye pokhody k opredeleniyu kastomizatsii* [Genesis and modern approaches to the definition of customization]. Servis v Rossii za rubezhom. 2014. No. 6 (53).
3. Vsykiy M. A., Strizhanov I. *Osobennosti organizatsii kastomizirovannogo proizvodstva* [Features of the organization of customized production]. ECONOMINFO: Voronezh State Technical University. 2011. No. 15.
4. Johnson J., Wood D. F., Wordlaw D. L., Murphy, Jr., P. R. *Sovremennaya logistika : 7-ye izdaniye* [Modern Logistics : 7th edition]. Moscow: Publishing House «Williams», 2002. 624 p.
5. Gaurav R., Bhatia P., Durbha M. *Tsepi postavok dlya «Chaynikov» : spetsial'noye izdaniye JDA* [Supply Chain for Dummies: JDA Software Special Edition]. Published by John Wiley & Sons, Inc. 111 River St. Hoboken, 2015.

6. Ivanovska Sh. *Menedzhment (upravleniye) tsepochkami postavok i massovoye regulirovaniye* [Supply Chain Management and Mass Customization]. International Research Journal. 2015. No. 5 (36). pp. 42—44.
7. Lukinikh V. F., Tod N. A. *Bar'yery v protsesse transformatsii klastera v tsep' postavok* [Barriers in the process of cluster transformation into the supply chain] / *Logistika — yevraziyskiy most : mat-ly 12-y Mezhdunarod. nauch.-prakt. konf. (18—20 maya 2017 g., Krasnoyarsk)* [Materials of 12th International Conference “Logistics — Eurasian bridge”]. Krasnoyarsk, 2017. p. 105.
8. Joseph Pine J. B. II, Victor B., A. S. *Printsipy raboty massovoy individualizatsii* [Making Mass Customization Work]. Harvard Business Review. 1993. No. 93509.
9. Porter M. *Klastery i novaya ekonomika i konkurentsia* [Clusters and the New Economics and Competition]. Harvard Business Review. 1998. Available at: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition>
10. Peng D. X., Liu G, Heim G. R. *Vozdeystviye informatsionnykh tekhnologiy na vozmozhnosti massovoy individualizatsii proizvodstvennykh predpriyatii* [Impacts of information technology on mass customization capability of manufacturing plants]. International Journal of Operations & Production Management. 2011. Vol. 31. No. 10.
11. Sergienko E. N. *Individualizatsiya kak tendentsiya razvitiya sovremennogo proizvodstva* [Individualization as a trend in the development of modern production]. Bulletin of the Saratov State Technical University. 2008. Vol. 1. No. 1 (30).
12. Stoke J. R., Lambert D. M. *Strategicheskoye upravleniye logistikoy / per. s 4-go angl. izd.* [Strategic management of logistics / translation from the 4th English edition]. Moscow, 2005. 797 p.
13. Tiihonen J., Felfernig A. *Vvedeniye v individualizatsiyu i massovuyu kastomizatsiyu* [An introduction to personalization and mass customization]. Journal of Intelligent Information Systems. 2017.
14. Uoters D. *Logistika. Upravleniye tsep'yu postavok* [Logistics. Supply chain management]. Moscow: UNITY-DANA, 2003. 503 p.
15. Haggarty R. *Diskretnaya matematika dlya programmistov* [Discrete mathematics for programmers]. Moscow: Technosphere. 2003. 320 p.
16. Handfield R. B., Nicole, Jr. E. L. *Reorganizatsiya tsepey postavok. Sozdaniye integrirovannykh sistem formirovaniya tsennosti* [Reorganization of supply chains. Creation of integrated systems of value formation]. M.: Publishing House «Williams», 2003. 416 p.
17. Tsenga M. M., Jack Hub S., Wang Y. *Massovaya kastomizatsiya* [Mass Customization]. The Hong Kong University of Science and Technology. Available at: <http://www.mckn.eu/knowledge/?sec=details&id=133>
18. Tsenga M. M., Jack Hub S., Wang Y. *Massovaya kastomizatsiya* [Mass Customization]. University of Michigan, USA. CIRP Encyclopedia of Production Engineering, 2014.

Для цитирования: Малыгин Д. С. Процесс конфигурации цепей поставок в индивидуализированном производстве // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 62—71.

For citation: Malygin D. S. Process of configuration of supply chains in individualized production // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 62—71.

Определение уровня корпоративной культуры в организациях Коми региона на основе затратного метода

Determination of the level of corporate culture in the organizations of the Komi region on the basis of the cost method

УДК 331.108

К. А. Делягина, ООО «Лепремьер»
(Санкт-Петербург, Россия)

К. А. Delyagina, ООО «Lepremier»
(St. Petersburg, Russia)

Статья посвящена решению актуальной проблемы — определению уровня корпоративной культуры в организациях, оказывающего определяющее влияние на качество показателей их экономического роста. В статье предложена методика определения уровня корпоративной культуры в организациях на основе затратного метода. Путем анкетного опроса в более 70 компаний Республики Коми проанализированы направления расходов на корпоративную культуру в организациях. Разработан алгоритм для расчета уровня корпоративной культуры в организациях крупного, малого и среднего бизнеса с учетом различных методических подходов. Произведен расчет уровня корпоративной культуры в корпорациях с использованием показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности в информационной системе «Level of Corporate Culture» (LCC). По результатам исследования обоснованы направления совершенствования механизма управления корпоративной культурой, учитывающие особенности северного региона.

Ключевые слова: корпоративная культура, Коми регион, организация, затраты, механизм.

Article is devoted to the solution of a current problem — to determination of the level of corporate culture in the organizations rendering defining value on quality of indexes of their economic body height. In article the technique of determination of level of corporate culture in the organizations on the basis of an expensive method is offered. According to questionnaire more than 70 companies of the Komi Republic are analysed the directions of expenses on corporate culture in the organizations. The algorithm is developed for calculation of level of corporate culture in the organizations of large, small and medium business taking into account various methodical approaches. Calculation of level of corporate culture in corporations with use of indexes of account-

ing (financial statements) in the information system «Level of Corporate Culture» (LCC) is made. By results of a research the directions of perfecting of the mechanism of management of corporate culture considering features of the Northern region are proved.

Keywords: corporate culture, Komi region, organization, costs, mechanism.

Введение

В рыночных условиях проблемам формирования и развития корпоративной культуры в коммерческих организациях российских регионов уделяется все больше внимания. Актуальность обеспечения необходимого уровня корпоративной культуры подтверждается высказываниями управленческого персонала ведущих корпораций, которые сводятся к тому, что корпоративная культура является, безусловно, важной составляющей не только системы управления персоналом, но и в целом управления бизнесом. Сильная корпоративная культура создает дополнительную ценность для клиентов, персонала, руководителей и самой организации. Роль корпоративной культуры как инструмента формирования «экологичной» обстановки внутри компании в будущем будет только возрастать [3].

Важность управления корпоративной культурой актуализируется в связи с возрастающей зависимостью качества экономического роста коммерческих организаций по базовым показателям от сложившегося уровня корпоративной культуры. Тенденция последних лет такова, что корпоративная культура должна быть привязана к бизнес-показателям. Меняется восприятие корпоративной культуры как увеселительных мероприятий в сторону того, что корпоративная культура — стержень бизнеса. Это те правила и ценности, которые руководят всеми людьми в этом бизнесе и приводят его к

более высоким результатам, к лидирующим позициям на рынке [4].

Формирование культуры ведения бизнеса в рыночной экономике все больше связывается с социальной корпоративной ответственностью. По мнению ведущих ученых в области формирования социального законодательства, последняя является необходимым элементом построения истинно социального государства в смысле, придаваемом ему ч. 1 ст. 7 Конституции Российской Федерации. В связи с этим важна разработка теории социальной ответственности бизнеса, ее широкая пропаганда, развитие партнерских взаимоотношений органов власти и предпринимателей, в том числе в рамках государственно-частного партнерства, в целях реализации на практике ее основных элементов, повсеместного привлечения экономических и управленческих ресурсов [6].

Вместе с тем установлению более тесной зависимости между корпоративной культурой и бизнес-показателями препятствует отсутствие системно организованных информационных потоков в области управленческого учета корпораций для оценки уровня корпоративной культуры.

Проблема определения уровня корпоративной культуры для оптимизации результативных показателей корпораций при ведении бизнеса обуславливает необходимость выявления потенциальных возможностей отдельных регионов в ее решении. Автором предлагается рассмотрение обозначенной проблемы на примере северного Коми региона, для которого характерен повышенный уровень затрат на корпоративную культуру в общих затратах корпораций на ведение бизнеса.

Методологию исследования составили фундаментальные положения теории естественного права и экономической теории, законодательные акты и нормативные документы, труды отечественных ученых, посвященные проблемам управления корпоративной культурой и оптимизации затрат на ведение бизнеса. За основу исследования приняты общенаучные принципы познания, предполагающие изучение экономических и социальных явлений в их развитии и взаимосвязи, методы анкетного опроса, сравнительного и расчетно-аналитического анализа. Информационной основой исследования послужили данные анкетного опроса организаций и показатели их бухгал-

терской (финансовой) отчетности за период с 2012 по 2017 гг.

Исследование уровня корпоративной культуры на основе ее функционального построения, результаты которого освещались в Вестнике, позволили авторам выявить ее качественную составляющую, то есть определить комплекс задач, не решаемых в данной области. Результаты анализа показали, что сложившийся уровень корпоративной культуры не обеспечивает компаниям эффективной работы на рынке, о чем свидетельствуют данные динамики основных показателей их деятельности за последние годы. Существенным недостатком является отсутствие должного внимания анализу, изучению и возможному изменению типа корпоративной культуры организации со стороны высшего руководства, что не позволяет выявить потенциальные возможности улучшения результатов деятельности организаций [1]. Для продолжения исследования авторами была предпринята попытка оценить существующий уровень корпоративной культуры организаций Республики Коми в количественном выражении на основе затратного метода с использованием показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Методика исследования

Выявленные проблемы формирования и развития корпоративной культуры в организациях Республики Коми обусловили необходимость проведения научного исследования по оценке ее уровня на основе затратного метода. Разработка методики оценки уровня корпоративной культуры на этой основе включала следующие этапы:

1) изучение основных направлений расходования средств на развитие корпоративной культуры в организациях крупного, малого и среднего бизнеса;

2) составление анкеты по данным направлениям с указанием величины расходов на корпоративную культуру и основных показателей финансовой отчетности для расчета ее уровня в информационной системе;

3) анализ расходов на корпоративную культуру по основным направлениям в информационной системе «Level of Corporate Culture» (LCC) в разрезе организаций крупного, малого и среднего бизнеса в 2012—2017 гг.;

4) разработку алгоритма для расчета уровня корпоративной культуры в организациях крупного, малого и среднего бизнеса с учетом различных методических подходов (с учетом и без учета стоимости человеческого капитала организации);

5) определение уровня корпоративной культуры в корпорациях с использованием показателей бухгалтерской (финансовой отчетности) в информационной системе «Level of Corporate Culture» (LCC).

Пример расчета уровня корпоративной культуры по разработанной методике на основе затратного метода в организации представлен на рис. 1.

Результаты исследования обобщались по данным более 70 корпораций северного региона. В исследовании условным критерием отнесения компаний к определенной группе бизнеса (малый, средний, крупный) послужили доходы и численность работающих. Расходы на корпоративную культуру исследовались по основным направлениям, представленным на рис. 2.

Структура и динамика направлений расходования средств на корпоративную культуру

Дадим оценку сложившихся тенденций структуры и динамики направлений расходования средств на корпоративную культуру в организациях РК, представленных в таблице.

Как показали исследования, в организациях крупного бизнеса гораздо чаще встречается четко сформулированная система бонусов, зависящая от достижения работающим определенных индивидуальных результативных показателей. Большую ценность для сотрудников крупных корпораций представляет реализация социальных программ, включающих обеспечение работающих дополнительным медицинским страхованием, организацию туристических поездок, отдыха в корпоративных санаториях. Формами дополнительного стимулирования являются также предоставление работающим компаний социальных пакетов, регулярное обучение сотрудников, организация зарубежных стажировок за счет средств компании.



Рис. 1. Расчет уровня и доли затрат на корпоративную культуру в общих расходах корпорации на примере ОАО «Коми энергосбытовая компания» в информационной системе «Level of Corporate Culture» (LCC)

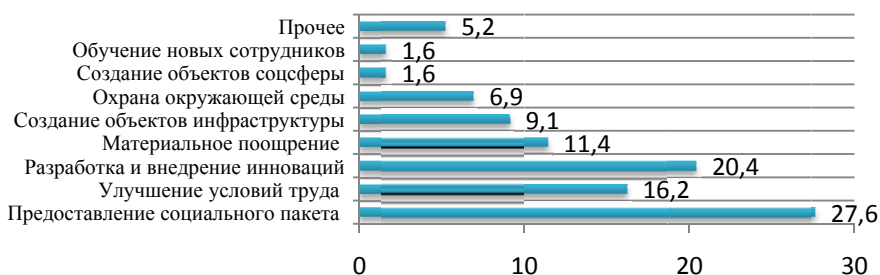


Рис. 2. Направления расходов на корпоративную культуру в организациях крупного бизнеса РК в 2017 г., %

Структура и динамика расходов на корпоративную культуру в организациях РК в 2012—2017 гг., % *

Направления расходования средств	Доля расходов на корпоративную культуру в затратах компаний, %					
	крупного бизнеса		среднего бизнеса		малого бизнеса	
	2012 г.	2017 г.	2012 г.	2017 г.	2012 г.	2017 г.
Предоставление социального пакета работникам	28,0	27,6	87,6	88,7	24,8	23,3
Улучшение условий труда на рабочем месте	18,8	16,2	1,0	0,7	15,1	14,2
Разработка и внедрение инноваций	17,1	20,4			13,8	14
Материальное поощрение работников	9,8	11,4	2,2	2,4	7,8	6,5
Создание объектов инфраструктуры — (кабинетов, столовых, мест отдыха, автомобильных парковок и др.)	9,6	9,1			5,0	5,1
Охрана окружающей среды	6,0	6,9			4,9	4,5
Содержание объектов социальной сферы	2,3	1,6			4,8	5,1
Обучение новых сотрудников	2,3	1,6	0,7	0,3	3,0	3,8
Повышение квалификации сотрудников			2,6	2,7	4,8	5,1
Реклама			1,9	1,6	13,8	14,0
Разработка логотипов, торговой марки, фирменных знаков, коммерческих обозначений и др.			1,6	0,7		
Благотворительные цели					3,0	3,8
Прочее	6,1	5,2	2,5	3,0	20,8	23,5
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100

*Составлено авторами по данным анкетного опроса.

Как следует из данных таблице и рис. 2, доля расходов на предоставление социального пакета в общих затратах на корпоративную культуру в крупных организациях Республики Коми составила в 2017 г. 27,6 %. По сравнению с 2012 г. она уменьшилась на 0,4 %, что было связано с увеличением доли расходов на воспроизводственные процессы.

Доля расходов на разработку и внедрение инноваций за период исследования увеличилась с 17,1 % в 2012 г. до 20,4 % в 2017 г. по причине более активной реализации инвестиционных проектов в организациях лесопромышленного комплекса, ТЭК, сфере туризма и устойчивого природопользования. Так, по состоянию на 1 января 2016 г. в Перечень проектов государственно-частного партнерства в Республике Коми включены 25 ведущих инвестиционных проектов. К примеру, продолжается реализация следующих инвестиционных проектов на территории Республики Коми: проекта освоения Восточно-Ламбейшорского нефтяного месторождения (ООО «Лукойл-Коми»); срок реализации — 2012—2018 гг.; стоимость — 28,8 млрд руб.; проекта по разведке, разработке и добыче углеводородного сырья на лицензионных участках Интинского района (ООО «Тимано-Печорская газовая компания»); срок реализации — 2011—2021 гг.; стоимость — 27,8 млрд руб.

За период с 2012 по 2015 гг. общий объем инвестиций в развитие Монди СЛПК соста-

вил 231 млн евро, из которых 67 млн евро было вложено в развитие системы лесообеспечения. В результате реализации проекта STEP с 2013 г. в корпорации существенно сократился объем образования сточных вод. В конце 2014 г. введена в эксплуатацию новая сушильная машина для производства товарной целлюлозы, в связи с этим объем перерабатываемой древесины в 2015 г. достиг 4 млн м³ [7].

Обработка результатов анкетирования показала, что важным стимулирующим фактором деятельности организаций республики является разработка эффективной системы стимулирования работающих. Доля расходов, выделяемая организациями крупного бизнеса на материальное поощрение работников, премирование (по итогам работы за год, за выполнение отдельных проектов и функций) за период с 2012 по 2017 гг. возросла незначительно — на 1,6 %, что негативно сказывается на мотивации к труду персонала, приводит к снижению объемов производства и результативных показателей финансово-хозяйственной деятельности организаций. Следует отметить, что за период с 2012 по 2016 гг. индекс промышленного производства в организациях Республики Коми снизился со 102,1 до 95,2 %, доля убыточных организаций в Республике Коми возросла с 32 до 34 % [7, 8].

Из представленных в таблице данных видно, что существенным удельным весом в рас-

ходах на корпоративную культуру (в 2017 г. 16,2 %) характеризовалось такое направление, как улучшение условий труда на рабочем месте, являющееся важнейшим элементом любой производственной системы и объектом управления, так как включает как прямые затраты на улучшение рабочих мест, так и расходы, связанные с возмещением убытков пострадавшим вследствие травм и профессиональных заболеваний. Вместе с тем для данного вида расходов за период исследования была характерна отрицательная тенденция. Так, по сравнению с 2012 г. доля расходов по этому направлению уменьшилась на 2,6 %, что снижало возможности корпораций в привлечении квалифицированных работников и приводило к увеличению текучести кадров.

С переходом организаций на рыночные отношения и проведением приватизации имущества, переводом объектов социальной сферы с их баланса на баланс государственных (муниципальных) органов, затраты на содержание данных объектов в общих затратах организаций существенно сократились. Так, за исследуемый период организациями крупного бизнеса Республики Коми на содержание объектов социальной сферы ежегодно выделялось около 2 % всех затрат на корпоративную культуру. Проблема воссоздания объектов социальной сферы крупных организаций в рыночных условиях хозяйствования была связана с их выживанием в условиях жесточайшей конкуренции.

Снижение затрат по этому направлению, как и по большинству других за исследуемый период к 2017 г. было обусловлено влиянием кризиса 2014—2015 гг., характерного только для России. К примеру, инфляция в 2014 г. составила 11,4 %, в январе 2015 г. в годовом выражении она достигла максимума — 15 %, повышение ключевой ставки ЦБ РФ привело к увеличению стоимости кредитных ресурсов для организаций реального сектора экономики. В 2015 г. из-за падения курса рубля, заморозки зарплат и роста тарифов резко упал уровень потребления, что привело к снижению ВВП и кризису в финансовом секторе [2]. Отмеченные тенденции подтверждались осложнением финансового положения крупнейших организаций Республики Коми вследствие ухудшения финансовых результатов. В организациях с активами от 100 млн до 1 млрд руб. расширение текущей и инвестиционной деятельности бы-

ло значительно осложнено недостатком ресурсов и поступлений средств, несмотря на улучшение финансовых результатов [5].

В 2012—2017 гг. расходы организаций крупного бизнеса Республики Коми на создание новых объектов инфраструктуры (кабинеты, столовые, места отдыха, автомобильные парковки и др.) составили 9,6 % от общей величины расходов на корпоративную культуру, т. е. более чем в 4 раза опережали расходы на содержание имеющихся объектов социальной сферы.

В условиях конкуренции в целях более эффективного использования человеческого капитала требования к обучению персонала в корпорациях ужесточаются, что приводит к росту денежных затрат на эти цели. Расходуя средства на воспроизводство человеческого капитала, работодатель рассчитывает, что сотрудник, прошедший обучение за счет организации и получивший новые знания, сможет в процессе дальнейшей деятельности возместить ей понесенные расходы, а также передать полученные знания своим коллегам.

Затраты организаций крупного бизнеса Республики Коми на обучение сотрудников за период с 2012 по 2017 гг. составляли 2,3 % ежегодно в общих затратах на корпоративную культуру. К 2017 г. корпорации стали испытывать трудности в финансовом обеспечении и, соответственно, сократили бюджеты на маркетинг и обучение работающих, что привело к уменьшению средних затрат на обучение одного сотрудника для всех категорий персонала. По данным мониторинга предприятий и спроса на банковские услуги Национального банка по Республике Коми, сокращение расходов было обусловлено ухудшением экономического положения организаций в 2017 г., 78 % из которых характеризовали своё экономическое положение как удовлетворительное [5].

В 2017 г. самым распространенным методом корпоративного обучения в организациях крупного бизнеса Республики Коми, как и за два предыдущих года, было обучение на рабочем месте. Исследования показали, что процесс обучения в компаниях осуществлялся в основном за счет внутренних ресурсов — на их долю приходилось 70 % общего объема тренинговых программ, существенное внимание также уделялось дистанционным методам преподавания.

Деятельность корпораций нефтегазодобывающей и горно-рудной, деревообрабаты-

вающей и целлюлозно-бумажной промышленности региона оказывает негативное воздействие на окружающую среду, что побуждает данные организации осуществлять затраты на природоохранные мероприятия по обеспечению экологической безопасности. В таких организациях, как ООО «ЛУКОЙЛ-Коми», АО «Монди СЛПК», АО «Транснефть-Север», ООО «РН-Северная нефть», ООО «Газпром трансгаз Ухта», ООО «Жешартский фанерный комбинат», созданы высококвалифицированные экологические службы, разработаны и реализуются ежегодные и долгосрочные природоохранные программы, растут объемы инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды.

В организациях крупного бизнеса в 2017 г. обеспечение экологической безопасности в затратах на корпоративную культуру составили 6,9 %. Значительная доля этих средств была вложена в охрану атмосферного воздуха (более 68 %), в том числе на повышение утилизации ПНГ, а также предупреждение и ликвидацию последствий аварийных ситуаций (19 %).

Малый бизнес в Республике Коми на начало 2017 г. представляли 1011 малых предприятий (без учета микропредприятий). По сравнению с предыдущим годом их число сократилось на 9,8 %. Оборот малых предприятий на начало 2017 г. составил 62,8 млрд руб. и снизился к уровню прошлого года на 8,9 %. Оценка доли расходов на корпоративную культуру в организациях малого бизнеса по выделенным направлениям в таблице и на рис. 3 показала, что отклонение по годам являлось незначительным и не превышало 1,5 %. Основную долю в сумме затрат на корпоративную культуру, как и в крупных организациях, составляли расходы на предоставление социального пакета работникам и материальное поощрение сотрудников. За анализируемый период их доля в расходах на корпоративную культуру снизилась соответственно на 1,5 и 0,9 пункта. Так, за период исследования с 2012 по 2017 гг. наибольшая величина расходов на предоставление социального пакета имела место в 2015 г. — 26,3 %, наименьшая — в 2013 г. — 20,4 %.

Более низкие показатели по доле расходов на корпоративную культуру по указанным видам имели место в 2013 и 2014 гг., что было обусловлено снижением финансового обеспечения за счет привлеченных средств в результате

ухудшения экономической обстановки, начавшегося в 2014 г. кризиса в России, а также неэффективности мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Так по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, доля привлеченных средств в источниках финансового обеспечения организаций региона сократилась с 73 % в 2012 г. до 55 % в 2014 г. Реальному сектору экономики на 1 января 2017 г. кредитными организациями региона было выдано кредитов на сумму 31,9 млрд руб., или на 28,8 % меньше по сравнению с уровнем на 1 января 2016 г. [8].

Согласно концепции устойчивого развития, предпринимательство должно осуществлять и социальные функции: повышать жизненный уровень работников, их квалификацию, улучшать условия труда на рабочем месте, что в конечном счете приводит к повышению мотивации работников к труду, обеспечению более высокой его производительности. В дореформенный период в структуре затрат на рабочую силу значительными были расходы по обеспечению работников жильем, профессиональное обучение, культурно-бытовое обслуживание. В последние годы увеличился удельный вес расходов на заработную плату при снижении других видов расходов, в том числе и расходов на корпоративную культуру. Это является характерным и для организаций малого бизнеса.

Снижение доли расходов на корпоративную культуру имело место и по таким ее направлениям, как улучшение условий труда на рабочем месте, создание объектов инфраструктуры. Так, расходы на повышение квалификации сотрудников на одну организацию увеличились с 20,4 тыс. руб. в 2012 г. до 28 тыс. руб. в 2017 г. Низкая доля затрат по данному направлению связана с нерегулярным переобучением работников в 12 % организаций из числа обследованных и отсутствием такого рода расходов в 53 % малых организаций.

Расходы на создание объектов инфраструктуры в 2017 г. в среднем на одну организацию малого бизнеса Республики Коми составили 25 тыс. руб. (4,5 %). Это свидетельствует о том, что создание объектов инфраструктуры требует больших затрат и в условиях финансовой нестабильности является непосильным для организаций малого бизнеса. Это обусловлено и тем, что у большинства из них отсутствует право собственности на основные сред-

ства, они используют их на правах арендаторов. Фактические расходы по этому показателю отражают текущие расходы на содержание арендованного имущества.

Незначительным ростом удельного веса в затратах на корпоративную культуру (от 0,2 до 0,8 пунктов) характеризовались расходы на повышение квалификации сотрудников, рекламу, благотворительные цели.

Несмотря на осуществление комплекса мер, направленных на улучшение инвестиционного климата, технологическое перевооружение производства и стимулирование инновационной активности, поддержку отдельных категорий субъектов и организаций инфраструктуры в сфере малого и среднего предпринимательства во исполнение Указа Главы Республики Коми № 42 от 21 марта 2016 г. «О совершенствовании развития малого и среднего предпринимательства в Республике Коми» за 2016 г. отмечено снижение оборота малых организаций, составившего 91,1 % к уровню 2015 г. [7].

Средний бизнес в Республике Коми по состоянию на начало 2017 г. представляли 120

средних организаций. По сравнению с уровнем соответствующего периода предыдущего года их количество увеличилось на 37 %. На начало 2017 г. оборот средних предприятий составил 23,5 млрд руб. и снизился к уровню прошлого года на 15,5 %. В совокупном обороте по средним предприятиям преобладали оптовая и розничная торговля и строительство. Средние организации на начало 2017 г. обеспечили 2 % всех розничных, 6 % оптовых продаж, 3 % оборота общественного питания.

В рыночных условиях хозяйствования социальный пакет становится неотъемлемой частью имиджа организаций среднего бизнеса. Как показали исследования, в среднем на денежные выплаты (зарплата плюс бонус) приходилось 89 % компенсации, предоставляемой сотрудникам. Остальные 11 % составляли социальные выплаты работникам или предоставление им социального пакета.

Как показывают данные, приведенные в таблице и на рис. 4, из всех направлений расходования средств на корпоративную культуру наибольшая доля приходилась на предоставление

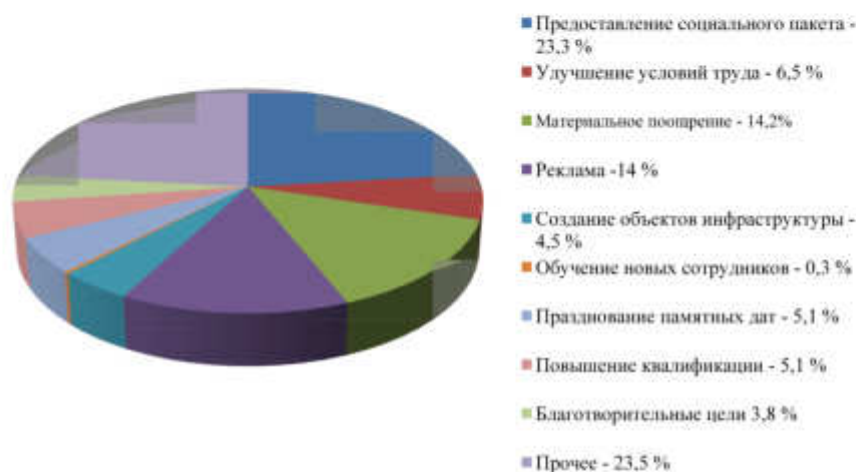


Рис. 3. Структура расходов на корпоративную культуру в организациях малого бизнеса РК в 2017 г., %

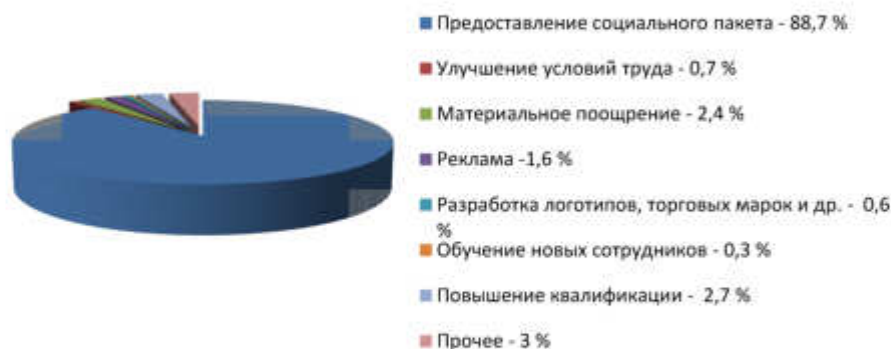


Рис. 4. Расходы на корпоративную культуру в организациях среднего бизнеса РК в 2017 г., %

социального пакета работникам. Остальные направления в общей сумме расходов на корпоративную культуру составляли от 0,3 до 3 %. В 2012 г. на представление социальных льгот работающим было выделено 6181,1 тыс. руб., или 87,6 % всех расходов. В 2017 г. удельный вес затрат на эти цели возрос до 88,7 %.

