

УДК 338.4

DOI: 10.18384/2310-6646-2017-3-87-91

## ЦЕНОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМИ ОБОСОБЛЕНИЯМИ В ЭКОНОМИКЕ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СОВРЕМЕННЫМ РОССИЙСКИМ УСЛОВИЯМ

**Чернер Н.В.**

*Московский государственный институт международных отношений (университет)  
119454, г. Москва, пр. Вернадского, д. 76, Российская Федерация*

**Аннотация.** В статье рассмотрена проблема ценового управления организационно-институциональными обособлениями. Определено типологическое многообразие видов возмещения при переуступке прав собственности или иных видов вещного права, и показана их корректная сводимость к условно и расширительно установленным ценам, представленным в развёртке по времени. В заключении раскрываются типологическое многообразие дискриминирующих признаков выделения особого вида управления и правила локализации ценового управления.

**Ключевые слова:** экономика, управление, цена, возмещение, правило классифицирования, универсальное представление.

## PRICE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL AND INSTITUTIONAL ISOLATIONS IN ECONOMY IN RELATION TO MODERN RUSSIAN CONDITIONS

**N. Cherner**

*Moscow State Institute of International Relations (University)  
76, Vernadsky ave., Moscow, 119454, Russian Federation*

**Abstract.** The article considers the problem of price management of organizational and institutional isolations. The typological variety of compensation at re-cessation of property rights or other types of proprietary rights is identified and their correct reducibility to conditionally and broadly established prices presented on a time scale is shown. In conclusion the typological variety of the discriminating signs of a special type of management and the rules of localization of price management is revealed.

**Key words:** economy, management, price, compensation, rule of classification, universal representation.

Одной из важнейших сфер управления является формирование цен на товарную продукцию [4; 6]. Сегодня наряду со стандартными схемами ценообразования, когда финансовый результат зависит от выручки или издержек, применяется широкий спектр других механизмов. К ним относятся: тарифная и отчислительная система, порционная оплата, схемы с нулевым или отрицатель-

ным размером возмещения при проведении рекламных акций или публичного тестирования, бартерные схемы возмещения [1, с. 10]. Для каждой конкретной ситуации возможно создание уникального управленческого инструментария. Поэтому проблематика корректной интерпретации ценового управления – как локального, так и могущего универсализовать все схемы возмещений [2, с. 19] – является актуальной и видится пока ещё не решённой ни на практике, ни в теории.

Характерным для любой рыночной экономики является разовое или систематическое производство товарной продукции, которая затем возмездно переуступается заказчику. Построение системы отношений собственности, схожее с введённой в учебном пособии [6, с. 257] схемой, является усложнённым. Однако во всех случаях выделяются переуступаемая продукция и возмещение за неё. Самым «левым» в цепочке субъектов правоотношений  $S_1, \dots, S_n$  ( $S_1$  – производитель,  $S_n$  – потребитель,  $S_2, \dots, S_{n-1}$  – поставщики,  $S_2, \dots, S_n$  – заказчики) при  $n > 1$  является производитель, а самым «правым» – потребитель. Возможна ситуация, когда  $n \rightarrow +\infty$ , например, при выполнении НИОКР, т. к. наше законодательство не предусматривает варианта, когда поставщик и заказчик – одно и то же лицо [5]. Эта цепочка является ветвящейся, бифуркационной, особенно если выделяются партии товарной продукции (эксклюзивная продажа, оптовая, мелкооптовая, розничная). Для каждой пары субъектов  $\{S_i, S_{i+1}; i = [1, n-1]\}$  заключается возмездный договор переуступки товарной продукции.

Переуступить товарную продукцию можно неограниченным числом договорных способов, но наиболее распространены договоры поставки, купли-продажи, дарения, бартера. Видовая локализованность товарной продукции тоже может быть исключена из построений. Наиболее распространёнными являются следующие терминологические трактовки «ценообразных», «ценоподобных» характеристик возмещений: цена и тариф как стоимостный эквивалент возмещения заказчика поставщику за материальный объект, право, ценную бумагу, объект интеллектуальной собственности или предоставленную услугу; вид и размер бартерного возмещения как материального эквивалента возмещения; величина отчислительного возмещения как долевая переуступка. Возмещениями выступают денежные средства или иные объекты собственности, а более широко – вещного права. Однако сегодня неденежные формы возмещения за товарную продукцию порождают неразрешимые налоговые проблемы, поэтому все возмещения будем количественно оценивать в стоимостном эквиваленте. При бартерной и отчислительной схемах с натуральными отчислениями оценка будет расчётной, т. к. фиксируемые документально поступления денежных средств производиться не будут.

