



УПРАВЛЕНИЕ
СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

2017

№ 1

MANAGEMENT
OF SOCIOECONOMIC
SYSTEMS

SCIENTIFIC JOURNAL

2017

N 1

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ (РИНЦ)

16+

ISSN 2587-9529

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА
«УПРАВЛЕНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ»**

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

БЕРКОВИЧ МАРГАРИТА ИЗРАЙЛЕВНА
доктор экономических наук, профессор
Костромской государственной университет

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

МАМОН НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА
кандидат экономических наук, профессор
Костромской государственной университет

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

ВАХРУШЕВ ДМИТРИЙ СТАНИСЛАВОВИЧ
доктор экономических наук, профессор
Ярославский государственный университет
имени П. Г. Демидова

ГУЛЯЕВА МАРИНА КОНСТАНТИНОВНА
кандидат экономических наук, доцент
Костромской государственной университет

ГРАБОВА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА
доктор экономических наук, профессор
Костромской государственной университет

ДУДЯШОВА ВАЛЕНТИНА ПАВЛОВНА
доктор экономических наук, профессор
Костромской государственной университет

КУНИЦИНА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА
доктор экономических наук, профессор
Южный федеральный университет (Ростов-на-Дону)

МИРОНЕНКО ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА
кандидат экономических наук, доцент
Костромской государственной университет

НЕМИРОВ АЛЕКСАНДР ЛЕОНИДОВИЧ
доктор экономических наук, профессор
Костромской государственной университет

ШУМАКОВА ОЛЬГА ДАНИИЛОВНА
кандидат экономических наук, доцент
Костромской государственной университет

ПАЛАШ СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА
кандидат экономических наук, доцент
Костромской государственной университет

СКАРЖИНСКАЯ ЕЛЕНА МАТВЕЕВНА
доктор экономических наук, профессор
Костромской государственной университет

ТЯЖОВ АНАТОЛИЙ ИВАНОВИЧ
доктор экономических наук, профессор
Костромской государственной университет

ДИНА КЛАРК

кандидат экономических наук, старший преподаватель
отделения бухгалтерского дела
Университет в Блумсбурге, штат Пенсильвания (США)

**THE EDITORIAL BOARD OF THE JOURNAL
“MANAGEMENT
OF SOCIOECONOMIC SYSTEMS”**

EDITOR-IN-CHIEF

MARGARITA IZRAILEVNA BERKOVICH
Doctor of Economical Sciences, Professor
Kostroma State University

EXECUTIVE SECRETARY

NATAL'YA VLADIMIROVNA MAMON
Candidate of Economical Sciences, Professor
Kostroma State University

EDITORIAL BOARD STAFF

DMITRIY STANISLAVOVICH VAKHRUSHEV
Doctor of Economical Sciences, Professor
P.G. Demidov Yaroslavl State University

MARINA KONSTANTINOVNA GULYAYEVA
Candidate of Economical Sciences, Associate Professor
Kostroma State University

OL'GA NIKOLAYEVNA GRABOVA
Doctor of Economical Sciences, Professor
Kostroma State University

VALENTINA PAVLOVNA DUDYASHOVA
Doctor of Economical Sciences, Professor
Kostroma State University

NATAL'YA NIKOLAYEVNA KUNITSINA
Doctor of Economical Sciences, Professor
Southern Federal University (Rostov-on-Don)

OXSANA VLADIMIROVNA MIRONENKO
Candidate of Economical Sciences, Associate Professor
Kostroma State University

ALEKSANDR LEONIDOVICH NEMIROV
Doctor of Economical Sciences, Professor
Kostroma State University

OL'GA DANILOVNA SHUMAKOVA
Candidate of Economical Sciences, Associate Professor
Kostroma State University

SVETLANA VITAL'YEVNA PALASH
Candidate of Economical Sciences, Associate Professor
Kostroma State University

YELENA MATVEYEVNA SKARZHINSKAYA
Doctor of Economical Sciences, Professor
Kostroma State University

ANATOLIY IVANOVICH TYAZHOV
Doctor of Economical Sciences, Professor
Kostroma State University

DINA CLARK

PhD, Assistant Professor of Accounting
Bloomsburg University FO PA (USA)

СОДЕРЖАНИЕ

- 4 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**
- 4 Пуанова Т. И.**
ГРАНИЦЫ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ:
ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ
- 9 РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ**
- 9 Беркович М. И., Блинов А. С.**
КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ
АВТОМОБИЛЬНОГО БЕНЗИНА
Г. КОСТРОМЫ: СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА
- 13 Большакова Е. А., Патрушева Е. Г.**
РЕГИОНАЛЬНЫЕ КЛАСТЕРНЫЕ СТРУКТУРЫ
КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ
КООПЕРАЦИОННЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ
ПРЕДПРИЯТИЙ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ
ХАРАКТЕРИСТИКИ
- 19 Жигалов М. И., Шурьгин А. А.**
РОЛЬ ЧАСТНОГО СЕКТОРА
В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ
НА ПРИМЕРЕ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ
- 25 Королева М. Л., Терещенко В. С.**
ОПТИМИЗАЦИЯ ДОЛГОВОЙ
СТРАТЕГИИ СУБЪЕКТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ)
- 33 МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**
- 33 Гребенникова А. А., Масляков В. В.**
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ
ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ
- 37 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**
- 37 Дудяшова В. П., Кипень Н. А., Смирнова Е. В.**
ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ
СОВРЕМЕННОГО ВУЗА КАК РЕСУРСНОГО
ЦЕНТРА ПОЗИТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ
ЭКОНОМИКИ И СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ
СРЕДЫ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ
САМООБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ
- 40 Орлова Л. Н.**
К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ
РЕСУРСОВ
- 50 SUMMARY**
- 53 ТРЕБОВАНИЯ
К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ**

CONTENTS

- 4 ECONOMICS**
- 4 Punanova T. I.**
THE PROBLEM: HOW TO DELIMIT MIDDLE
CLASS IN RUSSIA
- 9 REGIONAL ECONOMY
AND MANAGEMENT**
- 9 Berkovich M. I., Blinov A. S.**
RIVALRY ON THE MOTOR SPIRIT
MARKET IN THE CITY OF KOSTROMA:
STATE ESTIMATE
- 13 Bolshakova E. A., Patrusheva E. G.**
STRUCTURE'S REGIONAL CLUSTER
AS A MODERN FORM OF REALISATION
OF ENTERPRISES' COOPERATIVE
INTERRELATIONS: CONCEPT AND MAIN
CHARACTERISTICS
- 19 Zhigalov M. I., Shurygin A. A.**
THE PRIVATE SECTOR ROLE
IN REGIONAL ECONOMY
IN TERMS OF KOSTROMA REGION
- 25 Korolyova M. L., Tereshchenko V. S.**
OPTIMISATION OF DEBT
STRATEGY OF THE SUBJECT
OF THE RUSSIAN FEDERATION
(IN TERMS OF KOSTROMA REGION)
- 33 MUNICIPAL MANAGEMENT**
- 33 Grebennikova A. A., Maslyakov V. V.**
MUNICIPAL EMPLOYEES' PROFESSIONAL
LEVEL QUALIFICATION METHODS
IMPROVEMENT
- 37 ECONOMIC ISSUES OF ORGANISING
AN ENTREPRISE AND GOVERNING IT**
- 37 Dudyashova V. P., Kipen' N. A., Smirnova E. V.**
FORMATION AND DEVELOPMENT OF
A MODERN HIGHER EDUCATION INSTITUTION
AS RESOURCE CENTRE OF POSITIVE CHANGES
OF ECONOMICAL AND SOCIOCULTURAL
REGIONAL ENVIRONMENT ON THE SELF-
TRAINING ORGANISATION CONCEPT BASIS
- 40 Orlova L. N.**
ON EFFICIENCY OF NON-MATERIAL
RESOURCES USE BY INDUSTRIAL
ENTERPRISES
- 50 SUMMARY**
- 53 REQUIREMENTS TO REGISTRATION
OF ARTICLES**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.59

Пунанова Татьяна Ивановна

кандидат экономических наук, доцент
Костромской государственной университет
t.punanova@gmail.com

ГРАНИЦЫ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ: ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Статья посвящена проблеме определения границ среднего класса в России. Проанализированы различные подходы к трактовке сущности среднего класса, рассмотрены основные критерии отнесения людей к этой группе в разных странах. Показаны противоречивые оценки размера среднего класса в России. Особое внимание уделено роли и значению среднего класса в социально-экономическом развитии общества.

Ключевые слова: *средний класс, социальная структура, экономические критерии.*

Процесс формирования и развития среднего класса относится к числу базовых социальных процессов в трансформационных экономиках. В начале экономических реформ предполагалось, что они приведут к рождению масштабного среднего класса – экономически самостоятельного социального субъекта, способного эффективно выполнять традиционные для него функции – инвестировать российскую экономику, играть роль основного налогоплательщика, выступать в качестве стабилизатора общественно-политических процессов. Факт формирования среднего класса можно было бы рассматривать в качестве важного критерия эффективности реформ, свидетельствующего о прочности всей системы экономических, социальных и политических институтов.

Хотя термин «средний класс» в настоящее время прочно вошел и в общественное сознание, и в научный оборот, эта категория длительное время использовалась как публицистический термин и не имела ни научного описания, ни методологии исследования. Еще менее ясными являются количественные оценки размера и структуры среднего класса.

Актуальность проблемы определения границ среднего класса обусловлена существованием разных подходов к анализу природы и роли указанной социальной группы. Различные ее аспекты, связанные с дефинициями, критериями идентификации, оценками реальной и потенциальной численности, основными моделями социального действия неизбежно носят остро дискуссионный характер.

В России и по сей день идут активные теоретические споры о том, каковы необходимые и достаточные условия для того, чтобы отнести индивида или домохозяйство к среднему классу. При этом зачастую отстаиваются совершенно противоположные точки зрения, что объясняется использованием разных критериев для выделения группы населения, представляющей искомый средний класс (или «средние классы»). Именно из-за различий в методологии его выделения у разных исследователей оценка численности среднего класса в современном российском обществе значительно колеблется – от 2–3 % до половины населения. Разные науки представляют разные приоритеты критериям определения среднего класса. Для социолога, например, важнейшими факторами станут самоопределение и социальный статус, для экономиста – диапазон доходов и экономическая активность, психологи поставят во главу угла способы адаптации. Социологи, политологи, экономисты, историки рассматривают эту проблему через призму собственных знаний.

Средний класс как понятие вызывало интерес почти на всех стадиях общественного развития человечества. Античные философы определяли классы как иерархию трех основных слоев (высшего, среднего и низшего), которая основана на определенных отличиях между людьми, такими как знатность, власть и богатство. Аристотель считал, что каждое государство можно разделить на три составные части: «самостоятельные, крайне неимущие и третьи, стоящие посередине между теми

и другими» [2]. Это высказывание о так называемых срединных людях хорошо подчеркивает первичное понимание людьми того времени феномена среднего класса. Можно сказать, что идеи Аристотеля сыграли определенную роль в формировании теории среднего класса в современной литературе, прежде всего в странах с устойчивым экономическим развитием.

Современное понятие «средний класс», близкое к понятию «средний слой», своими корнями уходит в западную экономическую теорию. Такие исследователи, как К. Маркс, М. Вебер, Н. Элиас, Л. Уорнер использовали понятие среднего класса и изучали соответствующую проблематику. К. Маркс, посвятивший большое внимание вопросу изучения классов и причин классового деления, определял средний класс как многочисленный класс крестьян и ремесленников, которые в равной мере зависят как от своей собственности, так и от своего труда. Средний класс, по Марксу, переходит в ряды пролетариата, т. к. теряет свои экономические позиции [4].

Большой вклад в развитие идей социальной стратификации, социальных классов и среднего класса внес М. Вебер, который под средним классом понимал всех тех, кто владеет всеми видами собственности или обладает конкурентоспособностью на рынке труда, благодаря соответствующей подготовке. По его мнению, в качестве представителей среднего класса могут быть выделены предприниматели, купцы, банкиры, финансисты. Более того, М. Вебер, затрагивает вопрос о так называемом потенциальном среднем классе, который представлен лицами «свободных» профессий, но имеющих хорошее образование и подготовку, а также рабочих, которые благодаря специфическим навыкам являются монополистами на рынке труда, несмотря на отсутствие материальной базы [3]. М. Вебер представляет социальную структуру капиталистического общества в виде деления на высший, средний и низший классы. При этом в основе ключевого признака различий между классами выступает размер собственности (угодий). Автор указывает, что для представителей среднего класса важно то место, которое они занимают на рынке труда, что обеспечивает им хороший доход. По этому признаку он определяет некую социальную мобильность в отношении рабочих, которые, выступая монополистами – владельцами исключительных

знаний, выходят из низших позиций в обществе. Следовательно, профессиональные навыки являются отправной точкой в формировании среднего класса [3].

Таким образом, определение «среднего класса» достаточно абстрактно и противоречиво, единых подходов к этому понятию не существует. Однако, необходимо как минимум понимать, при каких условиях тех или иных граждан можно относить к среднему классу. Эта задача имеет множество решений, удовлетворяющих в той или иной степени перечисленные выше науки. Экономическая наука, в частности, имеет дело с размером доходов и структурой расходов домохозяйств.

Современные западные социологи и экономисты, говоря о среднем классе, чаще всего имеют в виду людей, имеющих достаточно высокий уровень доходов, а также подчеркивают особые функции этого социального слоя в общественном развитии. Так, в США к среднему классу в научных исследованиях принято относить домохозяйства (семьи) с годовым доходом от 2/3 до 2 по отношению к медианному в штате. Сами американцы средним классом считают людей с годовым доходом до налогов от 25,5 до 76,5 тыс. долл. [8].

Особая роль среднего класса, имеющего устойчивые основы существования: доход, социальный престиж, перспективы, возможности планирования, которая подчеркивается практически всеми исследователями, – это роль социального стабилизатора общества. С одной стороны, средний класс рассматривается как главный фактор и опора формирования благоприятной институциональной среды, а с другой – как основной ожидаемый продукт этого процесса. Основной функцией среднего класса, таким образом, является поддержание и социальная стабилизация существующей структуры общества. Добившись определенного места в социальной структуре, представители среднего класса склонны поддерживать власть, при правлении которой они смогли достигнуть своего положения.

Появление среднего слоя капиталистического общества неразрывно связано с предпринимательством. Предприниматель не может развивать бизнес в одиночку, ему нужна команда. Со временем ключевые члены этой команды начинают неизбежно получать высокие зарплаты и доли в прибыли. В западном обществе средний класс составляют в основном

те, кто владеет предприятием, фирмой, офисом, частной практикой, своим делом, а также ученые, священники, врачи, адвокаты, средние менеджеры, т. е. те, кто обладает экономической независимостью и образуют социальный хребет общества. Средний класс – самый широкий потребительский рынок для мелкого и среднего бизнеса. Чем многочисленнее этот класс, тем увереннее стоит на ногах малый бизнес.

Как мы видим, в западном понимании, средний класс – это социальная группа людей, имеющая устойчивые доходы, достаточные для удовлетворения широкого круга материальных и социальных потребностей, основной функцией среднего класса является поддержание и социальная стабилизация существующей структуры общества, а основными критериями отнесения к среднему классу являются материальное благосостояние, уровень образования, профессиональная принадлежность, политический статус, потенциал социальной мобильности, характеристика статусных аспектов образа жизни и социальный престиж.

В России в связи с многочисленными изменениями, произошедшими в обществе за последние десятилетия, такое относительно четкое отношение к среднему классу определенных групп людей не представляется возможным.

Официальная наука относит к среднему классу 44 % населения, выделяя в нем два внутривидовых образования. Это, во-первых, ядро среднего класса, являющееся относительно устойчивым социальным образованием и объединяющее тех представителей, которые практически никогда не выпадают из состава среднего класса, хотя их индивидуальная ситуация (степень благополучия, место работы и т. д.) могут меняться. Во-вторых, периферию ядра среднего класса, в которой свойства, характерные для представителей ядра, постепенно ослабевают, а люди, входящие в нее, характеризуются гораздо меньшей устойчивостью своих качеств и положения как представителей среднего класса [7].

Характерной особенностью среднего класса в сегодняшней России выступает более низкий уровень его жизни сравнительно со странами Запада, а также наличие достаточно большой периферии среднего класса. Достаточно сказать, что каждому второму

представителю периферии среднего класса войти в его состав мешают низкие доходы. Учитывая, что свыше половины данной группы – это работники бюджетных отраслей (образование, наука, здравоохранение), ситуация с которыми может динамично меняться, в случае, например, повышения зарплаты или успешной реализации национальных проектов, то данная группа вполне может рассматриваться как существенный резерв для пополнения среднего класса [1].

Еще одной чертой отечественного среднего класса стало то, что его прообразом, в отличие от западного мира, стала не буржуазия, а интеллигенция, т. е. учителя, врачи, инженеры, ученые, а не предприниматели. Таким образом, в российском среднем классе и сегодня доминируют не бизнесмены, а интеллигенты. Причем еще больше в стране представителей интеллигенции, которые подходят под определение среднего класса по всем критериям, кроме имущественного. Это отложенный запас для расширения среднего класса при общем повышении уровня жизни населения. Такая характеристика естественным образом обуславливает большую зависимость отечественного среднего класса от государства.

Доктор социологических наук, главный научный сотрудник Института социологии РАН Н. Е. Тихонова поясняет, что если в западных обществах средний класс потому и называется так, что представляет собой середину общества, у нас – это чуть выше середины. Это люди с высшим и средним специальным образованием, душевым доходом не ниже медианного по стране, занятые квалифицированным нефизическим трудом. Свои доходы они получают за счет знаний и квалификации, т. е. человеческого капитала. Тогда как рабочие – со способности к физическому труду, а «капиталисты» – с разных видов капитала (денег, акций, заводов). Именно эта характеристика и служит определяющим различием между классами в современном обществе. При этом очень важно отметить, что средний класс должен еще ощущать себя и представителем средних слоев. Что касается численности среднего класса в России, то Н. Е. Тихонова ссылается на критерии Всемирного банка, согласно которым, маркером определения среднего класса является уровень доходов от 10 до 50 долл.

в день по паритету покупательной способности национальной валюты к доллару. По российским меркам, с учетом нынешнего рыночного курса примерный диапазон равен 7–35 долларам на человека. У более чем 40 % россиян именно такой доход, и их можно, считает Н. Е. Тихонова, квалифицированно считать средним классом [10].

Однако не все российские социологи согласны с таким подходом. Понимание среднего класса как промежуточного слоя между богатым и бедным населением опасно своей обманчивостью, говорит руководитель Центра социальной политики Института экономики РАН Евгений Гонтмахер. По его словам, при такой трактовке в средний класс попадают семьи, в которых на душу населения приходится 13 тыс. руб. ежемесячного дохода и 21 кв. метр общей площади, а также половина легкового автомобиля на всех. «Очевидно, что это пародийная картина на реальный средний класс в развитых странах, где для попадания в этот слой обычно необходим постоянный месячный доход на каждого члена семьи в 2–2,5 тыс. долл., не менее 40 метров общей площади и 2–3 легковые машины на семью», – считает Е. Гонтмахер [5].

В реальности доля среднего класса вряд ли превышает 7 %, полагают согласные с ним эксперты. «Доходы выше среднего, высокий социальный статус, квалификация и причисление себя к среднему классу еще не является гарантией вхождения в этот слой, т. к. у большей части тех, кто туда себя записал, не хватает ресурсов, чтобы устойчиво отличаться от тех, кто находится в группе ниже среднего», – указывает, например, директор Института социальной политики Татьяна Малева [9].

Доводы сторонников этой точки зрения представляются более убедительными, чем официальная статистика. Домохозяйства, в которых доход составляет 13 тыс. руб. на человека ежемесячно, вряд ли пополняют тот социальный слой, который является основой общественной стабильности и члены которого лояльно относятся к существующему общественному устройству, способствуют поднятию спроса на потребительских рынках, развивают собственный малый бизнес и обеспечивают приток инвестиций в экономику страны.

Более обоснованным представляется подход к проблеме определения границы среднего класса, принятый в мировой практике.

Так, согласно отчету «Global Wealth Report 2015» в 2015 г. критерием принадлежности к среднему классу являлись свободные располагаемые финансовые средства (годовой доход) на 1 взрослого человека от 10 до 100 тыс. долл. (отличается в разных странах). Так, принадлежность к среднему классу, согласно этому отчету, определялась годовым доходом на 1 взрослого человека в США – 50 тыс. долл., в России – 18 тыс. долл. В 2015 г. в соответствии с этим критерием к среднему классу и выше в России можно было отнести 4,1 % взрослого населения [11].