Объективная потребность в повышении квалификации работников организаций среднего бизнеса возникает с внедрением прогрессивных технологий в производство продукции, работ и оказание услуг в целях получения дополнительной прибыли. Вместе с тем, как показали результаты исследования, организации среднего бизнеса испытывали недостаток финансовых ресурсов на эти цели. Так, за период с 2012 по 2017 гг. доля расходов на повышение квалификации сотрудников в организациях среднего бизнеса Республики Коми была незначительной и составляла в среднем 2,6 % общей суммы расходов на корпоративную культуру.

Использование организациями среднего бизнеса прогрессивных систем материального стимулирования должно быть направлено на рост производительности труда и повышение эффективности производства. Однако анализ данных по расходам на материальное поощрение работников свидетельствует о неспособности данных организаций обеспечить необходимый прирост их доли в затратах на корпоративную культуру, максимальный удельный вес которых за период исследования составил 2,4 %.

Недостаток финансового обеспечения не позволил организациям среднего бизнеса увеличивать расходы по другим направлениям затрат на корпоративную культуру, таким, как реклама, улучшение условий труда на рабочем месте, приобретение нематериальных активов, обучение сотрудников. Из данных таблицы видно, что за период исследования расходы на рекламу и улучшение условий труда снизились на 0,3 пункта, разработку логотипов, торговой марки, фирменных знаков, коммерческих обозначений — на 0,9 пункта, обучение новых сотрудников — на 0,4 пункта.

Увеличению расходов на корпоративную культуру в организациях малого и среднего бизнеса препятствуют следующие негативные факторы:

— неблагоприятные экономические условия, выражающиеся в росте тарифов на энергоносители, грузоперевозки, высокой стоимости

кредитных ресурсов и ставок отчислений налогов в бюджет и госвнебюджетные фонды;

— усиление конкуренции со стороны крупных сетевых торговых компаний;

— незначительная доля организаций малого и среднего предпринимательства (около 8 %) в производственном секторе;

— недостаточный уровень развития бизнес-инфраструктуры в отдельных муниципальных образованиях;

— высокая контрольно-надзорная нагрузка, слабое развитие механизмов проектного финансирования.

Исследование направлений расходования средств на корпоративную культуру позволило разработать алгоритм для расчета уровня корпоративной культуры в организациях крупного, малого и среднего бизнеса с учетом различных подходов (с учетом и без учета стоимости человеческого капитала организации), определить существующий уровень корпоративной культуры на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности согласно разработанной методике, приведенной в данной статье. Доля затрат на корпоративную культуру в общих расходах организаций крупного, малого и среднего бизнеса в Республике Коми в 2012—2017 гг. показана на рис. 5.



Рис. 5. Доля затрат на корпоративную культуру в общих расходах организаций крупного, малого и среднего бизнеса РК в 2017 г.

Как показали расчеты, наибольшее значение среднего показателя доли затрат на корпоративную культуру в общих расходах компании за исследуемый период имели организации среднего бизнеса (3,7 %), несмотря на отрицательную динамику прироста расходов почти по всем ее направлениям. В крупных корпорациях уровень затрат на корпоративную культуру составил 2,7 %, что обусловлено их низкой корпоративной социальной ответственностью. Недостаточность финансового обеспечения на-

правлений развития корпоративной культуры в организациях малого бизнеса сформировала его низкий удельный вес в их общих расходах (1,9 %) по причинам существенных расходов на возмещение налоговых обязательств и более высокой цены на кредитные ресурсы.

Выводы

Оценка направлений расходования средств на развитие корпоративной культуры с использованием анкетного опроса по данным более 70 компаний показала, что расходы на корпоративную культуру находятся в тесной взаимозависимости с возможностями финансового обеспечения корпораций. Основным направлением расходов на корпоративную культуру во всех исследуемых организациях являлось предоставление социального пакета работникам. Так, в 2017 г. доля расходов на предоставление социального пакета в расходах на корпоративную культуру в крупных организациях составила — 27,6 %, малых — 23,3 %, средних — 88,7 %. Анализ других направлений расходов на корпоративную культуру в разных организациях не являлся однозначным. Так, в крупных организациях 2-е и 3-е место приходилось на разработку и внедрение инноваций, улучшение условий труда на рабочем месте — соответственно 20,4 и 16,2 %. В организациях малого бизнеса, кроме социального пакета, большая доля средств направлялась на материальное поощрение работников — 14,2 %, рекламу — 14 %. Организации среднего бизнеса характеризовались значительным удельным весом затрат на предоставление социального пакета (88,7 %) при относительно небольших долях расходов по другим направлениям: повышение квали-

фикации сотрудников — 2,7 %, материальное поощрение работников — 2,4 %.

В исследуемых организациях недостаточно средств вкладывается в содержание объектов социальной сферы, улучшение условий труда на рабочем месте, разработку логотипов, торговой марки, фирменных знаков, коммерческих обозначений и обучение новых сотрудников. Удельный вес расходов по данным направлениям в общих затратах на корпоративную культуру колебался от 0,3 до 6 %.

Оценка уровня корпоративной культуры в общих затратах организаций крупного, малого и среднего бизнеса Республики Коми свидетельствует, что более высокий ее уровень присущ организациям среднего бизнеса, несмотря на более низкие возможности привлечения ими внешних источников финансового обеспечения по сравнению с организациями крупного бизнеса. Отмеченные проблемы требуют разработки более совершенного механизма управления формированием корпоративной культуры в организациях региона, включающего:

- анализ функционального построения корпоративной культуры в корпорациях;
- оценку уровня корпоративной культуры в организациях в информационной системе «Level of Corporate Culture» (LCC);
- оптимизацию расходов на развитие корпоративной культуры с учетом влияния факторов (включая северный фактор) на основе SWOT-анализа;
- планирование (бюджетирование) затрат на развитие корпоративной культуры в расходах организации с учетом северного фактора;
- контроль за исполнением бюджета расходов на корпоративную культуру с использованием метода бенчмаркетинга.

Список литературы

1. Делягина К. А., Шихвердиев А. П. Роль корпоративной культуры в управлении человеческими ресурсами // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 3. С. 81—95. URL: <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2013/3/6.pdf> (дата обращения: 12.02.2018).
2. Кризисы в России по годам. URL: <http://www.investentrussia.ru> (дата обращения: 05.02.2017).
3. Макарова О. Ю. В будущем компании будут больше уделять внимания именно управлению корпоративной культурой и ценностям бизнеса // Управление персоналом. 2015. № 20. С. 1.
4. Матвеева А. Корпоративная культура должна быть привязана к бизнес-показателям // Управление персоналом. 2015. № 20. С. 4.

5. Мониторинг предприятий и спроса на банковские услуги. Конъюнктурный обзор Национального банка по Республике Коми. Сыктывкар, 2015—2016. 11 с.
6. Право и социальное развитие: новая гуманистическая иерархия ценностей : монография / Габов А. В., Путило Н. В. М.: ИЗиСП, ИНФРА-М, 2015. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 03.02.2017).
7. Социально-экономическое развитие Республики Коми в 2016 году: доклад. Сыктывкар, 2017. URL: <http://www.econom.rkomi.ru> (дата обращения 19.03.2018).
8. Статистический ежегодник Республики Коми. 2016: стат.сб. Сыктывкар: Комистат, 2016. 391 с.

References

1. Delyagina K. A., Shahverdiyev A. P. *Rol' korporativnoi kultury v upravlenii chelovecheskimi resursami* [The role of corporate culture in human resource management]. Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2013. No. 3. Pp. 81—85. Available at: <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2013/3/6.pdf> (accessed: 12.02.2018)
2. *Krizisy v Rossii po godam* [The crisis in Russia over the years]. Available at: <http://www.investmen-trussia.ru> (accessed: 05.02.2017)
3. Makarova O. Y. *V budushhem kompanii budut bol'she udeljat' vnimaniya imenno upravleniju korporativnoj kul'turoj i cennostjam biznesa* [In the future, the company will pay more attention to the management of corporate culture and values of the business]. *Upravlenie personalom — HR management*. 2015. No. 20. p. 1.
4. Matveeva A. *Korporativnaja kul'tura dolzhna byt' privjazana k biznes-pokazateljam* [Corporate culture should be tied to business indicators]. *Upravlenie personalom — HR management*. 2015. No. 20. p. 4.
5. *Monitoring predpriyatij i sprosa na bankovskie usluzhi. Konjunktornyj obzor Nacional'nogo banka po Respublike Komi* [Monitoring of enterprises and demand for banking services. Market survey of the National Bank of the Republic of Коми]. Сыктывкар, 2015—2016. 11 p.
6. *Pravo i social'noe razvitie: novaja gumanisticheskaja ierarhija cennostej: monografija* / Gabov A. V., Putilo N. V. [Law and social development: new humanitarian hierarchy of values]. Moscow, IZiSP, INFRA-M, 2015. Available at: <http://www.consultant.ru> (accessed: 12.02.2018).
7. *Social'no-jekonomicheskoe razvitie Respubliki Komi v 2016 godu. Doklad* [Socio-economic development of the Коми Republic in 2016. Report.] Сыктывкар, 2017. Available at: <http://www.econom.rkomi.ru> (accessed: 19.03.2018).
8. *Statisticheskij ezhegodnik Respubliki Komi. 2016: stat.sb.* [Statistical year-book of the Коми Republic. 2016]. Сыктывкар: Komistat Publ., 2016. 391 p.

Для цитирования: Делягина К. А. Определение уровня корпоративной культуры в организациях Коми региона на основе затратного метода // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 72—81.

For citation: Delyagina K. A. Determination of the level of corporate culture in the organizations of the Коми region on the basis of the cost method // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 72—81.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

REGIONALECONOMY

Основные принципы выделения Арктической зоны Российской Федерации

The main principles of Russian Federation Arctic zone separation

УДК 330.15

М. А. Жуков, Научно-координационный центр по проблемам Севера, Арктики и жизнедеятельности малочисленных народов Севера (АНО НКЦ «Север») (Москва, Россия)

В. Н. Крайнов, Научно-координационный центр по проблемам Севера, Арктики и жизнедеятельности малочисленных народов Севера (АНО НКЦ «Север») (Москва, Россия)

В. М. Телеснина, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

M. A. Zhukov, Scientific and Coordinating Centre for Problems of the North, the Arctic and the livelihoods of indigenous peoples of the North (NCC ANO «North») (Moscow, Russia)

V. N. Kraynov, Scientific and Coordinating Centre for Problems of the North, the Arctic and the livelihoods of indigenous peoples of the North (NCC ANO «North») (Moscow, Russia)

V. M. Telesnina, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

Впервые в научной литературе проанализированы основные принципы отбора критериев определения состава Арктической зоны Российской Федерации. Рассмотрены различия Арктической зоны как объекта природной зональности и Арктической зоны Российской Федерации как объекта государственного управления. Проанализированы основные принципы выделения Арктической зоны Российской Федерации, общие принципы выбора и использования природных критериев. Показано, что факторы природной среды не формируют ясно очерчиваемых природных границ, которые бы однозначно и непротиворечиво оконтуривали арктическую зону как некий природный объект, обособленный от иных аналогичных, располагающихся к югу зональных природных объектов. В качестве границы Арктической зо-

ны Российской Федерации должны использоваться границы административных и муниципальных образований, а природные границы должны использоваться как корректирующие. В состав Арктической зоны Российской Федерации должны быть включены целостные природно-хозяйственные комплексы арктического и субарктического облика, преимущественно ориентированные на транспортную систему Северного морского пути и простирающиеся от арктических побережий на юг, не покидая пределов территорий с арктическим и субарктическим климатом и ландшафтами.

Ключевые слова: состав Арктической зоны Российской Федерации, физико-географический подход, природные критерии, принципы выделения Арктической зоны, природно-хозяйственные системы.

The main principles of Russian Federation Arctic zone composition criteria selection were analyzed in scientific literature at first. The differences between Arctic zone as the object of natural zoning and Russian Federation Arctic zone as public administration object were considered. The main principles of Russian Federation Arctic zone selection as well as general principles of selection and use of natural criteria, were analyzed. It is shown, that environment factors don't make clearly outlined natural borders, which would uniquely outline Arctic zone as some natural object, separated from another similar natural objects, located towards the South. As the border of Russian Federation Arctic zone, the borders of administrative and municipal structures may be used, natural borders using as correcting. Russian Federation Arctic zone composition must include whole natural-economic complexes of arctic and subarctic type, mainly oriented to North Sea Way transport system and stretching from Arctic coast towards the South, within the territories of arctic and subarctic climate as well as arctic and subarctic landscapes.

Keywords: *Russian Arctic, the criteria of Russian Arctic selection, the principles of described Arctic zone structure, natural criteria, natural-economic systems.*

**Арктическая зона как объект
природной зональности
и Арктическая зона
Российской Федерации как объект
государственного управления**

Оптимальный отбор критериев определения состава Арктической зоны Российской Федерации (далее — АЗРФ) и их продуманное, адекватное использование имеют критически важное значение для эффективности управления новым сформированным объектом государственного управления. Имевший место формальный, чисто механический подход «специалистов по должности», шаблонно воспринимающих решаемую задачу, привел к далеко не оптимальному результату [5]. В этой связи наличествует объективная потребность в ретроспективном рассмотрении опыта отбора критериев выделения состава АЗРФ и их практического использования [6].

История поиска критериев выделения АЗРФ как элемента природного зонирования и как объекта государственного управления рассмотрена нами в ряде публикаций [2, 4, 7].

Первое, на что необходимо обратить внимание, — связь критериев выделения чего-либо с задачами, ради решения которых это выделение планируется осуществить. На первом этапе (конец XIX — начало XX века) задачи носили преимущественно исследовательский характер, в связи с чем предлагались физико-географические критерии. Это было тем более рационально, что само понятие «Арктика» изначально имеет географическое содержание, пусть и неопределенное — высокоширотные земли под созвездиями Большой и Малой Медведицы. При этом каковы бы ни были целеполагания выделения Арктики, абстрагироваться от географического содержания этого понятия невозможно. Рост актуальности задач государственного управления в российской Арктике в конце двадцатых — начале тридцатых годов увеличил интерес к поиску адекватных ресурсных, хозяйственных или социальных критериев. Но критически важной эта задача не являлась, так как инструментом государственного управления в первой половине XX века стало Главное управление Северного морского пути (Главсевморпуть), созданное в 1932 году и, соответственно, объектами государственного управления, находящимся в сфере ведения Главсевморпути, были морские и речные участки Севморпути и территории, транспортная связность которых обеспечивалась трассами СМП. После ликвидации Главсевморпути в 1946 году объектом управления были районы Крайнего Севера, объединяемые рядом общих для них природных особенностей (факторы природной дискомфортности хозяйствования и жизнедеятельности населения). Но территории относились к этой категории в первую очередь по критериям хозяйственного характера — как регионы нового промышленного освоения с низкой плотностью населения и ограниченной транспортной доступностью. В силу этого проблема выделения АЗРФ как объекта государственного управления в полный рост была поставлена только Государственной комиссией при Совете Министров СССР по делам Арктики в 1989 году. Решение комиссии от 22 апреля 1989 года не получило нормативного правового закрепления по ряду причин, среди которых — возражения ряда специалистов. Причины возражений использование применительно к разным территориям российской Арктики раз-

личных критериев и в целом не решенная в тот период проблема единства принципов и оснований отнесения территорий к составу АЗРФ. Но и после 1989 года эта проблема длительное время была далека от оптимального решения.

Основные принципы выделения Арктической зоны Российской Федерации

Поскольку задачей выделения АЗРФ является социально-экономическое развитие, а природные критерии не несут в себе необходимого объема социально-экономической информации и не очерчивают объекты государственного управления (население, административные и муниципальные образования, хозяйственные и инфраструктурные комплексы), природные границы должны использоваться как корректирующие. Районирование АЗРФ должно осуществляться на основе выделения целостных природно-хозяйственных систем арктического и субарктического облика, в отношении которых удобно осуществлять дифференциацию экономической политики. В то же время необходимо учитывать, что само понятие «Арктика» изначально возникло как характеристика территорий с определенным широтным положением и спецификой природной среды. В силу этого выделяемые природно-хозяйственные системы должны иметь соответствующее широтное положение, арктический и субарктический облик.

Районирование, в основе которого лежит выделение целостных природно-хозяйственных систем, — суть экономико-географическое районирование, обусловливаемое особенностями сочетаний природных условий и ресурсов, неравномерностью развития производства и отдельных его отраслей в различных частях страны. Экономико-географическое районирование — деление территории на районы по степени сходства и различия всего комплекса природных, ресурсных и хозяйственных условий. В рамках этого деления образуются природно-хозяйственные комплексы, характеризующиеся своеобразным сочетанием различных отраслей, глубокими и разносторонними связями между ними, общностью исторического развития, трудовых навыков населения, а также имеющих особую специализацию

в общегосударственном масштабе, определяющую их народно-хозяйственную специфику. В соответствии с таким подходом в АЗРФ должны быть включены не просто районы (регионы), граничащие с арктическим морским побережьем, природные условия которых соотносятся с условиями арктических морских побережий, а целостные ресурсно-хозяйственные комплексы арктического и субарктического облика, преимущественно ориентированные на транспортную систему СМП и простирающиеся от арктических побережий на юг, не покидая пределов территорий с арктическим и субарктическим климатом и арктическими и субарктическими ландшафтами в соответствии с Заключением ФГБУ ААНИИ Росгидромета об определении Арктической зоны Российской Федерации от 4 июля 2013 № 140-03937/13и (приложение к письму Минрегиона России от 08.07.2013 № 12051-СН/02) [6]. Иными словами, задача заключается в выделении целостных ресурсно-хозяйственных комплексов, арктический и субарктический облик которых обеспечивается нахождением в пределах указанных территорий, но границы которых для целей государственного управления проводятся не по природным границам, а по границам, установленным людьми для целей государственного управления. Эти границы могут иметь различный статус, и чем он выше, тем удобнее. Но в Сибири наличествуют муниципальные районы (например, Туруханский и Эвенкийский районы Красноярского края), простирающиеся с севера на юг столь велико (около 800 км), что северная их часть находится в Заполярье, а южная — в пределах средней тайги (выходит за пределы Субарктики). В этих случаях нет иного выхода, кроме использования границ территорий муниципальных образований более низкого порядка или границ лесничеств и ООПТ, если речь идет о межселенных территориях.

В процессе выделения АЗРФ должны учитываться следующие обстоятельства.

1. Арктика не имеет четко обозначенных природных границ. Попытка связать содержание понятия «Арктика» с комплексом факторов природной среды с неизбежностью приводила к необходимости экспертного установления неких «синтетических» границ, так как формируемые этими факторами природные рубежи плохо коррелируют между собой и за-

частую представляют размытые широкие экотоны, не создавая однозначно интерпретируемой границы. В этой ситуации продуктивен общий подход географического континуализма, утверждающий, что категории разграничения географического пространства представляют собой не объективно существующие организмоподобные сущности, а лишь наш способ ориентироваться в меняющейся природной среде и описывать характер этих изменений. При таком подходе Арктика — не объективно существующая природная сущность, а территории, свойства которых в той или иной мере приближаются к неким формализованным представлениям. Из этого следует, что Арктику нужно не искать, а вычленять в соответствии со стоящими задачами. Там, где нет объективных природных границ, нужно использовать удобные для организации человеческой деятельности границы административные.

2. Должна быть учтена практика государственного управления, осуществлявшаяся на основе решения Государственной комиссии при Совете Министров СССР по делам Арктики от 22 апреля 1989 года, по соображениям преемственности. В течение последних 25 лет в отсутствие иных правоустанавливающих документов в своей практической деятельности органы государственного управления определяли для себя состав АЗРФ в соответствии с данным документом. Это достаточный срок для признания сложившейся практики значимым аргументом прецедентного характера при выработке правовых установлений.

3. Должны быть учтены соображения удобства государственного управления. Целесообразно включать в состав АЗРФ целостные административные и муниципальные образования (там, где это возможно) с минимальным их дроблением. Целесообразность такого подхода обосновывается также тем обстоятельством, что включение территорий в состав административных и муниципальных образований производилось за редкими, но значимыми для наших целей исключениями с учетом их внутренней экономической связности.

4. Вопрос должен ставиться не о границах Арктики вообще и не о южной границе Арктики в частности, а о составе АЗРФ, определяемом через поименование включаемых в нее административных и муниципальных образований. Такой подход правильно расставляет ак-

центы целеполагания, и мы говорим о границе Арктики в силу устоявшегося в обществе стереотипа восприятия вопроса.

5. Необходимо отделить вопрос о составе АЗРФ от вопроса о формах и объемах суверенитета России над акваториями арктического бассейна (так называемая северная граница АЗРФ). В связи с ратификацией Россией Конвенции ООН по морскому праву 1982 года морской границей государства является внешняя граница территориальных вод. В отношении прилегающей зоны, исключительной экономической зоны и шельфа Россия имеет лишь ограниченные суверенные права, и решение вопроса о шельфе находится в компетенции международного органа ООН по морскому дну.

Примером игнорирования этого обстоятельства является вторая редакция Основ государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (утверждена Президентом России Д. А. Медведевым 18.09.2008 № Пр-1969). Документ вызвал настолько серьезную обеспокоенность ряда государств, что Департамент информации и печати МИД России вынужден был 23.09.2008 дать официальные комментарии по поводу опасений, что подготовка федерального закона о южной границе АЗРФ представляет попытку одностороннего «раздела» Арктики с использованием рычагов внутреннего законодательства и является свидетельством пренебрежения Россией международным правом [6]. В официальном сообщении пресс-службы Государственного департамента США, опубликованном в связи с заявлением Президента России Д. А. Медведева о необходимости принятия закона об арктической границе России, заявлялось, что решение России определить южный рубеж страны в арктической зоне — это ее внутреннее дело, а соответствующий закон не будет иметь силу на международном уровне и будет принят в рамках Конвенции ООН по морскому праву.

Изложенное не означает, что нашей стране не нужно бороться за свои законные интересы за пределами территориальных вод, но делать это возможно в существующих правовых рамках, максимально точно и корректно артикулируя собственную позицию. С нашей точки зрения, разумнее оставить за исключительной экономической зоной и шельфом России

в Арктике их индивидуализированный статус, закрепленный соответствующими федеральными законами и предоставить Высшим должностным лицам России и уполномоченным органам проводить гибкую международную политику в интересах страны с учетом меняющихся обстоятельств.

Общие проблемы и принципы выбора и использования природных критериев

Из априорного восприятия Арктической зоны как некоего организмоподобного природного образования вытекает не только иллюзия того, что Арктика для всех целей одна и та же, но и то, что и критерии — универсальны. Убежденность эта лежала в основании действий органов государственного управления, уполномоченных в сфере осуществления государственной политики в Арктике. В реальности же природные границы в необходимой мере не очерчивают объект государственного управления, а природные критерии в необходимой мере не раскрывают его сущностного содержания. Более того, начертание природных границ зависит не только от объектов районирования (элементы природной среды, параметры которых зависят от широтного положения, — растительность, животный мир, почвы, ландшафты, климат, мерзлота), но и от формулировки задачи районирования (ботанико-географические и геоботанические границы имеют различные начертания), и от научной трактовки объекта районирования (различные отечественные ландшафтоведы или почвоведы предлагают различные варианты районирования территории страны, а варианты представителей западных научных школ в некоторых случаях вызывают очень большие вопросы). Что касается климатических факторов, то картина еще более сложна и запутанна и требует отдельного разговора. К сказанному нужно добавить и условность понятия «природная граница», так как четко очерченные границы в природе — относительная редкость. В большинстве случаев имеют место более или менее плавные переходы (эконоты), ширина которых может колебаться от десятков и сотен метров до десятков и сотен километров.

Ко всему прочему все природные границы неустойчивы во времени. Скорость этих изме-

нений может различаться на много порядков. Наиболее динамичны климатические границы, реагирующие на изменения в масштабах годы — десятилетия. Очень динамичны границы флористические (десятилетие — десятилетия). Немного более инерционны границы геоботанические и параметры сезонного протаивания многолетнемерзлых пород (десятилетия). Еще более инертны границы почвенные и ландшафтные (десятилетия — столетия). Геоморфологические границы могут претерпевать изменения в масштабе столетий — тысячелетий в первую очередь под действием текучих вод, вымывающих возвышенные формы рельефа и изменяющие конфигурации речных систем. Что касается границ геологических, то к ним применяется специальный термин «геологическое время», но геологические процессы катастрофического характера могут изменять их практически мгновенно.

Еще одним следствием восприятия арктической зоны как организмоподобного природного образования является абсолютизация комплексности районирования. Неспециалисты полагают, что множественность вариантов начертания природных границ Арктики и их неустойчивость во времени может быть легко компенсирована использованием суммы факторов, и чем больше факторов использовано в рамках районирования, тем более содержательным и «точным» оно будет. Действительно, в географии традиционно используется комплексный подход к районированию, подразумевающий использование комплекса генетически разнородных, но функционально сопряженных факторов. Применение комплексного подхода к выделению арктической зоны предлагалось неоднократно. Корень проблем — адекватность применяемых критериев задачам районирования и их взаимная сочетаемость. Зачастую под декларациями о комплексности лежит механическое совмещение разнородных показателей, наложение которых друг на друга не углубляет содержания районирования, а только усложняет его восприятие и запутывает процесс его интерпретации.

Для научных и природоохранных задач наиболее естествен и оптимален физико-географический подход, основывающийся на классификации ландшафтов и исходящий из того, что

все частные факторы среды интегрированы в базовых параметрах ландшафтов, определяющих общие закономерности географической дифференциации территории. Если задачей выделения АЗРФ является оценка дискомфорта условий хозяйствования и жизнедеятельности населения, то также применяются природные, но уже несколько иные критерии в рамках биоклиматического подхода, основанного на понятии стрессующего воздействия окружающей среды на человеческий организм. Дискомфортность природных условий жизнедеятельности человека генерирует проблему ее удорожания и связанных с ним социальных обязательств. При этом среди специалистов-североведов сложилось общее мнение, что наиболее дискомфортную зону в рамках такого районирования можно отождествлять с Арктикой, хотя ее эпицентр находится в Республике Саха (Якутия) на достаточном удалении от арктического побережья. Очевидно, что при биоклиматическом подходе границы Арктики будут несколько отличаться от границ, определенных в рамках физико-географического подхода. Говоря об этих подходах к выделению Арктики необходимо указать и на предшествующих — климатический подход, занимающий некоторое промежуточное положение.

Использование климатических показателей имеет как сильные, так и слабые стороны. Климат сам по себе нестабилен, климатические индексы для конкретных территорий флюктуируют во времени. Причем это не только колебания вокруг неких средних значений. Флюктуации климатических показателей имеют вектор смещения в соответствии с общими климатическими изменениями. Существуют и другие проблемы. Так, Б. П. Алисов разделял арктический и субарктический пояса, относя границу арктического пояса к летнему, а субарктического — к зимнему положению арктического климатологического фронта. При этом Субарктика у Б. П. Алисова охватывала значительные площади бореальных лесов, а усредненное положение атмосферного фронта различно у различных авторов и даже в публикациях самого Б. П. Алисова [1].