Естественно, что возмещения с ценообразной формой и значением  $C(t_{ij})$  могут производиться только в некоторые дискретные моменты времени  $\{t_{ij}; i = [1, n-1]; j = [1, m]\}$ , где  $m$  – число моментов осуществления таких возмещений. Например, упомянутая дискретизация может быть связана с организационным феноменом «банковских дней». Вариант множественного перечисления денежного возмещения в течение одного минимального хронологического периода

(например, дня) выглядит слишком неординарным для того, чтобы его отдельно рассматривали. Хотя формально никто не мешает рассматривать неординарный поток платежей. Такие ухищрительные инструменты иногда используются на практике, когда перечисления большого размера разносятся на синхронно осуществляемые платежи небольших размеров. При этом величины расширительно интерпретируемых цен  $C(t_{ij})$  могут иметь произвольный знак и произвольный размер, если не считать физических ограничений типа лимитов доступных денежных средств и ограничений здравого смысла. Тогда любые возмещения в рамках договора поставки для каждой пары субъектов «поставщик – заказчик»  $\{S_p, S_{i+1}; i = [1, n-1]\}$  будут представляться в следующем виде в стоимостном исчислении или эквиваленте:  $\{C(t_{ij}), i = [1, n-1]; j = [1, m]\}$ .

В общем случае в это представление добавляются индексация номера договора, вида товарной продукции, её модификационные исполнения. Расширительно интерпретируемая цена по своему формализованному представлению практически тождественна стереотипно трактуемой цене. Только в случае стереотипно трактуемой фактически получается частный, вырожденный случай:  $m = 1$ .

Введённая интерпретация цены предпочтительна по следующим соображениям: она инвариантна по отношению к виду характеристики возмещения; она инвариантна по отношению к размерам возмещения и к размерности возмещения (валюте возмещения); она допускает любые изменения (по моментам времени, валюте и размеру) при пересмотре ценовых условий договора; она может учитывать разного рода надбавки, скидки, штрафы, пени, неустойки. В результате по всей цепочке возникает ленточный график платежей-возмещений.

Теперь рассмотрим, каким образом можно локализовать специализированное – ценовое управление. Такая локализация возможна для различных организационно-институциональных уровней управления [3, с. 141], включая случай корпоративных группировок типа российских холдингов [7, с. 52]. Общеизвестно, что любое управление характеризуется целями, управленческими воздействиями, внешними условиями, запрещениями по степени достижения целей и управленческим воздействиям, горизонтом управления. Очевидно, что цели управления для случая предприятия или холдинга являются универсальными практически для всех видов специализированного управления. Единственное, что здесь позволяет локализовать управление – это характер управленческих воздействий. Остальные признаки позволяют дифференцировать ценовое управление (стратегическое и тактическое; оперативное, краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное; для условий монополизированности и немонополизированности; обычное и антикризисное). Соответственно, ценовое управление – это управление, где в качестве управленческих воздействий выступают назначения цен в расширительной интерпретации.

С учётом изложенных выше соображений видятся обоснованными следующие выводы. В настоящее время в условиях российских экономических реалий обязательным является возмещение со стороны заказчика поставщику за поставленную товарную продукцию независимо от его денежного или неденежного характера, определяемое по условиям возникновения и размеру заключае-