Проблема определения границы среднего класса имеет не только научный, но и идеологический характер. В России основная функция среднего класса – быть основой общественной стабильности – дополняется функцией «оправдания» современного общества, признания его права на существование, т. к. очевидно, что по-настоящему благоприятные условия для социально-экономического выравнивания общества и формирования среднего класса возникают лишь в процветающем обществе с эффективной экономикой и стабильно высоким жизненным уровнем. Если подходить к проблеме с позиций западноевропейских стандартов, то пока мы, скорее, можем говорить о существовании в стране прототипа среднего класса. Для России средний класс – это ориентир, по направлению к которому должна двигаться основная масса российского населения. Однако современная модель распределения доходов в нашей стране очень сильно тормозит этот процесс [6]. Проблема среднего класса в России, таким образом, заключается в необходимости формирования доминирующей по численности в структуре общества совокупности домохозяйств с достаточно высокими по уровню параметрами, отражающими качество жизни. Это будет означать создание нового, развитого общества, а также его устойчивость, и в конечном итоге – перспективность существования.

Библиографический список

1. Аврамова Е. М. К проблеме формирования среднего класса в России // Вопросы экономики. – 2015. – № 7. – С. 43–54.
2. Аристотель. Политика // Аристотель. Сочинения : в 4 т. – М. : Мысль, 1983. – Т. 4. – С. 376–644.

3. Вебер М. Основные понятия социальной стратификации // Социологические исследования. – 2010. – № 5. – С. 150–156.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Рабочий парламент // Сочинения. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1958. – Т. 10. – С. 124–128.
5. Почему неравенство в России вновь растет, и что происходит со средним классом [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.bbc.com/russian/news-36951459>.
6. Пунанова Т. И. Избыточное неравенство как социально-экономический феномен и особенности его проявления в современной России // Вестник Костромского государственного технологического университета. – 2015. – № 1.– С. 4–8.
7. Российский средний класс в условиях стабильности и кризисов. Резюме института социологии РАН [Электронный ресурс]. – URL : http://www.isras.ru/files/File/Doklad/rezyume_ross_sred_klass_v_usloviyakh_stabiln_i_krizisov.pdf.
8. Средний класс в России и в мире [Электронный ресурс]. – URL : <http://iqreview.ru/money/middle-class-in-russia-and-usa>.
9. Средний класс в России составляет около 7 % населения [Электронный ресурс]. – URL : http://www.insor-russia.ru/ru/news/about_insor/377.
10. Средний класс требует перемен [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.russia-today.ru/article.php?i=1808>.
11. Global Wealth Report 2015 [Electronic resource]. – URL : <https://www.credit-suisse.com/ch/en/about-us/responsibility/news-stories/articles/news-and-expertise/2015/10/en/global-wealth-in-2015-underlying-trends-remain-positive.html>.

Беркович Маргарита Израйлевна

*доктор экономических наук, профессор
Костромской государственной университет
ecdepart@kstu.edu.ru*

Блинов Антон Сергеевич

*студент
Костромской государственной университет
djantonone@mail.ru*

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЬНОГО БЕНЗИНА Г. КОСТРОМЫ: СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА

В статье рассмотрены конкуренция и ее виды, показатели и методы анализа конкуренции, а также оценка конкуренции на рынке автомобильного бензина г. Костромы. Объектом изучения в данной статье является конкуренция как вид рыночных отношений в отдельной сфере рынка автомобильного бензина, а предметом исследования – особенности и механизмы анализа состояния конкуренции в областном центре и формы ее регулирования.

Ключевые слова: конкуренция, рынок бензина, цена, качество, доля рынка, ценообразование, экономические барьеры.

Развитие конкуренции является важнейшим условием функционирования экономической системы рыночного типа. Отличительной чертой рынка автомобильного бензина в России является сильно развитый монополизм на региональных рынках. Благодаря этому нефтяные компании зачастую устанавливают завышенные цены, т. к. не подвержены сильному государственному регулированию. Немаловажным является тот факт, что ключевые нефтеперерабатывающие заводы страны находятся на значительном удалении от потребителей, что негативно сказывается на ценообразовании и потреблении [4, с. 13].

В данной статье в качестве объекта исследования принят рынок бензина города Костромы – областного центра региона ЦФО.

На рынке автомобильного бензина цена на конечную продукцию складывается под влиянием ряда факторов, к основным из которых относят:

1. Себестоимость разведки и добычи сырья. Данный процесс довольно затратный, поскольку значительные нефтяные запасы располагаются в северной части страны, где мало развита инфраструктура и т. д., однако имеется немало традиционных месторождений, которые располагаются на Кавказе и в средней полосе России. В целом по отрасли себестоимость

разведки и добычи нефти сейчас составляет всего около 9,5–10 % от стоимости литра топлива.

2. Транспортировка нефти до нефтеперерабатывающего завода (НПЗ). Она может осуществляться несколькими способами: транспортом (автоцистерны, танкеры, ж/д цистерны) и прокачкой по трубопроводу до НПЗ. Данный фактор в цене топлива занимает около 1,2 % стоимости литра бензина.

3. Переработка нефти на НПЗ. На данном этапе происходит трансформация сырой нефти до конечных продуктов (бензин, ДТ, керосин и прочие химические соединения), что является достаточно сложным технологическим процессом. На этом этапе формируется примерно 6 % себестоимости топлива.

4. Расходы на реализацию готового продукта, включающие доставку готового продукта от НПЗ до конечного потребителя, покупку (аренду) и содержание АЗС, расходы на рекламу и т. д. составляют 11 % от конечной стоимости бензина.

5. Совокупная прибыль для всех участников процесса, составляющая около 25 %.

6. Налоги, включенные в состав цены конечного продукта, в их числе: налог на прибыль – 4,8 %; акциз – 12 %; НДС – 15,3 %; НДС (налог на добычу полезных ископаемых) – 16,9 %.

Таким образом в структуре цены на автомобильный бензин основную часть занимают налоги и совокупная прибыль компаний. Это обусловлено, прежде всего, особенностями налогового законодательства и высокой степенью монополизации данного рынка.

Важнейшим свойством автомобильного бензина, наряду с ценой, является его качество. Основным нормативным документом, подтверждающим соответствие продукта нормам ГОСТ и СТО, является паспорт автомобильного топлива. Он оформляется в специализированной и аккредитованной испытательной лаборатории нефтепродуктов на каждую партию топлива, приходящего на АЗС от нефтеперерабатывающего завода. В паспорте указывается информация о физико-химических свойствах продукта и соответствии требованиям, наличии и виде присадок в топливе, сведения об испытательной лаборатории, проводившей проверку, и другая нормативно-техническая информация.

Географическими границами розничного рынка автомобильных бензинов в Российской Федерации являются либо административные границы муниципальных образований (локальные розничные рынки), либо административные границы субъектов Российской Федерации [1, с. 216–244].

Продавцами на розничных рынках автомобильных бензинов являются хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность по розничной торговле автомобильными бензинами на АЗС, входящие в одну группу лиц, Вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК) (ПАО «Газпром нефть», ПАО «НК „Альяс“», ПАО «АНК „Башнефть“», ПАО «Лукойл», ПАО «НК „Роснефть“», ПАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Татнефть») и независимые хозяйствующие субъекты [1, с. 216–244].

Для определения состояния и оценки конкуренции на определенном товарном (отраслевом) рынке применяется система критериев и показателей, основным из которых является доля хозяйствующих субъектов на рынке [3]. В табл. 1 приведена информация о структуре рынка переработки и реализации топлива на нефтяном рынке в 2015 г. [5, с. 349–389].

Так, явными лидерами по переработке и реализации топлива являются компании «Роснефть», «Лукойл» и «Газпром нефть». Их суммарная доля на данном рынке составляет более 50 % [5, с. 349–389], что по закону «О защите конкуренции» является показателем недостаточной развитости конкуренции на большей части рынка реализации автомобильных бензинов. Также можно сделать вывод, что данный рынок характеризуется стабильным составом крупнейших хозяйствующих субъектов, что существенно снижает возможность входа на рынок новых игроков.

Географическими границами исследуемого рынка являются административные границы города Костромы.

В целях более подробного изучения состояния конкуренции на региональном рынке было проведено исследование на розничном рынке автомобильного топлива города Костромы. Продуктовые границы данного рынка определены в разрезе следующих товарных групп: автомобильный бензин АИ-92, автомобильный бензин АИ-95, автомобильный бензин АИ-95 (+), автомобильный бензин АИ-98, а также дизельное топливо.

Вид топлива АИ-95 (+) не выделяется в официальной статистике, поскольку имеет то же значение октанового числа, что и бензин марки АИ-95. Однако многие компании, работающие на данном рынке, выделяют его как отдельный вид топлива, имеющий более

Таблица 1

Структура рынка переработки и реализации топлива на нефтяном рынке в 2015 г.

Нефтяная компания	Объем, млн тонн	Структура, %
Роснефть	84,7	30,5
Лукойл	42,0	15
Газпром нефть	39,5	14,5
Башнефть	19,3	7
Сургутнефтегаз	18,7	7
Газпром»	12,1	4,5
Татнефть	8,8	3
ННК	4,2	1,5
Независимые НПЗ	46,8	17

качественный и конкурентоспособный физико-химический состав, и реализуют его по более высокой цене, чем простой бензин АИ-95. Примером такого топлива являются: Pulsar на АЗС «ТНК», Премиум на АЗС «КТК», V-Power на АЗС «Shell» и другие.

Продавцами на розничных рынках автомобильных бензинов являются хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность по розничной торговле автомобильными бензинами на АЗС. На рис. 1 отображены доли хозяйствующих субъектов по количеству автозаправочных станций г. Костромы в 2016 г.

На основе полученных данных был рассчитан коэффициент концентрации по четырем

крупнейшим фирмам $CR(4) = 50 \%$, и Герфиндаля – Гиршмана $H(4) = 670$. Эти данные свидетельствуют о том, что рынок автомобильного бензина в Костроме является потенциально конкурентным с умеренным уровнем концентрации [2; 6].

Исследование костромского рынка автомобильного топлива выявило крупных конкурирующих хозяйствующих субъектов данного рынка (табл. 2).

Из табл. 2 следует, что ценовая политика основных АЗС г. Костромы является конкурентно ориентированной, что подтверждается незначительным расхождением стоимости одного и того же вида топлива на различных автозаправках.

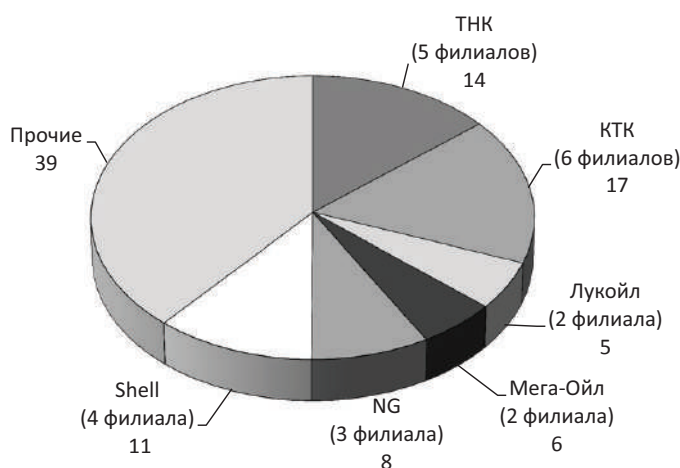


Рис. 1. Доли хозяйствующих субъектов на рынке автомобильного бензина г. Костромы, %

Таблица 2

Цены на топливо наиболее крупных АЗС

Название	Вид топлива	Цена топлива, руб./л (на 10.10.2017 г.)
ТНК (5 филиалов)	АИ-98	42,00
	АИ-95 (+)	39,30
	АИ-95	38,40
	АИ-92	36,40
	ДТ	37,60
КТК (6 филиалов)	АИ-98	42,00
	АИ-95 (+)	38,40
	АИ-95	(нет)
	АИ-92	36,40
	ДТ	38,10
NG (3 филиала)	АИ-98	41,20
	АИ-95 (+)	(нет)
	АИ-95	38,10
	АИ-92	35,90
	ДТ	37,00
Shell (4 филиала)	АИ-98	45,99
	АИ-95 (+)	39,29
	АИ-95	38,39
	АИ-92	36,39
	ДТ	37,59

Для более подробного изучения конкуренции на исследуемом рынке пользователями костромского автомобильного сообщества популярной социальной сети «ВКонтакте» был задан вопрос: «На какой из костромских АЗС Вы предпочитаете заправляться, заправляетесь чаще всего?». Результаты опроса представлены на рис. 2.

На рис. 2 показано, что наиболее популярной среди автолюбителей является АЗС ТНК, принадлежащая ПАО «НК „Роснефть“», ее выбирают более 57 % проголосовавших. Далее по популярности идут КТК (22,9 %), Shell (7 %), Лукойл и NG (по 2,7 %).

Лидерство АЗС ТНК во многом можно объяснить тем, что ПАО «НК „Роснефть“» является крупной компанией, которая осуществляет все стадии изготовления топлива (от добычи нефти до реализации готового продукта) и может предложить более привлекательное соотношение главных потребительских свойств товара – цены и качества.

Розничные рынки автобензина, составляющие основу топливно-энергетической отрасли, относятся к рынкам с недостаточно развитой конкуренцией, что обусловлено труднопреодолимыми экономическими барьерами входа на рынок и высоким уровнем концентрации крупных фирм. Что касается рынка автомобильного бензина в Костроме, то он является потенциально конкурентным с умеренным уровнем концентрации. Основными критериями выбора той или иной АЗС для потребителя являются качество топлива, репутация компании и удобство расположения автозаправки.

Библиографический список

1. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Федеральная антимонопольная служба. – URL : http://www.economic.kurganobl.ru/assets/files/konkurenciya/info/doklad_o_sostoyany_konkurency_v_rf_2014.pdf.



Рис. 2. Результаты предпочтений потребителей автомобильного бензина в г. Костроме

2. Дубровский В. Н. Лекции по экономической теории [Электронный ресурс] // Studmed.ru. – URL : http://www.studmed.ru/view/dubrovskiy-vn-lekcii-po-ekonomicheskoy-teorii_21a1d989348.html (дата обращения: 31.05.2017).

3. Лавриков И. Н., Пеньши Н. В. Микроэкономика автомобильного транспорта : учеб. пособие / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. И. А. Минакова. – Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 116 с.

4. О защите конкуренции : Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ ; ред. от 05.10.2015 г. // Российская газета. – 2006. – № 4128.

5. Российский статистический ежегодник. 2016 : стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 725 с.

6. Федорова А. Ю. Экономика отраслевых рынков : учеб. пособие / под ред. проф. С. Б. Смирнова. – 2-е изд., изм. и доп. – СПб. : Университет ИТМО, 2016. – 89 с.

УДК 334.7

Большакова Елена Алексеевна

*кандидат экономических наук
Филиал ООО «Тева», г. Ярославль
bolschakova.alen@yandex.ru*

Патрушева Елена Григорьевна

*доктор экономических наук, профессор
Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова
patr5@yandex.ru*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КЛАСТЕРНЫЕ СТРУКТУРЫ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ КООПЕРАЦИОННЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

В статье рассматривается кластер как современная форма реализации стратегии развития национальной экономики и ее интеграции в глобальное экономическое пространство посредством эффективного функционирования входящих в его состав участников и выстраивания между ними кооперационных взаимосвязей. Авторами раскрыты вопросы определения кластера, его специфические особенности как локальной структуры, представлены основные критерии отнесения региональных структур к понятию кластер, характерные особенности кластерных структур и описаны эффекты, генерируемые кластерными проектами/кластерными структурами. Результаты анализа кластера как формы реализации кооперационных взаимосвязей предприятий позволяют определить условия и факторы эффективной реализации кооперационных взаимосвязей основных участников кластера, сформировать методологическую основу оценки эффективности их функционирования в рамках кластера и оценки реализации кооперационных кластерных взаимосвязей в целом, а также разработать комплекс мер по их развитию и укреплению.

Ключевые слова: кластер, кластерная структура, региональная экономика, интеграция, кооперация, эффекты, цепочки стоимости.

В соответствии с общемировыми тенденциями в области государственной политики по развитию национальной экономики и интеграции ее в глобальное экономическое пространство, российское государство формирует собственную стратегию поддержки инновационного роста с акцентом на региональные экономики. Формой реализации названной стратегии выступают региональные кластеры

(кластерные структуры), многие из которых становятся точками роста именно инновационного пути развития регионов и экономики страны в целом.

Анализ мирового опыта в сфере управления развитием региональной экономики, а также кластерной концепции как современного подхода к пространственной организации экономической деятельности позволил выделить

следующие основные теории, раскрывающие принципы функционирования организационных структур локального уровня: *теория размещения производства* (Й. Тюнен, А. Вебер, В. Лаундхардт, В. Кристаллер), *теория специализации* (Э. Хекшер, Б. Олин), *теория регионального воспроизводства* (А. С. Маршалова, А. С. Новоселов), *теория «полюсов роста»* (Ф. Перру), *теория диффузии инноваций* (Т. Хегерстранд), *теория местного роста* (Ю. В. Филипова, Т. Т. Авдеев, Т. Г. Лавров) и пр.

Несмотря на высокую научную ценность и практическую актуальность, вышеперечисленные исследования обладают рядом ограничений, препятствующих их эффективной апробации, к числу которых можно отнести следующие:

1. Ориентация на отдельные процессы развития экономики региона, а не на всю ее сложную и динамическую систему воспроизводства, которая в свою очередь имеет двойственную природу. С одной стороны, на каждом предприятии протекают свои воспроизводственные процессы, формирующие воспроизводственные циклы как основу социально-экономического развития региона. С другой стороны, регион – мезоуровневая подсистема, встроенная в систему более высокого уровня. Таким образом, основой социально-экономического развития определенной территории является совокупность воспроизводственных циклов всех входящих в ее состав экономических агентов.

2. Данные теории не раскрывают проблему формирования структуры региональной экономической системы, принципов и критериев ее построения. Акцентом в теориях выступают отдельные предприятия, их объединения или результат их деятельности, отсутствует описание роли и функций тех или иных участников региональной экономики (хозяйствующие субъекты, органы власти, инвесторы, образовательные учреждения и т. д.).

Получивший в настоящее время широкое применение кластерный подход позволяет снять существующие ограничения и выступает основой повышения эффективности функционирования организационных структур локального уровня при решении актуальных задач регионального развития.

Родоначальник кластерного подхода М. Портер, определив кластер как: *«сконцентрированные по географическому признаку*

группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [3, с. 258], раскрыл суть концепции цепочек создания стоимости, под которой следует понимать последовательность действий отдельной компании по разработке, производству, продаже, поставке и поддержке своих продуктов. Иными словами, в данной концепции были сформированы принципы совместной деятельности предприятий в конкурентной среде, позволяющие проанализировать их конкретные действия по созданию ценности и конкурентного преимущества. Взаимодействие участников кластера представляет собой сеть, в которой группы предприятий выступают узлами. Все виды ресурсов, включая материальные, финансовые, трудовые и информационные, проходя по определенным каналам в такой сети, преобразуются в конечную потребительскую стоимость. В сети будут оставаться те предприятия, которые обеспечивают минимизацию затрат в своем «производственном» узле [1, с. 220].

В настоящее время существует не только широкое многообразие подходов к определению понятия «кластер», но и форм взаимодействия экономических агентов по типу «кластер/кластерная структура». Объединяющим критерием для подобного рода кластероподобных образований является то, что они представляют собой концентрации специализированных хозяйствующих субъектов, обладающих определенными видами ресурсов и находящиеся в кооперации друг с другом для производства готового продукта, как, например:

- *хозяйственные агломерации* – совокупность физических лиц, связанных одной или несколькими организациями, географически сконцентрированными и объединенными общей сферой деятельности. Отличительной характеристикой кластера является высокая инновационная активность входящих в него субъектов. При этом кластеры могут формироваться на базе промышленных агломераций либо в совершенно новых отраслях экономики;
- *кластерные инициативы* – деятельность физических и юридических лиц (субъектов реализации стратегии) по созданию территориальных кластеров, ориентированных

на производство конкурентоспособных товаров и услуг, имеющих спрос вне региона, в котором локализован кластер. Формирование эффективно функционирующего кластера является результатом кластерных инициатив.

Спецификой кластера является получение организациями, входящими в его состав, синергетического эффекта, выражающегося в повышении конкурентоспособности всей системы по сравнению с отдельными хозяйствующими субъектами. Кластерный механизм повышения конкурентоспособности основан на эффективном сочетании внутрикластерной кооперации в процессе производства продукции с внутренней конкуренцией в рамках промышленного кластера. При этом важно подчеркнуть сетевой характер взаимодействия его участников, поскольку именно горизонтальная интеграция в данном случае способствует формированию строго ориентированной цепочки распространения новых знаний, технологий и инноваций.

Стоит отметить, что конкурентоспособные кластеры часто имеют развитые связи со сходными кластерами в других регионах и странах. Стимулирование подобных международных связей становится важным направлением кластерной политики и заключается в развитии кооперации между родственными кластерами, разработке и реализации программ развития сотрудничества.