Заключение

Подводя итог, еще раз подчеркнем, что факторы природной среды не формируют яс-

но очерчиваемых природных границ, которые бы однозначно и непротиворечиво оконтуривали Арктическую зону как некий природный объект, обособленный от иных аналогичных, располагающихся к югу зональных природных объектов. Использование в качестве критериев при определении состава АЗРФ только факторов природной среды не определяет объекты государственного управления. В качестве границы АЗРФ должны использоваться границы административных и муниципальных образований, а природные границы должны использоваться как корректирующие. Процесс выделения АЗРФ должен учитывать обстоятельства, описанные в пунктах 1—5. В состав АЗРФ должны быть включены целостные природно-хозяйственные комплексы арктического и субарктического облика, преимущественно ориентированные на транспортную систему СМП и простирающиеся от арктических побережий на юг, не выходящие за пределы территорий с арктическим и субарктическим климатом, арктическими и субарктическими ландшафтами.

Конкретные предложения по использованию природных факторов для определения состава АЗРФ, методологические и методические проблемы их применения авторы уже рассматривали в ряде научных публикаций [1, 3, 5—7]. Однако рассмотрение это осуществлялось в сокращенном виде, так как задачей данных статей был не анализ критериев как таковых, а рассмотрение путей совершенствования состава АЗРФ. В настоящей работе в научный оборот вводится анализ принципов и подходов к отбору критериев определения состава АЗРФ, разработанных в рамках Совета по Арктике и Антарктике при Совете Федерации и использовавшихся в процессе дискуссий с уполномоченными федеральными исполнительными органами власти. Они были положены в основу материалов, на основании которых были подготовлены решения совместного заседания 20.11.2015 под руководством В. И. Матвиенко и Д. О. Рогозина президиума Совета по Арктике и Антарктике при Совете Федерации и Государственной комиссии по вопросам развития Арктики на тему «О законодательном обеспечении социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации» об уточнении южной границы АЗРФ. С учетом сохранения актуальности дан-

ного вопроса возникает объективная необходимость в публикации в научной литературе всего объема материалов, подготовленных в рамках Совета по Арктике и Антарктике в связи с проблемой совершенствования состава АЗРФ, что и будет осуществляться в последующих публикациях.

Список литературы

1. Алисов Б. П., Полтораус Б. В. Климатология. М.: Издательство Московского университета, 1974. 299 с.
2. Жуков М. А. Арктическая зона Российской Федерации — проблемы пространственной идентификации // НЕП XXI век. Наука, экономика, производство. 2006. № 2. С. 23—26. URL: https://arctic-today.ru/images/library/NEP21VEK_2006-2.pdf
3. Жуков М. А. Методологические и методические проблемы выделения Арктической зоны Российской Федерации // Арктика XXI век. 2014. № 1. С. 4—20.
4. Жуков М. А., Крайнов В. Н., Кадашова Н. А. Российская Арктика: столетие поисков и споров. 2014. URL: <http://www.arcticregion.ru/index.php/rajonirovanie-arktiki/29-rossijskaya-arktika-stoletie-poiskov-i-sporov/>
5. Жуков М. А., Крайнов В. Н., Телеснина В. М. Проблемы совершенствования состава Арктической зоны Российской Федерации // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 4. С. 80—89. URL: <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2016/4/8.pdf>
6. Жуков М. А., Филиппов В. В., Кадашова Н. А., Крайнов В. Н., Телеснина В. М. Анализ практики использования критериев выделения Арктической зоны Российской Федерации // Наука и образование. 2016. № 1. С. 52—60. URL: <https://arctic-today.ru/index.php/rajonirovanie-arktiki/132-analiz-praktiki-ispolzovaniya-kriteriev-vydeleniya-arkticheskoy-zony-rossijskoj-federatsii>
7. Жуков М. А., Филиппов В. В., Кадашова Н. А., Крайнов В. Н., Телеснина В. М. Проблемы выделения Арктической зоны Российской Федерации на территории Республики Саха (Якутия) // Наука и образование. 2015. № 2. С. 9—15. URL: <https://arctic-today.ru/index.php/rajonirovanie-arktiki/23-problemy-vydeleniya-arkticheskoy-zony-rossijskoj-federatsii-na-territorii-respubliki-sakha-yakutiya>

References

1. Alisov B. P., Poltoraus B. V. *Klimatologiya* [Climatology]. Moscow, 1974. 299 p.
2. Zhukov M. A. *Arkticheskaya zona Rossijskoj Federatsii — problemy prostranstvennoj identifikatsii* [Russian Federation Arctic zone — the problems of space identification]. NEP XXI vek. Nauka, ehkonomika, proizvodstvo. 2006. No. 2. pp. 23—26. Accessed at: https://arctic-today.ru/images/library/NEP21VEK_2006-2.pdf
3. Zhukov M. A. *Metodologicheskie i metodicheskie problemy vydeleniya Arkticheskoy zony Rossijskoj Federatsii* [Methodological and methodical problems of Russian federation Arctic zone separation]. Arktika XXI vek. 2014. No. 1. pp. 4—20.
4. Zhukov M. A., Krajnov V. N., Kadashova N. A. *Rossijskaya Arktika: stoletie poiskov i sporov* [Russian Arctic: century of searches and disputes]. 2014. Accessed at: <http://www.arcticregion.ru/index.php/rajonirovanie-arktiki/29-rossijskaya-arktika-stoletie-poiskov-i-sporov/>
5. Zhukov M. A., Krajnov V. N., Telesnina V. M. *Problemy sovershenstvovaniya sostava Arkticheskoy zony Rossijskoj Federatsii* [The problems of improving Russian Federation Arctic zone composition]. Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2016. No. 4. pp. 80—89. Accessed at: <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2016/4/8.pdf>
6. Zhukov M. A., Filippov V. V., Kadashova N. A., Krajnov V. N., Telesnina V. M. *Analiz praktiki ispol'zovaniya kriteriev vydeleniya Arkticheskoy zony Rossijskoj Federatsii* [Analysis of using criteria of Russian Federation Arctic zone separation]. Nauka i obrazovanie. 2016. No. 1. pp. 52—60. Accessed at: <https://arctic-today.ru/index.php/rajonirovanie-arktiki/132-analiz-praktiki-ispolzovaniya-kriteriev-vydeleniya-arkticheskoy-zony-rossijskoj-federatsii>
7. Zhukov M. A., Filippov V. V., Kadashova N. A., Krajnov V. N., Telesnina V. M. *Problemy vydeleniya Arkticheskoy zony Rossijskoj Federatsii na territorii Respubliki Sakha (Yakutiya)* [The problems of separating Russian Federation

Arctic Zone on Sakha Republic (Yakutia) territory]. *Nauka i obrazovanie*. 2015. No. 2. pp. 9—15. Accessed at: <https://arctic-today.ru/index.php/rajonirovanie-arktiki/23-problemy-vydeleniya-arkticheskoy-zony-rossijskoj-federatsii-na-territorii-respubliki-sakha-yakutiya>

Для цитирования: Жуков М. А., Крайнов В. Н., Телеснина В. М. Основные принципы выделения Арктической зоны Российской Федерации // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 82—89.

For citation: Zhukov M. A., Kraynov V. N., Telesnina V. M. The main principles of Russian Federation Arctic zone separation // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 82—89.

МЕНЕДЖМЕНТ

MANAGEMENT

Корпоративное управление и социальная ответственность в странах Европы

Corporate Governance and Social Responsibility in Europe

УДК 338

С. Н. Большаков, Ленинградский
государственный университет имени
А. С. Пушкина (Санкт-Петербург, Россия)

S. N. Bolshakov, Leningrad State University
named after A. S. Pushkin
(St. Petersburg, Russia)

В статье дается анализ формирования обще-европейских подходов по отношению к политике взаимодействия с крупными корпорациями и бизнесом. Раскрываются особенности эволюции институциональных подходов к практике корпоративного управления в странах Европейского сообщества, а также особенности подходов к оценке корпоративной социальной ответственности как фактора социального сплочения и социальной политики в странах ЕС. Предлагается к рассмотрению теория «стейкхолдеров» как теория формирования корпоративной политики, концептуализация европейской политики КСО, типология капиталистических отношений реализации экономических моделей — либеральные или скоординированные рыночные экономики стран Европы.

Ключевые слова: корпорации, корпоративное управление, социальная политика, социальная ответственность, стратегический менеджмент.

This article analyzes the features of the formation of common European approaches in relation to the policy of interaction with large corporations and business. The peculiarities of the evolution of institu-

tional approaches to the practice of corporate governance in the countries of the European Community are disclosed. The peculiarities of approaches to the evaluation of corporate social responsibility as a factor of social cohesion and social policy in the EU countries are disclosed. The theory of «stakeholders» of the formation of corporate policy, the conceptualization of the European CSR policy, the typology of capitalist relations in the implementation of economic models — liberal or coordinated market economies of Europe, is proposed for consideration.

Keywords: corporations, corporate governance, social policy, social responsibility, strategic management.

Актуальность темы

Сложность и актуальность анализа вопросов корпоративного управления и корпоративной социальной отчетности необходимо рассматривать в контексте асимметрии экономического и социального аспектов европейской интеграции [16]. Это остается открытой исследовательской темой относительно того, что можно и нужно сделать для достижения более сбалансированного процесса европейской интеграции, в частности дискуссии о том, должны

ли соответствующие усилия сосредоточиться на национальном или наднациональном уровне и должны ли эти усилия носить жесткий нормативный или индикативный характер. С усложнением регулирования после расширения ЕС на восток значительное внимание было обращено на так называемые новые способы управления, в частности — «открытый метод координации» (ОМК).

Другим инструментом регулирования, который появился в повестке дня ЕС в контексте Лиссабонской стратегии в 2000 году, является «корпоративная социальная ответственность» (КСО). Цель КСО состоит в том, чтобы призвать бизнес к ответственности за расширенное участие в определении социальных стандартов, социальной сплоченности, экологической ответственности. Таким образом, КСО можно рассматривать как попытку сбалансировать экономические и социальные аспекты единого европейского интеграционного проекта. В данной статье анализируется вопрос о том, насколько европейская политика КСО отвечает интересам современного социального измерения, возможна ли она в свете институциональных различий между государствами — членами ЕС.

На практике КСО относится к целому ряду различных инструментов деятельности, таких как имиджевые и символические PR-концепции, интеграция КСО в менеджмент рисков европейского бизнеса или стратегическое обновление технологий производства и продуктовой политики. Современная КСО может включать в себя повышенную защиту сотрудников от возможных социальных рисков, меры по профессиональному обучению, социальный и экологический этикет, достижение более высокого уровня экологических показателей за счет рециркуляции отходов или борьбы с загрязнением и т. п. Дж. Тох и Т. Гауэй пишут, что это связано с обсуждением обязанностей бизнеса по отношению к обществу и реакции бизнеса на сокращение государственной политики и усилий правительства в сфере поддержания общественного благосостояния, с усилением влияния неправительственных организаций (НКО) на разработку государственной политики и качество государственного управления [13].

К. Гриббен и К. Пиннингтон отмечают, что КСО можно связать с двумя основными направлениями в теории политической науки. Эта

проблема рассмотрена в литературе по вопросам теории управления, в которой широко обсуждаются партнерские отношения между государственным и частным секторами и участие частных субъектов в разработке и осуществлении политики в области стратегии государственной политики [19]. С такой функциональной точки зрения можно выделить дилемму более совершенных задач управления в бизнесе, чем постановка и реализация соответствующих задач государственными органами, и то, как оба участника публичной политики сотрудничают в рамках сетевого взаимодействия.

У государственных субъектов публичной политики есть стимулы для включения частных субъектов, поскольку у первых больше нет соответствующих ресурсов: последние привнесут соответствующие экспертные знания в политический процесс, и их участие на раннем этапе государственной политики может способствовать эффективной реализации политики. У сферы частных участников политики есть стимулы к сотрудничеству с публичными субъектами, поскольку это дает им возможность влиять на законодательство или даже формулировать его и, таким образом, они могут предотвращать высокие затраты на соблюдение и реализацию правовых норм.

О. Де Шуттер и некоторые другие ученые заинтересованы в развитии отношений власти, политика их интереса состоит в увязке с процессами глобальной и региональной экономической интеграции. С такой точки зрения политика КСО была описана тремя способами: во-первых, они могут быть реализованы как отражение определенных правовых обязательств, во-вторых, могут отражать переход от жесткого регулирования к общим европейским модельным правовым нормам, в-третьих, общеевропейские КСО могут быть задуманы как замена регулирования бизнеса в целом, поскольку бизнес стремится избежать институционализованных нормативных рамок, в то время как современные государства находятся под прессингом требований правовых ограничений «вольницы» бизнеса [см: 41, 2, 27].

КСО как бизнес-кейс и общественное достояние

М. Фридман сформулировал одну из самых заметных позиций в дискуссиях по КСО. По его

словам, бизнес несет ответственность только за акционерную стоимость, а его основная роль заключается в том, чтобы повысить стоимость бизнеса любыми доступными юридическими и правовыми инструментами. Стратегически топ-менеджеры должны уважать только основные правила общества (например, исключая мошенничество) и свои юридические обязательства (уплачивать налоги), в то время как деятельности, не повышающей прибыль, следует избегать. Вовлечение фирм в социальные процессы и связанная с этим склонность к социальному коллективизму, по его мнению, представляют угрозу для свободы общества и являются шагом на пути к социализму, тогда как на идеальном свободном рынке никто не может принуждать других, а сотрудничество является добровольным [18].

Для М. Фридмана определение и борьба с социальными недостатками и социальным неравенством — это роль государства и отдельных лиц. Менеджеры, которые тратят деньги на социальные цели, берут на себя задачи государства и тем самым способствуют укреплению роли государства в рыночной бизнес-среде. В противовес этой позиции У. Дж. Боуэн в 1954 году определил КСО как «обязанность предпринимателей проводить социальную политику, принимать эти решения или следовать тем направлениям, которые желательны с точки зрения целей и ценностей нашего общества» [цит. по: 8]. В том же ключе утверждается, что «социальная ответственность бизнеса охватывает экономические, юридические, этические и дискреционные общественные ожидания, которые общество имеет в данное время [7] и что бизнесмены применяют инструменты социальной ответственности, когда они учитывают потребности и интересы других лиц, на которые влияют последствия бизнес-отношений. При этом они выходят за рамки узких экономических и производственных интересов своих фирм.

Х. Бауэн пишет, что с этой точки зрения бизнес является неотъемлемой частью общества. Бизнес зависит от общества в своем развитии и поэтому должен быть легитимирован обществом. Поскольку общество обеспечивает бизнес формированием дружественной и стабильной среды и высококвалифицированной рабочей силой, бизнес должен учитывать социальные требования, ожидания и социаль-

ные потребности «проводить эту политику, принимать эти решения или следовать тем направлениям деятельности, которые желательны с точки зрения целей и ценностей нашего общества» [5]. С этой позиции, стратегия европейской КСО может быть реализована как ответ на правовые обязательства, такие как экологическое или трудовое законодательство, а также иная общественно значимая деятельность, выходящая за рамки правовых обязательств.

Совсем недавно термин «общество» был заменен концепцией стейкхолдеров — «заинтересованных сторон». Согласно теории стейкхолдеров, стратегические интересы заставляют бизнес включать внешнюю среду в предпринимательские стратегии и экономическую деятельность как фактор рыночного успеха. М. Фримен утверждает, что эта новая стратегия стейкхолдеров стала необходимой благодаря более сложным и изменившимся условиям производства, а также росту новых участников, заинтересованных сторон. Стейкхолдеры — это те субъекты, которые могут влиять на экономические показатели фирмы или, наоборот, подвержены ее влиянию [18]. Их включение в корпоративную деятельность считается критически важным для успеха. Социально-коммуникативные сдвиги в традиционных отношениях с внешними группами, такими как поставщики, клиенты, владельцы бизнеса и сотрудники, а также возникновение и актуализация важности политики государственных органов управления, внешней конкуренции, защитников окружающей среды, защитников прав потребителей, средств массовой информации и других означают, что новый концептуальный подход необходим [18].

Теория стейкхолдеров поэтому заинтересована в систематическом разрешении вопроса о том, какие стейкхолдеры являются законными заинтересованными сторонами и какие из них не требуют внимания руководства. Как утверждает Р. Митчелл, Б. Эджл и Дж. Вуд, бизнес будет реагировать на тех стейкхолдеров, которые обладают хотя бы одним из следующих атрибутов: властью, легитимностью и настойчивостью; чем большим количеством атрибутов они обладают, тем выше вероятность, что они будут существенно влиять на бизнес [34].

Теория стейкхолдеров позволила выделять в исследовательской стратегии такой под-

ход, как «бизнес-кейс». КСО представляет собой стратегию конкурентного преимущества, в которой фирмы участвуют на основе ожидаемых выгод от этих видов социальной деятельности [33]. В методологии бизнес-кейса рассматривается увеличение прибыли как единственной законной цели корпоративного управления, но признается, что из-за меняющейся социальной и политической обстановки, особенно изменившихся потребительских требований и усиления влияния НКО на разработку государственных политик, то, что требуется для достижения эффективности бизнеса, существенно изменилось [46]. В таких условиях бизнес больше не может игнорировать общественные проблемы и вызовы, которые выдвигают эти субъекты, так как это может быть весьма дорогостоящим просчетом. Эмпирические исследования П. Гласбергера и др. подтверждают эту интерпретацию КСО, показывая, что диалог со стейкхолдерами в основном концентрируется вокруг сложных, «опасных» общественных проблем и в секторах, которые особенно подвержены влиянию общественности, то есть НКО [23].

В целом эти разнообразные подходы к КСО отражают неоднозначность политических и теоретических дискуссий вокруг концепции стейкхолдеров. Каждый из авторов выражает другое понимание роли и связей между бизнесом, государственными органами, заинтересованными сторонами и более широким кругом общества. Утверждалось, что неоднозначность этой концепции может быть одной из причин ее успеха [38].

Концептуализация европейской политики КСО

Если предположить, что усиление социальной справедливости считается нормативно обоснованной целью ЕС, европейского общественного блага, то общий европейский рынок будет нуждаться в соответствующем государственном регулировании и не должен быть настроен на исключительное влияние саморегулируемых организаций [38]. Такая позиция может поддержать европейскую политику КСО. Проблема заключается в том, насколько европейская политика КСО, которая будет функционировать в интересах социального измерения европейской интеграции, возможна в свете институциональных различий между государ-

ствами — членами ЕС и доминирующего индикативного, мягкого права КСО.

Существуют две научные дискуссии в сфере сравнительных социально-экономических направлений анализа [1]. Одним из них является социально-политическая классификация Гёста Эспинг-Андерсена «три мира благосостояния» [14, 15]. Другая «разновидность капитализма» П. Холла и Д. Соскича [21] — политико-экономическая классификация, которая основывается на первом, но делает акцент на бизнес-сфере. Эспинг-Андерсен классифицирует государства всеобщего благосостояния как соответствующие «режимы» и утверждает, что каждый из них является результатом конкретных политических коалиций, сформировавшихся в послевоенный период. Он отличает либеральные (англосаксонские), христианско-демократические (континентальные) и социально-демократические (скандинавские) государства благосостояния.

Эти три режима/типа государства всеобщего благосостояния отличаются тем, насколько они обеспечивают социальные услуги, финансируемые за счет государства. В то время как все три типа обеспечивают минимальную социальную защиту, например от бедности, либеральный режим предоставляет дополнительную защиту на рынке и индивидуальный режим сопровождения, а два других режима предлагают более амбициозные и масштабные схемы защиты, в частности в отношении безработицы и пенсий. Однако только социал-демократический режим предлагает социальные услуги для незащищенных социальных групп, детей, инвалидов и больных, о которых заботятся либо рынок в его обобщенном понимании (либеральный режим), либо семья (христианско-демократический режим). Следствием является то, что уровни государственных налогов, а также требования социального равенства самые высокие в тех государствах, которые относятся к социал-демократическому типу.

В разновидностях форм капитализма (varieties of capitalism VoC) П. Холл и Д. Соскич выделяют понятие «институциональной взаимодополняемости», согласно которому «присутствие (или эффективность) одного [учреждения] увеличивает отдачу от (или эффективности) других» [21] и выделяют пять инструментов взаимодополняемости [21]: финансовую систему, корпоративное управле-

ние, организацию производства, систему образования и обучения, а также способ передачи инноваций в экономике. П. Холл и Д. Соскич подразделяют европейские экономики на идеальные либеральные и скоординированные рыночные экономики (*liberal and co-ordinated market economies* — LME и SME). LME характеризуется длительностью истории рыночной экономики, конкурентными отношениями, конкуренцией и формальным контрактом государства и бизнеса, а также динамикой спроса и предложения, ценообразованием на рынке. SME же зависит от нерыночных отношений, кооперации и сотрудничества, прочности обязательств и переговорного потенциала со стороны бизнеса.

LME сосредоточиваются на радикальных инновациях экономической среды, в то время как SMEs сосредоточены на инкрементальных инновациях [21, р. 38—44]. По мнению авторов, институциональная взаимодополняемость двух типов рыночной экономики способна объяснить эти конкретные модели инноваций. Если инструменты институциональной взаимодополняемости правильно выбраны, то производительность возрастает с учетом сравнительных институциональных преимуществ бизнеса. Таким образом, основным аргументом в выделении разновидностей форм капитализма является то, что оба типа экономики не должны сходиться к одной модели капитализма, но могут сосуществовать, используя сравнительные преимущества в конкретных секторах и реализуя корректирующий инструмент по своему усмотрению.

А. Апостолакоу и Д. Джексон предлагают использовать типологию V_0C для учета институциональных различий ЕС в отношении КСО. Их данные показывают, что в модели скоординированной рыночной экономики КСО является в значительной степени неявной практикой, она представляет собой попытку заменить слабые и неэффективные государственные институты социального обеспечения в модели LME [2]. Они выявили сильную корреляцию между практикой КСО и потенциалом институциональной координации, нормативных стандартов и социальных и экологических показателей, в том смысле что идеальная либеральная экономика более активно реализует потенциал КСО, чем модель скоординированной рыночной экономики.

Совсем недавно Ф. Шарпф предложил интегрировать обе типологии в одну, чтобы дифференцировать «экономику социального рынка» и «либеральную рыночную экономику» в ЕС [40]. Последняя будет состоять из англосаксонской и восточноевропейской рыночных экономик, тогда как другая группа стран с социальным рынком будет состоять из континентальных и скандинавских государств-членов. Великобритания и Германия выбраны в качестве типов либеральной и социальной рыночной экономик, чтобы оценить, как КСО реализуется в этих двух государствах-членах. Важно учитывать институциональные различия соответствующих моделей капитализма, поскольку институциональные структуры влияют на то, как субъекты в этих государствах-членах подходят к реализации КСО и таким образом определяют позицию в отношении КСО на общем уровне ЕС.

Помимо институциональных различий мы также должны учитывать сложный характер КСО. Для большинства авторов, а также для большинства бизнес и политических субъектов КСО является инструментом, принадлежащим к набору инструментов «мягкого права» [28]. Последние состоят из целей, руководящих принципов, стратегий и т. д., ни один из которых не является юридически обязательным, но который «тем не менее имеет весьма практические последствия» [43], например посредством эффекта общественного давления на бизнеса. Защитники инструментов «мягкого права» утверждают, что его гибкость и экспериментальный характер лучше, чем жесткое нормативно-правовое регулирование, справляется с возрастающей сложностью и неопределенностью условий, одновременно снижая транзакционные издержки; что институциональное разнообразие не позволяет гармонизировать право; что «мягкое право» позволяет включать широкий круг субъектов в процесс разработки политики и таким образом повышает легитимность государственной политики и управления; что может вызвать более долгосрочные изменения, чем жесткое законодательство, изменив сознание людей [9, 47].

Л. Компа, являясь противником «мягкого» законодательства, напротив, утверждает, что необходим единый закон, который должен быть единообразным и концентрированно выражать все политические стороны корпора-

тивного законодательства ЕС; общее законодательство не позволяет четко разделить полномочия в системе «государство — ЕС»; что суды должны находиться в единстве подотчетности, и закон, который не подлежит исполнению, не может являться таковым; что несоблюдение единого закона ЕС не может быть санкционировано и легитимность единого корпоративного законодательства требует согласия представительных органов власти. Некоторые авторы считают, что КСО — это не самый простой инструмент общего законодательства, поскольку он может вступать в силу с определенными юридическими последствиями, в т. ч. в рамках возможных судебных процессов. Это должно быть обязательным в частных случаях обязательной социальной и экологической отчетности, кодексах поведения или социальной ответственности корпораций [10].

Тем не менее те же исследователи констатируют, что существуют общие связывающие формы КСО за пределами ЕС. Де Шуттер предположил, что стратегия ЕС по КСО может быть наиболее успешной, если используются гибридные формы регулирования, например в соответствии с общими юридически обязательными мерами, которые устанавливают минимальные стандарты для КСО, если они используются во внешней среде, в системе государственных закупок или в применении единых стандартов бухгалтерского и финансового учета, включающего КСО. В настоящее время возможно определить КСО как саморегулирование бизнеса, который может принимать форму мягкого или централизованного законодательства ЕС [41].

В контексте ЕС инструменты «мягкого», общего законодательства все чаще применяются с начала 1990-х годов, в частности в политических дискуссионных сферах жизнедеятельности общества, как, например, социальная политика. В 2000 году в ЕС проходила активная дискуссия о достоинствах и ловушках общего права с момента введения «открытого метода координации» (ОМК) [30]. С одной стороны, были европейские политики, которые утверждали, что такие инструменты удовлетворяют требованиям субсидиарности ЕС и позволяют осмысливать концептуализацию практик применения принципа. С другой стороны, это те, кто воспринимает их политическую ловушку, через которую в практику вводятся неолиберальные концепты, где иные политические субъекты институционализируют политику или используют право как инструмент, который в любом случае не способен предотвратить социальные риски государств ЕС [39].

При изучении потенциала единства европейской политики КСО в качестве средства содействия социальному измерению европейской интеграции необходимо учитывать факторы институционального разнообразия государств — членов ЕС и хрупкость характера формирования и реализации КСО. В то время как первый фактор является основной причиной для введения новых способов управления, вторая группа факторов характеризуется высокой волатильностью и зависимостью от предпочтений соответствующих субъектов корпоративного управления [30].

Список литературы

1. Ahlquist J. A., C. Breunig. Country clustering in comparative political economy. Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung Köln, MPIfG Discussion Paper 5. 2009. p. 3.
2. Apostolakou A., G. Jackson. Corporate social responsibility in Western Europe: An institutional mirror or substitute? University of Bath, School of Management, Working Paper Series 1. 2009. p. 230.
3. Beckert J. Wer zählt den Kapitalismus' in J. Beckert et al. (eds.), Transformation des Kapitalismus. Frankfurt am Main: Campus. 2006. p. 425.
4. Bertelsmann Stiftung (ed.), Die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen (Gütersloh, 2005); FORSA/ Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen, Corporate Social Responsibility in Deutschland (Berlin, 2005); The sample number is thirty-two (works councils), Hans-Böckler-Stiftung 2004.
5. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman. New York: Harper & Row, 1953. p. 6.
6. Bussler C. Ergebnisse des EU-Konsultationsprozesses zu Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung von Unternehmen' in A. Fonari and C. Bussler (eds.), Sozial- und Umweltstandards bei Unternehmen: Chancen und Grenzen (Munich: Digitaldruck leibi. de, 2005. p. 43.