мым ими договором. Ценообразная характеристика этого возмещения является множественной, но корректно сводима к последовательности размеров разовых перечислений денежных средств заказчиком поставщику в некоторые дискретные моменты времени. Эта интерпретация учитывает околоценовые условия договоров и пересмотры их ценовых условий. Значения разовых перечислений могут быть произвольными, а стереотипная интерпретация цены товарной продукции является частным случаем расширительной интерпретации посредством введения единственности момента перечисления возмещения. При этом видовое многообразие управления определяется рядом его базовых признаков характеристик управления, в числе которых непременно выступает характер управленческих решений. И, наконец, ценовое управление определяется как управление, в рамках которого принимаются управленческие решения и реализуются управленческие воздействия по ценам на товарную продукцию в расширительной интерпретации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Данилочкина Н.Г. Контроллинг как интегрированная функция управления // Контроллинг. 2002. № 1. С. 10–14.
2. Данилочкина Н.Г., Чернер Н.В. Контроллинг производственной сферы // Контроллинг. 2003. № 4 (8). С. 18–23.
3. Демченко О.Ф. Методология математического моделирования организационных структур авиационно-промышленного комплекса Российской Федерации. М.: KnoRus, 2011. 315 с.
4. Желтенков А.В., Рябиченко С.А., Таврисов Г.В. Развитие управления организации в конкурентной среде: концепции, цели, механизмы // Современный научный вестник. 2005. № 1. С. 5–10.
5. Желтенков А.В., Сюзева О.В. Проблемы развития систем контроллинга в промышленных организациях // Вестник Московского государственного областного университета (электронный журнал). 2013. № 2.
6. Стратегическое управление корпорацией (фундаментальные и прикладные проблемы): учебное пособие / О.Н. Дмитриев и др. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Доброе слово, 2013. 573 с.
7. Чернер Н.В. Внутрикorporативное ценовое управление в условиях полипередельного производства. М.: Гном и Д, 2004. 112 с.

#### REFERENCES

1. Danilochkina N.G. [Controlling as an Integrated Control Function]. In: *Kontrolling* [Controlling], 2002, no. 1, pp. 10–14.
2. Danilochkina N.G., Cherner N.V. [Controlling the Production Sector]. In: *Kontrolling* [Controlling], 2003, no. 4 (8), pp. 18–23.
3. Demchenko O.F. *Metodologiya matematicheskogo modelirovaniya organizatsionnykh struktur aviatsionno-promyshlennogo kompleksa Rossiiskoi Federatsii* [The Methodology of Mathematical Modeling of Organizational Structures of Aviation-Industrial Complex of the Russian Federation]. Moscow, KnoRus Publ., 2011. 315 p.
4. Zheltenkov A.V., Ryabichenko S.A., Tavrissov G.V. [The Development of the Management of Organization in a Competitive Environment: Concept, Purpose, Mechanisms]. In: *Sovremennyyi nauchnyi vestnik* [Modern Scientific Bulletin], 2005, no. 1, pp. 5–10.

5. Zheltenkov A.V., Syuzeva O.V. [Problems of Development of Cost Accounting Systems in Industrial Organizations]. In: *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta (elektronnyi zhurnal)* [Bulletin of Moscow Region State University (e-journal)], 2013, no. 2.
  6. Dmitriev O.N., ed. *Strategicheskoe upravlenie korporatsiei (fundamental'nye i prikladnye problemy)* [Strategic Management of the Corporation (Basic and Applied Problems)]. Moscow, *Dobroye Slovo* Publ., 2013. 573 p.
  7. Cherner N.V. *Vnutrikorporativnoe tsenovoe upravlenie v usloviyakh poliperedel'nogo proizvodstva* [Corporate Cost Management in the Conditions of Multi-Repatriation Production]. Moscow, *Gnom i D* Publ., 2004. 112 p.
- 

#### ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Чернер Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по организационным вопросам Одинцовского филиала Московского государственного института международных отношений (университета); e-mail: n.cherner@odin.mgimo.ru

#### INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Natalia V. Cherner – PhD in Economics, associate professor, Deputy Director for Organizational Issues, Moscow State Institute of International Relations (University), Odintsovo branch; e-mail: n.cherner@odin.mgimo.ru

---

#### ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Чернер Н.В. Ценовое управление организационно-институциональными обособлениями в экономике применительно к современным российским условиям // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2017. № 3. С. 87-91.

DOI: 10.18384/2310-6646-2017-3-87-91

#### CORRECT REFERENCE TO THE ARTICLE

Cherner N.V. Price Management of Organizational and Institutional Isolations in Economy in Relation to Modern Russian Conditions. In: *Bulletin of Moscow Region State University. Series: Economics*, 2017, no. 3, pp. 87-91.

DOI: 10.18384/2310-6646-2017-3-87-91