По мере развития кластерного подхода суть кластерных объединений изменялась и обогащалась. Так, в обзоре Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) 2008 г. «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов» в качестве *основных критериев отношения региональных структур к понятию кластер* выделены:

- географическая концентрация (близко расположенных фирм привлекает возможность экономить на быстром производственном взаимодействии, обмене социальным капиталом и процессах обучения);
- специализация (кластеры концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой все участники или авторы имеют отношение);
- концентрация (обязательное участие компаний из основной отрасли, а также поддерживающих и связанных отраслей в пределах локальной территории);

- кооперация (вовлечение родственных отраслей и местных институтов и поддержание конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке);

- конкуренция и сотрудничество (как основные виды взаимодействия между фирмами – членами кластера, конкуренция в борьбе за потребителя, его завоевание и удержание);

- достижение необходимой «критической массы» в размере кластера (для получения эффектов внутренней динамики и развития);

- жизнеспособность кластеров (деятельность участников направлена на долгосрочную перспективу);

- вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, включены в процессы технологических продуктовых, рыночных или организационных инноваций) [4].

Среди *основных характерных особенностей кластеров*, комбинации которых в той или иной мере свойственны любому из них, можно выделить следующие:

- *географическая* (когда построение кластеров четко связано с определенной территорией, начиная от местных кластеров (плодоконсервный) до подлинно глобальных, например, аэрокосмический кластер);

- *горизонтальная* (когда несколько отраслей/секторов могут входить на равных правах в более крупный кластер);

- *вертикальная* (характеризует кластеры с иерархической связью смежных этапов производственного или инновационного процесса);

- *латеральная* (отражает объединение в кластер разных секторов одной отрасли, которые обеспечивают экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым возможностям);

- *технологическая* (отражает совокупность производств, связанных одной и той же технологией);

- *фокусная* (представляет кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра – лидирующего крупного предприятия, НИИ или университета);

- *качественная* (определяет кластер фирм, совершенствующихся во всех сферах взаимодействия, способствуя повышению конкурентоспособности каждого члена и тем усиливая экономическое положение всего общества).

*Признаки региональных кластеров и индикаторы их наличия
с позиции Министерства экономического развития России [2]*

Признаки	Индикаторы
Конкурентные позиции и экспортный потенциал	– Высокий уровень мультифакторной производительности; – высокий уровень экспорта продукции и услуг
Конкурентные преимущества территории: – выгодное географическое положение; – доступ к сырью; – наличие специализированных человеческих ресурсов; – наличие поставщиков и связанных услуг; – наличие специализированных учебных заведений и исследовательских организаций; – наличие необходимой инфраструктуры	– Накопленный объем иностранных инвестиций
Географическая концентрация	– Показатели, характеризующие высокий уровень специализации региона (коэффициент локализации, коэффициент душевого производства, коэффициент региональной товарности, показатель специализации региона)
Широкий набор участников	– Высокий уровень занятости на предприятиях
Эффективное взаимодействие	– Субконтрактация; – партнерство бизнеса и университетов; – координация деятельности по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках

В табл. 1 представлены основные признаки региональных кластерных структур и индикаторы их наличия.

На основе анализа существующих подходов к определению кластера, а также его основных критериев и характерных особенностей, стоит отметить, что:

– в целях наиболее эффективного управления кластером как региональной структурой необходимо четко определить цели ее создания, обозначить полный состав реальных и потенциальных участников и принципы построения основных межфункциональных связей его субъектов, что в целом и по отдельности служит тем или иным классификационным признаком подобной сети создания добавленной стоимости;

– ни территориальная близость, ни взаимная ориентация локальных рынков не являются обязательными условиями, позволяющими создавать положительные эффекты участниками кластера. Данное обстоятельство существенно отличает понятие

кластера от территориально-производственного комплекса (ТПК) и позволяет говорить о кластере как о группе агентов, объединенных единой задачей и создающих друг для друга взаимные положительные внутренние (например, увеличение масштабов производства и разделение издержек и рисков, их снижение на приобретение и распространение знаний и технологий и т. д.), а также вытекающие из них внешние, региональные эффекты (повышение инвестиционной привлекательности, занятости населения, увеличение налоговых поступлений и т. д.);

– создание продукции либо услуги как конечного результата в процессе функционирования кластера также не является основным классификационным признаком, поскольку, в зависимости от целей создания, кластер может быть ориентирован на сами функциональные связи среди участников, инфраструктуру сети создания стоимости, на услугу, связанную с обслуживанием той или иной отрасли и т. п.

Эффекты, генерируемые кластерными структурами, можно разделять на внутренние и внешние, которые могут получать как организации-участники кластера, так и региональные. Дальнейшая их систематизация может быть выполнена в следующем виде.

Внутренние эффекты организаций-участников, точнее, локальных проектов кластера, в которых могут быть объединены общей целью и задачами несколько организаций-участников. Они возникают как результат а) появления дополнительной возможности включения в бизнес этих организаций и сокращения транзакционных затрат при кластерном взаимодействии этих региональных участников; б) развития принципов специализации (сосредоточения на определенных видах экономической деятельности), концентрации (вертикальной интеграции различных участников кластерного проекта в пределах локальной территории) и кооперации (взаимодействия с участниками смежных отраслей в целях повышения конкурентоспособности продукции на внешнем рынке); в) получения поддержки от региональной власти и бюджетного финансирования кластеров; г) повышения квалификации персонала; д) открытия доступа к локальным ресурсам (территориальным, трудовым, финансовым, информационным и пр.); е) развития тесной связи организаций с региональными университетами и научными центрами.

Внутренние эффекты регионов. Они проявляются благодаря максимальной мобилизации локальных ресурсов в целях реализации кластерной политики посредством адресного управленческого воздействия на группу тесно взаимодействующих предприятий с учетом региональных особенностей. Сами эффекты выражены через увеличение ВРП (валового регионального продукта), появление дополнительных рабочих мест, совершенствование инновационной инфраструктуры (логистики, транспортных сетей, консалтинга, эффективного рынка труда и т. п.), рост инновационной активности предприятий и решение на этой основе ряда социальных региональных задач.

Внешние эффекты организаций-участников. Они выражаются посредством появления интеграционных (межрегиональных и межнациональных) деловых контактов, на основе развития вертикальных и гори-

зонтальных цепочек создания стоимости, несущих определенные выгоды. Появляются дополнительные возможности обучения персонала в передовых зарубежных компаниях, получения доступа к передовым НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) и повышения имиджа и потенциала дальнейшего развития организаций.

Внешние эффекты регионов проявляются в виде повышения инвестиционной привлекательности регионов, известности регионального бренда, увеличения поступления инвестиций.

С точки зрения процесса создания стоимости всеми участниками кластера как региональной организационной структуры инновационного типа можно выделить следующие принципы:

– *принцип вертикальных цепочек создания стоимости* (производственные цепи и цепи продаж, иерархические связи) – реализация воспроизводственного процесса совокупностью участников регионального кластера, специализирующихся на определенных видах деятельности по типу: обеспечение поставок сырья, выпуск (производство) продукции, обеспечение сбыта продукции, маркетинг и продажа, послепродажное обслуживание;

– *принцип горизонтальных цепочек создания стоимости* (цепи сервисных и вспомогательных услуг, одноуровневые связи) – обеспечение реализации воспроизводственного процесса в целях обеспечения его непрерывности, достижения стратегических выгод, связанных в первую очередь с повышением мобильности развития и реализацией технологического потенциала всего кластера;

– *принцип смешанных (комбинированных) цепочек создания стоимости* (реализация воспроизводственного процесса основывается на сочетании принципа вертикальных и горизонтальных цепочек создания стоимости).

Таким образом, **основными требованиями эффективного функционирования** кластера как организационной структуры локального уровня выступают:

1. Максимальная мобилизация локальных ресурсов в целях реализации кластерной политики посредством адресного управленческого воздействия на группу тесно взаимодействующих предприятий с учетом региональных особенностей;

2. Соответствие состава реальных и потенциальных участников кластера, а также принципов построения основных межфункциональных связей между его субъектами целям его создания;

3. Соблюдение принципов специализации (сосредоточение на определенных видах экономической деятельности), концентрации (вертикальная интеграция различных участников кластерного проекта в пределах локальной территории) и кооперации (взаимодействие с участниками смежных отраслей в целях повышения конкурентоспособности продукции на внешнем рынке) всеми участниками кластера;

4. Мониторинг создания преимуществ по издержкам на основе приращения стоимости путем снижения затрат отдельных элементов цепочки приращения стоимости, либо путем реконфигурирования цепочки приращения стоимости участниками кластера;

5. Содействие региональных органов власти в реализации принципов конкуренции и сотрудничества между всеми участниками кластера на различных уровнях в целях стимулирования инновационной активности экономических субъектов;

6. Государственная поддержка кластерной политики региона, а также соответствие стратегии развития региона стратегиям развития отдельных кластеров.

Основными условиями эффективного функционирования регионального кластера как организационной структуры локального уровня являются:

– открытый доступ к локальным ресурсам (территориальным, трудовым, финансовым, информационным и пр.);

– выраженная отраслевая специализация региона;

– присутствие в регионе значительного числа экономических агентов из числа реальных и потенциальных участников кластера;

– наличие развитой научно-исследовательской базы и механизма трансфера технологий, в том числе наличие фондов поддержки предпринимательства, технологических центров, венчурных структур, тесной

связи организаций с университетами и научными центрами;

– активное участие и поддержка региональной и/или федеральной власти в реализации кластерной политики, необходимое обеспечение актуальной нормативно-правовой базой;

– инвестиционная привлекательность региона, наличие инфраструктуры (логистика, транспортные сети, консалтинг, эффективный рынок труда и т. п.) и системы международного продвижения кластера и пр.;

– высокая доля инновационно-активных предприятий, в том числе с гибкой специализацией;

– наличие в структуре кластера связей, построенных по принципу горизонтальных и вертикальных цепочек создания стоимости, наличие эффективного взаимодействия между участниками кластера, включая использование механизмов субконтракции, партнерство предприятий с образовательными и исследовательскими организациями, практику координации деятельности по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

Библиографический список

1. Пенькова И. В., Королев О. Л. Цепочки создания стоимости М. Портера в информационной экономике // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2008. – Вып. 33-1. – С. 219–222.

2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации : утв. Минэкономразвития РФ от 26 декабря 2008 г. № 20615-ак/д19 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – URL : <http://www.consultant.ru>

3. Портер М. Э. Конкуренция / пер. с англ. О. Л. Пелявского, А. П. Уриханяна, Е. Л. Усенко [и др.] ; под ред. Я. В. Заблочного, М. С. Иванова, К. П. Казаряна [и др.] – Изд. испр. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.

4. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development. ECE/CECI/2008/3, Geneva, 9 September 2008.

Жигалов Михаил Иванович

старший преподаватель
Костромской государственной университет
brfhec2@yandex.ru

Шурыгин Артем Александрович

студент
Костромской государственной университет
fly.leave@yandex.ru

РОЛЬ ЧАСТНОГО СЕКТОРА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ НА ПРИМЕРЕ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В современной России частный сектор экономики является одним из наиболее важных и быстроразвивающихся элементов. Его способность быстро реагировать на изменение спроса и предложения является основным преимуществом перед другими субъектами хозяйствования. В статье показано, что этот сектор является ключевым, т. к. именно частный сектор экономики обеспечивает экономическое развитие страны.

Ключевые слова: частный сектор экономики, экономический рост, региональная экономика.

Частный сектор экономики – это одна из наиболее важных и быстроразвивающихся структурных единиц национальной экономики России. Гибкая реакция частного сектора на изменение спроса и предложения является основным его преимуществом перед другими секторами хозяйствования. Кроме того, это свойство является основным для объяснения активного в настоящее время расширения доли частного сектора в общей структуре экономики страны. На данный момент этот сектор является ключевым, поскольку именно с его развитием государство связывает возможность выхода России из кризиса и дальнейшее экономическое развитие страны в целом. В свою очередь, для стабильности положительных изменений в экономике необходимы изменения во всех областях и регионах Российской Федерации, соответственно их специализации и наиболее эффективным отраслям. Таким образом, анализ роли частного сектора дает возможность выявить точки роста экономической системы региона.

Исследователи и эксперты имеют различные взгляды на феномен увеличения доли частного сектора в экономике. Например, Н. П. Кононкова считает, что: «оптимального соотношения между секторами не существует, если не считать оптимальным ненулевой государственный сектор» [2]. То есть колебания их долей зависят от внешних факторов. Если в экономике наблюдается рост, то это стимулирует инвестиции и увеличение доли част-

ного сектора. Если же экономика находится в состоянии кризиса, то увеличивается роль государственного сектора.

По мнению Е. Балацкого и Н. Ефимовой оптимальное соотношение государственного и частного секторов определяется по правилу «золотого сечения». Распределение собственности между государством и частными структурами должно производиться в соотношении 38 и 62 %. Если доля государственного сектора близка к 38 %, то в стране реализуется капиталистическая модель экономического развития. Если же наоборот – доля частного сектора близка к 38 %, то считается, что в стране реализуется социалистическая модель экономического развития. В случае отклонения от золотой пропорции государство попадает в зону риска [1]. Поэтому однозначно нельзя сказать, что расширение частного сектора – это положительный процесс. Тем не менее данная тенденция является показателем качественного улучшения и здоровья экономики страны. Таким образом, взаимосвязь экономического развития и структуры частного сектора становится очевидной.

Рассмотрим связь динамики изменения структуры частного сектора с экономическим развитием Костромской области.

На рис. 1 представлена гистограмма, которая показывает, как изменялось количество хозяйствующих субъектов в период с 2006 по 2015 гг. С 2006 по 2010 гг. мы видим стабильный рост числа предприятий.

По сравнению с 2006 г., в 2010 г. число субъектов увеличилось на 5771 единицу. Уменьшение числа хозяйствующих единиц началось в 2013 г., и к 2015 г. их было «ликвидировано» 3809. Таким образом, число предприятий практически вернулось к уровню 2006 г.

Рассмотрим, какую часть всех хозяйствующих субъектов составили организации, и какую часть составили индивидуальные предприниматели (рис. 2).

Как мы видим, с 2008 по 2013 гг. большую долю субъектов национального хозяйствования

составляли ИП, однако с 2014 г. их соотношение изменилось в пользу организаций. Колебания числа организаций на протяжении периода с 2006 по 2015 гг. незначительны, и их количество оставалось примерно на одном уровне, чего нельзя сказать об индивидуальных предпринимателях. Их число со временем менялось более значительно по сравнению с организациями. Для сравнения разница между наибольшим и наименьшим количеством ИП за весь период составила 5484, а для организаций всего 1408.

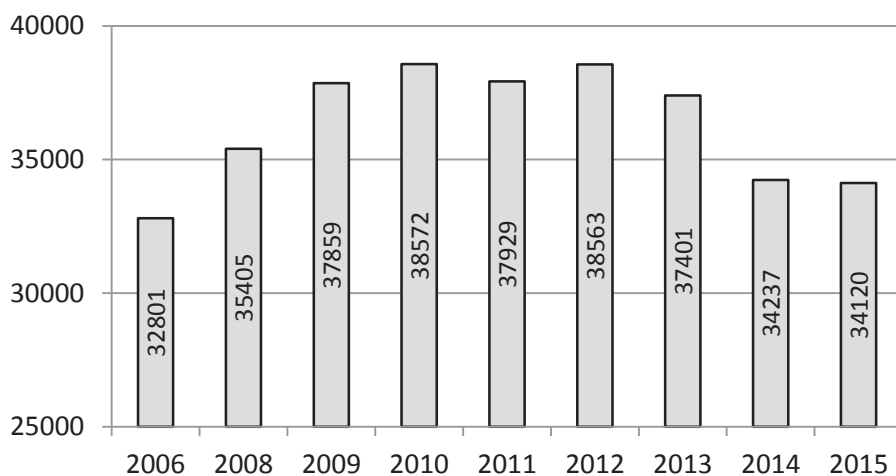


Рис. 1. Количество хозяйствующих субъектов по Костромской области, 2006–2015 гг. (на 1 января; единиц) [4]



Рис. 2. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по Костромской области, 2006–2015 гг. (на 1 января; единиц) [4]

Необходимо отметить, что предыдущие данные о числе организаций включают в себя как частную форму собственности, так и государственную, и муниципальную. В связи с этим необходимо рассмотреть более подробно динамику изменения числа организаций в разрезе форм собственности (табл. 1).

Очевидно, что доля частных организаций на 2015 г. является наибольшей (76,9 %), но их абсолютное число было наибольшим в 2014 г. (13 821 организация). Кроме того, мы видим стабильную положительную динамику увеличения доли частных организаций на протяжении всех лет с 2006 по 2015 гг., в противоположность долям государственных и муниципальных организаций. В 2015 г. их доли составили 10,8 и 4,9 % соответственно. Доля общественных организаций в общем их числе изменялась незначительно на протяжении периода с 2011 по 2015 гг. и оставалась примерно на уровне 5,35 %, однако наибольшее их число было в 2006 г. – 1502 организации (8,7 %).

Следует также отметить, что увеличение частного сектора не всегда связано с приватизацией. Это может происходить благодаря созданию новых предприятий и расширению ранее существующих на базе частной собственности. Таблица 1 это наглядно показывает. За период с 2006 по 2015 гг. число организаций, находящихся в государственной и муниципальной собственности, уменьшилось на 910, а увеличение частных произошло на 2062 единицы, что могло произойти только благодаря созданию новых предприятий, т. к. приватизация могла бы дать максимальное увеличение числа частных организаций только на 910 единиц.

Таким образом, данные за 2006–2015 гг., приведенные в табл. 1, наглядно демонстрируют постепенное сокращение доли государственной собственности в экономике Костромской области.

Рассмотрим более подробно структуру организаций и ИП по видам экономической деятельности за период с 2006 по 2015 гг. (табл. 2).

Таблица 1

Распределение предприятий и организаций по формам собственности по Костромской области (на начало года) [3, с. 45]

	Число организаций, единиц						В процентах к итогу					
	2006	2011	2012	2013	2014	2015	2006	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	17 274	17 407	17 552	17 916	18 060	17 642	100	100	100	100	100	100
В том числе по формам собственности:												
государственная	1039	918	863	850	897	873	6	5,3	4,9	4,7	5	4,9
муниципальная	2651	2229	2097	2036	1988	1907	15,3	12,8	11,9	11,4	11	10,8
частная	11 497	12 868	13 244	13 646	13 821	13 559	66,6	73,9	75,5	76,2	76,5	76,9
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	1502	945	926	974	961	947	8,7	5,4	5,3	5,4	5,3	5,4
прочие формы собственности	585	447	422	410	393	356	3,4	2,6	2,4	2,3	2,2	2

Таблица 2

Распределение организаций по видам экономической деятельности по Костромской области (на 1 января; единицы) [3, с. 43–44]

	Организации						ИП					
	2006	2011	2012	2013	2014	2015	2006	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	17 274	17 407	17 552	17 916	18 060	17 642	15 527	20 522	21 011	19 485	16 177	16 478
В том числе:												
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1992	1506	1477	1459	1411	1320	847	1274	1389	919	686	689
рыболовство, рыбоводство	8	14	11	12	11	10	4	9	10	10	9	10

	Организации						ИП					
	2006	2011	2012	2013	2014	2015	2006	2011	2012	2013	2014	2015
добыча полезных ископаемых	26	48	44	46	50	51	–	–	1	1	–	–
обрабатывающие производства	1897	1923	2017	2080	2120	2075	1337	2038	2206	2129	1826	1829
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	107	152	143	154	181	186	11	9	15	15	12	13
строительство	1253	1644	1697	1735	1785	1798	286	683	769	781	616	663
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	4126	4088	4079	4169	4122	3878	9842	10 531	10 186	9413	7875	7797
гостиницы и рестораны	214	348	360	377	381	378	310	271	266	263	241	254
транспорт и связь	703	871	911	948	976	1007	1285	2513	2864	2742	2258	2391
финансовая деятельность	403	321	326	328	341	347	16	48	47	49	61	126
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1921	2596	2729	2853	2888	2870	686	1781	1851	1846	1532	1577
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1155	1004	911	834	885	867	–	–	–	–	1	1
образование	1278	1090	1056	1030	1011	983	18	52	60	71	62	72
здравоохранение и предоставление социальных услуг	375	339	331	330	332	331	206	185	167	160	139	141
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1806	1460	1458	1558	1563	1537	676	1121	1177	1084	856	911
деятельность домашних хозяйств	2	–	–	–	–	–	2	5	3	2	2	3
Деятельность экстерриториальных организаций	–	–	1	1	1	1	–	–	–	–	–	–

Из данной таблицы видно, что наибольшее количество организаций в Костромской области в 2015 г. было сосредоточено в сферах оптовой и розничной торговли (1-е место), операций с недвижимостью (2-е место), обрабатывающего производства (3-е место). Для индивидуальных предпринимателей наиболее привлекательной также была сфера оптовой и розничной торговли (1-е место), а 2-е и 3-е места по популярности заняли сферы транспорта и связи и обрабатывающего производства соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее прогрессивной и привлекательной для ведения бизнеса сферой в Костромской области является торговля. В этой сфере экономической деятельности сосредоточена наибольшая доля предприятий, причем она оставалась ведущей во всем рассматриваемом

периоде с 2006 по 2015 гг. Данный вывод также подтверждает график, представленный на рис. 3.