7. Carroll A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate social performance' // *Academy of Management Review* 4. 1979. p. 497, p. 500.
8. Carroll A. B. Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct' // *Business & Society* 38. 1999. pp. 268—269.
9. Cohen J., C. Sabel, 'Directly-deliberative polyarchy', *ELJ* 3. 1997. p. 313.
10. Compa L. Corporate social responsibility and workers' rights', *Comparative Labour Law and Policy Journal* 30. 2008. p. 1.
11. Cuesta M. Gonzalez, C. V. Martinez, 'Fostering corporate social responsibility through public initiative: From the EU to the Spanish case', *Journal of Business Ethics* 55. 2004. p. 273, p. 283.
12. Discussion Paper SP III. OMC research', *EIOP special issue* 1(13). 2009. p. 301.
13. Doh J. P., T. R. Guay, 'Corporate social responsibility, public policy, and NGO activism in Europe and the United States: An institutional-stakeholder perspective', *Journal of Management Studies*. 2005. p. 47.
14. Esping-Andersen G. *Social Foundations of Post-Industrial Economies*. Oxford: Oxford University Press, 1999.
15. Esping-Andersen G. *The Three Worlds Of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 1990.
16. European Council, Lisbon European Council, 23 and 24 March 2000, Presidency Conclusions, 2000.
17. Former UK government website, quoted in Steurer (n. 41 above), p. 11.
18. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits', *New York Times*, 13 September 1970.
19. Gribben C., K. Pinnington and A. Wilson, *Governments as Partners: The role of the central government in developing new social partnerships*. Copenhagen: The Copenhagen Centre, 2001. pp. 7—10
20. Grosser K., J. Moon, 'Best practice reporting on gender equality in the UK: Data, drivers and reporting choices', *University of Nottingham, ICCSR Research Paper Series* 35. 2006. p. 40.
21. Hall P. A., D. W. Soskice, 'An introduction to varieties of capitalism' in P. A. Hall and D. W. Soskice (eds.), *Varieties of Capitalism: The institutional foundations of comparative advantage* (Oxford: Oxford University Press, 2001). p. 1, p. 16, pp. 17—33.
22. Hauser-Ditz A., P. Wilke, *Corporate Social Responsibility — Soziale und ökologische Verantwortung von Unternehmen. Eine Betriebsrätebefragung zu den Handlungsfeldern für Arbeitnehmervertretungen, Diskussionspapier* (Hamburg, January 2005).
23. Huijstee M. V., P. Glasbergen, 'The practice of stakeholder dialogue between multinationals and NGOs', *Corporate Social Responsibility and Environmental Management* (2007), 10.1002/CSR; Apostolakou and Jackson (n. 6 above).
24. *Implementing the Partnership for Growth and Jobs: Making Europe a pole of excellence on CSR, COM/2006/136 Final*, Brussels, 22 March 2006.
25. Initially, the European Parliament proposed to establish such a forum, de Schutter (n. 6 above), p. 212.
26. Kaufmann F.-X. *Herausforderungen des Sozialstaates*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1997.
27. Kinderman A., T. Niechoj, 'Does supranational coordination erode its national basis? The case of European labour market policy and German industrial relations' in S. Kröger (ed.).
28. Kinderman D. Why do some countries get CSR sooner, and in greater quantity, than others? The political economy of corporate responsibility and the rise of market liberalism across the OECD 1977—2007.
29. Kröger S. *Soft Governance in Hard Politics: European coordination of anti-poverty policies in France and Germany* (Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, 2008).
30. Kröger S. The open method of coordination: Underconceptualisation, overdetermination, depoliticisation and beyond' in S. Kröger (ed.), 'What we have learnt: Advances, pitfalls and remaining questions in OMC research', *EIOP special issue* 13. 2009. p.1.
31. Liebert U. The politics for a Social Europe and the Lisbon process' in Lars Magnussion and Bo Strath (eds.). *European Solidarities: Tensions and Contentions of a Concept* (Frankfurt aM: Peter Lang, 2007. p. 267
32. Maab F., R. Clemens *Corporate Citizenship. Das Unternehmen als guter Bürger'* in Institut für Mittelstandsforschung Bonn (ed.), *Jahrbuch zur Mittelstandsforschung* 2. 2002.
33. McWilliams A., D. Siegel, 'Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective', *Academy of Management Review* 26. 2001. p. 117.
34. Mitchell R. K., B. R. Agle, D. J. Wood, 'Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts', *Academy of Management Review* 22. 1997. p. 853.

35. Moon J. Government as a driver of corporate social responsibility', University of Nottingham, ICCSR Research Paper Series 20 (2004); L. Albareda, J. M. Lozana and T. Ysa, 'Public policies on corporate social responsibility: The role of governments in Europe', *Journal of Business Ethics* 74. 2007. p. 391.
36. Moon J., D. Vogel Corporate social responsibility, government, and civil society' in A. Crane (ed.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford: Oxford University Press. 2004. p. 303.
37. Mutz G., J. Egbringhoff, *Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. Die Rolle der Arbeitnehmervertretung*. Berlin-Munich: Hand-Böckler-Stiftung. 2006.
38. Neal A. C. Corporate social responsibility: Governance gain or laissez-faire figleaf? // *Comparative Labor Law and Policy Journal* 29. 2008. p. 1.
39. Offe C. The European model of "social" capitalism: Can it survive European integration? // *Journal of Political Philosophy* 11. 2003. p. 437.
40. Scharpf F. Weshalb die EU nicht zur sozialen Marktwirtschaft werden kann', *Zeitschrift für Staats- und Europawissenschaften* 7. 2009. p. 419.
41. Schutter de O. Corporate social responsibility European style', *European Law Journal* 14. 2008. p. 203, pp. 222—223.
42. Scott S. Corporate social responsibility and the fetter of profitability', *Social Responsibility Journal* 3. 2007. pp. 31.
43. Snyder F. Soft law and institutional practice in the European Community' in S. Martin (ed.), *The Construction of Europe: Essays in honour of Emile Noel* (Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1993). p. 198.
44. Steurer R. The role of governments in corporate social responsibility: characterizing public policies on CSR in Europe', *Policy Sci* (2009), published online 9 May 2009. p. 7.
45. Streeck W. *Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union*. Frankfurt am Main: Campus. 1999.
46. Trebek K. Exploring the responsiveness of companies: corporate social responsibility to stakeholders', *Social Responsibility Journal* 4. 2008. p. 349.
47. Trubek D., L. Trubek Hard and soft law in the construction of Social Europe: The open method of coordination', *ELJ* 11. 2005. p. 343.
48. Untitled response to the Commission Green Paper. 2001. URL: http://europa.eu.int/comm/employment_social/soc-dial/csr/pdf2/082-SFjnNAT_ICTU_Ireland_011221_cn.pdf (дата обращения : 01.03.2018).
49. Ward H. Legal issues in corporate citizenship' // Report of the International Institute for Environment and Development. 2003. URL: www.iiied.org/pubs/pdfs/16000IIED.pdf (дата обращения : 01.03.2018).
50. Wicks M. Who held responsibilities for CSR issues, 14 March 2006, cited in Neal (n. 20 above), p. 472.
51. Williams C. F., R. V. Aguilera Corporate social responsibility in a comparative perspective' in A. Crane et al. (eds.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* (Oxford: Oxford University Press, 2008). pp. 452—456.

References

1. Ahlquist J. A., C. Breunig. Country clustering in comparative political economy. Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung Köln, MPIfG Discussion Paper 5. 2009. p. 3.
2. Apostolakou A., G. Jackson. Corporate social responsibility in Western Europe: An institutional mirror or substitute? University of Bath, School of Management, Working Paper Series 1. 2009. p. 230.
3. Beckert J. Wer zählt den Kapitalismus' in J. Beckert et al. (eds.), *Transformation des Kapitalismus*. Frankfurt am Main: Campus. 2006. p. 425.
4. Bertelsmann Stiftung (ed.), *Die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen* (Gütersloh, 2005); FORSA/ Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen, *Corporate Social Responsibility in Deutschland* (Berlin, 2005); The sample number is thirty-two (works councils), Hans-Böckler-Stiftung 2004.
5. Bowen H. *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper & Row, 1953. p. 6.
6. Bussler C. Ergebnisse des EU-Konsultationsprozesses zu Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung von Unternehmen' in A. Fonari and C. Bussler (eds.), *Sozial- und Umweltstandards bei Unternehmen: Chancen und Grenzen* (Munich: Digitaldruck leibi. de, 2005. p. 43.
7. Carroll A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate social performance' // *Academy of Management Review* 4. 1979. p. 497, p. 500.

8. Carroll A. B. Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct' // *Business & Society* 38. 1999. pp. 268—269.
9. Cohen J., C. Sabel, 'Directly-deliberative polyarchy', *ELJ* 3. 1997. p. 313.
10. Compa L. Corporate social responsibility and workers' rights', *Comparative Labour Law and Policy Journal* 30. 2008. p. 1.
11. Cuesta M. Gonzalez, C. V. Martinez, 'Fostering corporate social responsibility through public initiative: From the EU to the Spanish case', *Journal of Business Ethics* 55. 2004. p. 273, p. 283.
12. Discussion Paper SP III. OMC research', *EIOP special issue* 1(13). 2009. p. 301.
13. Doh J. P., T. R. Guay, 'Corporate social responsibility, public policy, and NGO activism in Europe and the United States: An institutional-stakeholder perspective', *Journal of Management Studies*. 2005. p. 47.
14. Esping-Andersen G. *Social Foundations of Post-Industrial Economies*. Oxford: Oxford University Press, 1999.
15. Esping-Andersen G. *The Three Worlds Of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 1990.
16. European Council, Lisbon European Council, 23 and 24 March 2000, Presidency Conclusions, 2000.
17. Former UK government website, quoted in Steurer (n. 41 above), p. 11.
18. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits', *New York Times*, 13 September 1970.
19. Gribben C., K. Pinnington and A. Wilson, *Governments as Partners: The role of the central government in developing new social partnerships*. Copenhagen: The Copenhagen Centre, 2001. pp. 7—10
20. Grosser K., J. Moon, 'Best practice reporting on gender equality in the UK: Data, drivers and reporting choices', University of Nottingham, ICCSR Research Paper Series 35. 2006. p. 40.
21. Hall P. A., D. W. Soskice, 'An introduction to varieties of capitalism' in P. A. Hall and D. W. Soskice (eds.), *Varieties of Capitalism: The institutional foundations of comparative advantage* (Oxford: Oxford University Press, 2001). p. 1, p. 16, pp. 17—33.
22. Hauser-Ditz A., P. Wilke, *Corporate Social Responsibility — Soziale und ökologische Verantwortung von Unternehmen. Eine Betriebsrätebefragung zu den Handlungsfeldern für Arbeitnehmervertretungen*, Diskussionspapier (Hamburg, January 2005).
23. Huijstee M. V., P. Glasbergen, 'The practice of stakeholder dialogue between multinationals and NGOs', *Corporate Social Responsibility and Environmental Management* (2007), 10.1002/CSR; Apostolakou and Jackson (n. 6 above).
24. *Implementing the Partnership for Growth and Jobs: Making Europe a pole of excellence on CSR*, COM/2006/136 Final, Brussels, 22 March 2006.
25. Initially, the European Parliament proposed to establish such a forum, de Schutter (n. 6 above), p. 212.
26. Kaufmann F.-X. *Herausforderungen des Sozialstaates*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1997.
27. Kinderman A., T. Niechoj, 'Does supranational coordination erode its national basis? The case of European labour market policy and German industrial relations' in S. Kröger (ed.).
28. Kinderman D. Why do some countries get CSR sooner, and in greater quantity, than others? The political economy of corporate responsibility and the rise of market liberalism across the OECD 1977—2007.
29. Kröger S. *Soft Governance in Hard Politics: European coordination of anti-poverty policies in France and Germany* (Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, 2008).
30. Kröger S. The open method of coordination: Underconceptualisation, overdetermination, depoliticisation and beyond' in S. Kröger (ed.), 'What we have learnt: Advances, pitfalls and remaining questions in OMC research', *EIOP special issue* 13. 2009. p.1.
31. Liebert U. The politics for a Social Europe and the Lisbon process' in Lars Magnusson and Bo Strath (eds.). *European Solidarities: Tensions and Contentions of a Concept* (Frankfurt aM: Peter Lang, 2007. p. 267
32. Maab F., R. Clemens *Corporate Citizenship. Das Unternehmen als guter Bürger'* in Institut für Mittelstandsforschung Bonn (ed.), *Jahrbuch zur Mittelstandsforschung* 2. 2002.
33. McWilliams A., D. Siegel, 'Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective', *Academy of Management Review* 26. 2001. p. 117.
34. Mitchell R. K., B. R. Agle, D. J. Wood, 'Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts', *Academy of Management Review* 22. 1997. p. 853.
35. Moon J. Government as a driver of corporate social responsibility', University of Nottingham, ICCSR Research Paper Series 20 (2004); L. Albareda, J. M. Lozana and T. Ysa, 'Public policies on corporate social responsibility: The role of governments in Europe', *Journal of Business Ethics* 74. 2007. p. 391.

36. Moon J., D. Vogel Corporate social responsibility, government, and civil society' in A. Crane (ed.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford: Oxford University Press. 2004. p. 303.
37. Mutz G., J. Egbringhoff, *Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. Die Rolle der Arbeitnehmervertretung*. Berlin-Munich: Hand-Böckler-Stiftung. 2006.
38. Neal A. C. Corporate social responsibility: Governance gain or laissez-faire figleaf? // *Comparative Labor Law and Policy Journal* 29. 2008. p. 1.
39. Offe C. The European model of "social" capitalism: Can it survive European integration? // *Journal of Political Philosophy* 11. 2003. p. 437.
40. Scharpf F. Weshalb die EU nicht zur sozialen Marktwirtschaft werden kann', *Zeitschrift für Staats- und Europawissenschaften* 7. 2009. p. 419.
41. Schutter de O. Corporate social responsibility European style', *European Law Journal* 14. 2008. p. 203, pp. 222—223.
42. Scott S. Corporate social responsibility and the fetter of profitability', *Social Responsibility Journal* 3. 2007. pp. 31.
43. Snyder F. Soft law and institutional practice in the European Community' in S. Martin (ed.), *The Construction of Europe: Essays in honour of Emile Noel* (Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1993). p. 198.
44. Steurer R. The role of governments in corporate social responsibility: characterizing public policies on CSR in Europe', *Policy Sci* (2009), published online 9 May 2009. p. 7.
45. Streeck W. *Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union*. Frankfurt am Main: Campus. 1999.
46. Trebek K. Exploring the responsiveness of companies: corporate social responsibility to stakeholders', *Social Responsibility Journal* 4. 2008. p. 349.
47. Trubek D., L. Trubek Hard and soft law in the construction of Social Europe: The open method of coordination', *ELJ* 11. 2005. p. 343.
48. Untitled response to the Commission Green Paper. 2001. Available at: http://europa.eu.int/comm/employment_social/soc-dial/csr/pdf2/082-SFnjNAT_ICTU_Ireland_011221_cn.pdf (accessed: 01.03.2018).
49. Ward H. Legal issues in corporate citizenship' // Report of the International Institute for Environment and Development. 2003. Available at: www.iied.org/pubs/pdfs/16000IIED.pdf (accessed: 01.03.2018).
50. Wicks M. Who held responsibilities for CSR issues, 14 March 2006, cited in Neal (n. 20 above), p. 472.
51. Williams C. F., R. V. Aguilera Corporate social responsibility in a comparative perspective' in A. Crane et al. (eds.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* (Oxford: Oxford University Press, 2008). pp. 452—456.

Для цитирования: Большаков С. Н. Корпоративное управление и социальная ответственность в странах Европы // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 90—99.

For citation: Bolshakov S. N. Corporate Governance and Social Responsibility in Europe // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 90—99.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

MANAGEMENT OF INNOVATIONS

Национальные венчурные экосистемы как источник инновационного развития

National venture ecosystems as a source of innovative development

УДК 330.341

С. С. Змияк, Донской государственный
технический университет
(Ростов-на-Дону, Россия)

Е. А. Угнич, Донской государственный
технический университет
(Ростов-на-Дону, Россия)

S. S. Zmyak, Don State Technical University
(Rostov-on-Don, Russia)

E. A. Ugnich, Don State Technical University
(Rostov-on-Don, Russia)

Венчурный капитал является важнейшим фактором повышения эффективности экономической трансформации, осуществляемой во многих странах при переводе национальной экономики на инновационный путь развития. Применение экосистемного подхода к исследованию венчурного инвестирования позволяет более глубоко исследовать его с позиций взаимодействия участников, факторов и механизмов, оказывающих воздействие на нелинейность инновационных процессов. В работе раскрыта роль венчурной экосистемы как источника развития инновационного процесса. Приведен анализ основных характеристик национальных венчурных экосистем на современном этапе. В статье показаны перспективы развития российской венчурной экосистемы, в основе которых лежит эффективный симбиоз государственной и частной инициативы на фоне благоприятных институциональных условий.

Ключевые слова: инновационный процесс, венчурный капитал, венчурная экосистема, национальная экономика, экономическая система.

Venture capital is a critical factor in improving the efficiency of economic transformation, which is being implemented in many countries in the transition of the national economy to an innovative path of development. The application of the ecosystem approach to the study of venture investment allows you to more deeply explore it from the standpoint of the interaction of participants, factors and mechanisms that affect the nonlinearity of innovative processes. The paper reveals the role of the venture ecosystem as a source of innovation process development. The analysis of the main characteristics of national venture ecosystems at the present stage is given. The article shows the prospects for the development of the Russian venture ecosystem, which is based on the effective symbiosis of public and private initiatives against the background of favorable institutional conditions.

Keyword: Innovative process, venture capital, venture ecosystem, national economy, economic system

Введение

Успех формирования экономики инновационного типа во многом определяет и роль, и ме-

сто страны в мировом хозяйстве, её международную конкурентоспособность и экономическую безопасность. Особенностью функционирования современной российской экономики является поиск возможностей обеспечения качественно нового этапа развития общества на основе инновационного процесса. Процесс создания и внедрения инноваций сопряжен с высоким инвестиционным риском в сочетании с высокими ожидаемыми доходами и потенциалом роста коммерческой стоимости инновационных проектов. Эта специфика требует особых механизмов, обеспечивающих реализацию инновационных проектов эффективным менеджментом и финансовыми ресурсами в условиях высоких рисков. Решение этой задачи стало возможно благодаря венчурному инвестированию, сочетающему в себе объединение финансовых и интеллектуальных ресурсов [4]. В свою очередь, эффективность венчурного инвестирования во многом определяется уровнем кооперации, конкуренции и саморазвития его разнообразных участников [20]. Поэтому венчурное инвестирование целесообразно рассматривать с позиций системы и исследовать сквозь призму системного подхода [2], позволяющего раскрыть его не только с позиций единого целого на основе системного анализа и синтеза, но и выявить механизм повышения его эффективности для достижения целей.

Цель данной работы заключается в исследовании закономерностей развития, механизмов усложнения национальных венчурных экосистем и их значения в развитии инновационного процесса, что позволит обосновать положения и рекомендации, способствующие его развитию в российской экономике.

Методы исследования

В основе данного исследования лежит консолидация принципов эволюционной экономики и институциональной теории, в соответствии с которыми институты, обладающие максимальным набором благоприятных свойств, способствующие эффективному развитию общества и экономики, сохраняются и получают дальнейшее развитие. Если эволюционный подход [17] позволяет исследовать изменение систем и их составляющих во времени, то экосистемный подход значительное внимание уделяет их структурно-функциональной

организации, циклам круговорота веществ и установлению функциональных связей, в том числе и с окружающей средой. Последний подход лежит в основе концепции инновационных экосистем. Само понятие «экосистема» было введено в научный оборот в 1935 году английским ботаником А. Тенсли, под этим термином он понимал любую совокупность совместно обитающих организмов и окружающую их среду [19]. Экосистемный подход рассматривает инновационные экосистемы с точки зрения взаимосвязей и взаимоотношений между их компонентами, а также взаимосвязей с внешними факторами и другими экосистемами [11]. Особенностью концепции экосистем является также исследование значимости организационной культуры при создании и внедрении новшества. Концепцию экосистем, нашедшую отражение в работах К. Факуды и С. Ватанэйба [12], Д. Джексона [13], Б. Меркона и Д. Гоктаса [15], можно применить не только к исследованию инновационного процесса, но и к исследованию перспектив развития венчурного капитала. Понятие венчурной экосистемы введено в научный оборот Дж. Нозлом в конце 2000-х гг. [16]. В России концепция венчурных экосистем получила развитие не только в экономических исследованиях, она применяется и в практической деятельности институтов развития (ОАО «Российская венчурная компания», Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования) при проведении аналитических исследований и формировании стратегий.

Результаты исследования

Национальные венчурные экосистемы: содержание и общая структура

Эволюция любых экосистем, в том числе венчурных, носит негэнтропийный характер, развиваясь по пути усложнения. Проблемы усложнения и механизм достижения целостной устойчивости венчурных экосистем в процессе повышения разнообразия инновационной деятельности на сегодняшний день являются недостаточно разработанными, что актуализирует необходимость исследования в данной области.

Потребности практики инновационной трансформации побуждают экономическую науку более полно исследовать особенности и условия функционирования венчурного капитала, механизм его формирования и развития.

В основе венчурного инвестирования лежит объединение финансовых и интеллектуальных ресурсов, а также кооперация его участников. Примеры финансирования рискованных инновационных проектов можно найти еще в начале XX в., но серьезное развитие венчурный капитал получил в США после Второй мировой войны. Основными причинами возникновения венчурного капитала в данный период в США принято считать развитость компьютерных технологий, высокий уровень жизни среднего класса и наличие технологических проектов, требовавших инвестиций с высоким риском. К тому же США не постигли разрушительные последствия Второй мировой войны, от которой сильно пострадала экономика Европы. Рыночный характер возникновения венчурного инвестирования послужил одним из факторов его успеха в США, который длится уже многие десятилетия [1]. В последние годы США опять переживают бум венчурного инвестирования, сопоставимый с бумом «доткомов» начала 2000-х гг. По данным NVCA, в 2014 г. объем венчурных инвестиций в США увеличился более чем на 50 % по сравнению с предшествующим годом.

Венчурное инвестирование в Европе, получившее свое начало в 70-х гг. XX в., происходило на основе заимствования и адаптации почти тридцатилетнего опыта США, поэтому процесс становления отрасли происходил достаточно интенсивно. Позже венчурные инвестиции стали эффективно применяться не только в Европе, но и в других странах, в том числе в Китае, Японии, Южной Корее, Австралии, Сингапуре.

Необходимость развития венчурного инвестирования в России, получившего начало в 1993 году, — один из актуальных вопросов формирования отечественной инновационной экономики. Несмотря на то, что в последние годы венчурный бизнес достаточно бурно развивается, создана необходимая инфраструктура поддержки, совершенствуется законодательная база, растет объем венчурных инвестиций, имеются истории успеха венчурных проектов, существуют и определенные проблемы [4]. Существующий механизм венчурного инвестирования не всегда способен функционировать как слаженный механизм, способствующий развитию инновационного процесса. Существующие институты поддержки венчурного бизнеса, такие как технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфе-

ра технологий, не всегда функционируют взаимосвязано и эффективно.

Вне зависимости от специфики национальных систем хозяйствования механизм венчурного инвестирования достаточно сложен. Возможность продвижения венчурного капитала от одной стадии инновационного процесса к другой не всегда прогнозируема, а потеря времени и других ресурсов на поиск необходимых участников существенно снижает вероятность успешной коммерциализации инноваций [5]. Увеличение числа участников финансирования инновационного процесса и развитие связей между ними напрямую влияет на эффективность инвестиций в инновации. Объединение участников данного процесса в сообщества создает определенные преимущества как для каждого участника, так и для сообщества в целом.

В связи с этим целесообразным представляется рассмотрение венчурной индустрии, ее структуры, динамики и направлений развития как особой экосистемы. Применение экосистемного подхода для решения проблем реализации венчурного инвестирования в отечественной экономике позволяет выявить провалы его развития, а также смоделировать перспективы.

В концепции инновационных экосистем [21], которая появилась раньше, чем концепция венчурных экосистем, рассматриваются их разные уровни. В соответствии с Международной декларацией по итогам Московского международного форума инновационного развития «Открытые инновации» выделены следующие уровни экосистемы инновационного развития: индивидуальный, корпоративный, национальный и наднациональный. Венчурные экосистемы можно также исследовать на аналогичных уровнях. Однако, независимо от того, к какому уровню принадлежит венчурная экосистема, она представляет собой прежде всего сложную открытую систему.

Дадим общую характеристику национальным венчурным экосистемам, которая позволит выявить их специфические черты. Описание любой сложной системы включает три основных компонента: морфологический, функциональный и информационный.

Морфологическое описание дает представление о строении системы, которое включает множество элементов и их свойств, множество связей, структуру и композицию, т. е. объединения элементов в функциональные группы и со-

отношение этих групп. Сообщество венчурной экосистемы представлено многочисленными элементами, обеспечивающими продвижение венчурного капитала по стадиям инновационного процесса — от научной идеи до появления коммерческого продукта. К элементам венчурной экосистемы можно отнести ее участников, например, отдельные государственные фонды и институты развития, корпоративных инвесторов, пенсионные фонды, бизнес-ангелов и т. п. Подчеркнем, что важнейшей особенностью участников венчурной экосистемы является не просто вложение денежных средств в инновационную компанию, обладающую потенциалом, но и «вложение» своего опыта в области управления инновациями, которое способствует росту компании и выходу ее на рынок. Можно отметить, что постоянно расширяется спектр участников венчурной экосистемы, появляются суперангельские фонды (в 2012 г. объем их инвестиций составил 23 млрд дол.), активно развивается краудфандинг (в 2012 г. общий объем инвестиций составил 320 млн дол.) и т. д. Все вышеуказанные элементы можно условно объединить в функциональные группы по разным признакам. В частности, особый интерес представляет их объединение по критерию направленности на доход. Так, если основная задача институтов развития и государственных фондов заключается в преодолении провалов рынка, то бизнес-ангелы или корпоративные фонды ориентированы в гораздо большей степени на максимизацию дохода от проинвестированного проекта. Доля участников российской венчурной экосистемы, созданных при содействии государства, деятельность которых направлена главным образом на поддержку инновационного развития, составляет по итогам последних лет не более 40 %. Это свидетельствует о недостаточном уровне саморазвития венчурной экосистемы и позволяет охарактеризовать ее стадию развития в соответствии с класси-

фикацией Дж. Ноэла как переходную — из пограничной в стадию развивающуюся [16].

В некоторых исследованиях рассматривается аналогия биологической экосистемы с банковской системой [10], а также с инновационной экосистемой [3] по трем уровням: растения, которыми питаются травоядные животные, которыми в свою очередь питаются плотоядные (хищники). Этим трем уровням соответствуют три уровня банковской системы: частные лица и фирмы, дочерние банки и головные банки. В инновационной экосистеме хищники представлены корпорациями, а жертвы — малыми инновационными предприятиями. В венчурной экосистеме по аналогии с биологической экосистемой можно представить в виде этих трех уровней (в соответствии с целевой установкой функционирования): участников предпосевого финансирования (грантовая поддержка государства, ЗФ и др.); участников, деятельность которых в большей степени направлена на поддержку инновационного развития, а не на доход (государственные фонды, фонды институтов развития); участников, деятельность которых ориентирована на увеличение дохода (бизнес-ангелы, корпоративные венчурные фонды и др.). Если в биологической экосистеме энергией обмена и продукцией служит биомасса, то в венчурной экосистеме ею является венчурный капитал (см. таблицу).

Также можно сгруппировать участников венчурной экосистемы в соответствии с участием на стадии движения венчурного капитала — seed («посевная»), start-up («начальная»), early stage («ранний рост»), expansion («расширение»), exit («выход»). По мере продвижения по стадиям снижается коммерческий риск и доходность вложений. Особенно важно наличие источников венчурного финансирования на ранних стадиях с высоким риском, что способствует преодолению «долины смерти» и реализации инновационного процесса. Российская

Сравнительная характеристика биологической и венчурной экосистем

Экосистемы	Продукция	Первый уровень	Второй уровень	Третий уровень
Биологическая	Биомасса	Хищники	Травоядные	Растения
Венчурная	Венчурный капитал	Инвесторы, нацеленные на рост дохода	Инвесторы, нацеленные на поддержку инновационным компаниям	Участники предпосевого финансирования (создающие условия для формирования инновационных компаний)

венчурная экосистема характеризуется небольшим объемом венчурных инвестиций на ранних стадиях (seed и start-up), что негативно отражается на преодолении «долины смерти» российскими начинающими инновационными компаниями. К тому же в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на стадии start-up объем венчурных инвестиций сократился на 3,5 % и на 46,8 % — по количеству сделок. Исследования Deutsche Bank показали, что рост венчурных инвестиций на 0,1 % от ВВП может увеличить темпы роста реального ВВП на 0,3 %. При этом рост венчурных инвестиций на посевной и начальной стадиях на 0,1 % от ВВП увеличивает ВВП на 0,96 % [18].

Проанализировать соотношение венчурного капитала, преобладающего на ранних и поздних стадиях финансирования, можно на примере правила «пирамиды продукции», которое используют для описания экосистем. Доля венчурного капитала, направленного на максимизацию дохода (а не на поддержку), на ран-

ность задается набором параметров:

— входными параметрами (комплекс параметров внешней среды, возможность воздействия самой системы на них отсутствует). В качестве примера можно привести наличие потока инвестиций, интеллектуальных ресурсов;

— управляющими параметрами, с помощью которых можно оказывать прямое воздействие в соответствии с теми или иными требованиями, что позволяет управлять системой (например, государственное регулирование и стимулирование развития венчурного финансирования);

— возмущающими воздействиями, значения которых случайным образом меняются с течением времени и создают отклонения и неопределенность (например, конкуренция, развитие научно-технического прогресса, финансовый кризис);

— выходными параметрами (комплекс параметров системы, оказывающих непосредственное влияние на состояние внешней среды).