Кроме того, наибольшая доля организаций сосредоточена в сфере торговли, данный график наглядно демонстрирует постепенное сокращение числа предприятий в области сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства. В 2006 г. эта сфера была на 2-ом месте после торговли, но уже с 2007 г. проявилась тенденция к сокращению количества организаций в этой отрасли. С 2006 г. число организаций в этой сфере сократилось на 672 единицы и составило в 2015 г. всего 1320 единиц. В отличие от отрасли сельского и лесного хозяйства, в сферах обрабатывающего производства, транспорта и связи, строительства, недвижимости наблюдался стабильный рост числа организаций за весь рассматриваемый период.

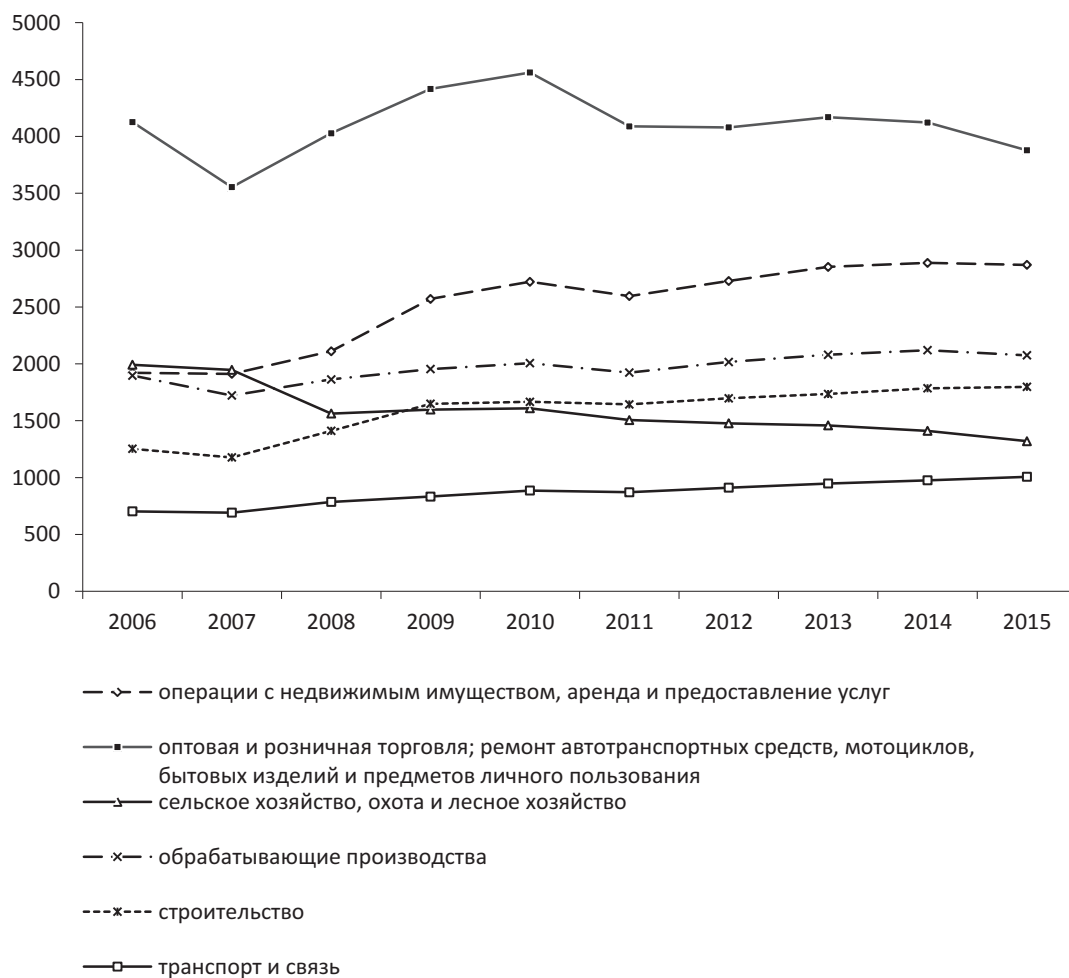


Рис. 3. Число организаций, состоящих на учете в статистическом регистре хозяйствующих субъектов по экономической деятельности (на 1 января; единиц)

Вклад малых предприятий (включая микропредприятия) Костромской области в общий выпуск [3]

	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
	Миллионов рублей				в процентах к выпуску			
Всего выпуск:	208 943,7	248 226,3	279 332,3	304 704,4	100	100	100	100
оборот малых предприятий	67 369,8	77 800,3	79 478,9	87 733,2	32,2	31,3	28,5	28,8
В том числе микропредприятия	22 084,6	21 591,7	33 036,2	38 543,3	10,6	8,7	11,8	12,6

Наименее привлекательными сферами для ведения бизнеса в Костромской области являются сферы деятельности домашних хозяйств и экстерриториальных организаций, рыболовства и рыбоводства, а также добычи полезных ископаемых (см. табл. 2). В данных областях хозяйствования наблюдается наименьшая деловая активность за весь период.

Следует отметить, что такие отрасли, как государственное управление и военное обеспечение, образование, а также производство газа и воды практически полностью заняты исключительно организациями. На долю ИП приходится наименьшее их количество. Такое различие связано прежде всего с тем, что данные сферы находятся большей частью под контролем государства и являются областью экономической деятельности именно государственных организаций. То, что в табл. 2 в число рассматриваемых организаций входят как частные, так и государственные предприятия, дает нам возможность связать такую разницу распределения их числа именно с размещением данных сфер в компетенции государства и муниципальных образований Костромской области.

Рассмотрим вклад в суммарное благосостояние области, который внес сектор малых предприятий и микропредприятий, а также изменение его доли за период с 2010 по 2013 гг.

В табл. 3 четко прослеживается постепенное сокращение доли оборота малых предприятий в общем выпуске Костромской области. За период с 2010 по 2013 гг. она сократилась на 3,4 %. Тем не менее в абсолютном денежном выражении оборот как малых, так и ми-

кропредприятий увеличивался на протяжении всех лет с 2010 по 2013 гг. Стоит отметить, что, в отличие от доли малых предприятий в валовом выпуске, доля микропредприятий не уменьшилась, а увеличилась.

Таким образом, проведенный анализ статистических данных по Костромской области позволяет сделать выводы:

- 1) количество ИП и организаций в Костромской области примерно одинаковое и изменялось незначительно;
- 2) доля частного сектора в Костромской области динамично увеличивается;
- 3) число государственных организаций постепенно сокращается;
- 4) ведущей сферой экономической деятельности остается оптовая и розничная торговля;
- 5) вклад малых предприятий (включая микропредприятия) в общий выпуск в абсолютном выражении стабильно растет.

Библиографический список

1. Балацкий Е., Ефимова Н. История цивилизаций в контексте соотношения государственного и частного секторов экономики // Общество и экономика. – 2006. – № 4. – С. 186–189.
2. Кононкова Н. П. Государственный сектор в рыночной экономике: вопросы теории и современной российской практики : дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2010. – 325 с.
3. Костромская область. Статистический ежегодник : в 2 т. Т. 2. Экономика / Кострома-стат. – Кострома, 2015. – 289 с.
4. Официальный сайт Костромастат [Электронный ресурс]. – URL : <http://kostroma.gks.ru>.

Королева Марина Леонидовна

кандидат технических наук, доцент
Костромской государственной университет
korolyova_marina@bk.ru

Терещенко Василий Сергеевич

студент
Костромской государственной университет
tereshchenko.1995@yandex.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ ДОЛГОВОЙ СТРАТЕГИИ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье представлен комплексный анализ параметров государственного долга Костромской области, позволивший выявить обострившиеся проблемы, которые не только негативно сказываются на государственных финансах Костромской области, но и нарушают требования бюджетного законодательства: приведены мероприятия, направленные на совершенствование долговой стратегии, разработанные на основе исследования подходов других регионов к проблеме формирования долговой политики и применения эффективных практик управления государственным долгом.

Ключевые слова: долг, субфедеральный долг, государственный долг субъекта, долговая политика, долговая стратегия, управление государственным долгом, долговое управление.

В современных условиях, когда Россия находится под беспрецедентным внешним давлением, а актуализировавшиеся или возникшие внутренние экономические проблемы не полностью решены, проблема грамотного управления государственным долгом требует особого внимания.

Различным аспектам формирования долговой политики и управления государственным долгом в российских регионах посвящено много исследований. Однако необходимо отметить, что, несмотря на достаточно широкий спектр теоретических разработок в области управления государственным долгом на региональном уровне, многие практические

вопросы еще не достаточно разработаны и носят дискуссионный характер. В частности, большинство специалистов предлагает универсальный комплекс мер без учета специфики конкретного публично-правового образования, его экономического потенциала и тех аспектов государственных финансов, которые требуют скорейшего оздоровления.

Высокая значимость проблемы оптимизации долговой стратегии Костромской области обусловлена ухудшением состояния государственного долга (рис. 1) и средним уровнем эффективности долговой политики региона. Костромская область – это регион, который на 1 января 2015 г. попал в десятку регионов

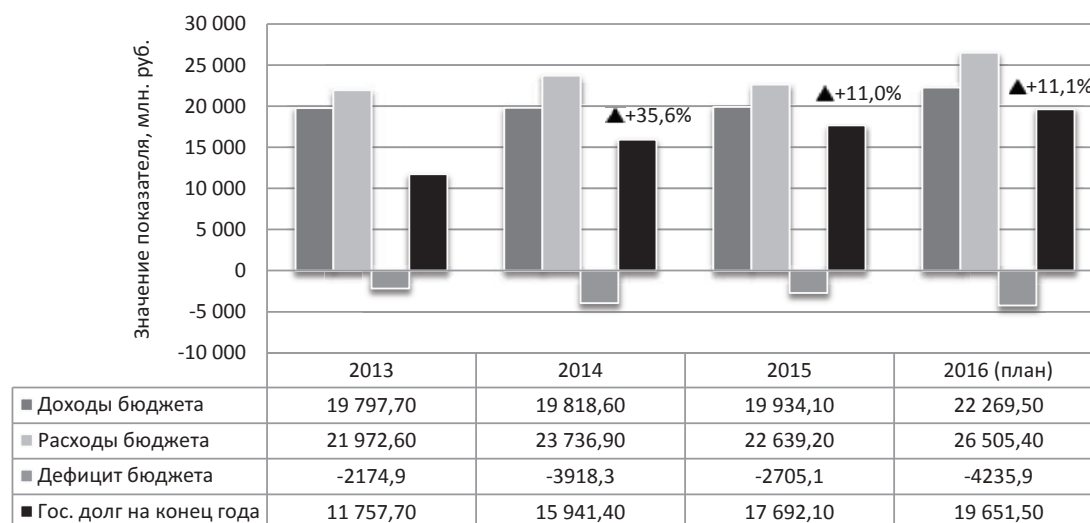


Рис. 1. Основные параметры государственных финансов Костромской области¹

¹ Указан размер государственного долга Костромской области по состоянию на 01.01.2014, 01.01.2015, 01.01.2016 и 01.12.2016 гг.

с самой высокой долговой нагрузкой на бюджет [2, с. 191].

Как видно из рисунка, крайне медленные темпы прироста доходов областного бюджета при сохраняющихся на более высоком уровне и быстрее растущих расходах вынуждают прибегать Костромскую область к привлечению заимствований для выполнения бюджетных обязательств, что в условиях крупного дефицита бюджета приводит к быстрому увеличению государственного долга региона [5].

Данная статья посвящена решению вопроса оптимизации долговой стратегии и разработке конкретных мер по совершенствованию управления государственным долгом Костромской области с целью оздоровления государственных финансов.

При решении поставленной задачи учтен опыт в части формирования долговой политики и применения эффективных практик управления государственным долгом в других субъектах РФ, близких к Костромской области с точки зрения бюджетных и экономических характеристик или территориально.

Следует отметить, что государственный долг Костромской области за период 2013–2016 гг. претерпел существенные изменения. Увеличение объема государственного долга сопровождалось ухудшением его структуры (рис. 2).

Анализ данных, представленных на рис. 2, позволяет выявить негативные тенденции, характерные для государственного долга Костромской области. Если на начало 2014 г. на долю коммерческих кредитов приходилась наименьшая доля заимствований Костромской области, то к концу 2016 г. доля самого дорогого и краткосрочного источника финансирования дефицита бюджета приблизилась к 50 % от общего объема долга. Кредиты кредитных организаций стали основной формой заимствований. В соответствии с данными государственной долговой книги Костромской области, основным банком-кредитором региона в 2013–2016 гг. оставалось ПАО (ОАО) «Сбербанк». Минимальная ставка кредита, по которому у региона в 2016 г. существовали обязательства, составила 7,9595 %, максимальная – 16,0 %.

Снижение доли государственных ценных бумаг в структуре долга и сокращение сроков предоставления кредитными организациями заемных средств указывает на то, что долг региона становится более «коротким», что также является негативной тенденцией. Удельный вес в структуре государственного долга государственных ценных бумаг Костромской области должен быть не менее 35 %. Фактически же, доля государственных облигаций в структуре долга региона в 2014–2016 гг. снижалась и достигла 8,4 % по состоянию на 01.12.2016 г.

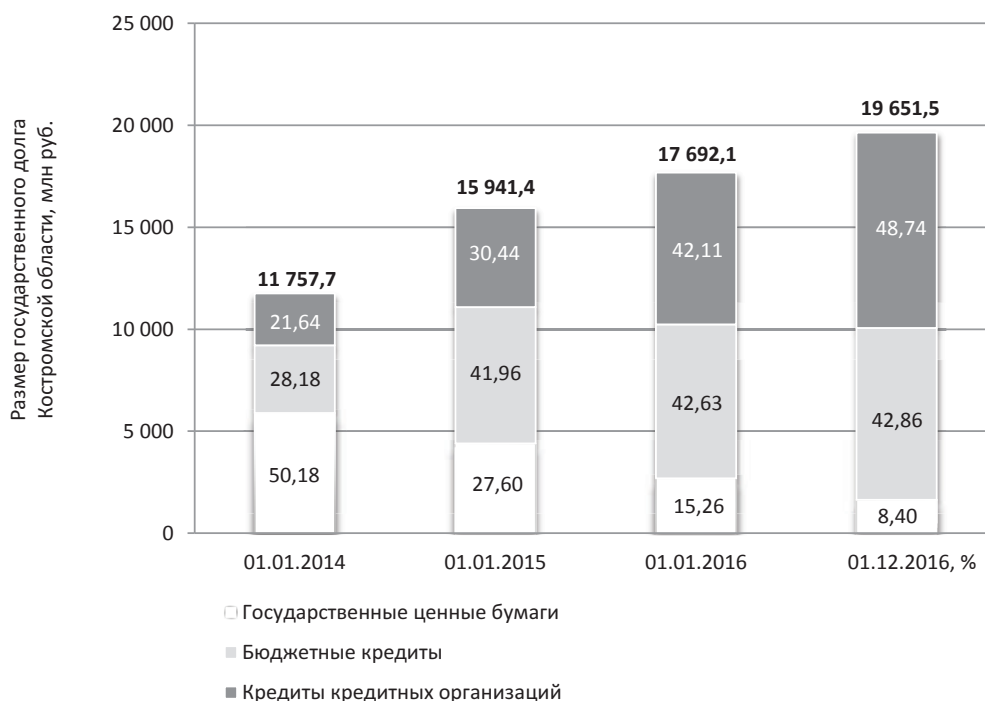


Рис. 2. Структура государственного долга Костромской области

Важным является тот факт, что на протяжении анализируемого периода в структуре долга региона отсутствовали государственные гарантии. Следовательно, Костромская область не имеет условных обязательств, весь долг – реальный.

Следующей негативной тенденцией, присущей государственному долгу Костромской области, является достижение объемов долга установленных верхних пределов (рис. 3).

Следует отметить, что непревышение фактических значений государственного долга региона установленных верхних пределов достигалось в том числе и внесением в законы Костромской области об областном бюджете

на очередной финансовый год изменений, предусматривающих увеличение верхнего предела долга по сравнению со значениями, определенными в первоначальных редакциях этих законов [3, с. 136].

Увеличение государственного долга региона в последние годы обусловлено необходимостью финансировать дефицит областного бюджета (рис. 4).

Из рис. 4 видно, что в условиях удорожания средств, привлекаемых для финансирования дефицита бюджета, и роста объема долга возросла величина расходов на его обслуживание, а также доля этих расходов в совокупных расходах областного бюджета.

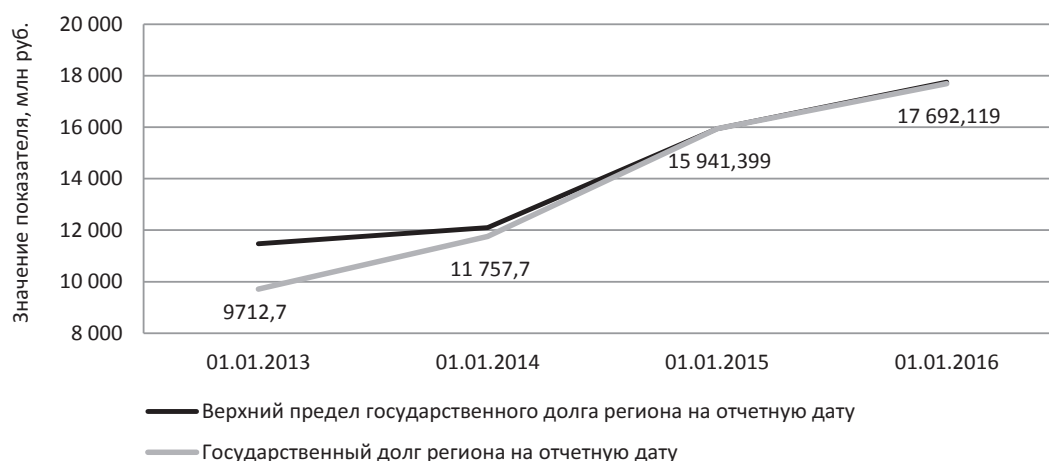


Рис. 3. Государственный долг Костромской области

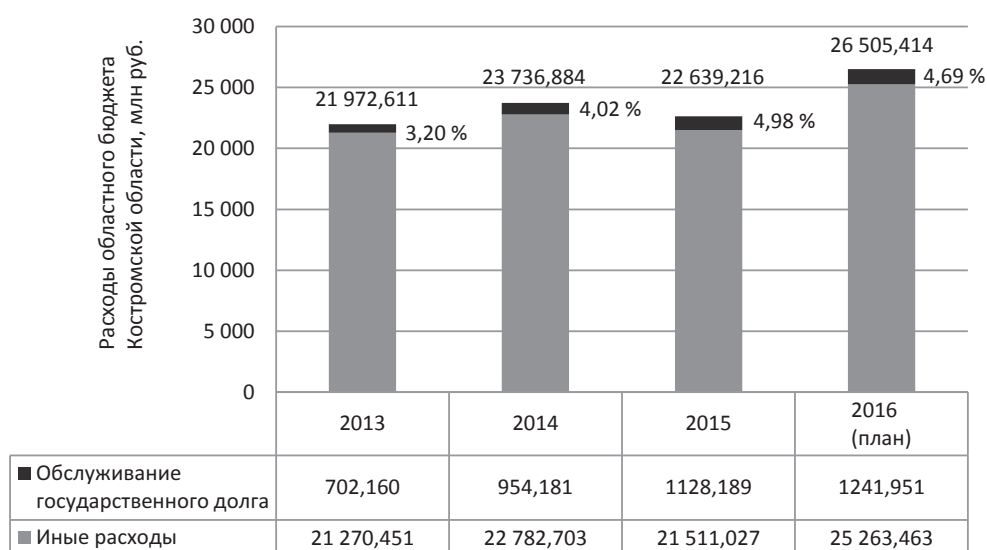


Рис. 4. Расходы областного бюджета Костромской области

Однако долг уже достиг таких размеров, что расходы бюджета на его обслуживание во многом этот дефицит и формируют (рис. 5).

В 2015 г. расходы по разделу 13 «Обслуживание государственного и муниципального долга» классификации бюджетных расходов составили 41,7 % от размера дефицита бюджета за этот год. По итогам 2016 г. расходы на обслуживание долговых обязательств Костромской области вырастут к значению 2015 г. еще на 10,1 %.

Из-за увеличения процентных ставок по рыночным кредитам и роста доли таких кредитов в структуре заимствований следует ожидать и дальнейшего роста расходов на обслуживание долга региона.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод: текущее состояние государствен-

ного долга Костромской области способно привести к негативным социальным последствиям, поскольку все больше бюджетных средств необходимо направлять на цели, отличные от социальных.

На критичность состояния государственного долга Костромской области и необходимость срочно принимать меры, направленные на оптимизацию долговой стратегии, указывают факты нарушения бюджетного законодательства в области дефицита бюджета и государственного долга.

Так, в соответствии со ст. 107 Бюджетного кодекса РФ (далее – БК РФ) [1], предельный объем государственного долга субъекта РФ не должен превышать годовой объем налоговых и неналоговых доходов бюджета субъекта (рис. 6).

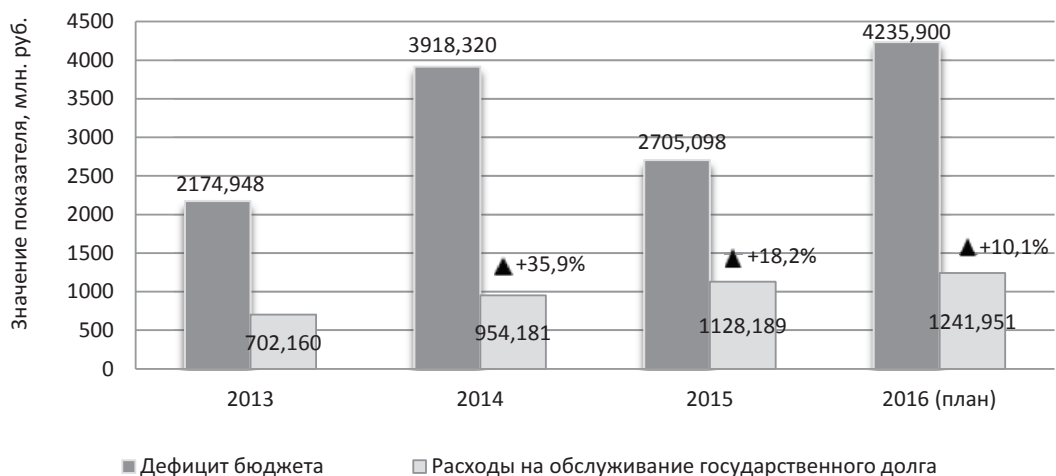


Рис. 5. Дефицит областного бюджета Костромской области и расходы на обслуживание государственного долга

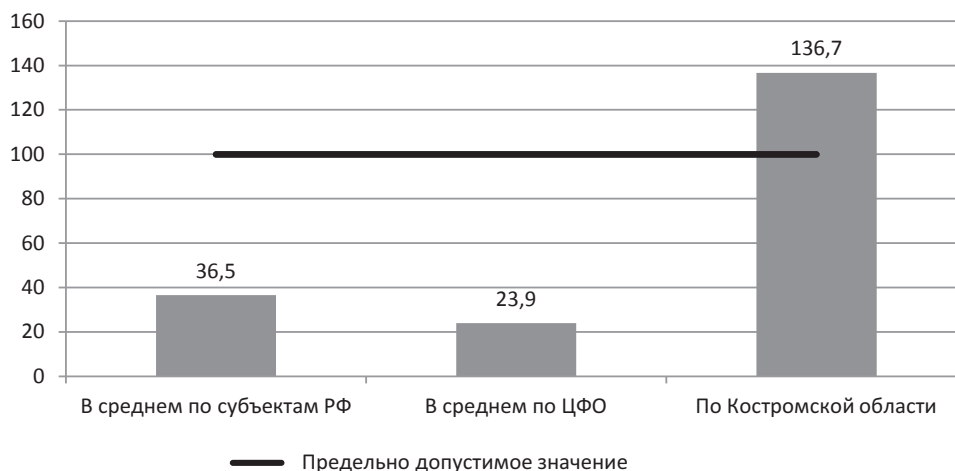


Рис. 6. Отношение государственного долга субъекта РФ к налоговым и неналоговым доходам собственного бюджета в 2015 г., %

Как видно из рис. 6, по итогам 2015 г. Костромской области не удалось выполнить данную норму закона. Кроме того, Костромская область в 2016 г. оказалась в числе худших регионов РФ по уровню долговой нагрузки (136,7 %). Лишь у Республики Мордовия отношение долга к доходам бюджета без учета безвозмездных поступлений оказалось большим (182,5 %) [6]. Костромская область относится к числу регионов, в которых размер государственного долга становится критическим для тех объемов доходов, которые регион получал в этот период.

Следует отметить, что уровень долговой нагрузки на областной бюджет Костромской области на протяжении последних лет только увеличивался (рис. 7).

В условиях медленного роста налоговых и неналоговых доходов тенденция возрастания долговой нагрузки, вероятнее всего, сохранится.

Предельный объем государственного долга субъекта РФ до 1 января 2018 г. может превышать годовой объем налоговых и неналоговых доходов при условии непревышения размера долга без учета бюджетных кредитов над утвержденным годовым объемом налоговых и неналоговых доходов [1]. Таким образом,

у финансовых властей региона есть один год на приведение размера государственного долга в соответствие с БК РФ.

Согласно ст. 112 БК РФ, если при исполнении бюджета субъекта РФ нарушаются предельные значения, указанные в ст. 107 БК РФ, уполномоченный государственный орган региона не вправе принимать новые долговые обязательства, за исключением принятия соответствующих долговых обязательств в целях реструктуризации долга субъекта РФ [1]. Таким образом, в случае, если меры по сокращению объема государственного долга Костромской области и расходов на его обслуживание не будут приняты в ближайший год, регион утратит возможность финансировать дефицит бюджета, который прогнозируется как в 2017 г., так и в каждый год планового периода 2018–2019 гг.

На необходимость сохранения возможности привлекать заимствования для финансирования дефицита областного бюджета указывает нарушение ст. 92.1 БК РФ, в соответствии с которой дефицит бюджета субъекта РФ не должен превышать 15 % утвержденного общего годового объема налоговых и неналоговых доходов региона [1] (рис. 8).



Рис. 7. Величина налоговых и неналоговых доходов собственного бюджета и государственного долга Костромской области

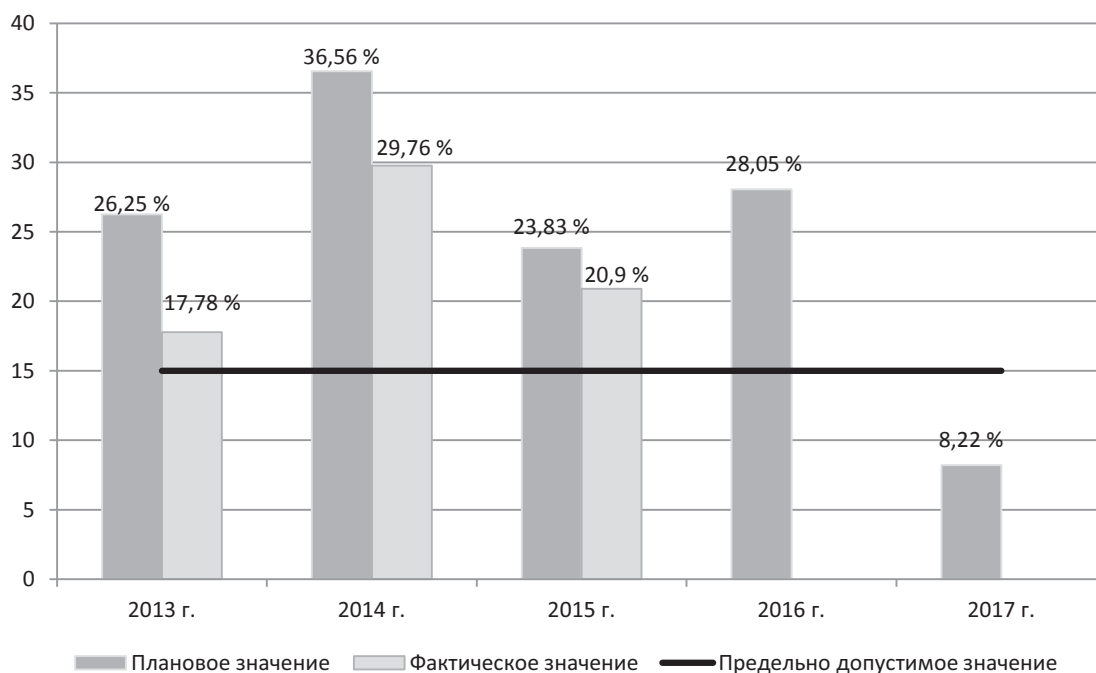


Рис. 8. Отношение дефицита областного бюджета Костромской области к налоговым и неналоговым доходам

Очевидно, в период 2013–2016 гг. требования ст. 92.1 БК РФ не были выполнены. Отношение дефицита областного бюджета к объему налоговых и неналоговых доходов не опускалось ниже 17,78 %. Не ожидается достижение показателя эффективности и по итогам 2016 г. Планируется приведение состояния дефицита бюджета в соответствие с бюджетным законодательством в 2017 г. Однако возможность достижения плановых показателей, изложенных в первоначальной редакции Закона Костромской области о бюджете, может быть поставлена под сомнение.

Таким образом, проведенный анализ основных параметров областного бюджета Костромской области, текущего состояния государственного долга, а также факторов, оказывающих или способных оказать в будущем негативное влияние на характеристики государственного долга региона, показал наличие ряда проблем, уже существующих и потенциальных, проявление которых в сложившихся условиях весьма вероятно. К числу проблем главным образом относятся:

1) крайне медленный рост доходов областного бюджета, сопровождающийся более быстрым ростом расходов;

2) недопустимо крупный объем государственного долга по сравнению с уровнем налоговых и неналоговых доходов;

3) тенденция к увеличению доли рыночных кредитов в структуре заимствований и, как следствие, удорожание средств, привлекаемых для финансирования дефицита бюджета, в целом.

Наличие данных проблем свидетельствует о необходимости оздоровления государственных финансов, а также совершенствования долговой политики, которые должны быть направлены на достижение трех целей:

1. Сокращение объема государственного долга.
2. Удешевление заимствований.
3. Сокращение расходов на обслуживание долга.

В настоящее время в Костромской области реализуется план мероприятий, направленных на повышение эффективности управления государственным долгом и улучшение его структуры. Однако многие целевые ориентиры, предусмотренные нормативно-правовыми актами, не были достигнуты.

Следовательно, в качестве первоочередных мер по оптимизации долговой стратегии региона целесообразно осуществить ряд

мероприятий, направленных на улучшение состояния государственного долга Костромской области.

Уменьшение расходов на обслуживание государственного долга и, как следствие, расходов областного бюджета, удешевление заимствований и сокращение объема государственного долга может быть достигнуто путем удешевления привлекаемых кредитов.

Для полного или, если это невозможно, частичного рефинансирования рыночных кредитов целесообразно привлечение бюджетных кредитов не только от федеральных органов исполнительной власти, т. е. Минфина, но и от бюджетов других уровней, имеющих свободные денежные средства. В качестве одного из возможных кредиторов Костромской области можно рассмотреть Сахалинскую область, собственный бюджет которой в 2014 г. исполнен с профицитом в 16 380 814,3 тыс. рублей, в 2015 г. – в 9 859 202,5 тыс. рублей. По состоянию на 01.01.2016 г. данный регион не имеет долговых обязательств. О наличии у бюджета региона временно свободных денежных средств свидетельствуют доходы от их размещения, которые в 2015 г. составили 6 745 690,2 тыс. рублей.

Другим путем удешевления заимствований посредством рефинансирования существующих обязательств по коммерческим кредитам может стать эмиссия государственных ценных бумаг с переменным купонным доходом, в отличие от существующих обязательств с фиксированным купонным доходом.

Пример: на дату окончания первого купонного периода эмитентом устанавливается ставка купона в размере 8 % годовых. Дальнейшее изменение ставки ставится в зависимость от уровня инфляции: если на дату окончания n -го купонного периода темпы инфляции (в годовом выражении) превышают темпы инфляции по итогам 2016 г., ставка купона, установленная на дату окончания первого купонного периода, увеличивается на величину превышения темпов инфляции на момент выплаты n -го купона над темпами инфляции по итогам 2016 г. С другой стороны, если на дату окончания $(n + 1)$ -го купонного периода уровень инфляции в годовом выражении ниже, чем уровень инфляции по итогам 2016 г., купонный

доход за $(n + 1)$ -й период выплачивается по ставке, установленной для первого купонного периода. Таким образом, ставка купонного дохода, установленная эмитентом, может сохраняться или увеличиваться.

Подобные условия размещения устраняют риск потери потенциальным инвестором реального дохода по государственным облигациям в случае увеличения темпов инфляции, что делает ценные бумаги более привлекательными и повышает шансы на успешное размещение выпуска. С другой стороны, такие условия связаны с минимальным риском для эмитента, учитывая рекордно низкую инфляцию по итогам 2016 г. и ожидаемое достижение целевого ориентира в 4 % уже в 2017 г.

При практической невозможности рефинансирования рыночных кредитов с помощью иных видов заимствований одной из мер по оздоровлению государственных финансов региона может стать привлечение кредитных средств в форме возобновляемой кредитной линии для финансирования дефицита областного бюджета и (или) погашения государственных долговых обязательств в качестве альтернативы привлечению срочных коммерческих кредитов.

В 2017 г. данная практика будет применена властями Волгоградской и Челябинской областей. Так, администрация Волгоградской области в 2016 г. объявила несколько аукционов на предоставление кредитных средств в форме возобновляемой кредитной линии. Максимальная процентная ставка по ним – 12 % годовых. Костромская область в период с 01.01.2015 по 01.06.2016 гг. привлекла коммерческие кредиты ПАО «Сбербанк» по ставкам 12,60, 13,0, 13,15 % годовых, ПАО «Совкомбанк» – по ставкам 13,50 %, 13,90 %, 14,80 %, 16,0 % годовых, АО «СМП-Банк» – по ставке 13,04 % годовых. Использование кредитных линий позволит сократить расходы на обслуживание государственного долга Костромской области за счет удешевления кредитов и возможности погашать задолженность не через определенный срок, а в момент поступления средств в бюджет, в результате чего удастся добиться начисления процентов по коммерческим кредитам, предоставленным в рамках кредитной линии, на меньший срок по сравнению со срочными кредитами.

Следует также отметить, что по состоянию на 16.12.2016 г. в соответствии с данными Fitch Ratings кредитные рейтинги Костромской и Волгоградской областей почти идентичны: долгосрочный рейтинг дефолта обоих регионов – В+, прогноз «стабильный». Национальный долгосрочный рейтинг Волгоградской области – А(rus), прогноз «стабильный», Костромской области – А–(rus), прогноз «стабильный». Следовательно, применение максимальной ставки в размере 12 % годовых для средств, привлекаемых Костромской областью в рамках кредитных линий, обоснованно. С другой стороны, предполагать более выгодные условия не следует, поскольку кредитные рейтинги региона – одни из худших среди субъектов РФ и худшие среди тех регионов ЦФО, которые по состоянию на 2016 г. рейтинговятся Fitch Ratings [4].

Успешная реализация данных мероприятий позволит существенно сократить расходы на обслуживание государственного долга, что приведет к уменьшению расходов областного бюджета в целом, сокращению бюджетного дефицита и, как следствие, замедлению темпов роста долга региона.

Последующее сокращение объема государственного долга и приведение его в соответствие с требованиями Бюджетного Кодекса РФ может быть достигнуто путем увеличения налоговых и неналоговых доходов областного бюджета Костромской области. Эффективным инструментом для привлечения в регион новых инвесторов может стать увеличение налоговых льгот по региональным налогам для промышленных предприятий и (или) предприятий, реализующих на территории области инвестиционные проекты регионального значения.

Подчеркнем, что проведенное исследование подтвердило необходимость скорейшей оптимизации долговой стратегии Костромской области и реализации комплекса мероприятий, направленных на оптимизацию всех параметров долга. В случае эффективного решения поставленных задач и реализации предлагаемых мероприятий следует ожидать сокращение государственного долга или, по меньшей мере, сохранение объема долговых обязательств Костромской области на экономически безопасном уровне.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ : ред. от 28.12.2016 г. [Электронный ресурс]. – URL : <http://garant.ru>.
2. Королева М. Л. Эффективность долговой политики в условиях кризиса: региональный аспект // VI МНТК «Наука в современном информационном обществе». – Северный Чарльстон, США : CreateSpace, 2015. – Т. 2. – С. 189–193.
3. Королева М. Л., Терещенко В. С. Пути оптимизации долговой политики региона (на примере Костромской области) // Фундаментальные проблемы науки : сб. ст. Междунар. науч.-практич. конф., 1 сент. 2016 г., г. Уфа : в 2 ч. – Уфа : АЭТЕРНА, 2016. – Ч. 1. – С. 134–137.
4. Официальный сайт Fitch Ratings [Электронный ресурс]. – URL : <https://www.fitchratings.ru>.
5. Официальный сайт Департамента финансов Костромской области [Электронный ресурс]. – URL : <http://depfin.adm44.ru>
6. Официальный сайт РИА «Рейтинг» [Электронный ресурс]. – URL : <http://riarating.ru>.

МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 159.9

Гребенникова Анна Александровна

*кандидат исторических наук, доцент
Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина –
филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации
22.ggu@rambler.ru*

Масляков Владимир Владимирович

*доктор медицинских наук, профессор
Филиал частного учреждения образовательной организации
высшего образования «Медицинский университет „Реавиз“», г. Саратов
maslyakov@inbox.ru*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

В статье представлен социальный портрет современного муниципального служащего. Проведен анализ современных методов оценки профессионального уровня муниципальных служащих, их достоинства и недостатки. Регулярная интегральная оценка профессионального уровня муниципальных служащих позволит выявить как уровень профессиональных компетенций муниципальных служащих, качество их управленческой деятельности, способность оперативно и эффективно решать вопросы местного значения, так и степень удовлетворенности населения муниципального образования деятельностью органов местного самоуправления.

В статье впервые рассмотрена возможность применения новых критериев и методов оценки профессионального уровня муниципальных служащих, используемых как в органах государственного и муниципального управления зарубежных стран, так и в некоторых отечественных и зарубежных коммерческих структурах.

Практическую значимость статьи составляют рекомендации по совершенствованию методов оценки профессионального уровня муниципальных служащих.

Ключевые слова: профессионализм, профессиональный уровень, муниципальные служащие, методы оценки.

Аттестация муниципальных служащих проводится в целях определения соответствия муниципального служащего замещаемой должности муниципальной службы на основе оценки его профессиональной служебной деятельности. По итогам аттестации можно определить деловые качества муниципальных служащих, уровень их квалификации и профессионализма. Кроме того, аттестация положительно влияет на мотивацию муниципальных служащих к трудовой деятельности, повышению профессионального уровня и рост эффективности их работы.

Так, например, по результатам аттестации в мэрии городского округа Тольятти в 2016 г.:

– 147 человек – соответствуют замещаемой должности;

– 15 человек – соответствуют замещаемой должности с включением в кадровый резерв по рекомендации комиссии;

– 10 человек – соответствуют замещаемой должности муниципальной службы с рекомендацией повышения квалификации.

Вместе с тем в настоящее время на федеральном уровне отсутствует законодательно закреплённая методика оценки профессионализма муниципальных служащих. В Указе Президента Российской Федерации от 1 февраля 2005 г. № 110 «О проведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации» не закрепляются конкретные формы и методы выявления профессиональных способностей публичных служащих. Критерии деловой оценки размыты,

при аттестации не выделены те компетенции, при которых осуществляется оценка муниципальных служащих. Традиционные методы аттестации, такие как собеседование, малоэффективны в современном управлении.

Оценку профессионализма муниципальных служащих достаточно сложно осуществить, т. к. нет универсальных показателей и критериев оценки. Кроме того, на оценку профессиональной компетентности и уровня профессионализма муниципальных служащих оказывает влияние целый ряд факторов, таких как:

1) общественные стереотипы в отношении муниципальных служащих, которые рассматриваются как чиновники, бюрократы и взяточники;

2) специфика профессиональной деятельности в сфере муниципальной службы и муниципального менеджмента;

3) отсутствие единой методики оценки профессионализма муниципальных служащих, неуниверсальность критериев оценки;

4) место и роль, статус и престиж муниципальной службы в обществе в конкретный исторический период;

5) политический курс в стране, степень его поддержки со стороны населения и т. п.

Несмотря на обилие методов оценки профессионализма муниципальных служащих, результаты оценки не всегда бывают объективными. Поэтому необходимо рассмотреть возможность применения новых критериев и методов оценки, используемых как в органах государственного и муниципального управления зарубежных стран, так и в некоторых отечественных и зарубежных коммерческих структурах.

Во-первых, как во многих зарубежных странах в органах государственного и муниципального управления, так и в коммерческих структурах распространен такой метод оценки профессионализма служащих, как индивидуальные собеседования. Этот метод представляет собой беседу руководителя и подчиненного с глазу на глаз. В ряде коммерческих организаций уже действуют установленные системы оценок, большинство из которых содержат условие сообщать в конце собеседования работнику сделанные выводы, а у подчиненного, в свою очередь, есть возможность задать вопросы и прокомментировать услышанное.

Как правило, подобные индивидуальные собеседования проводятся не чаще одного раза в год. Этого вполне достаточно, чтобы иметь возможность получать оперативную информацию о состоянии дел, проблемах, настроениях и стремлениях подчиненных непосредственно от них самих [3].