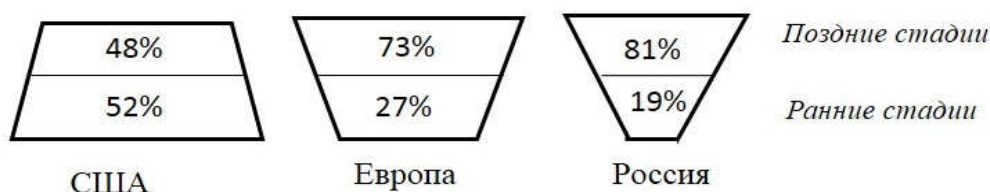


Рис. 1. Сравнительная характеристика венчурных экосистем по правилу «пирамиды продукции» по объему прямых и венчурных инвестиций (нацеленных на рост дохода) (по данным NVCA (<http://www.nvca.org>), EVCA (<http://www.evca.com>), PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com), РБК (<http://www.rusventure.ru>) за 2015 г.)

них стадиях («seed» и «start-up») должна быть больше, чем на поздних. Проиллюстрируем это на примере венчурных экосистем США, Европы (стран Евросоюза) и России.

Венчурные инвестиции, нацеленные на максимизацию дохода, преобладают на ранних стадиях только в венчурной экосистеме США, тогда как в венчурных экосистемах Европы и России «правило пирамиды» не выполняется (там преобладают госфинансирование и средства институтов развития). Это говорит о том, что законы расходования энергии в венчурных экосистемах Европы и России нарушены, что неблагоприятно отражается на их устойчивости и снижает эффективность механизма саморазвития.

В основе функционального описания системы лежит объяснение механизма ее функционирования с выделением определенного набора параметров. Для каждого элемента частной подсистемы и всей системы в целом функцио-

В качестве примера таких параметров российской венчурной экосистемы можно привести ее суммарный объем сделок за год (за 2016 г. — 0,41 млрд дол.), средний размер сделки (в 2016 г. — 1,1 млн дол.), количество выходов инвесторов (в 2016 г. — 38).

Любая экосистема представляет собой динамический объект, поэтому при установлении функциональной взаимосвязи между выходными параметрами и остальными параметрами функция должна быть дополнена множеством моментов времени, для которых измерены мгновенные значения переменных.

Информационное описание системы дает представление о ее организации. Организация системы направлена на устранение энтропии. Одним из важных компонентов описания взаимодействия системы со средой является представление ее организационной культуры. Организационная культура да-

ет целостное представление о целях и ценностях, присущих системе, специфических принципах ее поведения и способах реагирования. Организационная культура выполняет две основные функции. Во-первых, она способствует внутренней интеграции членов системы таким образом, что они знают, как им следует взаимодействовать друг с другом. Во-вторых, она помогает им адаптироваться к внешней среде.

Венчурное финансирование, основанное на принципах разделения риска, поэтапного финансирования, терпеливости к росту предприятия, квалифицированном управлении проектом, по своему содержанию в большей степени соответствует принципам партнерской организационной культуры. Партнерская культура характеризуется динамичным предпринимательским и творческим началом с акцентами на развитии и обретении новых возможностей, поощрении новаторства, импровизации, личной инициативы и свободы. Организационная культура венчурной экосистемы основана на координации ее участников посредством их кооперации и конкуренции. Под конкуренцией здесь понимаются взаимоотношения, соперничество, возникающее между «видами» со сходными требованиями.

Российская венчурная экосистема: современное состояние и развитие

Говоря о состоянии российской венчурной экосистемы, следует упомянуть о ее входных, выходных, управляющих параметрах и возмущающих воздействиях. В самом общем виде характеристику входных параметров можно описать состоянием конъюнктуры рынка венчурного капитала. Начиная с 2014 г. российский рынок венчурного капитала переживает существенный спад активности. В 2017 г. его динамика не была значительно выражена, но все-таки была обозначена небольшим ростом на 16 % по сравнению с предыдущим годом. Оценка выходных параметров российской венчурной экосистемы также позволяет сделать вывод о пусть невыраженной, но положительной динамике. Общее количество венчурных сделок росло невысокими темпами: 254 — в 2016 г. и 287 — в 2017 г. В ближайшее время венчурные инвесторы серьезных изменений не ожидают. Безусловно, в значительной мере падение показателей российской венчурной экосистемы в 2014 г. вызвано введе-

нием санкций и прочими неблагоприятными внешнеэкономическими факторами, которые можно обозначить как возмущающие воздействия. Однако главная причина видится в слабости рыночных механизмов, которые не обеспечивают устойчивость венчурной экосистемы путем создания мощных стимулов для ее участников к повышению своей эффективности. Известно, что наличие частной инвестиционной составляющей крайне важно при реализации многих инструментов государственной политики [6], которая представляет собой управляющие параметры. При создании новых инновационных компаний эффективны проактивные действия, направленные на формирование институциональной среды. Частные меры (реакция на провалы рынка в виде субсидий и инвестиций в «стратегические» отрасли) часто бывают контрпродуктивными и имеют обратный эффект [8]. Так, объем экспорта портфельных компаний фондов, созданных с участием капитала Российской венчурной компании, оценивался в 2014 г. лишь в 27 млн дол., что составляло около 0,3 % от объема высокотехнологичного экспорта России [20]. По нашему мнению, поддержка инновационных проектов фондами с участием государства необходима, особенно на современном этапе развития венчурной экосистемы, однако также должна быть сформирована среда, способствующая, с одной стороны, повышению активности и разнообразия венчурных инвесторов, с другой стороны, созданию основы для их продуктивного сотрудничества [7]. Как показывает зарубежный опыт, поддержка инновационных проектов государственными венчурными фондами является эффективным методом увеличения объемов их финансирования. Использование только средств венчурных фондов с участием государства снижает вероятность успешного прохождения проектами всех стадий инновационного процесса и достижения ими стадии «выхода» [9]. В то же время смешанная форма участия государственного и частного капитала в инновационных проектах позволяет получить начинающим предприятиям больший объем финансирования. Наличие частного капитала также повышает контроль за целевым вложением средств и эффективность их использования. Однако среди участников российской венчурной экосистемы наибольшую активность показывают государственные и ква-

зигосударственные фонды. Так, абсолютным лидером стал ФРИИ с 122 сделками по собственной информации, за ним идут Инфрафонд РВК с 5 сделками по собственной информации, SBT с 5 сделками по собственной информации и Московский посевной фонд с 12 сделками по собственной информации. Данные участники нацелены в большей степени на поддержку инновационных компаний, нежели на доход. Одним из новых участников венчурных экосистем являются суперангельские фонды, которые представляют собой синдикат бизнес-ангелов с разным опытом управления. Как правило, фондом управляют более опытные бизнес-ангелы, что снижает инвестиционный риск [14]. Суперангельские фонды в российской венчурной экосистеме не получили широкого распространения. Так, например, российский суперангельский фонд Simile Venture, созданный в 2012 г., предпочитает финансировать интернет-компании на быстро развивающихся рынках Турции, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Распространение в российской венчурной экосистеме суперангельских фондов позволило бы увеличить и объем венчурных инвестиций на ранних стадиях, и их эффективность за счет снижения риска.

Таким образом, для эффективного развития российской венчурной экосистемы необходимо расширение спектра ее участников, повышение их активности и эффективного взаимодействия. Для этого управляющие параметры должны быть направлены на минимизацию негативных последствий возмущающих воздействий и развитие партнерской организационной культуры. Кроме этого, развитие венчурной экосистемы возможно только в условиях эффективной системы защиты прав собственности и наличия системы стимулов для привлечения инвестиций в инновационные предприятия и проекты. К сожалению, сложившаяся институциональная среда в России формирует некоторую неопределенность в этих сферах, что подтверждается значением Международного индекса защиты прав собственности (IPRI), в соответствии с которым в 2017 г. Россия занимает лишь 111 место из 127, а по его компоненту — индексу борьбы с коррупцией — 115 место¹.

Поскольку венчурная экосистема является открытой, то необходимо усилить ее взаимодействие с субъектами инновационного процесса. По нашему мнению, достаточно перспективным направлением было бы усиление взаимодействия участников венчурной экосистемы с университетами для получения первыми доступа к новым идеям, университетским сотрудникам и стартапам, которые могут стать драйверами венчурного бизнеса.

Выводы

Для успешного функционирования инновационного процесса, продвижения инновационных проектов, обладающих высоким потенциалом роста в сочетании с высоким инвестиционным риском, необходима венчурная экосистема, представленная взаимодействием многочисленных участников, обеспечивающих продвижение венчурного капитала по стадиям инновационного процесса — от научной идеи до появления коммерческого продукта. Особенности венчурной экосистемы России являются небольшие объемы венчурного капитала по сравнению с США и Европой, преобладание государственных фондов или фондов с участием государственных корпораций, большая концентрация венчурного капитала в сфере ИКТ. Эффективность венчурной экосистемы определяется уровнем кооперации и саморазвития его участников, а также стимулирующим механизмом, обусловленным заказом бизнеса и эффективным циклом венчурного капитала, основанным на взаимодействии различных инвесторов (в том числе и с государственным участием). В связи с этим для успешного развития венчурной экосистемы в первую очередь необходима единая целенаправленность всех ее участников, которая во многом зависит от сложившихся условий институциональной среды. Достижение российской венчурной экосистемой уровня устойчивого саморазвития возможно только в том случае, если будет достигнуто системное взаимодействие всех ее участников в условиях развития предпринимательской среды, соответствующей специфике хозяйственных отношений в России.

¹ The International Property Rights Index, 2017 URL: internationalpropertyrightsindex.org (дата обращения: 05.02.2018)

Список литературы

1. Алексеев Д. С. Политэкономика отношений субъектов венчурного капитала // Вопросы новой экономики. 2016. № 3 (39). С. 41—57.
2. Клейнер, Г. Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. № 3. Т. 6.
3. Романов В. П., Ахмадеев Б. А. Моделирование инновационной экосистемы на основе модели «хищник-жертва» // Бизнес-информатика. 2015. № 1 (31). С. 7—17.
4. Угнич Е. А. Феномен венчурного капитала в российской экономике // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 4—1. С. 67—75.
5. Флек М. Б., Богуславский И. В., Угнич Е. А. Совершенствование организации высокотехнологичных производств: индустриальная модель // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2016. Т. 18. № 1—2. С. 342—348.
6. Янковский Р. М. Организационно-правовые формы венчурного инвестирования (часть 1): структуры венчурных фондов // Право и экономика. 2017. № 6 (352). С. 52—59.
7. Янковский Р. М. Организационно-правовые формы венчурного инвестирования (часть 2): венчурные фонды в форме товариществ // Право и экономика. 2017. № 7 (353). С. 58—65.
8. Abetti P. A. Government-Supported Incubators in the Helsinki Region, Finland: Infrastructure, Results, and Best Practices. // Journal of Technology Transfer. 2004. Vol. 29. 19—40.
9. Brander J. A., Du Q., Hellmann T. The Effects of Government-Sponsored Venture Capital: International Evidence. Review of Finance. March 17, 2014.
10. Comes C.-A. Banking system: Three level Lotka-Volterra model. Procedia Economics and Finance. 2012. № 3. Pp. 251—255.
11. Fernando S. Ecosystem as an organizing principle for solving the systemic problem of financing early stage social ventures / DRAFT 1.0, 2010.
12. Fukuda, K., Watanabe, C. January. Japanese and US perspectives on the National Innovation Ecosystem. // Technology in society. 2008. Vol. 30, iss. 1.
13. Jackson, D. J. What is an Innovation Ecosystem? National Science Foundation, Arlington, VA, 2011 Retrieved from <http://urenio.org/wp-content/uploads/2011/05/What-is-an-Innovation-Ecosystem.pdf> (дата обращения: 22.01.2018).
14. Kraemer-Eis H., Lang F., Gvetadze S., European Small Business Finance Outlook. EIF Research & Market Analysis. Working Paper, 2014.
15. Mercan, B., Goktas, D. Components of Innovation Ecosystems: A Cross-Country Study // International Research Journal of Finance and Economics. 2011. № 76.
16. Noel G. Public Policy Forum. North American Venture Capital Summit, 2008
17. Popkova E. G., Tinyakova V. I. Dialectical Methodology of Analysis of Economic Growth // World Applied Sciences Journal. 2013. 24 (4). Pp. 467—475.
18. Smart Choice: The case for investing in European venture capital. EVCA, 2011.
19. Tansley, A. G. The use and abuse of vegetational terms and concept // Ecology. 1935. № 16 (3). pp. 284—307.
20. Ugnich E., Panichkina M., Kireev V., Demin S., Alenina E. Venture capital market in Russia: influence of external economic factors and forecast of prospects for progress // Central Asia and the Caucasus. 2016. Vol. 17 Iss. 2, Pp. 113—120.
21. Wessner C. W. Innovation policies for the 21th century. Report of a symposium. The National Academies Press. Washington, D. C., 2007.

References

1. Alekseev, D. S. Politjekonomija otnoshenij subektov venchurnogo kapitala [The political economy of relations between subjects of venture capital] // *Voprosy novej jekonomiki*. 2016. no 3 (39). Pp.41—57.
2. Klejner, G. B. Sistemnaja paradihma i sistemnyj menedzhment [System paradigm and system management] // *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*. 2008. no 3. T. 6.
3. Romanov V. P., Ahmadeev B. A. Modelirovanie innovacionnoj jekosistemy na osnove modeli «hishhnik-zhertva» [Modeling an innovation ecosystem based on the model of «predator-prey»] // *Biznes-informatika*. 2015. no 1 (31). Pp. 7—17.

4. Ugnich E. A. Fenomen venchurnogo kapitala v rossijskoj jekonomike [The phenomenon of venture capital in the Russian economy] // *Izvestija Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki*. 2013. no 4—1. Pp. 67—75.
5. Flek M. B., Boguslavskij I. V., Ugnich E. A. Sovershenstvovanie organizacii vysokotekhnologichnyh proizvodstv: industrial'naja model' [Improvement of the organization of high-tech industries: industrial model] // *Izvestija Samarskogo nauchnogo centra Rossijskoj akademii nauk*, 2016. T. 18. no 1—2. Pp.342—348.
6. Jankovskij R. M. Organizacionno-pravovye formy venchurnogo investirovanija (chast' 1): struktury venchurnyh fondov [The legal form of the venture investing (part 1): the structure of venture capital funds] // *Pravo i jekonomika*. 2017. no6 (352). Pp.52—59.
7. Jankovskij R. M. Organizacionno-pravovye formy venchurnogo investirovanija (chast' 2): venchurnye fondy v forme tovarishhestv [Organizational and legal forms of venture investment (part 2): venture funds in the form of partnerships] // *Pravo i jekonomika*. 2017. no (353). Pp. 58—65.
8. Abetti P. A. Government-Supported Incubators in the Helsinki Region, Finland: Infrastructure, Results, and Best Practices, *Journal of Technology Transfer*. 2004. Vol. 29. 19—40.
9. Brander J. A., Du Q., Hellmann T. The Effects of Government-Sponsored Venture Capital: International Evidence. *Review of Finance*. March 17, 2014
10. Comes C.-A. Banking system: Three level Lotka-Volterra model. *Procedia Economics and Finance*. 2012. no3. Pp. 251—255.
11. Fernando S. Ecosystem as an organizing principle for solving the systemic problem of financing early stage social ventures / DRAFT 1.0, 2010.
12. Fukuda, K., Watanabe, C. January. Japanese and US perspectives on the National Innovation Ecosystem. *Technology in society*. 2008. Vol. 30, iss. 1.
13. Jackson, D. J. What is an Innovation Ecosystem? National Science Foundation, Arlington, VA, 2011 Available at: <http://urenio.org/wp-content/uploads/2011/05/What-is-an-Innovation-Ecosystem.pdf> (accessed 22.01.2018).
14. Kraemer-Eis H., Lang F., Gvetadze S., European Small Business Finance Outlook. EIF Research & Market Analysis. Working Paper, 2014.
15. Mercan, B., Goktas, D. Components of Innovation Ecosystems: A Cross-Country Study. *International Research Journal of Finance and Economics*. 2011. no76.
16. Noel G. Public Policy Forum. North American Venture Capital Summit, 2008
17. Popkova E. G., Tinyakova V. I. Dialectical Methodology of Analysis of Economic Growth. *World Applied Sciences Journal*. 2013. no 24 (4). Pp. 467—475.
18. Smart Choice: The case for investing in European venture capital. EVCA, 2011.
19. Tansley, A. G. The use and abuse of vegetational terms and concept. *Ecology*, 1935. no16 (3). pp. 284—307.
20. Ugnich E., Panichkina M., Kireev V., Demin S., Alenina E. Venture capital market in Russia: influence of external economic factors and forecast of prospects for progress. *Central Asia and the Caucasus*. 2016. Vol.17 Iss.2. Pp. 113—120.
21. Wessner C. W. Innovation policies for the 21th century. Report of a symposium. The National Academies Press. Washington, D. C., 2007.

Для цитирования: Змияк С. С., Угнич Е. А. Национальные венчурные экосистемы как источник инновационного развития // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 100—108.

For citation: Zmyak S. S., Ugnich E. A. National venture ecosystems as a source of innovative development // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 100—108.

МАРКЕТИНГ

MARKETING

Влияние клиентоориентированности и предпринимательской ориентации компании на результативность бизнеса и инноваций

The influence of customer orientation and entrepreneurial orientation on business and innovation performance

УДК 658.8

Г. В. Халиков, Санкт-Петербургский государственный экономический университет (Санкт-Петербург, Россия)

G. V. Khalikov, Saint-Petersburg State University of Economics (Saint-Petersburg, Russia)

В статье представлен анализ феномена клиентоориентированности с позиций эволюции маркетинга и маркетинговой ориентации компании: от продуктовой к рыночной и к ориентации на покупателя. Автор сравнивает три вида маркетинговой ориентации и приходит к выводу о необходимости пересмотра конструкта и трансформации шкалы измерения. Автор также подробно анализирует феномен предпринимательской ориентации и приходит к выводу о необходимости совмещения клиентоориентированности и предпринимательской ориентации компании в целях обеспечения устойчивого развития в контексте современного рынка. Объединение двух феноменов позволяет автору предложить четыре маркетинговые модели с разным уровнем клиентоориентированности и предпринимательской ориентации. В заключении предлагается концептуальная модель для проверки гипотез о влиянии предпринимательской ориентации и клиентоориентированности на результативность инноваций и бизнеса.

Ключевые слова: ориентация на покупателя, рыночная ориентация, предпринимательская ориентация, предпринимательство, эффективность инноваций, результативность бизнеса, предпринимательский маркетинг.

The article presents the analysis of customer orientation phenomenon from the perspective of Marketing evolution and Market orientation concept: from product orientation to market and customer orientation. The author compares three types of marketing orientation and comes to the conclusion that it is necessary to revise the construct and transform the measurement scale. The author analyzes the phenomenon of entrepreneurial orientation also and comes to the conclusion that it is necessary to combine marketing and entrepreneurial orientations to achieve a purpose of sustainable development in modern market context. The combination of two phenomena allows the author to offer four marketing models with different levels of customer orientation and entrepreneurial orientation. In conclusion, a conceptual model is proposed for testing hypotheses about the influence of entrepreneurial orientation and customer orientation on the innovation and business performance.

Keywords: *customer orientation, market orientation, entrepreneurial orientation, entrepreneurship, innovation performance, business performance, entrepreneurial marketing.*

Введение

«Клиентоориентированность» (CO — customer orientation) и «предпринимательская ориентация» (EO — entrepreneurial orientation) — конструкты, которые в зарубежной литературе исследуются достаточно давно, а именно начиная с 90-х годов прошлого века. При этом длительное время они исследовались в разных научных направлениях. Так, предпринимательская ориентация являлась фокусом исследований в области предпринимательства, малого и среднего бизнеса [12, 26, 28, 33], а клиентоориентированность (часто как синоним используют термин «рыночная ориентация» — market orientation — MO) — фокусом исследований в области маркетинга [16—20, 24]. Однако в новом тысячелетии эти конструкты все чаще исследуются вместе в рамках изучения вопросов влияния рыночной и предпринимательской ориентации бизнеса (как малого, так и крупного) на результативность инноваций и общую результативность компаний [10, 12]. Связано это с тем фактом, что современный бизнес в качестве ключевых компетенций рассматривает способности к высокой клиентоориентированности и инновационной активности, которые обеспечивают конкурентные преимущества и стратегическую устойчивость [13].

Считается, что EO и MO являются внутренними способностями компаний, которые обеспечивают успех на турбулентных рынках, где сильная ориентация на потребителя способствует лучшему продвижению инноваций (Lee et al, 2001; Webb et al, 2011) [25, 32]. Хотя оба конструкта взаимосвязаны, все же они принципиально различаются, отражая разные стратегические ценности и ориентиры бизнеса. Так, традиционно предпринимательскую ориентацию связывают со склонностью компании изыскивать новые рыночные возможности (Lumpkin and Dess, 1996; Matsuno et al, 2002) [26, 27], что заставляет ее быть инновационной, проактивной, конкурентно агрессивной, принимать риски и быть более автономной. В противовес этому рыночная ориентация (кли-

ентоориентированность) связана со способностями планирования рыночной деятельности, поскольку предполагает, что компания компетентно собирает, обрабатывает и распространяет во внутренней среде рыночную информацию и информацию о своих клиентах, обеспечивая как клиентоориентированную культуру, так и клиентоориентированную стратегию и тактику (маркетинг-микс) [18, 29].

Очевидна тесная взаимосвязь между MO и EO, что заставляет многих ученых исследовать их совместное влияние на результативность бизнеса [10, 11, 27]. И хотя существуют противники совместного исследования этих конструктов [15], многие авторы уже доказали их взаимосвязь и получили интересные результаты, обосновывающие необходимость дальнейшего исследования данных феноменов для объяснения эффективности бизнеса и инноваций [10, 11, 27].

В рамках данного исследования предполагается проверить гипотезу о влиянии EO и CO (MO) на результативность инноваций и бизнеса. Мы включаем в рассмотрение фактор инновационной эффективности бизнеса, полагая, что он, как и общая результативность бизнеса, связан с MO (CO) и EO, что было доказано Baker and Sinkula (2009) [11]. Помимо этого, наше исследование будет охватывать как малый и средний, так и крупный бизнес, что позволит выявить и сравнить роль EO, MO (CO) и их влияние на эффективность бизнеса и инноваций в компаниях в зависимости от их размера.

Клиентоориентированность и предпринимательская ориентация: обзор литературы

Рыночная ориентация и клиентоориентированность компаний

История становления феномена клиентоориентированности (customer orientation) указывает на его тесную взаимосвязь с концептом рыночной ориентации (market orientation). И хотя некоторые авторы рассматривают их как синонимы, другие — как взаимодополняющие понятия, все же существуют значимые отличия в их конструктах. Концепцию клиентоориентированности (ориентации на покупателя) как элемент корпоративной культуры впервые сформулировали Dешpанде and Webster, определив ее как «набор убеждений, которые ста-

вят интересы клиента превыше всего ... для того, чтобы создать прибыльное предприятие в долгосрочной перспективе» [16, р. 5]. Таким образом, был провозглашен клиентоориентированный подход в корпоративном управлении в противовес распространенному тогда конкурентному подходу.

Несколько позже были опубликованы работы, представляющие концепцию рыночной ориентации [24, 29], которые также рассматривали ее как культуру и набор поведенческих последствий, акцентируясь тем не менее не столько на покупателях, сколько на умении компании собирать, анализировать и распространять рыночную информацию во внутренней среде с целью ее использования в процессах планирования и принятия рыночных решений. Таким образом, в этом подходе все еще был реализован конкурентный принцип стратегического развития компании, что представляется первым этапом развития клиентоориентированности.

Очевидно, что рыночная ориентация и ориентация на клиента представляют собой феномены одного континуума, но на разных его полюсах. Так, Sheth et al. показали эволюцию клиентоцентричного маркетинга, выделив продуктовую ориентацию, рыночную ориентацию и ориентацию на клиента. При этом рыночная ориентация связывалась с массовыми и нишевыми рынками, а ориентация на клиента — с отдельным покупателем [31]. Согласно их определению, клиентоцентричный маркетинг связан с пониманием и удовлетворением нужд, потребностей индивидуальных клиентов вместо потребностей массовых рынков и рыночных ниш [31, с. 56]. В качестве последствий перехода к клиентоцентричному маркетингу они выделили маркетинг сотворчества, аутсорсинг потребителей, фиксированные затраты на маркетинг и формирование клиентоцентричной организации.

Достаточно четко различия между рыночной ориентацией и ориентацией на покупателя были сформулированы О. У. Юлдашевой [9]. Она выделила два типа поведения предприятия в рыночной среде — реактивное и проактивное, отметив, что реактивное поведение основано на следовании за рынком и конкурентами (цель — быть не хуже конкурентов), проактивное поведение основано на предвидении потребностей потребителей и формировании

трендов (цель — выявлять латентные потребности и формировать моду). Отсюда рыночную ориентацию и клиентоориентированность можно рассматривать как ступени развития маркетинговой культуры компании.

Переход от конкурентного к клиентоориентированному подходу прослеживается еще более ярко, если рассматривать эволюцию не столько маркетинга, сколько стратегического менеджмента в целом. Конкурентный подход как основа формирования конкурентных стратегий, предложенный М. Портером и доминирующий в 70—90-х гг. прошлого века, в XXI веке был заменен на клиентоориентированный подход, что было отражено появлением стратегии «голубого океана», описывающей «как создать неоспоримое рыночное пространство и сделать конкуренцию не имеющей значения» (Чан Ким и Рене Мауборн) [14]. Фактически авторы доказали на 150 кейсах революционные изменения в поведении и стратегиях успешных компаний, которые вместо ориентации на конкурентов и поиске эффективных конкурентных стратегией создавали новые рынки, недостижимые для конкурентов, за счет сильной ориентации на потребителей и создания клиентоориентированных ценностных предложений.

Таким образом, в зарубежных публикациях прослеживается тренд усиления клиентоориентированности компании, перехода к клиентоцентричности (ориентация на индивидуального покупателя) и клиенто-доминирующей логике маркетинга как «управленческому взгляду на маркетинг и бизнес» (Heinonen et al.) [21, 23]. Клиентодоминирующая логика основана на понимании логики покупателя и того, как предложение компании встраивается в жизнь или бизнес покупателя — его экосистему (Heinonen and Strandvik) [22]. Клиентодоминирующая логика представляется как некая противоположность или развитие сервисно-доминирующей логике с переносом акцента на клиента, а не его обслуживание.

Детальное исследование феномена рыночной и клиентской ориентации позволило Юлдашевой и Ширшовой [8] использовать в русском варианте понятие «маркетинговой ориентации», обеспечивающее объединяющее начало первым двум феноменам. Согласно их трактовке, «маркетинговая ориентация компании определяется важностью или развитостью маркетинговых функций в системе управ-

ления компанией на стратегическом, тактическом и операционном уровнях, что отражается на развитии клиентоориентированной культуры, стратегического маркетингового планирования и эффективности обмена маркетинговой информацией между подразделениями компании и с внешней средой для корректировки стратегий развития [8, с. 61].

Исследованию феномена рыночной (маркетинговой, клиентской) ориентации посвящено огромное количество как зарубежных, так и российских публикаций [1—9, 16—20, 24, 29]. В статье Гулаковой и др. представлен подробный анализ сущности клиентоориентированности. Авторы выделяют два подхода к его трактовке — как элемент рыночной ориентации и как самостоятельный конструкт [1, с. 42]. Помимо этого, авторы выделяют особенности трактовки термина российскими исследованиями, выделяя трактовку клиентоориентированности как процесса, характеристики компании, отдельного инструмента [1, с. 49]. Очевидно, что сложность однозначной трактовки клиентоориентированности скорее указывает на многомерность феномена и его постоянную эволюцию. Так, О. А. Третьяк и А. Г. Рожков выявляют три уровня формирования клиентоориентированности компании — информационный, ана-

литический, адаптационный, раскрывающие важность обратной связи в адаптации информации и результатов анализа клиентов [6].

Терминологическое разнообразие и отсутствие единого подхода показывают новизну и актуальность исследования феномена клиентоориентированности и позволяют представить его развитие через призму эволюции маркетинга и его роли в принятии стратегических решений. При этом наиболее адекватный подход к объяснению появления термина «ориентация на клиента» лежит в области смены парадигмы (ориентации) стратегического менеджмента: с продукта — на конкуренцию, а с конкуренции — на покупателя (см. таблицу).

Как видно, продуктовая ориентация была основана на философии предоставления рынку конкурентоспособного продукта с оптимальным соотношением качества и цены, что обусловило использование товарного маркетинга. Наиболее характерным типом маркетинговой ориентации был реактивный маркетинг, что означало для компании быть готовой как можно быстрее отвечать на существующие рыночные потребности. Ценностное предложение состояло из конкурентоспособного продукта, эффективность которого измерялась его рентабельностью и рыночной долей.

Эволюция маркетинговой ориентации

Виды маркетинговой ориентации	Продуктовая ориентация	Рыночная ориентация	Ориентация на клиента
Характеристики			
Философия бизнеса	Предоставить рынку конкурентный продукт	Быть не хуже конкурентов, занять на рынке выгодную позицию	Предоставить каждому клиенту уникальную ценность
Тип маркетинговой ориентации	Реактивная	Реактивная и проактивная	Интерактивная и проактивная
Маркетинговая парадигма	Товарный маркетинг	Транзакционный маркетинг	Маркетинг отношений (вовлечения, сотворчества)
Методы управления	Портфель продуктов, конкурентоспособность товара	Конкурентный анализ и стратегия, позиционирование, рыночная сегментация	Метод взаимодействия, портфель покупателей, ключевые клиенты, маркетинг one-to-one
Ценностное предложение	Продукт и его характеристики	Сервисное обслуживание	Выгоды для покупателя
Инструментарий маркетинга	Маркетинг-микс 4P	Маркетинг-микс 7P	Методы взаимодействия
Маркетинговые метрики	Рентабельность продуктов, рыночная доля продуктов	Рыночная доля компании, ROMI, ROS, CSI	Доля кошелька покупателя, CLV, CE, NPS

Становление конкурентного подхода в стратегическом менеджменте предопределило необходимость использования ориентации на рынок (конкурентов) для понимания структуры рынка и эффективного позиционирования на нем. Помимо реактивной маркетинговой ориентации стала практиковаться проактивная ориентация, позволяющая работать с латентными потребностями, что позволяло компаниям первым выводить на рынок инновации и лидировать в конкурентной борьбе. Маркетинг был ориентирован на массовые рынки, что обеспечивало транзакционный подход. В практику оценки эффективности маркетинга вошли оценка удовлетворенности потребителей (CSI), рентабельности маркетинговых инвестиций (ROMI), рентабельности продаж (ROS).

Ориентация на клиента принципиально трансформировала философию бизнеса. Компании перенесли фокус с конкуренции на своих потребителей, что заставило их озабочиться предоставлением об уникальной ценности для каждого клиента. Это потребовало использования маркетинга взаимоотношений и интерактивного взаимодействия, вовлечения покупателя в диалог, в совместный процесс создания ценности (сотворчество). Ключевыми показателями эффективности стали доля доходов покупателя, которые он тратит на продукты компании, пожизненная ценность клиента (CLV), клиентский капитал (CE), а также готовность покупателя рекомендовать товар/бренд (NPS).

Стоит отметить, что предложенная дифференциация эволюции маркетинговой ориентации и приход к необходимости клиентоориентированности лишь достаточно упрощенно демонстрируют изменение роли и статуса маркетинга в системе управления компанией. Существует еще множество нюансов, определяющих уровень развития выделенных видов МО. Поэтому предложенные типы ориентации нуждаются не только в их детальном уточнении, но и в разработке (или адаптации) шкалы для измерения их уровня при моделировании влияния МО на результативность бизнеса и инноваций. Поэтому исследования и подходы к измерению ориентации на покупателя должны развиваться и эволюционировать с учетом нового рыночного контекста.

Предпринимательская ориентация

Предприниматель всегда считался драйвером появления и развития инноваций, принимая на себя первым инновационные риски [30]. Особенно эти риски возросли в 90-е годы со сменой технологического уклада и становлением информационной (знаниевой) экономики. Переход к клиентоориентированности можно рассматривать как реакцию на рост инновационных рисков (как следствие, проактивной маркетинговой ориентации) и желание их снизить за счет тесного взаимодействия с клиентами. Таким образом, новый рыночный контекст показывает, что эффективная компания должна совмещать высокую ориентацию на клиента с высокой предпринимательской ориентацией (ЕО), что будет способствовать как проактивному инновационному поведению компании, так и ее тесной интеграции с потребителями для обеспечения устойчивого развития.

Впервые феномен ЕО был выявлен Miller and Friesen [28], которые обсуждали разницу между консервативной и предпринимательской моделями инноваций. Этот феномен быстро стал популярным и был включен во множество исследований, связанных с влиянием предпринимательской ориентации на результативность бизнеса. Наиболее полно ЕО раскрыта Lumpkin and Dess (1996) как «процессы, практики и деятельность по принятию решений, которая ведет к выходу на новые рынки» [26, с. 136]. ЕО означает постоянный поиск потенциальных возможностей на новых рынках, что может способствовать формированию конкурентных преимуществ компании (Wiklund and Shepherd) [33]. Таким образом, подчеркивается разведывательная или исследовательская природа ЕО, заставляющая компанию постоянно искать новые рыночные возможности и внедрять инновации.

ЕО как деятельность может быть измерена тремя основными элементами: способностью принять риск; степенью проактивности и уровнем инновационности субъекта [26]. Способность принять риск связана с желанием предпринимателя действовать в турбулентной среде, где результаты характеризуются высокой неопределенностью. Проактивность, в свою очередь, означает желание доминировать и быть первым среди конкурентов, создавать новые тренды, рынки и спрос, первым

внедрять изменения, формировать новую среду. Инновационность — это постоянная готовность компании генерировать и воплощать новые идеи во все сферы своей активности: от процессов управления до производства и вывода на рынок новых продуктов, ее вовлеченность в непрерывный инновационный процесс.

Фирмы с высоким уровнем предпринимательской активности успешны в создании новых организационных форм и отраслевой конфигурации, способны приспособлять рыночную структуру к своим преимуществам (Baker and Sinkula), то есть способны создавать новые рынки и спрос, формировать тренды и моду [11]. В то же время современное предпринимательство действует во все более сложной среде, которая все чаще требует профессионализма от предпринимателя, а не только инициативы, предприимчивости и готовности к риску. Все эти качества без сильной ориентации на клиента могут лишь привести предпринимателя к высоким затратам и последующему краху, не дав почувствовать вкус победы. Поэтому успешная предпринимательская деятельность все чаще основывается на кропотливом изучении рынка, потребителей, тесном сотрудничестве с ними, их интеграции в инновационный цикл на ранних стадиях разработки инновации. Таким образом, разведывательная, или поисковая, природа ЕО обеспечивает ее тесную взаимосвязь с маркетингом и МО, что позволяет предположить успешность маркетинговых моделей компаний, одновременно ориентированных как на предпринимательство, так и на покупателя (маркетинг) (рис. 1).

На рис. 1 представлено четыре подхода к функционированию компаний (МСБ), определяющих типы их маркетинговых моделей. Первый подход — маркетинговая модель про-

активной рыночной ориентации — означает, что компания (предприниматель) реализует свои идеи (инновации) фактически в отрыве от клиента, без изучения его спроса и предпочтений, то есть на свой страх и риск. Такое поведение отражает лицо истинного предпринимателя, однако является причиной разорения в связи с частым отторжением рынком таких инноваций. В то же время, если инновация приживается, то предприниматель может открыть принципиально новый рынок и первым снять сливки, обогнав своих конкурентов.

В противовес этому низкая предпринимательская ориентация и высокая ориентация на клиента, соответствующие маркетинговой модели реактивной ориентации на покупателя, отражают осторожную маркетинговую стратегию предпринимателя, который выявляет и внедряет новшества благодаря тесному взаимодействию с потребителем, который непосредственно участвует в инновационном процессе, вовлечен в него, сам может являться инициатором новых идей. Преимуществом стратегии является ее низкий инновационный и коммерческий риски. Очевидным недостатком модели является отсутствие проактивности, что не позволит компании предлагать рынку революционные инновации и быть инновационным лидером. Фактически данная модель ориентирована только на эволюционные инновации. Другим риском модели является неспособность компании интегрировать клиентов во взаимодействие для получения информации об их насущных и перспективных потребностях.

Самой продвинутой и развитой маркетинговой моделью является модель предпринимательского маркетинга взаимодействия, сочетающая черты как развитой предпринимательской ориентации, так и высокой ориентации

Предпринимательская ориентация (ЕО)	высокая	Модель проактивной рыночной ориентации	Модель предпринимательского маркетинга взаимодействия
	низкая	Модель автономного внутреннего маркетинга	Модель реактивной ориентации на покупателя
		Низкая	Высокая

Клиентоориентированность (СО)

Рис. 1. Маркетинговые модели МСБ

на клиентов. Сочетание двух видов ориентаций на самом высоком уровне исполнения обеспечивает одновременно проактивность и интерактивность компании — комбинация, достичь которой наиболее сложно, поскольку в ней содержится противоречие. Умение компании из противоречий создать целостность — суть предпринимательского маркетинга взаимодействия.

Наименее успешной, убивающей бизнес моделью является модель автономного внутреннего маркетинга, когда предприниматель либо не развивает бизнес вовсе, либо все изменения возникают на основе идей, сгенерированных внутри компании без связи с рынком и потребителями. Очевидно, что такая модель рано или поздно приведет к потере бизнеса.

Предложенная модель нуждается в эмпирической проверке, которая предполагает комбинирование как качественных, так и количественных методов исследования. Стоит отметить, что в работе Berthon, Hulbert, Pitt уже была представлена аналогичная идея объединения ориентации компании на клиентов с ориентацией на инновации [13]. Однако данная работа была нацелена на исследование взаимосвязи между маркетинговой и инновационной деятельностью компаний, реализующих системный (регулярный) маркетинг, что исключило из рассмотрения большую часть малого и среднего бизнеса, где маркетинговая деятельность часто не носит системного административного характера и является по сути предпринимательской. Помимо этого, идея не была проверена эмпирически.

На наш взгляд, изменение ориентации на инновации на предпринимательскую ориентацию позволяет предложить специфический подход к исследованию актуальности сочетания предпринимательской и клиентской ориентации на российском рынке в условиях сложных глобальных технологических изменений, а также в специфических рыночных условиях, характерных для России в период действия санкций и программы по импортозамещению.

Концептуальная модель и гипотезы исследования

Из-за отсутствия в России исследований совместного влияния клиентоориентированности и предпринимательской ориентации на

результативность инноваций и бизнеса концептуальная модель и гипотезы могут быть увязаны в логике, свойственной для уже протестированных зарубежных моделей. При этом следует учитывать разницу между развитыми и развивающимися рынками, что может оказать влияние на получение противоречащих зарубежным публикациям результатов.

В основе предлагаемой концептуальной модели лежит исследование Baker and Sinkula. Интересным является их замечание о том, что ЕО и СО оказывают прямое влияние на эффективность бизнеса, если моделируются в отдельности. Однако когда конструкты исследуются вместе, то прямое влияние ЕО на эффективность бизнеса пропадает, сохраняя влияние на МО как ее предпосылка. В свою очередь МО сохраняет прямое влияние на эффективность бизнеса [11].

Имеются эмпирические доказательства взаимосвязи рыночной ориентации с результативностью деятельности компаний на российских рынках [3, 7, 8, 19], что часто противоречит исследованиям рыночной ориентации на развитых рынках [20]. Это обстоятельство заставляет более внимательно использовать результаты исследований компаний на развитых рынках и переносить их на развивающиеся рынки.

Стоит также отметить исследования, увязывающие рыночную ориентацию с результативностью инноваций [13], а также исследования, доказывающие взаимосвязь предпринимательской ориентации с результативностью бизнеса (12, 26).

Основанной на уже имеющихся и проверенных моделях, предварительной концептуальной моделью предлагаемого исследования может стать модель, объединяющая влияние клиентоориентированности и предпринимательской ориентации на результативность бизнеса и инноваций (рис. 2).

В рамках модели могут быть проверены следующие гипотезы:

- сила влияния клиентоориентированности (H_1) и предпринимательской ориентации (H_3) на результативность бизнеса;
- сила влияния клиентоориентированности (H_2) и предпринимательской ориентации (H_4) на результативность инноваций;
- связь между результативностью бизнеса и инноваций (H_5);

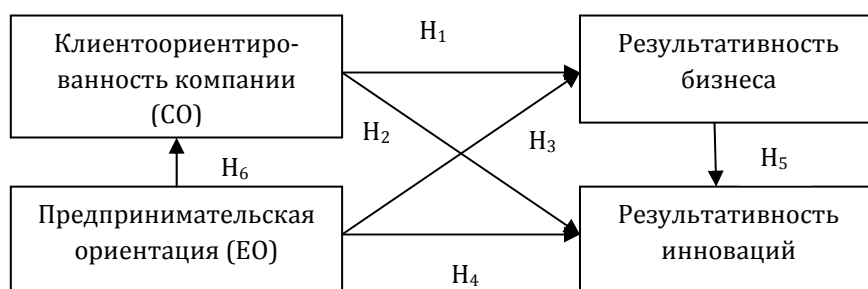


Рис. 2. Концептуальная модель будущего исследования

— связь между предпринимательской ориентацией и клиентоориентированностью (H_6).

Как уже отмечалось, в силу динамической природы феномена маркетинговой ориентации (в частности, клиентоориентированности как одной из производных) для проверки модели требуются уточнения шкалы измерения, прежде всего конструкта «ориентации на покупателя». Для этого предполагается провести качественное исследование (12 интервью с предпринимателями), которое позволит уточнить основные составляющие конструкта ориентации на покупателя по сравнению с существующим конструктом (MORTN Scale), предложенным Deshpande and Farley [17].

Заключение

Международная практика бизнеса показывает, что устойчивое развитие компании все чаще обеспечивается инновационной активностью и ориентацией на потребителя. В свою очередь, способность к инновациям во многом связана с предпринимательской ориентацией компании или с предпринимательской культурой, обеспечивающей стремление к новому и принятие рисков. Ориентация на потребителя позволяет снизить инновационные риски при разработке и выводе на рынок инноваций за счет вовлечения потребителей в инновационный процесс. Отсюда умение объединить в культуре организации оба типа ориентации может способствовать успеху компании и до-

стижению долгосрочных конкурентных преимуществ.

В статье представлен ряд теоретических положений, требующих эмпирической проверки. Прежде всего, предполагается сильная связь между ориентацией на клиента и предпринимательской ориентацией, соответствующая маркетинговой модели предпринимательского маркетинга взаимодействия. Компании, реализующие такие модели, по мнению автора, наиболее конкурентоспособны в долгосрочной перспективе. Сам предпринимательский маркетинг обеспечивает одновременно проактивность и интерактивность компании в отношении рынка и клиентов, что и является дуальной компетенцией, обеспечивающей устойчивое развитие на турбулентном рынке.

Также предлагается проверить гипотезу о влиянии как предпринимательской ориентации, так и ориентации на потребителя на результативность бизнеса и инноваций, что позволит доказать необходимость развития дуальной компетенции.

Практическая ценность результатов моделирования состоит в лучшем понимании роли маркетинга в устойчивом развитии компании и достижении целей эффективности. Помимо этого важным является понимание механизмов достижения единства ориентации на покупателя и предпринимательской ориентации для формирования сильного предпринимательского маркетинга и развития дуальных компетенций.

Список литературы

1. Гулакова О. В., Ребязина В. А., Смирнова М. М. Специфика клиентоориентированности компаний на российском рынке: результаты эмпирического исследования // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2015. Вып. 4. С. 39—73.
2. Корнилов Г. А., Юлдашева О. У. Оценка е-маркетинговой ориентации компаний на B2B рынке стройматериалов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник

Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2015. № 2. С. 187—200.

3. Логинов Л. О., Юлдашева О. У. Алгоритм формирования рыночной ориентации и маркетинговых компетенций российских компаний. Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 4. С. 96—112.

4. Ребязина В. А., Смирнова М. М. Влияние клиентоориентированности на инновационное развитие компании: обзор существующих моделей [электронный ресурс]. 2013. URL: <http://management.hse.ru/data/2012/10/30/> (Дата обращения: 01.03.2018)

5. Рожков А. Г., Ребязина В. А., Смирнова М. М. Ориентация компании на клиента: результаты эмпирической проверки на примере российского рынка // Российский журнал менеджмента. 2014. Т. 12. № 3. С. 33—58.

6. Третьяк О. А., Рожков А. Г. Ориентация на клиента: моделирование и диагностика // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2012. № 4 (46). С. 76—84.

7. Ширшова О. И., Юлдашева О. У. Маркетинговая ориентация компании: развитие теории и практики: монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. О. У. Юлдашевой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.

8. Юлдашева О. У., Ширшова О. И. Маркетинговая ориентация компаний: методология исследования и измерения // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 3. С. 96—112.

9. Юлдашева О. У. Эффективная организация маркетинга — с чего начать // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2001. № 1. С. 11—28.

10. Atuahene-Gima, K., & Ko, A. An empirical investigation of the effect of market orientation and entrepreneurship orientation alignment on product innovation. *Organization Science*. 2001. No. 12(1). pp. 54—74.

11. Baker William E. and James M. Sinkula. The Complementary Effects of Market Orientation and Entrepreneurial Orientation on Profitability in Small Businesses. *Journal of Small Business Management*. 2009. No. 47(4). pp. 443—464.

12. Barringer, B. R., & Bluedorn, A. C. The relationship between corporate entrepreneurship and strategic management. *Strategic Management Journal*. 1999. No. 20(5). pp. 421—424.

13. Berthon, P., Hulbert J. M., Pitt L. To serve or create? Strategic orientations toward customers and innovation. *California Management Review*. 1999. No. 42 (1). pp. 37—58.

14. Chan Kim W. and Renee Mauborgne, Blue ocean strategy. How to create uncontested market space and make the competition irrelevant. *Harvard Business Review Press*, 2005.

15. Christensen, C. M. The innovator's dilemma. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1997.

16. Deshpande, R. and Webster, F. E. Jr. Organizational culture and marketing: defining the research agenda. *Journal of Marketing*. 1989, January. Vol. 53. pp. 3—15.

17. Deshpande, R., and J. Farley. Measuring Market Orientation: Generalization and Synthesis. *Journal of Market Focused Management*. 1998. No. 2. pp. 213—232.

18. Deshpande, R., J. Farley, and F. E. Webster. Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrad Analysis. *Journal of Marketing*. 1993. No. 57 (1). pp. 23—37.

19. Farley J. U., Deshpande R. Charting the Evolution of Russian Firms from Soviet "Producer Orientation" to Contemporary "Market Orientation". *Journal of Global Marketing*. 2005. Vol. 19. No. 2. pp. 7—26.

20. Fritz, W. Market orientation and corporate success: findings from Germany. *European Journal of Marketing*. 1996. Vol. 30. No. 8. pp. 59—74.

21. Heinonen, K., Strandvik, T. and Voima, P. Customer dominant value formation in service, *European Business Review*. 2013. Vol. 25. No. 2. pp. 104—123.

22. Heinonen, K., Strandvik, T. Customer-dominant logic: foundations and implications. *Journal of Services Marketing*. 2015. Vol. 29. No. 6/7. pp. 472—485.

23. Heinonen, K., Strandvik, T., Mickelsson, K.-J., Edvardsson, B., Sundström, E. and Andersson, P. A customer dominant logic of service. *Journal of Service Management*. 2010. Vol. 21. No. 4. pp. 531—548.

24. Kohli, A. K. and Jaworski, B. J. Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications. *Journal of Marketing*. 1990, April. Vol. 54. pp. 1—18.

25. Lee, C., Lee, K., Pennings, J. M. Internal capabilities, external networks and performance: a study of technology-based ventures. *Strategic Management Journal*. 2001. No. 22. pp. 615—640.

26. Lumpkin, G. T., Dess, G. G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance, *Academy of Management Review*. 1993. No. 21 (1). pp. 135—172.
27. Matsuno, K., Mentzer, J. T., Ozsomer, A. The effects of entrepreneurial proclivity and market orientation on business performance. *Journal of Marketing*. 2002. No. 66 (3). pp. 18—32.
28. Miller, D. and P. H. Friesen. Innovation in conservative and entrepreneurial firms: Two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*. 1982. No. 3. pp. 1—25.
29. Narver, J. D. and Slater, S. F. (1990), The effect of a market orientation on business profitability. *Journal of Marketing*. 1990, October. Vol. 5. pp. 20—35.
30. Schumpeter, Joseph. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and Roe Publishers, 1942.
31. Sheth J. N., Sisodia R. S., Sharma A. (2000) The antecedents and consequences of Customer-Centric Marketing, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Volume 28, №1, pp.55—66.
32. Webb, J. W., Ireland, R. D., Hitt, M. A., Kistruck, G. M., Tihanyi, L. Where is the opportunity without the customer? An integration of Marketing activities, the entrepreneurship process? And institutional theory. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2011. No. 39 (4). pp. 537—554.
33. Wiklund, J. and Shepherd, D. A. Where to from here? EO-as-experimentation, failure, and distribution of outcomes. *Entrepreneurial Theory and Practice*. 2011. No. 35 (5). pp. 925—946.

References

1. Gulakova O. V., Rebyazina V. A., Smirnova M. M. *Specifika klientoorientirovannosti kompanij na rossijskom rynke: rezul'taty ehmpiricheskogo issledovaniya* [The specific of customer orientation of the companies on the Russian market: the results of empirical research]. *Vestnik S.-Peterb. un-ta. Ser. Menedzhment*. 2015. No. 4. pp. 39—73.
2. Kornilov G. A., Yuldasheva O. U. *Ocenka marketingovoj orientacii kompanij na V2V rynke strojmaterialov* [The evaluation of e-market orientation on B2B market of building materials]. *Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University*. 2015. No. 2. pp. 187—200.
3. Loginov L. O., Yuldasheva O. U. *Algoritm formirovaniya rynochnoj orientacii i marketingovyh kompetencij rossijskih kompanij* [The algorithm of shaping of market orientation and marketing competences of Russian companies]. *Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University*. 2016. No. 4. pp. 96—112.
4. Rebyazina V. A., Smirnova M. M. *Vliyanie klientoorientirovannosti na innovacionnoe razvitie kompanii: obzor sushchestvuyushchih modelej* [The influence of customer orientation on innovative development of company: review of models]. 2013. Available at: <http://management.hse.ru/data/2012/10/30/> (Accessed: 01.03.2018)
5. Rozhkov A. G., Rebyazina V. A., Smirnova M. M. *Orientaciya kompanii na klienta: rezul'taty ehmpiricheskoy proverki na primere rossijskogo rynka* [Customer orientation: the results of empirical test on the example of Russian market]. *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*. 2014. Vol. 12. No. 3. pp. 33—58.
6. Tret'yak O. A., Rozhkov A. G. *Orientaciya na klienta: modelirovanie i diagnostika* [Customer orientation: modeling and diagnostic]. *Vestnik Rossijskogo ehkonomicheskogo universiteta im. G. V. Plekhanova*. 2012. No. 4 (46). pp. 76—84.
7. Shirshova O. I., Yuldasheva O. U. *Marketingovaya orientaciya kompanii: razvitie teorii i praktiki* [Marketing orientation of the company: theory and practice]. SPb.: Izd-vo SPbGEHU, 2016.
8. Yuldasheva O. U., Shirshova O. I. *Marketingovaya orientatsiya kompanij: metodologiya issledovaniya i izmereniya*. [Market orientation: the methodology of research and evaluation]. *Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University*. 2013. No. 3. pp. 96—112.
9. Yuldasheva O. U. *Effektivnaya organizatsiya marketinga — s chego nachat'?* [Effective marketing organization — where to start?]. *Marketing i marketingovyye issledovaniya v Rossii*. 2001. No. 1. pp. 11—28.
10. Atuahene-Gima, K., & Ko, A. An empirical investigation of the effect of market orientation and entrepreneurship orientation alignment on product innovation. *Organization Science*. 2001. No. 12(1). pp. 54—74.
11. Baker William E. and James M. Sinkula. The Complementary Effects of Market Orientation and Entrepreneurial Orientation on Profitability in Small Businesses. *Journal of Small Business Management*. 2009. No. 47(4). pp. 443—464.
12. Barringer, B. R., & Bluedorn, A. C. The relationship between corporate entrepreneurship and strategic management. *Strategic Management Journal*. 1999. No. 20(5). pp. 421—424.

13. Berthon, P., Hulbert J. M., Pitt L. To serve or create? Strategic orientations toward customers and innovation. *California Management Review*. 1999. No. 42 (1). pp. 37—58.
14. Chan Kim W. and Renee Mauborgne, Blue ocean strategy. How to create uncontested market space and make the competition irrelevant. *Harvard Business Review Press*, 2005.
15. Christensen, C. M. The innovator's dilemma. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1997.
16. Deshpande, R. and Webster, F. E. Jr. Organizational culture and marketing: defining the research agenda. *Journal of Marketing*. 1989, January. Vol. 53. pp. 3—15.
17. Deshpande, R., and J. Farley. Measuring Market Orientation: Generalization and Synthesis. *Journal of Market Focused Management*. 1998. No. 2. pp. 213—232.
18. Deshpande, R., J. Farley, and F. E. Webster. Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrad Analysis. *Journal of Marketing*. 1993. No. 57 (1). pp. 23—37.
19. Farley J. U., Deshpande R. Charting the Evolution of Russian Firms from Soviet "Producer Orientation" to Contemporary "Market Orientation". *Journal of Global Marketing*. 2005. Vol. 19. No. 2. pp. 7—26.
20. Fritz, W. Market orientation and corporate success: findings from Germany. *European Journal of Marketing*. 1996. Vol. 30. No. 8. pp. 59—74.
21. Heinonen, K., Strandvik, T. and Voima, P. Customer dominant value formation in service, *European Business Review*. 2013. Vol. 25. No. 2. pp. 104—123.
22. Heinonen, K., Strandvik, T. Customer-dominant logic: foundations and implications. *Journal of Services Marketing*. 2015. Vol. 29. No. 6/7. pp. 472—485.
23. Heinonen, K., Strandvik, T., Mickelsson, K.-J., Edvardsson, B., Sundström, E. and Andersson, P. A customer dominant logic of service. *Journal of Service Management*. 2010. Vol. 21. No. 4. pp. 531—548.
24. Kohli, A. K. and Jaworski, B. J. Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications. *Journal of Marketing*. 1990, April. Vol. 54. pp. 1—18.
25. Lee, C., Lee, K., Pennings, J. M. Internal capabilities, external networks and performance: a study of technology-based ventures. *Strategic Management Journal*. 2001. No. 22. pp. 615—640.
26. Lumpkin, G. T., Dess, G. G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance, *Academy of Management Review*. 1993. No. 21 (1). pp. 135—172.
27. Matsuno, K., Mentzer, J. T., Ozsomer, A. The effects of entrepreneurial proclivity and market orientation on business performance. *Journal of Marketing*. 2002. No. 66 (3). pp. 18—32.
28. Miller, D. and P. H. Friesen. Innovation in conservative and entrepreneurial firms: Two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*. 1982. No. 3. pp. 1—25.
29. Narver, J. D. and Slater, S. F. (1990), The effect of a market orientation on business profitability. *Journal of Marketing*. 1990, October. Vol. 5. pp. 20—35.
30. Schumpeter, Joseph. Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper and Roe Publishers, 1942.
31. Sheth J. N., Sisodia R. S., Sharma A. (2000) The antecedents and consequences of Customer-Centric Marketing, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Volume 28, №1, pp.55—66.
32. Webb, J. W., Ireland, R. D., Hitt, M. A., Kistruck, G. M., Tihanyi, L. Where is the opportunity without the customer? An integration of Marketing activities, the entrepreneurship process? And institutional theory. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2011. No. 39 (4). pp. 537—554.
33. Wiklund, J. and Shepherd, D. A. Where to from here? EO-as-experimentation, failure, and distribution of outcomes. *Entrepreneurial Theory and Practice*. 2011. No. 35 (5). pp. 925—946.

Для цитирования: Халиков Г. В. Влияние клиентоориентированности и предпринимательской ориентации компании на результативность бизнеса и инноваций // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 109—119.