Вместе с тем следует отметить, что в российских условиях применение метода индивидуальных собеседований может привести к увеличению коррупционных рисков в муниципальной деятельности.

Во-вторых, интересен для применения в оценке профессионализма муниципальных служащих опыт тестирования сотрудников в коммерческих структурах. Оценочные тесты составляются на основе общего перечня вопросов и должны обеспечивать проверку знания сотрудников по основным направлениям деятельности: отраслевой специфике; правилам и нормам по охране труда и экологической безопасности; основам законодательства; основам менеджмента, финансового аудита и планирования; основам маркетинга и т. п.

В-третьих, перспективен для широкого внедрения в органах местного самоуправления метод экспертной оценки профессионализма муниципальных служащих. Сегодня метод экспертной оценки активно используется только при проведении кадрового аудита. Оценка осуществляется экспертами, приглашенными высококвалифицированными специалистами, как правило, педагогами, психологами, юристами, социологами. Главной целью экспертной оценки является проведение лично-профессиональной диагностики муниципальных служащих, по результатам которой должна быть обязательно проведена беседа со служащим. Заключительная беседа решает такие важные задачи, как уточнение полученной информации о муниципальном служащем, информирование его о результатах диагностики, осуществление «обратной связи».

В-четвертых, целесообразно использовать для социологической оценки уровня профессионализма муниципальных служащих методы массового опроса населения муниципального образования. В данном случае в качестве экспертов могут выступать не только руководители органов местного самоуправления и их структурных

подразделений, но и сами муниципальные служащие, а также жители муниципального образования, которые будут оценивать муниципальную деятельность по конкретным заданным показателям и критериям.

Результаты экспертного опроса позволят составить социально-профессиональный портрет муниципального служащего конкретного муниципального образования, выявить уровень профессионализма муниципальных служащих, которые призваны обеспечивать эффективность деятельности органов местного самоуправления, сформулировать научно обоснованные рекомендации по повышению уровня профессионализма муниципальных служащих.

В-пятых, сегодня не проводится оценка муниципальных служащих на антикоррупционное мышление или антикоррупционное поведение, в то время как борьба с коррупцией активно ведется на всех уровнях власти. Данные о высоком уровне коррумпированности органов государственного и муниципального управления приводят к необходимости повышения качества профессиональной подготовки служащих в сфере организации противодействия коррупции.

В реализации антикоррупционной политики важное место отводится формированию антикоррупционного мировоззрения, мышления и поведения. Образовательная деятельность, направленная на формирование антикоррупционной компетентности, антикоррупционного сознания и культуры поведения служащих, стала одним из механизмов противодействия коррупции. Так, Министерство образования и науки Российской Федерации приказом от 29 марта 2012 г. № 239 утвердило федеральные государственные требования к минимуму содержания дополнительных профессиональных образовательных программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных гражданских служащих, в которых структура образовательных программ предусматривает раздел «Служебное поведение государственного гражданского служащего и механизмы противодействия коррупции» [2, с. 75].

В-шестых, сегодня не проводится оценка владения и применения современных управленческих технологий. В то время как в условиях нестабильности социальной среды в структуре социально-личностной

компетентности муниципальных служащих все более возрастает значение таких качеств, как способность осуществлять свою деятельность в условиях социальной неопределенности, высокой конфликтности, управленческих рисков, стрессовых и нестандартных ситуациях. Повышение социально-личностной компетентности обуславливает развитие профессиональной компетентности, необходимой для эффективного осуществления управленческой деятельности.

Сегодня муниципальные служащие должны уметь применять такие технологии, как:

– управление изменениями – технология, целью которой является расширение прав и возможностей служащих принять и поддерживать изменения в их текущем окружении;

– управление рисками – технология, в которой процесс принятия и выполнения управленческих решений направлен на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь проекта, вызванных его реализацией;

– управление ожиданиями – технология, в соответствии с которой успешная стратегия развития территории и органов государственного и муниципального управления должна соответствовать сложившимся ожиданиям жителей или формировать новое общественное мнение;

– управление проектами – технология, в ходе которой определяются и достигаются четкие цели проекта при балансировании между объемом работ, ресурсами, временем, качеством и рисками;

– управление по результатам – технология, с помощью которой достигаются поставленные цели, эффективно используются особенности хозяйственной ситуации, профессиональные способности муниципальных служащих, а также современные стили и техника управления [1].

Каждый из методов оценки имеет и достоинства, и недостатки. Объединение преимуществ данных методов, средств и критериев, применение интегрального подхода к оценке позволят значительно повысить качество и достоверность результатов оценки профессионализма муниципальных служащих. Недостатки новых методов оценки профессионального уровня муниципальных служащих представлены в таблице.

Недостатки новых методов оценки профессионального уровня муниципальных служащих

Метод оценки	Недостаток
1. Индивидуальное собеседование муниципальных служащих с руководителем	Вероятность увеличения коррупционных рисков
2. Тестирование муниципальных служащих	Неуниверсальность тестов, возможность случайного правильного ответа
3. Экспертная оценка профессионализма муниципальных служащих	Необходимость приглашения высококвалифицированных специалистов
4. Массовый опрос населения муниципального образования	Дорогостоящий метод, не дающий объективной оценки
5. Оценка муниципальных служащих на антикоррупционное мышление или антикоррупционное поведение	Отсутствие методик
6. Оценка владения и применения муниципальными служащими современных управленческих технологий	Отсутствие методик

Кроме того, в целях повышения эффективности оценки профессионализма муниципальных служащих необходимо:

- предусмотреть законодательством внедрение новых методов оценки профессионального развития муниципальных служащих (например, тренинги, мастер-классы, фокус-группы, кейс-стади);

- разработать дополнительные критерии деловой оценки, включающие (кроме традиционных критериев, таких как образование, стаж) личные качества, умения и навыки муниципальных служащих;

- увеличить количество методов деловой оценки (входного конкурса и аттестации) за счет использования современных методов деловой оценки персонала.

При устранении недостатков в оценке профессионального уровня муниципальных служащих она станет более эффективной.

Регулярная интегральная оценка профессионализма муниципальных служащих позволит выявить как уровень профессиональных компетенций муниципальных служащих, качество их управленческой деятельности, способность оперативно и эффективно решать вопросы местного значения, так и степень удов-

летворенности населения муниципального образования деятельностью органов местного самоуправления.

Таким образом, нами рассмотрена возможность применения новых критериев и методов оценки профессионального уровня муниципальных служащих, используемых как в России, так и за рубежом, на основании которых даны практические рекомендации по совершенствованию методов оценки профессионального уровня муниципальных служащих.

Библиографический список

1. Гребенникова А. А., Зюзин С. Ю. Технологии государственного и муниципального управления : словарь-справочник. – Саратов : Наука, 2016. – С. 72.

2. Гребенникова А. А., Масляков В. В. К вопросу повышения качества профессиональной подготовки муниципальных служащих в сфере организации противодействия коррупции // Экономика. Социология. Право. – 2016. – № 2. – С. 75–78.

3. Оценка профессиональной компетентности государственных и муниципальных служащих [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.gkh.ru/article/74964>.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 65.01

Дудяшова Валентина Павловна

*доктор экономических наук, профессор
Костромской государственной университет
dvpl@kostroma.ru*

Кипень Надежда Александровна

*кандидат экономических наук, доцент
Костромской государственной университет
kipen_n@mail.ru*

Смирнова Елена Владимировна

*кандидат экономических наук, доцент
Костромской государственной университет
smir.el@mail.ru*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА КАК РЕСУРСНОГО ЦЕНТРА ПОЗИТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ЭКОНОМИКИ И СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ САМООБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены современные особенности системы управления университетом. Выявлены проблемы российских вузов, предложены пути их решения. Представлены инструменты и мероприятия по повышению эффективности деятельности и конкурентоспособности организации высшего образования на основе концепции самообучающейся организации.

Ключевые слова: университет, система управления, конкурентоспособность, общество знаний, самообучающаяся организация.

В настоящее время новые наиболее жесткие требования к использованию человеческого капитала требуют новых моделей развития высшего образования, основанных на управлении знаниями. Необходимо отметить, что, с одной стороны, университеты всегда осуществляли производство научных и образовательных продуктов и услуг, с другой – за счет новых форм управления они должны стать организациями, обеспечивающими социально-экономическое и культурное развитие, формирование единого социокультурного и образовательного пространства, своеобразные точки роста регионов [1].

Современные условия требуют от вуза самостоятельного управления, а также обеспечения и выполнения задач разносторонней деятельности в рамках своих компетенций, прав, обязанностей и ответственности [3]. Одной из актуальных задач модернизации университетского образования на глобальном и региональном уровне является разработка

механизма стратегического управления университетом, обеспечивающего его устойчивое развитие в обществе знаний.

Наиболее важным фактором, определяющим необходимость преобразования системы управления вузом, является изменение требований бизнес-структур к современному специалисту и выпускнику университета. На фоне формирования высоких профессиональных качеств становится актуальным развитие общекультурных компетенций, определяющих способности к саморазвитию, проявлению инициативы, повышению активной и всесторонней деятельности, коммуникабельности обучающихся. Коммерческим организациям нужны специалисты новой формации, умеющие работать с информацией, способные к тесному взаимодействию с коллегами, обмену опытом и знаниями, совместному принятию решений, готовые к организационным изменениям, созданию инноваций.

Исходя из вышесказанного, традиционная модель организации и функционирования университета не соответствует требованиям современного общества знаний и вызывает необходимость реформирования университетов, поиска путей их преобразования в образовательные организации нового типа, ориентированные на рынок образования и технологические инновации, строящие образовательный процесс на основе синергии, интеграции научно-исследовательской и учебной деятельности [1]. Таким образом, возникает необходимость применения в практике управления современным университетом новых технологий менеджмента.

В последнее время все более популярной становится концепция самообучающейся организации (СОО), которая предполагает повышение инновационной активности, эффективное использование всех интеллектуальных ресурсов образовательной организации, применение высокоэффективных форм обучения, что в свою очередь способствует приобретению гибкости, адаптивности и конкурентоспособности вуза. При этом трансформация образовательной организации в самообучающуюся должна затрагивать все уровни управления, институты и подразделения [1].

Более детально современными исследователями изучается процесс формирования и развития СОО на промышленных предприятиях. При этом разработаны теоретические и организационно-методические основы для поэтапного внедрения концепции самообучающейся организации на промышленном предприятии, что создает условия для его осуществления эволюционным путем и позволяет реализовать адаптивное управление этим процессом [2, 4].

На наш взгляд, существует не только возможность, но и необходимость адаптации имеющихся в этой области наработок к деятельности образовательных организаций, безусловно с рядом дополнений и с учетом того, что преобразование вуза в СОО предполагает различные изменения в работе как руководителей, так и иного персонала, научно-педагогических работников и обучающихся. Причем в деятельность университета

уже заложены в качестве основных функций производство, распределение, трансфер и использование знаний [2].

На основе ранее выполненных работ авторов данной статьи можно представить деятельность университета как самообучающейся образовательной организации (рис.). Формирование и развитие СОО требует активной работы с организационными знаниями всех категорий персонала высшего учебного заведения и обучающихся в нем: руководителей (Р) и иного персонала (ИП: инженерно-технического, административно-хозяйственного, производственного и учебно-вспомогательного); научно-педагогических работников (НПР: профессорско-преподавательского состава, научных работников), обучающихся (О: студентов, слушателей, аспирантов, докторантов и т. п.).

На рисунке выделен вклад каждой категории участников процессов, происходящих в образовательной организации, в формирование и развитие СОО в соответствии с правилами (или как принято называть в литературе – дисциплинами) ее построения: системное мышление, мастерство в совершенствовании личности, интеллектуальные модели, формирование общего видения, групповое обучение, компетентность общения.

Таким образом, видим, что преобразование университета в самообучающуюся организацию обеспечит изменение ключевых функций вуза и будет способствовать модернизации таких направлений системы его управления, как развитие и привлечение высококвалифицированных кадров, создание многопрофильных команд, разработка сетевых программ, создание единой информационной среды и адаптивной системы управления.

Необходимо также обратить внимание, что функционирование вуза как самообучающейся образовательной организации направлено на решение научной, методической и практической составляющих проблемы создания организационных условий, способствующих формированию и развитию вуза как ресурсного центра позитивных изменений экономики и социокультурной среды с целью инновационного развития региона.

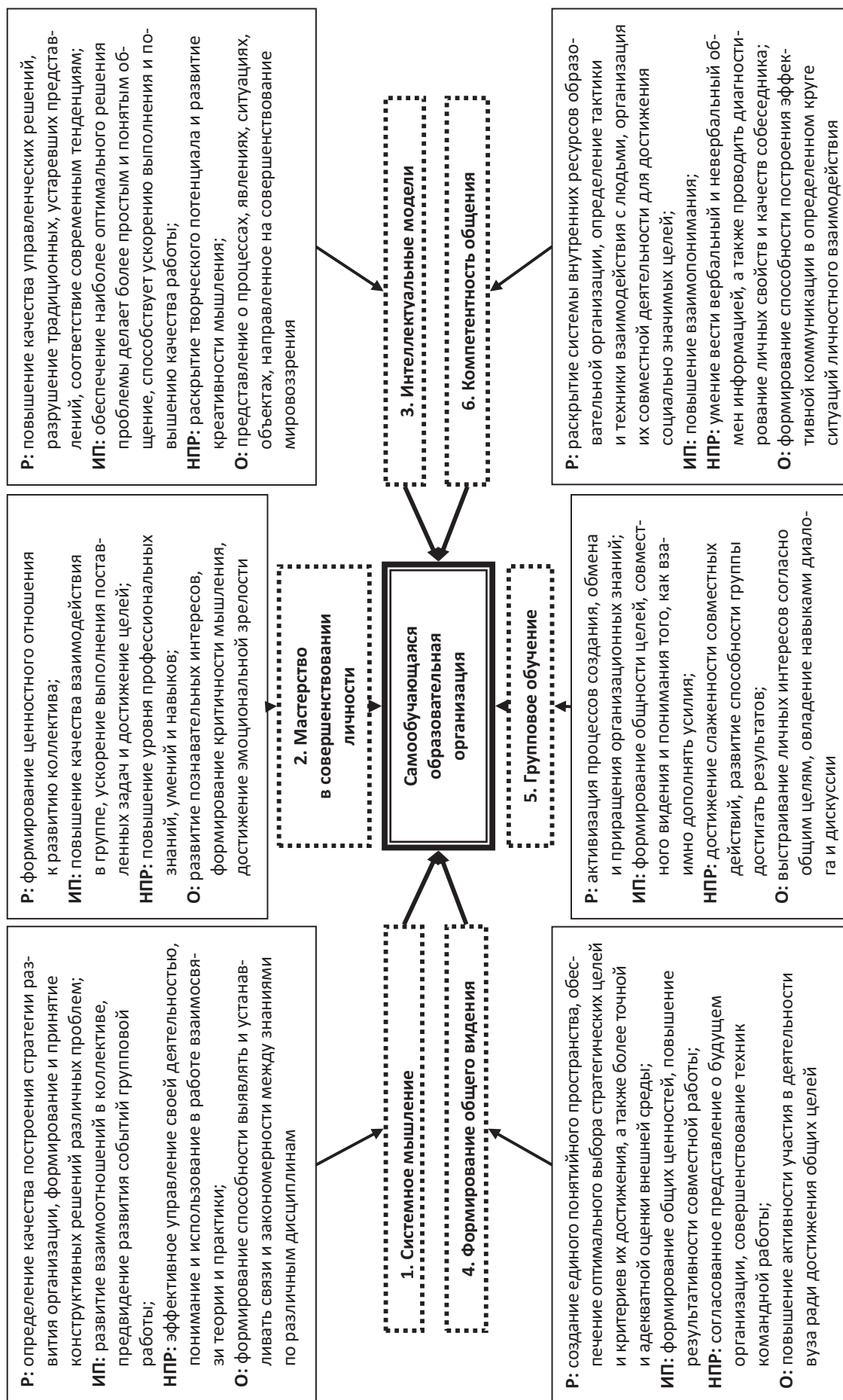


Рис. Самообучающаяся образовательная организация

Для подтверждения вышесказанного отметим, что переход образовательной организации к самообучающейся модели управления станет ключевым моментом в развитии опорного вуза как интеллектуальной, образовательной организации и даст следующие возможности:

1) осуществлять расширенное воспроизводство знаний и ключевых компетенций на основе интеллектуального и творческого потенциала сотрудников;

2) обеспечивать высокую динамику внедрения изменений образовательных стандартов;

3) создавать ключевые компетенции, дающие выпускнику высокую конкурентоспособность на рынке труда и успешность в течение всей профессиональной деятельности;

4) строить уникальный университетский бренд.

Преобразование и функционирование университета как СОО приведет к увеличению показателей эффективности вуза, таких как:

– доля преподавателей, прошедших повышение квалификации в области проектного менеджмента;

– количество обучающихся проектов и программ с участием управленческих и проектных команд университета;

– доля выпускников, подавших заявление о поступлении в опорный вуз, из общего количества выпускников области;

– число работающих центров компетенций;

– доля структурных подразделений, для которых разработаны показатели эффективности деятельности;

– число упоминаний университета в СМИ и интернет-ресурсах;

– количество жителей региона, воспользовавшихся системой неформального образования университета (тренинги, мастер-классы);

– доля позитивного контента в информационных сообществах региональных, межрегиональных, всероссийских СМИ о жизнедеятельности университета (на основе контент-анализа СМИ).

В целом, использование технологии самообучающейся организации в вузе позволит создать организационные условия преобразования университета в исследовательско-ориентированный вуз: интегрировать систему стратегического управления с системой менеджмента качества, развить ключевые и стратегические компетенции менеджеров университета, сформировать определенную организационную культуру.

Библиографический список

1. Белан Е. П. Стратегическое управление развитием регионального университета как исследовательско-ориентированного вуза : автореф. ... д-ра пед. наук. – Ростов н/Д : Изд-во Южного федерального ун-та, 2007. – 50 с.

2. Кипень Н. А., Дудяшова В. П., Денисова А. В. Формирование и развитие самообучающейся организации : монография. – Кострома : Изд-во Костром. гос. технол. ун-та, 2008. – 199 с.

3. Лазутова М. Новый вектор развития – самообучающаяся организация... // УТ Москва. – 2016. – № 2. – С. 6.

4. Смирнова Е. В., Кипень Н. А., Дудяшова В. П. Формы самообучающейся организации: динамика развития на промышленном предприятии. – Кострома : Изд-во Костром. гос. технол. ун-та, 2015. – 189 с.

УДК 658.1

Орлова Любовь Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва

Orlova.LN@rea.ru

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Статья посвящена изучению роли и значения нематериальных ресурсов в формировании конкурентоспособности промышленных предприятий. В данном исследовании нематериальные ресурсы трактуются в широком понимании и, помимо известных компонент (человеческого капитала и интеллектуальной собственности), включают в себя инвестиционную привлекательность, информационную прозрачность, доверие и ряд других. Целью представленного исследования

является выявление особенностей анализа и учета нематериальных ресурсов для формирования конкурентных преимуществ промышленных предприятий. В качестве научного инструментария для проведения данного исследования были выбраны следующие методы: теоретические (методы систематизации, анализа и синтеза, конкретизации и обобщения, сравнительный анализ); эмпирические (методы сбора информации, наблюдения); экономико-статистические (индексный и коэффициентный метод, выявление трендов развития, графические и табличные методы). Информационной базой исследования послужили статистические материалы, публикации в авторитетных отечественных и иностранных периодических изданиях, электронный контент официальных сайтов промышленных предприятий.

Ключевые слова: промышленные предприятия, конкурентоспособность, нематериальные ресурсы развития, интеллектуальный капитал, информационная прозрачность, инвестиционная привлекательность, инновационная нормаль.

В эпоху новой цифровой экономики основной устойчивой основой развития и достижения целей являются нематериальные ресурсы как база продвижения инноваций и повышения конкурентоспособности экономических субъектов. Именно за счет их эффективного использования возможно одновременно обеспечить и инновационность, и конкурентоспособность экономических субъектов. Создание стоимости из нематериальных ресурсов, построение эффективных систем управления ими является первостепенной задачей непрерывного и устойчивого экономического роста промышленных предприятий.

Нематериальные ресурсы в широком понимании – это те ресурсы, которые участвуют в производстве благ и имеют нематериальную природу. Нематериальные активы на балансе предприятия, создаваемая и используемая интеллектуальная собственность, работающий интеллектуальный капитал, знания и социальные отношения – все это является элементами нематериальных ресурсов.

Проблемность оценки, учета и использования нематериальных ресурсов в практической деятельности промышленных предприятий связана, по нашему мнению, прежде всего: а) с недостаточным пониманием природы нематериальных ресурсов; б) с неопределенностью категориального аппарата и существующих методик оценки эффективности использования нематериальных ресурсов; в) с недостаточным осознанием возможностей коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и созданием с их помощью конкурентоспособных продуктов с высокой добавленной стоимостью.