For citation: Khalikov G. V. The influence of customer orientation and entrepreneurial orientation on business and innovation performance // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 109—119.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

ACCOUNTING

Проблемы и перспективы учета человеческих ресурсов

Problems and prospects of accounting human resources

УДК 330

Н. В. Клепиков, Сыктывкарский
государственный университет
имени Питирима Сорокина
(Сыктывкар, Россия)

N. V. Klepikov, Federal State Budget Educational
Institution of Higher Education «Syktyvkar State
University named after Pitirim Sorokin»
(Syktyvkar, Russia)

В работе дана оценка современного понимания проблем учета человеческих ресурсов как актива, определяющего потенциал и дальнейшие экономические перспективы развития хозяйствующего объекта. Целью исследования является обоснование и предложения теоретических аспектов реформы бухгалтерского учета в отношении человеческого капитала в свете его (капитала) значения в интересах максимально эффективной деятельности хозяйствующего субъекта. Исследование было проведено с помощью обзора мнений различных авторов в оценке человеческих ресурсов, их реальной стоимости и отражения в учете, а также использовались следующие научные методы: анализ, обобщение, сравнение. В статье дана критическая оценка вариантов отражения в системе бухгалтерского учета человеческого капитала. Определена необходимость разработки методики отображения в бухгалтерском учете инвестиций, связанных с формированием человеческого капитала. Такой учетный объект, как человеческий ресурс, требует переоценки его восприятия и отражения инвестиций в челове-

ческий капитал на принципиально новых условиях. В статье делается вывод о необходимости реформирования практики бухгалтерского учета в отношении человеческого капитала, необходимости поиска новых возможностей учетного характера для отражения его в учетной (отчетной) информации, предоставляемой пользователям.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, человеческий капитал, человеческий ресурс, инвестиции в человеческий капитал, экономический эффект.

This paper is devoted to contemporary issues of accounting human resources as assets, which determine capacity and economic prospects of an economic entity further development. The objective of this study was to substantiate and to propose theoretical aspects of accounting reforms in respect of human capital due to it's (human capital's) significance in improving business performance. A survey of views expressed by various authors in human resource real value appraisal was carried out. The paper gives a critical assessment of the approaches to reflection of the human capital in accounting system. The following scientific methods were used: analysis, comparison and generalization.

The need to develop accounting treatment of investments associated with human capital formation was determined. It may be stated that such assets as human resources require its rethinking and human capital investment need to be reflected under fundamentally new conditions. The article concludes that it is necessary to reform accounting practices in respect of human capital and that new accounting capabilities are required in order to reflect human capital in the accounting (reporting) information provided to users.

Keywords: *accounting, human capital, human resource, human capital investment, economic benefits.*

Введение

Человеческий капитал — это совокупность знаний, опыта, навыков, квалификации сотрудников компании и прочих качеств, которые они могут продуктивно использовать для достижения основной цели — создания и получения прибыли, составляющей доход как отдельных людей, так и общества в целом. Вышеперечисленные элементы «совокупности» формируются или приобретаются путем сочетания врожденных свойств индивида с вложенными в его инвестициями (образование, здоровье, питание и др.). Инвестиции же, в свою очередь, предполагают достижение определенной цели — способность человека зарабатывать в будущем. Подобные затраты следует считать вложениями в благосостояние общества. «Инвестиции в формирование человеческого капитала должны быть не только в рамках корпоративного сектора, но и в масштабах государства» [5].

Необходимым условием эффективного управления человеческими ресурсами является создание информационной системы, ведущая роль в которой отводится бухгалтерскому учету [2]. Для принятия заинтересованными лицами адекватных решений относительно инвестирования в человеческий капитал и оценки потенциальных экономических выгод значение имеет информация о его формировании, использовании и воссоздании. Однако существующая в настоящее время система показателей финансовой отчетности не позволяет получать информацию о человеческом капитале компании в объеме и виде, необходимом для принятия обоснованных управленческих решений. Систематизация подходов к формированию и использованию учетной информа-

ции в системе управления человеческим капиталом должна стать в этом вопросе определяющей.

Таким образом, следует «системно» подходить к человеческому капиталу, и в этом вопросе учет должен быть определяющим. Анализ и обобщение существующей практики учета человеческого капитала, а так же выработка предложений по необходимости разработки методики отображения в бухгалтерском учете человеческого капитала, реформирования практики бухгалтерского учета по данному вопросу являются определяющими для исследования.

«Анализ действующей системы бухгалтерского учета позволяет сделать вывод о том, что пока не уделяется надлежащего внимания такому объекту бухгалтерского наблюдения как человеческий капитал» [2]. Это свидетельствует об актуальности направления исследования.

Человеческий капитал как фактор производства

Человеческий ресурс бесценен, благодаря ему организация получает прибыль. Иные ресурсы (производственные, материальные) «мертвы» без воздействия на них человека. Однако такой учетный объект, как человеческий ресурс организации, отсутствует в перечне объектов (активов) бухгалтерского учета (ст. 5 Закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 года № 402-ФЗ) и в финансовой отчетности не раскрывается. В учете отражаются расходы, связанные с оплатой труда, с проведением кадровой политики

В современных условиях экономическая система, основанная на рыночных отношениях, определяет, с одной стороны, возможно максимальную свободу хозяйственной деятельности организации (общество все же накладывает определенные ограничения), а с другой стороны абсолютную ответственность собственно организаций, предпринимателей и работников за результаты деятельности. Участие работника в деятельности организации определяется тем, что он приносит пользу и в конечном счете, доход. Это определяет ответные действия со стороны организации в виде отношения ее к работнику через достойную заработную плату, премии, обучение, медицинское обслуживание, страхование и т. д. Взаимосвязь инвести-

ций в человеческий капитал и устойчивого финансового состояния и дальнейших перспектив организации доказаны практикой.

В современных условиях человеческий капитал превращается в фактор, определяющий успехи или неудачи в деятельности компаний. Еще во второй половине XX в. предпринимались попытки использовать теорию человеческого капитала на корпоративном уровне. Например, в 1960-х гг. Эрик Флэмхольц предложил концепцию учета человеческих ресурсов (Human Resources Accounting), появление которой было связано с увеличением интереса к персоналу как важному ресурсу современной компании, обладающему мощным скрытым потенциалом. «Флэмхольц сформулировал три основные задачи учета человеческих ресурсов: во-первых, обязательное предоставление информации, необходимой для принятия решений в области управления персоналом и для менеджеров по персоналу, и для руководства компании в целом; во-вторых, побуждение руководителей рассматривать вложения в персонал компании не в качестве издержек, которые следует минимизировать, а скорее как вложения в активы, использование которых следует оптимизировать; в-третьих, обеспечение менеджеров методами числовой оценки стоимости человеческих ресурсов, необходимыми для принятия конкретных решений в области управления персоналом» [4].

Указ президента РФ от 31.12.2015 г. № 683 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации» определяет реализацию государственной социально-экономической политики, предусматривающую «повышение инвестиций в развитие человеческого капитала» (п. 62). Это понимается как достойная заработная плата, обучение, повышение квалификации, профессиональная подготовка и т. д., то есть определенные расходы. Компонентами человеческого капитала являются квалификация, опыт и знания, компетентность и профессионализм, способности, умение выразить профессиональное суждение в неопределенных ситуациях («ноу-хау» собственное). Стимулирование персонала к профессиональной деятельности также будет являться «инвестиционной составляющей» человеческого капитала. Роль человеческого капитала как фактора производства инновационной экономики в дальнейшем будет только возрастать.

Человеческий капитал как объект учета

Преимущества инвестирования в человеческий капитал объективно доказаны и не вызывают споров. Инвестирование может принимать любые формы (виды деятельности) — образование, обучение, миграция с целью поиска работы, здравоохранение, питание, услуги по охране. Затраченные средства могут окупиться за счет роста производительности труда и таким образом быть оправданными. Проблемой остается определение экономического эффекта от инвестирования в человеческий капитал. Многообразие форм вложений в человеческий капитал могут определять и различные уровни возврата. Вложения в человеческий капитал могут быть некупаемыми, как и другие формы вложений. То есть и получение экономических выгод в будущем представляется весьма проблематичным.

Американские экономисты Л. Эдвинссон и М. Мэлоун отмечали, что «основой так называемой экономики знаний являются громадные инвестиции в человеческий капитал и информационные технологии, но, как ни странно, ни то ни другое не находит позитивного отражения в рамках традиционного бухгалтерского учета» [3].

Ввести в бухгалтерский баланс отдельную статью (например, «Инвестиции в персонал организации») и отражать эти инвестиции как актив компании не совсем уместно, так как это будут опять же расходы (которые любая организация учитывает по иным статьям) организации по вложениям в человеческий капитал.

Сложившаяся на сегодняшний день система бухгалтерского учета и отчетности не обеспечивает в достаточной мере надлежащего качества и надежности формируемой в ней информации, а также существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации, что требует ее дальнейшего совершенствования. Необходимость осуществления комплексных мер по совершенствованию действующей системы бухгалтерского учета и отчетности вызвана прежде всего изменением экономической среды деятельности хозяйствующих субъектов, расширением взаимоотношений с субъектами мирового рынка, появлением новых объектов предпринимательской деятельности, изменениями правовой базы.

Проблема соотношения бухгалтерского учета и отчетности наиболее ярко проявляется в двух противоположных тенденциях в их развитии: сближения и разделения [1].

Доктор экономических наук С. Ф. Легенчук выделяет:

1) общие тенденции развития бухгалтерского учета, проявляющиеся во включении в состав объектов бухгалтерского учета не только собственности коммерческой организации, но и всех ресурсов, за которыми осуществляется контроль; нацеленности коммерческих организаций на обеспечение принятия эффективных управленческих решений на основе бухгалтерской информации; использовании вместо исторических оценок оценки по справедливой стоимости и прогнозных оценок;

2) тенденции развития бухгалтерской отчетности, проявляющиеся в необходимости предоставления информации перспективного и прогнозного характера; предоставлении нефинансовой информации об основных факторах, генерирующих стоимость для предприятия; предоставлении финансовой информации об объектах постиндустриальной экономики (человеческом капитале, инновационной деятельности, торговых марках и брендах); предоставлении финансовой и нефинансовой информации об экологической и социальной деятельности коммерческой организации; ориентации в предоставлении бухгалтерской отчетности не на конкретную группу пользователей, а создание общепользовательской ориентации бухгалтерской отчетности.

На основе обобщения существующих подходов к выделению тенденций развития бухгалтерского учета одно из направлений предусматривает ориентацию бухгалтерского учета на предоставление нефинансовой информации о ресурсах предприятия, которые не поддаются достоверной количественной оценке — к ним относятся социальный и человеческий капитал предприятия.

Выполнение второй и (особенно) третьей задач, предложенных Флэмхольцем, являются определяющими, но пути выполнения их остаются проблематичными. Каким образом определять (оценивать) человеческий ресурс как актив по правилам бухгалтерского учета абсолютно не ясно и на сегодняшний день не представляется возможным. Прогнозные показате-

ли в отношении человеческого ресурса можно определить как будущие расходы на обучение, повышение квалификации и т. д., но это (прогнозы и перспективы) не является предметом бухгалтерского учета. Основной и трудноразрешимой проблемой остается определение реальной стоимости человеческих ресурсов и отражения их в учете. Индивидуальность каждого работника делает еще более проблематичным решение этого вопроса. Применение правил учета используемых для оценки других активов (например, учет основных средств) для учета человеческих ресурсов неприемлемо. Методики расчета цены (учетной оценки) индивидуума нет, и вряд ли когда-нибудь она будет нормативно определена, и тем более рекомендуется к исполнению.

Для разрешения вышеуказанных проблем необходимо законодательно расширить «полномочия» бухгалтерского (финансового) учета, но тогда это будет совсем другой учет.

Заключение

На современном этапе развития методологии бухгалтерского учета существующая проблема учета человеческого капитала в достаточной мере исследована, теоретически обоснована. Тем не менее необходимость разработки методики (единой?) отображения в бухгалтерском учете инвестиций, связанных с формированием знаний, опыта, навыков, квалификации работников предприятия, и воссоздания человеческого капитала остается, но остается недостижимой.

Можно согласиться с тем, что бухгалтеры не способны разработать систему оценки человеческих ресурсов. Существующие на сегодняшний день способы ведения бухгалтерского учета не позволяют учесть работника в виде актива компании. Конечно, можно капитализировать все связанные с ним расходы (эти данные есть в учете), но как «амортизировать», например, расходы на обучение работника, какие критерии брать за основу — сумму за обучение, срок «эксплуатации» полученных знаний, эффективность отдачи этих знаний?

Тем не менее продолжать исследовать этот актив (человеческий ресурс) в виде учетной категории необходимо. Необходимо изменение концепции признания активов, их классификации (однозначно сказать, это оборотные или

внеоборотные активы, невозможно), оценки, отражения в учете и отчетности.

Законодательно регулируемый бухгалтерский учет как формирование документированной систематизированной информации об объектах не предусматривает формирование информации о человеческом капитале (человеческих) ресурсах и не отражает ее в бухгалтерской

(финансовой) отчетности. Неограниченные возможности управленческого учета не могут считаться официальными для пользователей этой информации, поэтому следует признать необходимость расширения прав «официального» бухгалтерского (финансового) учета с определением методик учета человеческого капитала.

Список литературы

1. Богатая И. Н., Евстафьева Е. М. Исследование современных тенденций развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации. Исследование современных тенденций // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 25.; Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2013. № 5.
2. Давидюк Т. В. Дискуссионные проблемы бухгалтерского отражения человеческого капитала предприятия // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 3. С. 49—57.
3. Парасоцкая Н. Н. Учет инвестиций в человеческий капитал // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 12.
4. Шаш Н. Н. Управление интеллектуальным капиталом развивающейся компании: учебное пособие. Магистр; ИНФРА-М, 2014.
5. Чернякова Л. В угоду эффективности // БДМ. Банки и деловой мир. 2016. № 9. С. 82—84.

References

1. Bogataja I. N., Evstafjeva E. M. *Issledovanie sovremennyh tendencij razvitija buhgalterskogo ucheta i otchetnosti v Rossijskoj Federacii: Issledovanie sovremennyh tendencij* [Research of modern trends of development of accounting and reporting in the Russian Federation]. International Accounting. 2013. No. 25., Accounting in Publishing and Printing. 2013. No. 5.
2. Davidjuk T. V. *Diskussionnye problemy buhgalterskogo otrazhenija chelovecheskogo kapitala predpriyatija* [Contentious issues of human capital accounting treatment]. International Accounting. 2011. No. 3. pp. 49—57.
3. Parasockaja N. N. *Uchet investicij v chelovecheskij kapital* [Human capital investment accounting]. Finansovij vestnik: finansy, nalogi, strahovanie, buhgalterskij uchec. 2011. No. 12.
4. Shash N. N. *Upravlenie intellektual'nym kapitalom razvivajushhejsja kompanii: uchebnoe posobie* [Management of a new company's intellectual capital: education guidance]. Magistr, INFRA-M, 2014.
5. Chernjakova L. *V ugodu effektivnosti* [In favor of effectiveness]. BDM. Banks & Business World. 2016. No. 9. pp. 82—84.

Для цитирования: Клепиков Н. В. Проблемы и перспективы учета человеческих ресурсов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 120—124.

For citation: Klepikov N. V. Problems and prospects of accounting human resources // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 120—124.

БИЗНЕС-КЕЙСЫ

BUSINESS CASES

Как построить сетевую бизнес-модель управления ценностной цепочкой на алкогольном рынке: пример региональной торговой компании (кейс)

How to build a network business-model of value chain management in the alcohol market: an example of a regional trading company (case study)

УДК 334.021

Ю. Ф. Попова, Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина (Сыктывкар, Россия)

О. Г. Ядрихинская, Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина (Сыктывкар, Россия)

Y. F. Popova, Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin» (Syktyvkar, Russia)

O. G. Yadrikhinskaya, Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin» (Syktyvkar, Russia)

Данный кейс посвящен проблеме моделирования бизнеса, в основе которого лежит понятие сетевой бизнес-модели. Он предназначен для студентов, обучающихся на магистерской программе по направлению «Менеджмент». Работа над конкретной ситуацией предполагает наличие у студентов знаний в области стратегического менеджмента и маркетинга, маркетинга взаимоотношений и сетевого подхода.

В кейсе рассмотрена организационная структура управления компанией, проанализированы ее взаимоотношения с рыночными контрагентами, описана финансовая бизнес-модель, а также источники формирования и структура распределения сетевой ренты в цепочке создания ценности.

Представленная информация характеризует состояние рынка и компанию в период 2015—

2016 гг. С целью соблюдения коммерческой тайны названия описываемых компаний были изменены.

Ключевые слова: бизнес-моделирование, межфирменные отношения, сетевая бизнес-модель, сетевой подход, цепочка создания ценности.

The case study discusses business-modelling problem, which is based on the concept of network business model. The case study is designed for students enrolled in the master's program in «Management». The case study requires that students have some knowledge of strategic management and marketing, relationship marketing and the network approach.

The case study considers the company's organizational structure of management, analyzes company's relationships with market counterparties, and describes the financial business-model, network rent's generation sources as well as the structure of network rent's distribution in the value chain.

Submitted information describes the market condition and the company in the period of 2015—2016 years. With the aim of commercial confidentiality the names of the described companies were changed.

Keywords: *business-modeling, inter-firm relations, network business-model, network approach, network context, value chain.*

Понятие сетевой бизнес-модели и схема ее анализа

Основными функциями моделирования бизнеса являются создание потребительской ценности и генерирование дохода компании [1, 4, 9, 13]. Поэтому ключевым компонентом бизнес-модели фирмы является цепочка создания ценности [3, 10, 11, 12]. В рамках сетевой концепции процесс формирования и присвоения ценности выходит за пределы одной компании и является продуктом взаимодействия и развития взаимоотношений между всеми участниками сети. В связи с этим понятие *сетевой бизнес-модели* включает в себя исследование межфирменных отношений, анализ распределения силы и власти, а также способов получения и распределения добавочной стоимости между участниками ценностной цепочки [5].

Размер получаемой «сетевой ренты» (дополнительной выгоды от взаимодействия участников сети) определяется позицией компании в ценностной цепочке и достижением ее совместимости с рыночным «контекстом», который формируется посредством взаимодействия и развития взаимоотношений с другими субъектами рынка [7].

К «сетевой ренте» относят [6]:

- специфичные инвестиции в бизнес партнеров, совместное использование взаимодополняющих ресурсов, снижение неопределенности, рост приверженности и др., которые позволяют фирмам формировать устойчивые конкурентные преимущества;
- реконфигурацию ресурсов, входящих и исходящих из предприятия, которая осуществляется посредством создания вокруг «материнской» компании дочерних предприятий — поставщиков и покупателей.

Таким образом, схема анализа бизнес-модели фирмы в контексте сетевого подхода должна включать изучение взаимодействия рыночных агентов, процесс создания и предложения ценности, а также генерирования и распреде-

ления дохода между участниками ценностной цепочки (Приложение 1).

Современное состояние российского и регионального рынка алкогольной продукции

Рынок алкогольной продукции имеет свои особенности и жестко контролируется во многих сферах деятельности со стороны государства (производство и оборот, ценообразование, реклама и т. д.), что не может не отражаться на структуре и особенностях бизнес-моделей отдельных фирм и отрасли в целом.

Алкогольная отрасль России — одна из ведущих отраслей экономики страны по объемам и уровню привлекательности для бизнеса. Она занимает лидирующую позицию среди других секторов пищевой промышленности и является важным источником поступления денег в госбюджет: большая часть отечественного и ввозимого из-за рубежа алкоголя акцизная, что обеспечивает получение дополнительных доходов от любых видов продукции, реализуемой на территории Российской Федерации.

Нынешнее состояние рынка алкогольной продукции России во многом определяется экономической ситуацией в стране [2]:

- 1) консолидацией рынка производителя, сокращением количества дистрибьюторов и розничных точек в России;
- 2) снижением платежеспособного спроса населения, что приводит к росту сегмента алкоголя низкого ценового уровня и сегмента контрафактной продукции (по оценкам экспертов, на теневой рынок приходится около 40—50 % продаж алкогольной продукции);
- 3) значительной трансформацией рынка алкоголя страны, вызванной активным административным регулированием (повышением минимальной стоимости некоторых групп крепкого алкоголя и увеличением акциза, внедрением системы ЕГАИС — учета алкоголя в оптовом и розничном звене и др.).

Основными производителями алкогольной продукции на территории Республики Коми являются АО «Сыктывкарский ликероводочный завод» (далее — АО «СЛВЗ») и АО «Сыктывкарпиво». Показатели деятельности АО «СЛВЗ» и АО «Сыктывкарпиво» подтверждают стабильность работы предприятий на алкогольном рынке региона.

АО «СЛВЗ» имеет широкую торговую сеть оптовых складов и специализированных магазинов в Республике Коми. Доля спиртных напитков, произведенных предприятием, в общем объеме розничной продажи водки и ликероводочных изделий в регионе составляет 41 %, однако имеет тенденцию к снижению.

Деятельность АО «Сыктывкарпиво» положительно характеризуется наращиванием объемов производства и реализации собственной продукции. Вместе с тем реализация пива местного производителя составляет небольшую долю в общем объеме продаж пива и пивных напитков на территории Республики Коми (14 %).

В регионе наблюдается относительно стабильная ситуация с поставками алкогольной продукции оптовыми организациями в розничные сети. Деятельность по закупке, хранению и поставкам алкогольной продукции на территории региона имеют право осуществлять 9 торговых организаций.

Розничный рынок алкоголя Республики Коми характеризуется ростом объемов и сохранением структуры продаж алкогольной продукции. 845 организаций осуществляют деятельность по розничной продаже алкогольной продукции на 2197 территориально-обособленных объектах Республики Коми [8].

О компании

Компания ООО «АлкоДом»¹ (далее АлкоДом) была зарегистрирована в 1997 году. Основными видами ее деятельности являются оптовая и розничная торговля алкогольными напитками, включая пиво.

На первоначальном этапе развития компании были открыты оптовые филиалы в крупных городах республики (Сыктывкаре, Ухте, Печоре, Усинске, Воркуте), а также в г. Лабитнанги Ямало-Ненецкого автономного округа. Приобретение складских помещений дало возможность не только охватить рынок крупных городов Республики, но и укрепить партнерские отношения с поставщиками, так как новые рынки было необходимо обеспечить достаточным объемом продукции, гарантировать бесперебойность поставок и своевременность расчетов за отгруженную продукцию.

¹ Название компании изменено в целях соблюдения коммерческой тайны.

Развивающаяся сеть оптовых филиалов стала перспективным партнером для заводов-изготовителей, с которыми они стремились выстраивать долгосрочные отношения. Выполняя условия соглашений и увеличивая объемы поставки, АлкоДом смог заключать уже дистрибьюторские контракты с крупными федеральными поставщиками, и таким образом укреплять свои конкурентные позиции на рынке.

В 2000 году руководитель компании принимает решение об открытии собственных розничных магазинов под торговым названием «Хмель»² в регионах присутствия оптовых филиалов.

Организация собственного канала сбыта позволила решить несколько важнейших задач, среди них:

— обеспечение выполнения коммерческих условий, предусмотренных договорами с производителями и крупными поставщиками, заключение дистрибьюторских контрактов;

— получение дополнительного дохода от реализации продукции через собственный розничный канал сбыта;

— возможность гибкого ценообразования в зависимости от сложившейся рыночной ситуации. Отпуская товар в собственные розничные магазины по более низким ценам, чем другим участникам маркетинговых каналов, компания обеспечивала им ценовую конкурентоспособность;

— возможность экспериментировать в области маркетинга, логистики и продаж.

На сегодняшний день компания АлкоДом является самой крупной торговой организацией в сфере оптовых поставок алкогольной продукции в Республике Коми, активно развивающей собственную розничную сеть. Общая численность сотрудников компании превышает 700 человек.

В 2014 году после подписания ФКЗ от 21.03.2014 №6 «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов — Республики Крым и города федерального значения Севастополя» компания открыла оптовое предприятие в г. Севастополе. С этого периода началось активное развитие компании в регионе. К сентябрю 2016 года на территории

² Название компании изменено в целях соблюдения коммерческой тайны.

Республики Крым было открыто более 30 объектов розничной сети «Хмель».

Компания АлкоДом является центральной фирмой сети юридически независимых предприятий, включающей в себя как оптовые компании с их филиалами, так и розничные торговые предприятия. Руководит этой сложной бизнес-системой один владелец посредством управляющей компании, учрежденной в октябре 2013 года. Таким образом, вся сеть предприятий подчиняется единой управляющей компании во главе с ее владельцем и генеральным директором в одном лице (Приложение 2).

В дальнейшем сеть компаний мы будем называть группой компаний АлкоДом.

Характеристика розничной сети

Сеть магазинов «Хмель» имеет два формата торговых точек: алкомаркеты, в которых представлен только алкоголь и сопутствующие товары, и продуктовые магазины, обычно расположенные на удалении от центра города, предлагающие помимо алкогольной продукции широкий ассортимент продуктов питания.

Основную долю ассортимента магазинов составляют такие товарные группы, как водка, коньяк, вино, шампанское и игристые вина.

Розничная сеть «Хмель» занимает примерно 8 % розничного рынка алкогольной продукции Республики Коми, в том числе в крупных городах:

- Сыктывкар — 5 %
- Ухта — 8 %
- Воркута — 34 %
- Усинск — 19 %
- Печора — 36 %

На конец 2016 г. в розничную сеть компании в Республике Коми входили 133 торговых объекта, из них 33 магазина в Сыктывкаре, 52 магазина в Воркуте, 13 — в Ухте, 20 — в Печоре, 5 — в Усинске и др. Общая торговая площадь магазинов сети превышает 5,5 тыс. м². В соответствии

с утвержденным планом развития компании до конца 2017 г. количество розничных магазинов сети должно было увеличиться на 24 объекта. Планировалось их открытие в Сыктывкаре, Усть-Куломском районе, Ухте.

Структура штата розничной сети состоит из линейного персонала магазинов, численность которого составляет 490 человек, и сотрудников офиса (руководители и специалисты) — 65 человек.

Взаимоотношения с рыночными контрагентами и финансовая бизнес-модель компании

Взаимодействие группы компаний АлкоДом с основными поставщиками

Основную долю поставок широкого ассортимента алкоголя, производимого в России и за рубежом, в АлкоДом осуществляют крупные производители и дистрибьюторы.

В свою очередь, АлкоДом для своих основных поставщиков не является основным покупателем. Существуют более крупные российские оптовые организации, но в Республике Коми компания является самым крупным покупателем и, что особенно важно, имеет собственную широкую розничную сеть. Поэтому заменить компанию в регионе практически невозможно.

Все крупные производители выходят на переговоры с покупателями со своими ценовыми предложениями для разных каналов сбыта и расчетами доходности контрактов для обеих сторон. Со всеми основными поставщиками заключается дистрибьюторский контракт.

Кроме доходов от основной деятельности (продаж), оптовые компании получают дополнительные доходы от выполнения коммерческих условий с поставщиками: премии за выполненные планы отгрузок, бюджеты на маркетинг. Премии за объем закупленной продукции, бюджеты на продвижение продукции в розничных сетях, полученные от производи-

Соотношение доли в товарообороте товарных групп внутри категории алкогольных напитков, включая пиво и слабоалкогольные напитки, 2015 г.

Номенклатура	Доля в товарообороте, %
	100
Крепкий алкоголь	37,89
Вина	17,87
Пиво	16,44
Табачная продукция	14,79

телей, оптовые компании передают своим покупателям под определенные коммерческие условия — планы продаж, промо-планы и др. Таким образом, оптовые компании консолидируют и аккумулируют бюджет, который распределяется между розничными организациями.

Взаимодействие компании АлкоДом с основными покупателями

Продажи компании АлкоДом по основным каналам сбыта распределяются следующим образом: на традиционную розницу приходится 60 % от общего объема продаж АлкоДома, на сети — около 25 % (из них на «Ленту» — 2 %, на «О'кей» — 1 % и 22 % на собственную сеть «Хмель»). NoReCa занимает 10 % от продаж, на долю прочих оптовиков приходится порядка 5 %.

Таким образом, крупными покупателями АлкоДом являются сети, среди которых ведущую роль играет ее собственная торговая сеть «Хмель».

Развитие бизнеса группы компаний АлкоДом начиналось с оптовых поставок, поэтому данное звено в цепочке создания ценности по-прежнему является центральным. Этим объясняется высокая доля закупок алкогольных напитков сетью «Хмель» у АлкоДома — до 90 %. Среди сторонних поставщиков основным по доле закупок является местный производитель алкоголя ОАО «СЛВЗ» — порядка 10 %.

Поскольку АлкоДом является официальным дистрибьютором крупных федеральных производителей и многие контракты присутствуют в ее портфеле на эксклюзивной основе, для большинства розничных продавцов алкогольной продукции компания является основным крупным партнером.

В среднем наценка оптового звена группы компаний АлкоДом на алкогольную продукцию для основных покупателей и прочей розницы составляет 30—35 %. Вся продукция в собственную розничную сеть отгружается с наценкой 20—25 % и предоставлением персональной скидки.