Нематериальные ресурсы как база формирования конкурентных преимуществ промышленных предприятий

Современный этап развития характеризуется достаточно пристальным вниманием к таким категориям, как «нематериальные ресурсы», «интеллектуальный капитал», «нематериальные активы», что подчеркивает особую важность нематериальной компоненты в формировании социально-экономических отношений [1; 7]. Среди зарубежных авторов можно выделить работы Э. Брукинга, Т. Стюарта [2; 15]. Большой вклад в развитие теории интеллектуального капитала внесли и разработчики российских ученых А. Л. Гапоненко, И. А. Иванюка, Б. Б. Леонтьева, В. И. Мухопода и др. [3–6]. Поэтому термины «нематериальные активы», «нематериальные ресурсы», «интеллектуальная собственность», «интеллектуальный капитал» часто употребляются в научной литературе и деловой практике применительно к разным объектам (табл. 1).

Для возможности реализации управленческих решений, более широкого и глубокого анализа и учета степени использования нематериальных ресурсов в деятельности промышленных предприятий нами была дополнена структура интеллектуального капитала. В каждый структурный элемент интеллектуального капитала, предложенный Т. Стюартом [15], были введены новые компоненты, а также разработаны методики их оценки (рис. 1). К этим дополнительным компонентам относятся инвестиционная привлекательность, информационная прозрачность, доверие. Именно они формируют имидж и деловую репутацию промышленных предприятий, за счет чего формирование конкурентных преимуществ становится возможным не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе.

Определения и сферы использования интеллектуального капитала, интеллектуальной собственности и нематериальных активов

Понятие	Определение	Цель использования	Профессиональная область использования
Интеллектуальный капитал	Неосязаемые ценности, объективно повышающие рыночную стоимость хозяйствующего субъекта и формирующие конкурентные преимущества	– Привлечение инвестиций; – оценка бизнеса; – управление персоналом; – выстраивание стратегии развития	Менеджмент
Интеллектуальная собственность	Подразумевает право субъекта использовать нематериальный объект, распоряжаться правами, разрешать или запрещать использование. Объекты интеллектуальной собственности являются объектами правовой охраны	– Защита и охрана прав на результаты интеллектуальной деятельности; – оценка бизнеса	Юриспруденция
Нематериальные активы	Неосязаемые активы субъекта, приносящие доход	– Учет как актив хозяйствующего субъекта; – оптимизация налогообложения; – оценка бизнеса	Бухгалтерский учет, оценочная деятельность

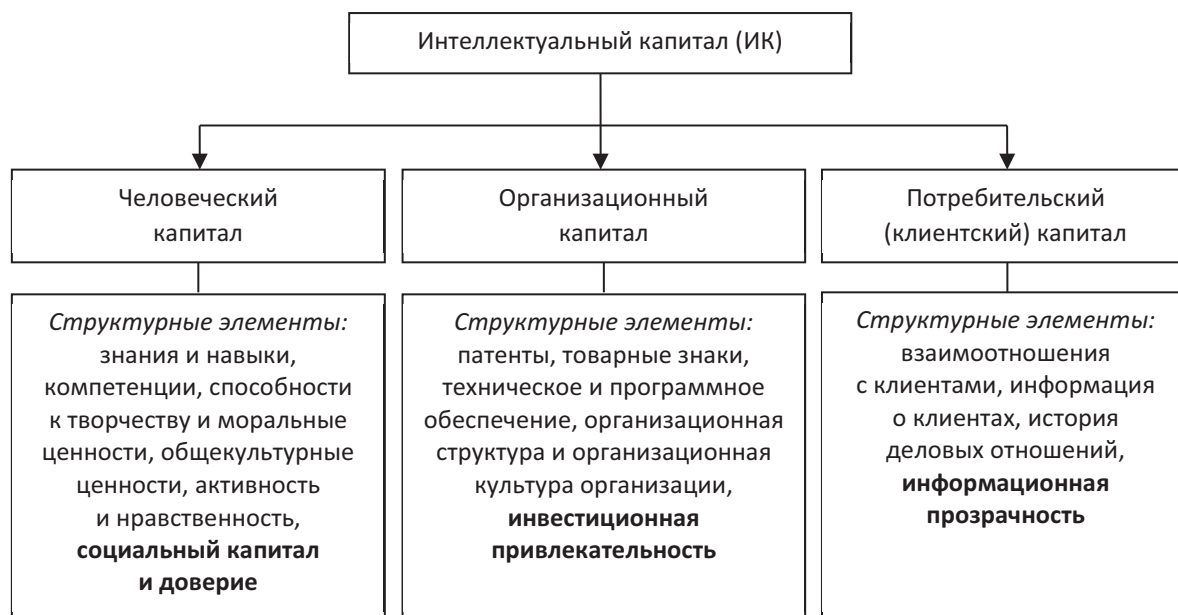


Рис. 1. Структурные элементы интеллектуального капитала¹

¹ Источник: дополнено автором на основе исследования Т. Стюарта [15].

Методы оценки эффективности использования нематериальных ресурсов

Оценка эффективности использования нематериальных ресурсов является в настоящее время методически проблемным направлением деятельности для промышленных предприятий. При всем разнообразии методик оценки нематериальных ресурсов (например, навигатор Skandia, монитор нематериальных активов Свейби, коэффициент Тобина, показатели эффективности инвестиций и других), существует необходимость их выбора и обоснования возможности применения в российских условиях.

Для анализа российской практики использования нематериальных ресурсов нами были выбраны следующие существующие и разработанные автором методические положения:

1. *Коэффициент Тобина*. Рассчитывается как отношение рыночной стоимости (капитализации) компании к балансовой стоимости ее активов, показывает уровень использования всех имеющихся у предприятия нематериальных ресурсов;

2. *Инновационная нормаль*, основное условие эффективного формирования, развития и использования экономического потенциала промышленных предприятий, возможности повышения их конкурентоспособности. Представляя собой соотношение в темповых показателях факторов развития промышленных предприятий, характеризует экономический потенциал предприятия, его развитие и использование. Определяется следующим образом:

$$T_{\text{МК}} \leq T_{\text{ПТ}} \leq T_{\text{ИК}}$$

где $T_{\text{МК}}$ – темп роста материального (основного) капитала; $T_{\text{ПТ}}$ – темп роста производительности труда (человеческого капитала); $T_{\text{ИК}}$ – темп роста интеллектуального капитала.

Для обеспечения устойчивого развития темп роста интеллектуального капитала должен превышать темпы роста основного и человеческого капитала [8].

3. *Коэффициент инвестиционной привлекательности* как комплексный показатель, характеризующий возможности развития промышленных предприятий за счет привлечения инвестиционных ресурсов и позволяющий учесть интересы всех участников инвестиционных процессов. Определить коэффициент

инвестиционной привлекательности можно по формуле

$$K_{\text{ип}} = K_{\text{фн}} \cdot K_{\text{м}} \cdot K_{\text{п}} \cdot P_{\text{а}} \cdot K_{\text{рси}} \cdot 100,$$

где $K_{\text{фн}}$ – коэффициент финансовой независимости; $K_{\text{м}}$ – коэффициент маневренности; $K_{\text{п}}$ – коэффициент покрытия, $P_{\text{а}}$ – рентабельность активов; $K_{\text{рси}}$ – коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения.

Чем выше коэффициент, тем выше инвестиционная привлекательность промышленных предприятий. Более подробно методика оценки индекса и критерии отнесения индекса к той или иной категории представлена в исследовании [9]. В качестве управленческого механизма оценка инвестиционной привлекательности может использоваться как внутренним менеджментом для реализации стратегических перспектив, так и внешними участниками экономических отношений для определения перспектив вложения инвестиционных ресурсов в деятельность экономических субъектов.

4. *Коэффициент информационной прозрачности (транспарентности)*. Информационная прозрачность (транспарентность) – это свойство предпринимательских структур и систем, формируемое как элемент интеллектуального капитала с целью повышения доверия со стороны других участников отношений, способствующее повышению деловой репутации и формированию перманентных конкурентных преимуществ за счет своевременного и достоверного раскрытия информации о своей деятельности. Определяется коэффициент транспарентности экспертно, путем начисления по шкале (1 балл – позитивно, 0,5 баллов – нейтрально, 0 баллов – негативно) определенного количества баллов за соблюдение условий и характеристик прозрачности [9].

Оценка и управление информационной прозрачностью имеет целью повышение степени доверия экономических субъектов по отношению друг к другу, формирование благоприятного делового имиджа и, как следствие, усиление конкурентных преимуществ.

На основе этих методических положений становится возможным проведение системной оценки использования промышленными предприятиями нематериальных ресурсов.

Практика оценки эффективности использования нематериальных ресурсов промышленными предприятиями

Для анализа конкурентных позиций промышленных предприятий и разработки политики их устойчивого развития была проведена оценка эффективности использования ими нематериальных ресурсов. Для анализа были выбраны промышленные предприятия разных направлений экономической деятельности: ПАО «НПО „Сатурн“» (Ярославская область, машиностроение), ПАО «Ремпутьмаш» (Калужская область, машиностроение), ПАО «Северсталь» (Вологодская область, металлургия), ПАО «Горьковский автомобильный завод» (Нижегородская область, машиностроение).

Соблюдение инновационной нормы для промышленных предприятий можно трансформировать как превышение темпов роста нематериальных активов над темпами роста выручки и темпами роста основных средств (материального капитала) $T_{oc} \leq T_v \leq T_{на}$.

Для оценки капитализации предприятий и расчета коэффициента Тобина была определена рыночная стоимость их акционерного капитала (по данным информационно-аналитического агентства РосБизнесКонсалтинг (РБК) [10]).

Для оценки информационной прозрачности проводился опрос экспертов из числа руководителей промышленных предприятий. Оценка информационной прозрачности осуществлялась на основе данных финансовой отчетности и представлена в табл. 2–5.

Оценка эффективности использования нематериальных ресурсов ПАО «НПО „Сатурн“»

ПАО «НПО „Сатурн“» – двигателестроительная компания, специализирующаяся на разработке, производстве и послепродажном обслуживании газотурбинных двигателей [12].

Таким образом, можно наблюдать крайне низкую инвестиционную привлекательность промышленного предприятия, вызванную, в первую очередь, нехваткой собственных источников финансирования, высокой зависимостью от заемных источников и низкой эффективностью деятельности. Данные факторы сказываются и на рыночной стоимости компании и на ее рыночной конкурентной позиции (коэффициент Тобина показывает низкий уровень деловой репутации ПАО «НПО „Сатурн“»).

Оценка эффективности использования нематериальных ресурсов ПАО «Ремпутьмаш»

Группа компаний «Ремпутьмаш» осуществляет деятельность по конструированию и производству современных машин для основных нужд текущего содержания, ремонта и модернизации железнодорожного пути [13].

Инвестиционная привлекательность предприятия находится на низком уровне из-за высокой степени зависимости от внешних источников финансирования. Но в 2014 г. у предприятия наблюдается положительная тенденция увеличения стоимости нематериальных активов, что не могло не отразиться на формировании деловой репутации компании.

Таблица 2

Коэффициент инвестиционной привлекательности ПАО «НПО „Сатурн“»

Показатель	Период		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Основные средства, млн руб.	11 855	15 835	17 673
Незавершенное производство, млн руб.	2997	5555	6467
Запасы, млн руб.	16 436	17 260	18 353
Внеоборотные активы, млн руб.	22 436	27 341	30 445
Оборотные активы, млн руб.	27 370	29 509	34 375
Активы/Пассивы, млн руб.	49 806	56 850	64 820
Собственный капитал, млн руб.	20 003	17 103	17 506
Краткосрочные обязательства, млн руб.	18 059	29 157	30 422
Долгосрочные обязательства, млн руб.	11 742	10 589	16 891
Выручка, млн руб.	12 175	17 677	18 067
Чистая прибыль, млн руб.	– 4234	– 2900	– 5453
Нематериальные активы, млн руб.	1799	1602	1403
Чистые активы, млн руб.	20 003	17 403	17 507

Окончание табл. 2

Показатель	Период		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
K_n	0,40	0,30	0,27
K_m	-0,12	-0,60	-0,74
K_n	1,52	1,01	1,13
$P_a, \%$	-8,50	-5,10	-8,41
$K_{рсн}$	0,63	0,68	0,66
Коэффициент инвестиционной привлекательности	0	0	0

Соблюдение инновационной нормали

2014 г.: 89,05 < 145,19 > 133,57 (соблюдается частично),

2015 г.: 87,58 < 102,21 < 111,67 (не соблюдается).

Коэффициент Тобина (2015 г.) составляет 0,19.

Таблица 3

Коэффициент инвестиционной привлекательности ПАО «Ремпутьмаши»

Показатель	Период		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Основные средства, млн руб.	1656,5	2006,7	1872,1
Незавершенное производство, млн руб.	231,6	338,7	212,3
Запасы, млн руб.	3837	5410,7	5374,3
Внеоборотные активы, млн руб.	4237,3	4426,8	4993,3
Оборотные активы, млн руб.	10 598	12 464	15 190,7
Активы/Пассивы, млн руб.	14 835,7	16 890,8	20 190,8
Собственный капитал, млн руб.	3236,9	3730,4	3781,3
Краткосрочные обязательства, млн руб.	9177	10 747	13 997,4
Долгосрочные обязательства, млн руб.	2424	2413,5	2412
Выручка, млн руб.	11 706	21 748,9	25 110
Чистая прибыль, млн руб.	12,5	493,4	51,1
Нематериальные активы, млн руб.	5,25	13,9	11,8
Чистые активы, млн руб.	3234,7	3730,3	3781,4
K_n	0,22	0,22	0,19
K_m	-0,31	-0,19	-0,32
K_n	1,15	1,16	1,09
$P_a, \%$	0,08	2,92	0,25
$K_{рсн}$	0,39	0,46	0,37
Коэффициент инвестиционной привлекательности	0	0	0

Соблюдение инновационной нормали:

2014 г.: 264,76 > 185,79 > 121,14 (соблюдается полностью),

2015 г.: 84,89 < 115,45 > 93,29 (соблюдается частично).

Коэффициент Тобина (2015 г.) составляет 1,52.

Оценка эффективности использования нематериальных ресурсов ПАО «Северсталь»

Публичное акционерное общество «Северсталь» – крупнейшая сталелитейная и горнодобывающая компания в мире [14].

Компания имеет высокий коэффициент Тобина, характеризующий высокий уровень деловой репутации. Инновационная нормаль

как в 2014, так и в 2015 г. соблюдается частично. Компании не хватает ресурсов для реализации инновационного потенциала, что отражается на ее инвестиционной привлекательности и стоимости. Но, т. к. компания функционирует на международном рынке, то ухудшение показателей деятельности в 2015 г. может быть связано также с внешними санкциями.

Коэффициент инвестиционной привлекательности ПАО «Северсталь»

Показатель	Период		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Основные средства, млн руб.	257 035	270 153	187 694
Незавершенное производство, млн руб.	0	0	0
Запасы, млн руб.	71 463	66 072	46 319
Внеоборотные активы, млн руб.	304 047	315 094	221 695
Оборотные активы, млн руб.	173 023	160 583	203 661
Активы/Пассивы, млн рубл.	477 070	475 677	425 356
Собственный капитал, млн руб.	218 515	228 591	158 645
Краткосрочные обязательства, млн руб.	102 345	83 435	97 574
Долгосрочные обязательства, млн руб.	155 578	163 132	168 145
Выручка, млн рубл.	223 610	295 988	311 563
Чистая прибыль, млн руб.	14 637	2730	-53 082
Нематериальные активы, млн руб.	24 934	22 220	21 195
Чистые активы, млн рублей	219 147	229 110	159 637
K_n	0,46	0,48	0,37
K_m	-0,39	-0,38	-0,40
K_n	1,11	0,98	1,21
$P_a, \%$	3,07	0,57	-12,48
$K_{рсн}$	0,69	0,71	0,55
Коэффициент инвестиционной привлекательности	0	0	0

Соблюдение инновационной нормали:

2014 г.: $89,12 < 132,37 > 105,1$ (соблюдается частично),

2015 г.: $95,39 < 105,26 > 69,48$ (соблюдается частично).

Коэффициент Тобина (2015 г.) составляет 3,34.

Оценка эффективности использования нематериальных ресурсов ПАО «Горьковский автомобильный завод (ГАЗ)»

Горьковский автомобильный завод (ГАЗ) – крупнейшее предприятие российского автомобилестроения, входит в состав крупной компании «Группа ГАЗ». ПАО «Горьковский автомобильный завод» является производителем легких коммерческих автомобилей «ГАЗель» и «Соболь» для малого и среднего бизнеса, среднетоннажных грузовых автомобилей [11].

Инвестиционная привлекательность предприятия находится на низком уровне, отсутствие инновационной направленности формирует низкую деловую репутацию и привлекательность на рынке.

Таким образом, проведенный анализ использования нематериальных ресурсов позволил выявить ряд существенных системных проблем промышленных предприятий. На об-

щий уровень инвестиционной привлекательности негативное влияние оказывают такие факторы, как слишком большая зависимость от заемного капитала, низкая доходность деятельности, невысокая инновационная составляющая экономической деятельности. Привлекательность предприятий машиностроения, которые ориентированы, в основном, на внутренний рынок, остается крайне низкой, что также отражается и на их конкурентной позиции.

Эмпирическая оценка уровня информационной прозрачности промышленных предприятий в разрезе структурных элементов индекса транспарентности представлена в табл. 6.

Также для анализируемых предприятий были рассчитаны издержки, связанные с обслуживанием кредитных условий сделок, и прочие операционные расходы. Совокупность этих издержек мы назвали условно трансакционными (табл. 7).

Таблица 5

Коэффициент инвестиционной привлекательности ПАО «ГАЗ»

Показатель	Период		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Основные средства, млн руб.	5610	5758	11 608
Незавершенное производство, млн руб.	193	248	188
Запасы, млн руб.	302	383	281
Внеоборотные активы, млн руб.	28 461	28 468	35 490
Оборотные активы, млн руб.	4402	8351	6522
Активы/Пассивы, млн руб.	32 863	36 819	42 012
Собственный капитал, млн руб.	17 172	17 622	23 583
Краткосрочные обязательства, млн руб.	2054	4765	5632
Долгосрочные обязательства, млн руб.	13 636	14 431	12 796
Выручка, млн руб.	23 396	24 352	19 846
Чистая прибыль, млн руб.	684	391	59
Нематериальные активы, млн руб.	0	0	0
Чистые активы, млн руб.	17 173	17 623	23 584
K_n	0,52	0,48	0,56
K_m	-0,66	-0,62	-0,50
K_n	0,32	0,58	0,51
$P_a, \%$	2,08	1,06	0,14
$K_{рсн}$	0,19	0,17	0,29
Коэффициент инвестиционной привлекательности	0	0	0

Соблюдение инновационной нормали: в отчете о деятельности компании отсутствуют данные о нематериальных активах, поэтому оценить соблюдение инновационной нормали не представляется возможным.

Коэффициент Тобина (2015 г.) составляет 0,35.

Таблица 6

Оценка уровня информационной прозрачности промышленных предприятий

Предприятие	ПАО «НПО „Сатурн“»	ПАО «Ремпутьмаш»	ПАО «Северсталь»	ПАО «ГАЗ»
Структурные составляющие индекса прозрачности				
Наличие информации в открытых источниках	1	1	1	1
Соответствие информации законодательным нормам	1	1	1	1
Своевременность раскрытия информации	1	1	1	1
Эффективность экономической деятельности	0	0,5	0	0,5
Политика выплаты дивидендов	0	0,5	0	0,5
Качество финансового управления	0	0	0	0,5
Уровень кредитоспособности	0,5	0,5	1	1
Позиция в рыночном пространстве	0,5	0,5	1	0,5
Темпы роста показателей	0	0	0	0
Политика в области труда	0,5	0,5	1	0,5
Социальная ответственность	1	1	1	1
Имидж руководителя	0	0,5	1	1
Индекс прозрачности	1,15	1,5	2,0	1,95

Таблица 7

Уровень транзакционных издержек промышленных предприятий

Показатель	ПАО «НПО „Сатурн“»	ПАО «Ремпутьмаш»	ПАО «Северсталь»	ПАО «ГАЗ»
Выручка, млн руб.	18 067	25 110	311 563	19 846
Условно транзакционные издержки, млн руб.	7996	2501	27 570	5159
Доля условно транзакционных издержек в выручке	0,44	0,10	0,09	0,26

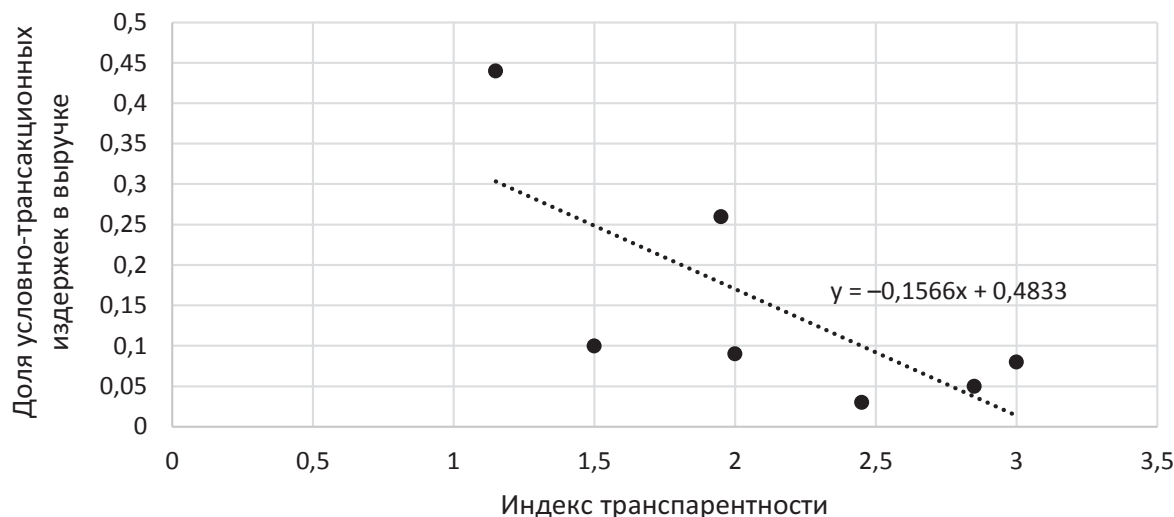


Рис. 3. Зависимость доли условно-транзакционных издержек промышленных предприятий от уровня информационной прозрачности

На основе сопоставления транзакционных издержек и индекса прозрачности была построена корреляционно-регрессионная модель, описывающая обратную зависимость уровня транзакционных издержек от проводимой промышленными предприятиями политики открытости (рис. 3).

Модель позволяет сделать вывод, что промышленные предприятия могут снижать издержки, связанные с проведением рыночных транзакций, за счет повышения уровня информационной прозрачности. Конкретные рычаги повышения информационной прозрачности – это оцениваемые компоненты индекса прозрачности. Так, основным реперным направлением повышения информационной прозрачности для промышленных предприятий является соблюдение своих фидуциарных обязательств: повышение рейтинга кредитоспособности, сохранение рыночных позиций, увеличение темпов роста экономических показателей деятельности, обеспечение хороших условий труда и трудоустройства, соблюдение социальной ответственности, завоевание авторитета руководителем, повышение рейтинга инвестиционной привлекательности.

Рассмотренные характеристики процесса обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий позволили сделать вывод о недостаточном использовании не-

материальных факторов развития, которые являются основой имманентной (внутренне присущей) инновационности конкурентной предпринимательской среды. Инновационный рост экономики зависит от использования интеллектуального капитала, создающего предпосылки для устойчивого роста и обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий. Соблюдение инновационной нормы является залогом устойчивого развития промышленных предприятий, а приложение управленческих усилий на использование в производственных процессах нематериальных ресурсов – залогом создания устойчивых и долгосрочных конкурентных преимуществ промышленных предприятий.

Библиографический список

1. Беркович М. И., Полякова Н. Ф. Инвестиционная привлекательность региона: инфраструктурный аспект // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». – 2013. – № 34. – С. 24–30.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : пер. с англ. / под ред. Л. Н. Ковачин. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
3. Гапоненко А. Л., Орлова Т. М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с.

4. Иванюк И. А. Маркетинговая модель воспроизводства интеллектуального капитала. – М. : Высшая школа, 2003. – 215 с.
5. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М. : Акционер, 2002. – 200 с.
6. Мухопад В. И. Интеллектуальная собственность в мировой экономике знаний. – М. : РГАИС, 2010. – 296 с.
7. Орехов С. А. Сущность скрытого конкурентного потенциала предпринимательских структур и критерии его выявления // Инновации в науке. – 2014. – № 30 (2). – С. 39–45.
8. Орлова Л. Н. Основные принципы и подходы к управлению устойчивым инновационным развитием экономических систем // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – № 3. – С. 3–9.
9. Орлова Л. Н., Леонтьева Л. С., Орлов Д. Ю. Нематериальные ресурсы повышения конкурентоспособности промышленных предприятий (инвестиционно-инновационный аспект). – М. : МИРБИС, 2010. – 192 с.
10. Официальный сайт информационно-аналитического агентства РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – URL : <http://rbc.ru>.
11. Официальный сайт ПАО «Горьковский автомобильный завод» [Электронный ресурс]. – URL : <http://gazgroup.ru>.
12. Официальный сайт ПАО «НПО „Сатурн“» [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.npo-saturn.ru>.
13. Официальный сайт ПАО «Ремпутьмаш» [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.rempm.ru>.
14. Официальный сайт ПАО «Северсталь» [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.severstal.com>.
15. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – N.Y. : Currency Doubleday, 1997. – P. 67.

SUMMARY

ECONOMICS

Punanova T. I.
Kostroma State University
t.punanova@gmail.com

THE PROBLEM: HOW TO DELIMIT MIDDLE CLASS IN RUSSIA

The article is devoted to the problem of middle class delimitation in Russia. Various approaches to interpretation of essence of the middle class notion have been analysed, the main criteria of attributing people to this group in different countries have been considered. Contradictory estimates of the middle class size in Russia have been shown. Special attention is paid to role and value of middle class in society social and economic development.

Keywords: middle class, social categories, economic terms.

REGIONAL ECONOMY AND MANAGEMENT

Berkovich M. I.
Kostroma State University
ecdepart@kstu.edu.ru

Blinov A. S.
Kostroma State University
djantonone@mail.ru

RIVALRY ON THE MOTOR SPIRIT MARKET IN THE CITY OF KOSTROMA: STATE ESTIMATE

The article examines competition and its types, indices and methods of analysing competition as well as estimate of rivalry on the motor spirit market in the city of Kostroma.

What is the object of studying in this article, is competition as a type of the market relations in the certain sphere of motor spirit market; and the object of research, features and mechanisms of Kostroma competitive situation analysis and forms of its regulation.

Keywords: competition, petrol market, price, quality, share of market, pricing, economic harassment.

Bolshakova E. A.
Branch of LLC "Teva" in Yaroslavl
bolschakova.alen@yandex.ru

Patrusheva E. G.
Demidov Yaroslavl State University
patr5@yandex.ru

STRUCTURE'S REGIONAL CLUSTER AS A MODERN FORM OF REALISATION OF ENTERPRISES' COOPERATIVE INTERRELATIONS: CONCEPT AND MAIN CHARACTERISTICS

The article considers the cluster as a modern form of implementing the strategy of development of the national economy and its integration into the global economic space through the effective functioning of its members and the building of cooperative relationships between them. The authors reveal the questions of cluster definition, its specific features as a local structure, present the main criteria for classifying regional structures as cluster, the characteristic features of cluster structures, and describe the effects generated by cluster projects/cluster structures. The results of the cluster analysis as a form of implementation of cooperative interrelationships among enterprises make it possible to determine the conditions and factors for effective implementation of cooperative relationships among the main participants in the cluster, to form the methodological basis for assessing the effectiveness of their functioning within the cluster and assessing the implementation of cooperative cluster interconnections in general, and to develop a set of measures for their development and strengthening.

Keywords: cluster, cluster structure, regional economy, integration, cooperation, effects, value chains.

Zhigalov M. I.
Kostroma State University
brfhec2@yandex.ru

Shurygin A. A.
Kostroma State University
fly.leave@yandex.ru

THE PRIVATE SECTOR ROLE IN REGIONAL ECONOMY IN TERMS OF KOSTROMA REGION

In economy of modern Russia, the private sector is one of the most important and most rapidly growing elements. Its main advantage over other business entities includes ability to react quickly to changes in demand and supply. The article shows that this sector is crucial, since it is the private sector of the economy which provides the economic development of the country.

Keywords: private sector of economy, economic growth, regional economy.

Korolyova M. L.
Kostroma State University
korolyova_marina@bk.ru

Tereshchenko V. S.
Kostroma State University
tereshchenko.1995@yandex.ru

OPTIMISATION OF DEBT STRATEGY OF THE SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION (IN TERMS OF KOSTROMA REGION)

Kostroma Region public debt parameters complex analysis has been presented in the article, allowing to reveal the problems which have become aggravated and not only negatively affect public finances of Kostroma Region but also violate the budgetary legislation requirements: the actions aimed at debt strategy perfection and developed on the basis of research of other regions' approaches to the problem of debt policy formation and public debt management practices' effective application are resulted.

Keywords: debt, subfederal debt, federation subject public debt, debt policy, debt strategy, public debt management, debt management.

MUNICIPAL MANAGEMENT

Grebennikova A. A.
Stolypin Povolzhye Management Institute – branch
of Russian Academy of National Economy
and Civil Service under the President of the Russian Federation
22.ggu@rambler.ru

Maslyakov V. V.
Branch of the Medical University "Reaviz"
in the City of Saratov
maslyakov@inbox.ru

MUNICIPAL EMPLOYEES' PROFESSIONAL LEVEL QUALIFICATION METHODS IMPROVEMENT

Social portrait of a modern municipal employee have been presented in the article. The analysis of modern methods of municipal employees' professional level qualification has been carried out. Regular integrated qualification of municipal employees' professional level will allow revealing both the municipal employees' professional competences level such as their administrative activity quality, ability to quickly and effectively resolve issues of local value, and degree of the municipal unit's population satisfaction with local governments' activity. Possibility of applying new criteria and methods of municipal employees' professional level qualification to use both in public and municipal administration bodies abroad and somewhere in commercial entities of Russia and foreign counties as well – has been for the first time considered in the article. The article's practical importance is made by practical recommendations about municipal employees' professional level qualification methods improvement.

Keywords: professionalism, municipal employees, assessment methods.

ECONOMIC ISSUES OF ORGANISING AN ENTREPRISE AND GOVERNING IT

Dudyashova V. P.
Kostroma State University
dvpl@kostroma.ru

Kipen' N. A.
Kostroma State University
kipen_n@mail.ru

Smirnova E. V.
Kostroma State University
smir.el@mail.ru

FORMATION AND DEVELOPMENT OF A MODERN HIGHER EDUCATION INSTITUTION AS RESOURCE CENTRE OF POSITIVE CHANGES OF ECONOMICAL AND SOCIOCULTURAL REGIONAL ENVIRONMENT ON THE SELF-TRAINING ORGANISATION CONCEPT BASIS

University control system modern features have been considered in the article. Problems of the Russian higher education institutions have been revealed, ways of their solution proposed. Tools and actions for increase in efficiency of activity and competitiveness of a higher education organisation have been presented on the self-training organisation concept basis.

Keywords: university, control system, competitiveness, knowledge society, self-training organisation.

L. N. Orlova
Plekhanov Russian Economic University
orlova.ln@rea.ru

ON EFFICIENCY OF NON-MATERIAL RESOURCES USE BY INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article is devoted to studying of role and value of non-material resources in formation of competitiveness of the industrial enterprises. Non-material resources are treated in broad understanding in this research and, besides the known constituents (human capital and intellectual property), include investment attractiveness, information transparency, trust and some other ones. What is the purpose of the presented research, is identification of features of the analysis and accounting of non-material resources for formation of competitive advantages of the industrial enterprises. The following methods – theoretical ones (systematisation methods, methods of analysis and synthesis, of specification and generalisation, of comparative analysis); empirical ones (methods of collection of information, observation methods); economical and statistical ones (index method and coefficient method, identification of trends of development, graphic methods and tabular methods) – were chosen as scientific tools for carrying out this research. What formed information base of the research, were statistical materials; publications in authoritative Russian and foreign periodicals; electronic content of the official sites of the industrial enterprises.

Keywords: industrial enterprises, competitiveness, non-material developmental resources, intellectual capital, information transparency, investment attractiveness, innovative normal.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Электронный вариант статьи выполняется в текстовом редакторе Microsoft Word и сохраняется в формате, полностью совместимом с Word 97–2003. Если в статье присутствует большое количество символов, иностранные слова, надстрочные и подстрочные знаки, помимо электронного варианта статьи в текстовом редакторе Microsoft Word, в редакцию необходимо предоставить электронный вариант статьи, сохраненный в формате PDF.

2. Компьютерный набор статьи должен удовлетворять следующим требованиям: формат – А4; поля – по 2,5 см со всех сторон; гарнитура (шрифт) – Times New Roman; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,25 см.

3. Максимальный объем текста статьи с аннотацией, ключевыми словами и библиографическим списком – не более 14 страниц машинописного текста.

4. Аннотация к статье должна быть объемом 100–120 слов. Количество ключевых слов – от 7 до 10.

5. Ф.И.О. автора, название учебного заведения, организации (место учебы, работы), название статьи, аннотация должны быть переведены на английский язык.

6. Библиографический список должен быть представлен в алфавитном порядке. Ссылки в тексте статьи оформляются в квадратных скобках с указанием порядкового номера издания по библиографическому списку и страниц. Например: [9, с. 256], [2, т. 5, с. 25–26]. Библиографический список должен содержать не более 15 источников. В списке и библиографических ссылках приводятся только те источники, на которые автор ссылается в тексте. Ссылки на неопубликованные работы не допускаются. В тексте должны быть ссылки на все библиографические источники. Все приведенные в тексте цифры и данные должны иметь ссылки на источник.

7. Единицы измерения приводятся в соответствии с международной системой единиц (СИ).

8. Рисунки, схемы, диаграммы. Они должны быть размещены в тексте статьи в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретный рисунок, например (рис. 2). Схемы выполняются с использованием штриховой заливки или в оттенках серого цвета; все элементы схемы (текстовые блоки, стрелки, линии) должны быть сгруппированы. Каждый рисунок должен иметь порядковый номер, название и объяснение значений всех кривых, цифр, букв и прочих условных обозначений. Электронную версию рисунка следует сохранять в форматах jpg, tif (Grayscale – оттенки серого, разрешение – не менее 300 dpi).

9. Таблицы. Каждую таблицу следует снабжать порядковым номером и заголовком. Таблицы должны быть предоставлены в текстовом редакторе Microsoft Word, располагаться в тексте статьи в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретную таблицу, например (табл. 2). Структура таблицы должна быть ясной и четкой, каждое значение должно находиться в отдельной строке (ячейке таблицы). Все графы в таблицах должны быть озаглавлены. Одновременное использование таблиц и графиков (рисунков) для изложения одних и тех же результатов не допускается. В таблицах возможно использование более маленького кегля, но не менее 10.

10. Формулы выполняются только в редакторе MS Equation (версия редактора формул не выше 3.0). Между текстом и формулой оставлять пустую строку.

11. Десятичные дроби имеют в виде разделительного знака запятую (0,78), а при перечислении десятичных дробей каждая из них отделяется от другой точкой с запятой (0,12; 0,087).

Построение статьи

Убедительная просьба соблюдать порядок построения статьи!

Каждый новый пункт не нужно нумеровать, но порядок размещения материала должен соответствовать представленному ниже списку.

1. Отрасль наук и специальность.
2. Индекс УДК (присваивается в библиотеке по названию статьи и ключевым словам).
3. Фамилия, имя, отчество автора (полностью).

4. Ученая степень и ученое звание.
5. Полное название организации, город, страна (в именительном падеже) – место работы или учебы автора.
6. Адрес электронной почты для каждого автора.
7. Почтовый адрес с индексом (для последующей отправки журнала) и контактный телефон.
8. Название статьи (сокращения в названии недопустимы).
9. Аннотация, представляющая краткое содержание статьи, описание основных результатов (100–120 слов).
10. Ключевые слова (7–10 слов или словосочетаний, несущих в тексте основную смысловую нагрузку).
11. Ф.И.О. автора, название учебного заведения, организации (место учебы, работы), название статьи, аннотация и ключевые слова на английском языке.
12. Текст статьи.
13. Библиографический список (указывается в алфавитном порядке, нумеруется).

Примеры оформления библиографических ссылок

Моноиздания

Если авторов не более трех, то указывают всех.

Фамилия автора, инициалы. Название издания / информация о переводе и редакторе, если они есть. – Место издания : Издательство (издающая организация), год выхода издания в свет. – Количество страниц.

Если у издания четыре автора, то все их инициалы и фамилии приводят после косой черты. Если авторов пять и более, то указывают фамилии первых трех с добавлением «[и др.]»

Например:

Михаленя М. А., Дудяшова В. П. Стратегическое антикризисное управление промышленным предприятием : монография. – Кострома : Изд-во Костром. гос. технол. ун-та, 2011. – 129 с.

Классика экономической мысли: сочинения / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо [и др.]. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с. – (Серия «Антология мысли»).

Сборники

Название сборника / сведения о составителях; редакторах и т. п. – Место издания : Издательство, год выхода в свет. – Количество страниц.

Например:

Методологические проблемы современной науки / сост. А. Т. Москаленко; ред. А. И. Иванов. – М. : Политиздат, 1979. – 295 с.

Статьи из сборников

Фамилия автора, инициалы. Название статьи // Название сборника статей. – Место издания, год издания. – Страницы начала и конца статьи.

Например:

Тюрина Т. Э. Классификационные характеристики денежных потоков предприятий // Противоречия экономики России и пути их разрешения : межвуз. сб. науч. ст. – Ярославль : МУБиНТ, 2000. – С. 164–168.

Статьи из журналов

Фамилия автора, инициалы. Название статьи // Название журнала. – Год издания. – Номер тома. – Номер выпуска. – Страницы начала и конца статьи.

Например:

Смирнов И. Е. Антикризисные меры законодательного характера // Управление в кредитной организации. – 2008. – № 6. – С. 12–17.

Статьи из газет

Райцын Н. С. В окопах торговых войн // Деловой мир. – 1993. – 7 окт.

Справочные издания, энциклопедии, словари

Словарь иностранных слов. – 11-е изд., стереотип. – М. : Рус. яз., 1984. – 608 с.

Литературная энциклопедия терминов и понятий / под ред. А. Н. Николюкина ; Институт науч. информации по общественным наукам РАН. – М. : Интелвак, 2003. – 1600 стб.

Статьи из энциклопедий, словарей

Фамилия автора, инициалы. Название главы, статьи (или другой составной части издания) // Название издания / сведения о составителях, редакторах и др. – Место издания : Издательство, год издания. – Том. – Страницы начала и конца главы, статьи.

Например:

Телия В. Н. Номинация // Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В. Н. Ярцева. – М. : Сов. энциклопедия, 1990. – С. 336–337.

Диссертации

Большакова Е. С. Оценка экономической эффективности инновационных кластерных проектов на основе опционного подхода : дис. ... канд. экон. наук. – Ярославль, 2014. – 224 с.

Автореферат диссертации

Этезов А. Х. Интеграция предприятий в ассоциативный холдинг: организационно-экономический аспект : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Кострома : КГТУ, 2005. – 18 с.

Кодекс

Налоговый кодекс Российской Федерации : части первая и вторая. – М. : Омега-Л, 2010. – 583 с. – (Кодексы Российской Федерации).

Электронные источники

Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету „Учет основных средств“ ПБУ 6/01» : в ред. от 27.11.2006 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс» : база данных. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 11.03.2017).

Концепция национальной безопасности РФ : утв. Указом Президента РФ от 17 декабря 1997 г. № 1300 : в ред. Указа Президента РФ от 10 января 2000 г. № 24 [Электронный ресурс]. – URL : http://oficery.ru/2008/01/31/jncercija_nacionalnoj_bezopasnosti_rf.html (дата обращения: 11.03.2017).

Официальный сайт компании Global Fund Management & Administration PLC [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.globalfund.ru> (дата обращения: 15.11.2016).

Отрасль в цифрах [Электронный ресурс] // Официальный сайт ИА REGNUM. – URL : www.regnum.ru/news/777704.html (дата обращения: 11.03.2017).

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**УПРАВЛЕНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ**

2017 – № 1

Ноябрь

Рецензируемый периодический научный журнал

Учредитель и издатель:

федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Костромской государственный университет»

Главный редактор

БЕРКОВИЧ МАРГАРИТА ИЗРАЙЛЕВНА
доктор экономических наук, профессор

16 +

Редактор и корректор
Компьютерная верстка
Перевод

Н. Н. Калямина
И. М. Ивановой
С. А. Грозовского

Подписной индекс в объединенном каталоге «Пресса России»: 94239

Журнал зарегистрирован
Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций по Костромской области
Свидетельство о регистрации: ПИ № ТУ44-00298 от 15 марта 2017 г.

Подписано в печать 25.10.2017. Дата выхода в свет 29.11.2017.
Формат 60x90/8. Усл. печ. л. 7. Уч.-изд. л. 5,8. Тираж 500 экз. Заказ № 359

Адрес учредителя, издателя и редакции журнала:
156005, г. Кострома, ул. Дзержинского, д. 17
Телефон/факс: +7 (4942) 49-80-50; +7 (4942) 31-70-08
E-mail: ses@ksu.edu.ru

Отпечатано ИПО КГУ
156005, г. Кострома, ул. Дзержинского, 17
Т. 49-80-84. E-mail: rio@kstu.edu.ru

Цена свободная

Перепечатка без разрешения редакции запрещена, ссылки на журнал при цитировании обязательны