В г. Ухте оптовая компания передает продукцию в собственную розничную сеть с минимальной наценкой 8 %, учитывающей лишь логистические затраты. Это позволяет розничной сети устанавливать высокую наценку, но при этом сохранять конкурентоспособные цены. Можно говорить о том, что в г. Ухте идет эксперимент — компания пытается добиться роста прибыльно-

сти розничных продаж путем перераспределения доходов, получаемых оптовым звеном.

Условия работы АлкоДом с собственной розничной сетью такие же, как и со всеми остальными покупателями, — им передаются обязательные для исполнения коммерческие договора с поставщиками. Но кроме этого, в рамках стимулирования продаж в собственных розничных магазинах, АлкоДом по решению генерального директора инвестирует средства в собственную розничную сеть, выделяя бюджеты на продвижение и ценовые акции по определенным контрактам.

В период 2015—2016 гг. основной доход группе компаний АлкоДом приносят оптовые продажи. Собственная розничная сеть является убыточной, поэтому ее деятельность финансируется путем перераспределения доходов между всеми участниками цепочки создания ценности.

Результатом анализа взаимоотношений компании АлкоДом с основными рыночными партнерами является построение финансовой модели, описывающей систему распределения доходов и сетевой ренты между участниками ценностной цепочки (Приложение 3).

Рекофингурация входящих и исходящих ресурсов, формирование и развитие взаимоотношений в цепочке создания ценности, распределение в интересах центральной фирмы «сетевой ренты» создали устойчивые конкурентные преимущества для группы компаний АлкоДом. Среди них:

1) интеграция по ценностной цепочке путем создания в дополнение к оптовому звену собственной розничной сети. Это позволило торговой организации повысить прибыльность бизнеса и усилить свою позицию в регионе. Компания является дистрибьютором крупных федеральных производителей и получает выгодные условия на поставку алкогольной продукции;

2) получение существенных доходов в форме премий и ретро-бонусов от производителей алкогольной продукции за выполнение планов продаж. Создание и развитие собственной розничной сети магазинов позволило АлкоДому гарантировать выполнение планов по объемам закупки. Размер вознаграждения от производителей составляет от 5 до 10 % стоимости закупленной продукции. Производители также формируют бюджеты на

продвижение продукции в своих каналах распределения. Как правило, бюджеты на маркетинговую поддержку зависят от объема закупок и составляют от 5 до 10 % стоимости закупленной продукции;

3) удлинение ценностной цепочки посредством организации совместного производства продукции с одним из поставщиков алкогольной продукции. Используя доступ к производственным ресурсам партнера, компания АлкоДом наладила выпуск водки под собственной торговой маркой. Подобная форма сотрудничества сократила ее расходы на выпуск собственного продукта, позволила посредством более тесного взаимодействия с партнером снизить неопределенность и повысить доверие между участниками цепочки создания ценности.

Заключение

Перераспределение ресурсов посредством создания вокруг «центральной» фирмы дочерних компаний, а также инвестиции в бизнес

партнеров посредством развития взаимоотношений с основными рыночными контрагентами позволили организации сформировать бизнес-модель, способствующую усилению ее рыночной позиции на региональном рынке.

Вопросы для обсуждения:

1. Охарактеризуйте особенности российского и регионального рынка алкогольной продукции. Сформулируйте проблемы и ключевые факторы успеха в отрасли розничных и оптовых продаж алкоголя.

2. Оцените уровень конкурентоспособности группы компаний АлкоДом на рынке розничной и оптовой торговли Республики Коми.

3. Опишите отличительные особенности бизнес-модели группы компаний АлкоДом, а также финансовой модели распределения доходов и сетевой ренты между основными участниками ценностной цепочки. Сформулируйте стратегию роста группы компаний АлкоДом.

Список литературы

1. Дебелак Д. Бизнес-модели. Принципы создания процветающей организации / пер. И. Коваленко. М.: Гребенников, 2009. 256 с.
2. Государство решилось на монополизацию спирта // Деловая газета «Взгляд». 23 января 2016. URL: <http://www.vz.ru/economy/2016/1/23/789887.html> (дата обращения 04.12.2016)
3. Климанов Д. Е., Третьяк О. А. Бизнес-модели: основные направления исследований и поиски содержательного фундамента концепции // Российский журнал менеджмента. 2014. Т. 12. № 3. С. 107—130.
4. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / пер. Марии Кульневой. М.: Альпина Паблишер, 2012. 288 с.
5. Попова Ю. Ф., Ядрихинская О. Г. Сетевая бизнес-модель создания ценности // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 3. С. 101—107. URL: <http://www.vestnik-ku.ru/images/articles/2016/3/11.pdf> (дата обращения 20.03.2016).
6. Попова Ю. Ф. Сетевая концепция управления межфирменными отношениями на промышленных рынках: дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (Маркетинг). С.-Петербургский государственный университет экономики и финансов. СПб., 2010. 453 с.
7. Попова Ю. Ф. Теория и методология управления межфирменными отношениями на промышленных рынках: монография. Сыктывкар: Изд-во СыктГУ, 2011. 98 с.
8. Справка о состоянии алкогольного рынка на территории Республики Коми (по итогам 1 полугодия 2015 года). URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Q52r0r84Iz4J:lic.rkomi.ru/content/8635/%25D0%2598%25D0%259D%25D0%25A4%25D0%259E%25D0%25A0%25D0%259C%25D0%2590%25D0%25A6%25D0%2598%25D0%25AF%2520%25201%2520%25D0%25BF%25D0%25BE%25D0%25BB%25D1%2583%25D0%25B3%25D0%25BE%25D0%25B4%25D0%25B8%25D0%25B5%25202015%25D0%25B3..docx+&cd=7&hl=ru&ct=clnk&gl=ru&client=opera> (дата обращения 19.11.2016).
9. Широкова Г. В. Управление предпринимательской фирмой: учебник. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2011. 384 с.
10. Юлдашева О. У., Трефилова И. Н. Исследование глобальных цепочек ценности как основа для построения эффективных бизнес-моделей // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики

Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. №2. С. 131—148. URL: <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2016/2/13.pdf> (дата обращения 10.08.2016).

11. Chesbrough H. Business model innovation: it's not just about technology anymore // *Strategy & leadership*. 2007. Vol. 35. № 6. P. 12—17.

12. Hamel G. *Leading the revolution*. Boston, MA.: Harvard Business School Press, 1992. 352 p.

13. Slywotsky A. J. *Value migration*. Boston, MA.: Harvard Business Review Press, 1996. 325 p.

References

1. Debelak D. *Biznes-modeli. Principy sozdaniya procvetajushhej organizacii. / per. I. Kovalenko* [Business Models: Made Easy / transl. by I. Kovalenko]. M.: Grebennikov, 2009. 256 p.

2. *Gosudarstvo reshilos' na monopolizatsiyu spirta* [The state decided to monopolize alcohol]. *Delovaya gazeta Vzglyad*. 23 yanvarya 2016. Available at: <http://www.vz.ru/economy/2016/1/23/789887.html> (accessed: 04.12.2016).

3. Klimanov D. E., Tret'yak O. A. *Biznes-modeli: osnovnye napravleniya issledovaniy i poiski soderzhatel'nogo fundamenta kontseptsii* [Business models: the main directions of research and the search for a meaningful foundation of the concept]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*. 2014. Vol. 12. No. 3. P. 107—130.

4. Osterval'der A., Pin'e I. *Postroenie biznes-modelej. Nastol'naja kniga stratega i novatora. / per. Marii Kul'nevoj* [Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers / transl. by Maria Kulneva]. M.: Al'pina Publisher, 2012. 288 p.

5. Popova Y. F., Yadrikhinskaya O. G. *Setevaya biznes-model' sozdaniya tsennosti* [Network business-model of value creation]. *Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University*. 2016. No. 3. P. 101—107. Available at: <http://www.vestnik-ku.ru/images/articles/2016/3/11.pdf> (accessed: 20.03.2016)

6. Popova Y. F. *Setevaya koncepcija upravleniya mezhfirmennymi otnosheniyami na promyshlennyh rynkah: dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni doktora jekonomicheskikh nauk: 08.00.05 — Ekonomika i upravlenie narodnym hozjajstvom (Marketing)* [The network concept of management of interfirm relations in industrial markets: the thesis for the degree of Doctor of Economic Sciences: 08.00.05 — Economics and management of the national economy (Marketing)]. S.-Peterburgskij gosudarstvennyj universitet jekonomiki i finansov. SPb., 2010. 453 p.

7. Popova Y. F. *Teorija i metodologija upravleniya mezhfirmennymi otnosheniyami na promyshlennyh rynkah: monografija* [Theory and methodology of managing inter-firm relations in industrial markets: monograph]. Syktyvkar: Izd-vo Syktyvkarskogo gosudarstvennogo universiteta, 2011. 98 p.

8. *Spravka o sostoyanii alkogol'nogo rynka na territorii Respubliki Komi (po itogam 1 polugodiya 2015 goda)* [Information on the status of the alcohol market in the territory of the Komi Republic (based on the results of the first half of 2015)]. Available at: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Q52r0r84Iz4\]:lic.rkomi.ru/content/8635/%25D0%2598%25D0%259D%25D0%25A4%25D0%259E%25D0%25A0%25D0%259C%25D0%2590%25D0%25A6%25D0%2598%25D0%25AF%2520%25201%2520%25D0%25BF%25D0%25BE%25D0%25BB%25D1%2583%25D0%25B3%25D0%25BE%25D0%25B4%25D0%25B8%25D0%25B5%25202015%25D0%25B3..docx+&cd=7&hl=ru&ct=clnk&gl=ru&client=opera](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Q52r0r84Iz4]:lic.rkomi.ru/content/8635/%25D0%2598%25D0%259D%25D0%25A4%25D0%259E%25D0%25A0%25D0%259C%25D0%2590%25D0%25A6%25D0%2598%25D0%25AF%2520%25201%2520%25D0%25BF%25D0%25BE%25D0%25BB%25D1%2583%25D0%25B3%25D0%25BE%25D0%25B4%25D0%25B8%25D0%25B5%25202015%25D0%25B3..docx+&cd=7&hl=ru&ct=clnk&gl=ru&client=opera) (accessed: 19.11.2016)

9. Shirokova G. V. *Upravlenie predprinimatel'skoj firmoj: uchebnik* [Management of an entrepreneurial firm: textbook]. SPb.: Izd. Vysshaja shkola menedzhmenta, 2011. 384 p.

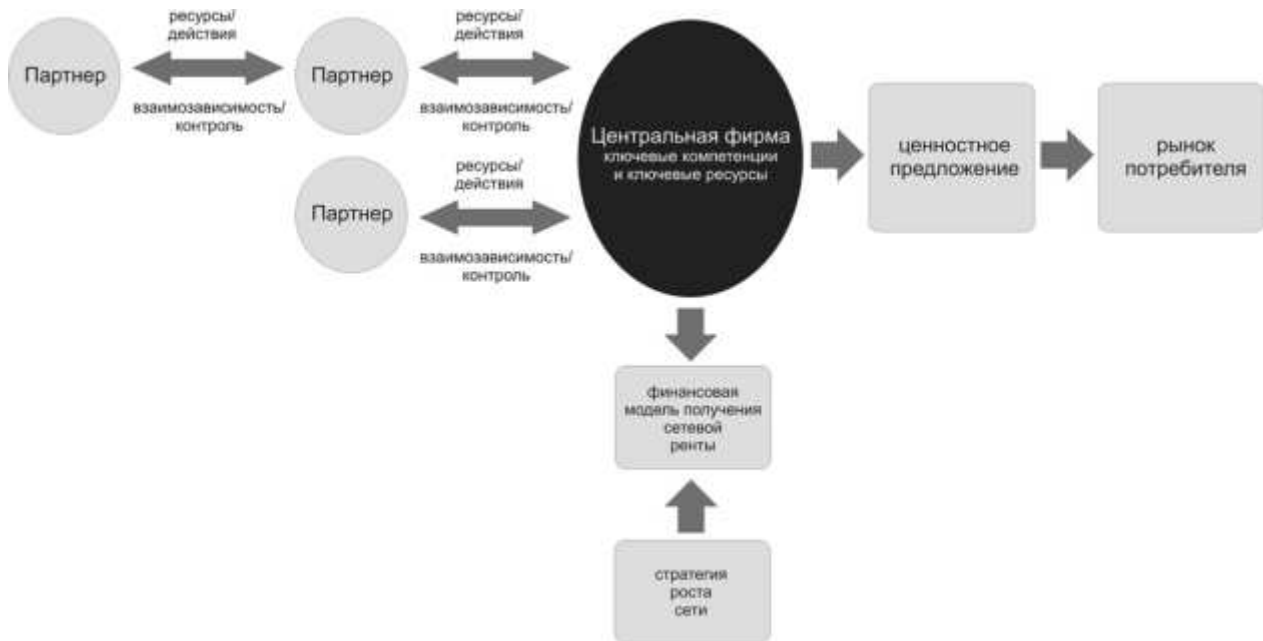
10. Yuldasheva O. U., Trefilova I. N. *Issledovanie global'nyh cepochek cennosti kak osnova dlja postroenija jeffektivnyh biznes-modelej* [Global value chain analysis and network approach as the basis for building effective business-models]. *Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University*. 2016. №2. P.131—148. Available at: <http://vestnik-ku.ru/images/articles/2016/2/13.pdf> (accessed: 10.08.2016)

11. Chesbrough H. Business model innovation: it's not just about technology anymore//*Strategy & leadership*. 2007. Vol. 35. No. 6. P. 12—17.

12. Hamel G. *Leading the revolution*. Boston, MA.: Harvard Business School Press. 1992. 352 p.

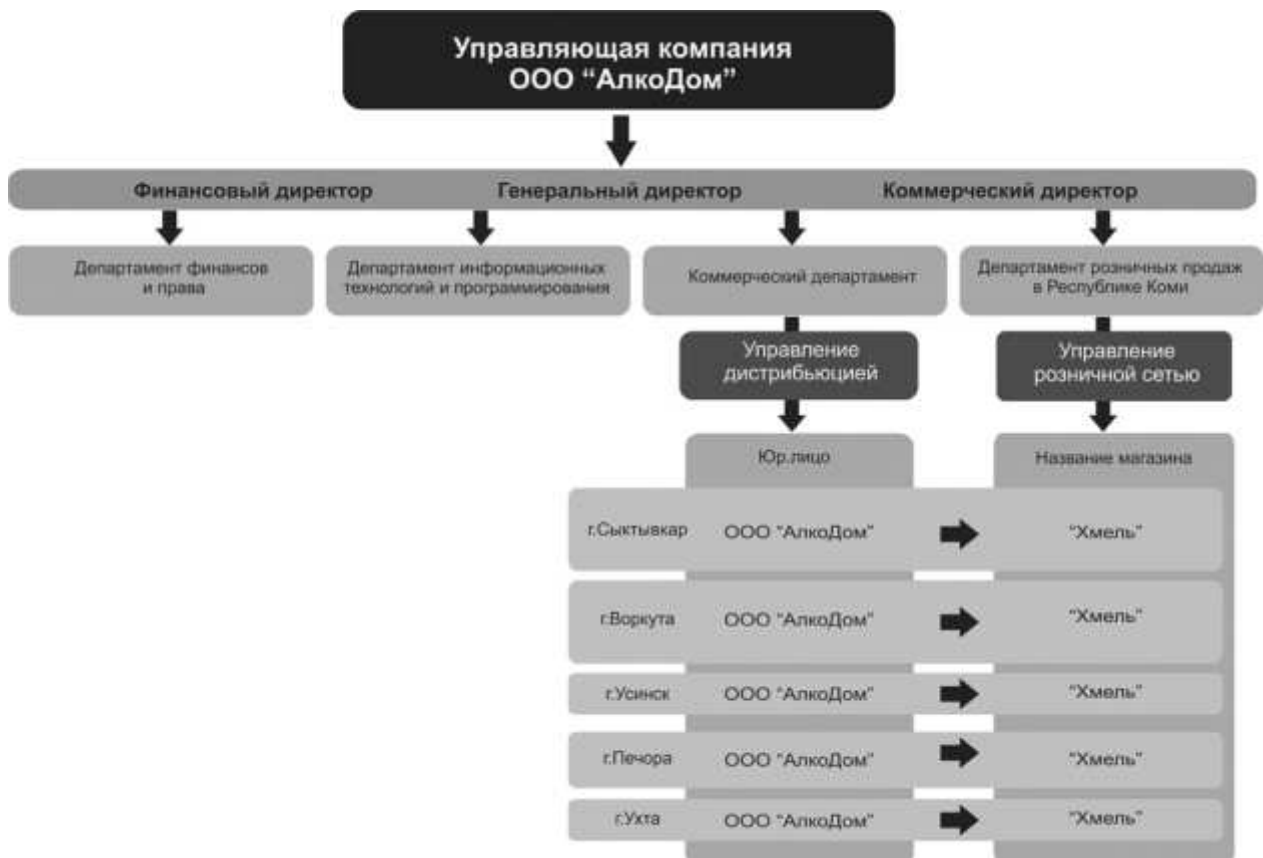
13. Slywotsky A. J. *Value migration*. Boston, MA.: Harvard Business Review Press, 1996. 325 p.

Схема анализа сетевой бизнес-модели

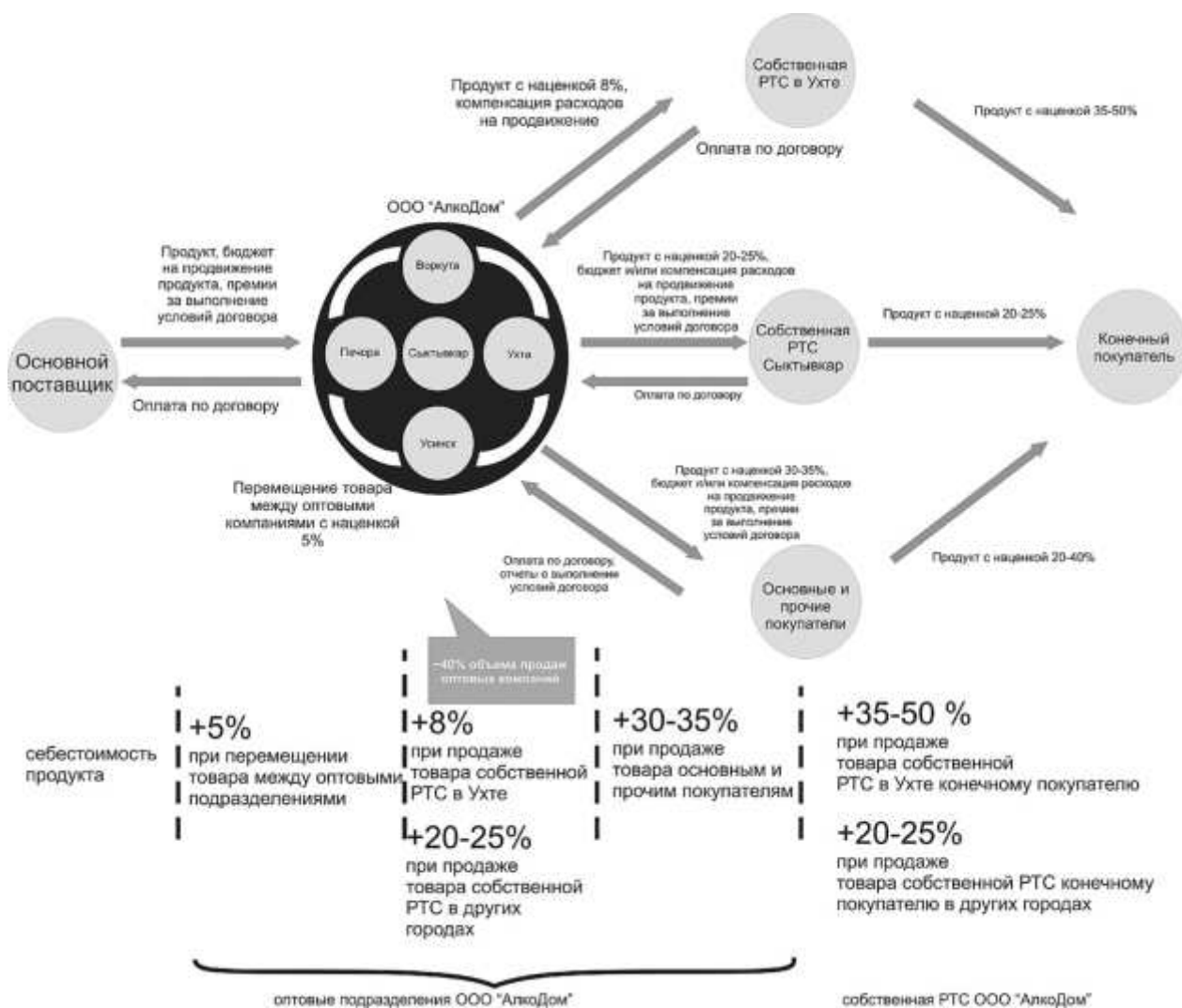


Авторы: Попова Ю. Ф., Ядрихинская О. Г. Сетевая бизнес-модель создания ценности // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 3. С. 101—107. URL: <http://www.vestnik-ku.ru/images/articles/2016/3/11.pdf> (дата обращения 20.03.2016).

Организационная структура группы компаний «АлкоДом»



Финансовая модель распределения доходов и формирования сетевой ренты в цепочке создания ценности группы компаний «АлкоДом»



Для цитирования: Попова Ю. Ф., Ядрихинская О. Г. Как построить сетевую бизнес-модель управления ценностной цепочкой на алкогольном рынке: пример региональной торговой компании (кейс) // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2018. № 1. С. 125—133.

For citation: Popova Y. F., Yadrinskaya O. G. How to build a network business-model of value chain management in the alcohol market: an example of a regional trading company (case study) // Corporate governance and innovative economic development of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Capital of Syktyvkar State University. 2018. № 1. P. 125—133.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА

INFORMATION PLATFORM

**Рецензия на монографию доктора экономических наук,
профессора К. В. Павлова «Приграничные регионы: теория и практика».
Ижевск: Шелест, 2017. 161 с.**

**Review on the monograph: Pavlov K. V. Border regions: theory and practice.
Izhevsk: Shelest Publishing House, 2017. 161 p.**

Р. И. Маликов, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики и менеджмента Уфимского государственного нефтяного технического университета, почетный работник высшего образования Российской Федерации, заслуженный деятель науки Республики Башкортостан (Уфа, Россия)

R. I. Malikov, Doctor of Economics, professor, head. Department of Economics and Management, Ufa State Petroleum Technical University, honored worker of higher education of the Russian Federation, honored scientist of the Republic of Bashkortostan (Ufa, Russia)

Экономическая система приграничных регионов является важной составной частью экономики Российской Федерации, так же, как и экономики ряда других областей на постсоветском пространстве (например, Харьковская, Сумская, Луганская и некоторые другие области Украины). Происхождение и генезис хозяйственной системы в различных приграничных регионах, как правило, существенно отличаются друг от друга, что в значительной мере объясняется особенностями природно-климатических условий развития территориальной экономики, спецификой ресурсного потенциала каждого региона, его географическим расположением и рядом других факторов [1].

Создание условий для оптимального взаимодействия между различными приграничными территориальными образованиями требует системного подхода и полного учета многообразия направлений и форм межрегиональных хозяйственных связей. В частности, крайне важно рассмотреть вопрос о разработке ком-

плекса статистических показателей, на основе которых можно проанализировать динамику изменений в системе межтерриториальных взаимодействий, а также изучить проблему повышения эффективности между приграничными хозяйственными комплексами при переходе к рыночным отношениям и в процессе их развития. Эти и подобные вопросы исследуются в специальных разделах регионалистики, названных нами приграничной экономикой и приграничной экологией, чему и посвящена монография К. В. Павлова. Автор предлагает также сконцентрировать внимание на важных и в то же время малоизученных научных направлениях, таких как приграничная социология и приграничная статистика. Таким образом, в данной монографии рассматривается широкий спектр актуальных проблем функционирования и развития территориальных приграничных социально-экономических и экологических систем в условиях формирования развитых рыночных отношений.

Среди наименее изученных проблем теории региональной, в том числе межрегиональной экономики, как в теоретическом, так и в практическом аспекте являются проблемы анализа межрегиональных социально-экономических и экологических взаимодействий и взаимосвязей между приграничными регионами различных государств. Учитывая актуальность создания условий для оптимального взаимодействия между приграничными территориальными образованиями разных стран, в книге рассматриваются разнообразные вопросы развития приграничной экономики, т. е., иначе говоря, вопросы эффективного развития приграничных регионов.

Россия как крупнейшая по занимаемой площади страна мира имеет очень протяженную границу. Она граничит с большим числом государств, как дружественными (Беларусь, Казахстан, Китай), так и с государствами, у которых с Россией серьезные проблемы и разногласия политического и экономического характера (прибалтийские государства).

Все это определяет актуальность и значение исследования воспроизводственной системы в приграничных регионах. Учитывая значительное количество находящихся на территории РФ регионов, имеющих приграничный статус, а также разнообразие политических, экологических, социальных и экономических условий и факторов развития приграничных территорий, целесообразно интенсифицировать процесс изучения особенностей функционирования экономики приграничных регионов и выявления общих тенденций и закономерностей их развития.

В монографии К. В. Павлова обосновывается необходимость выделения приграничной экономики (т. е. экономики приграничных регионов) как важного и перспективного направления регионалистики. Актуальность и необходимость интенсивного развития приграничной экономики определяется также и тем обстоятельством, что во многих других странах также имеется достаточно много приграничных территорий — например, в Китае, на Украине и во многих других государствах (особенно у крупных по занимаемой площади государств, как правило, действует следующая закономерность: чем крупнее по размерам занимаемой территории страна, тем больше у нее число приграничных регионов, хотя это, ко-

нечно же, не единственный фактор, определяющий эту величину). Достаточно напомнить, что только Белгородская область России граничит сразу с тремя областями Украины — Харьковской, Сумской и Луганской. В монографии К. В. Павлова обосновывается необходимость выделения также и других научных направлений регионалистики, таких, как приграничная экология, приграничная статистика и приграничная социология.

Таким образом, межрегиональные приграничные социально-экономические (в том числе и эколого-экономические) отношения представляют собой один из наименее изученных аспектов теории региональной экономики. В частности, в настоящее время не приходится говорить о существовании достаточно полной системы показателей, на основе которой можно получить всестороннюю комплексную информацию о состоянии и динамике межрегиональных приграничных хозяйственных взаимодействий и связей. Во многом именно с этим обстоятельством связано отсутствие полной и достаточно достоверной статистической информации об эколого-экономических отношениях между разными приграничными регионами. В связи с этим весьма актуально рассмотрение проблемы о системе показателей, характеризующих различные направления и формы межтерриториальных приграничных хозяйственных взаимосвязей.

Однако необходимо добавить следующее. При изучении проблемы экономических взаимоотношений между приграничными районами, регионами имеет смысл, на наш взгляд, выделить два аспекта — внутренний и внешний. Второй аспект — традиционный, когда рассматриваются два приграничных региона из разных стран, а первый аспект — это когда взаимодействуют в сфере экономики соседние регионы одного государства. Предложенная автором книги система показателей применима не только во втором, но с некоторыми допущениями и в первом случае.

Таким образом, в монографии доктора экономических наук, профессора К. В. Павлова «Приграничная экономика: теория и практика» рассматривается широкий спектр актуальных проблем, решение которых имеет большое значение для эффективного развития не только всей российской экономики, но и народно-хозяйственного комплекса ряда других го-

сударств (например, Китая, Украины и других стран, имеющих значительное число приграничных регионов). Книга может быть полезна всем, кто интересуется вопросами приграничного взаимодействия в социально-экономической и экологической сферах.

Список литературы

Павлов К. В. Приграничные регионы: теория и практика. Ижевск: Шелест, 2017. 161 с.

References

Pavlov K. V. *Prigranichnie regioni: teoriya i praktika* [Border regions: theory and practice]. Izhevsk: Shelest publishing house, 2017. 161 p.

Научное издание
КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ
ЭКОНОМИКИ СЕВЕРА

Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права,
управления и венчурного инвестирования
Сыктывкарского государственного университета

Сетевое издание

1 выпуск 2018

Главный редактор А. П. Шихвердиев

Литературный редактор Л. В. Гудырева
Технический редактор Н. Е. Чаркова
Верстка и компьютерный макет А. А. Ергаковой
Корректор Р. М. Попова
Выпускающий редактор Л. Н. Руденко

Подписано в печать 20.04.2018. Дата выхода в свет 19.04.2018.

Гарнитура Cambria. Уч.-изд. л. 19,0.

Заказ № 98.

Адрес типографии:

Издательский центр СГУ им. Питирима Сорокина
167023. Сыктывкар, ул. Морозова, 25