

Экономика и управление:

научно-практический журнал

Выходит с 1994 года

*Актуальные проблемы развития
экономики и общества*

Финансы

Политические и правовые процессы

Менеджмент и маркетинг



2/2018

Редакционный совет

Н.З. Арабаджийски, профессор департамента Администрации и управления Нового болгарского университета, д-р экономики, профессор

Р.Р. Ахунов, проректор по стратегическому развитию Башкирского государственного университета (БашГУ), канд. экон. наук, доцент, DBA

М.А. Аюпов, член-корреспондент Академии наук Республики Башкортостан, д-р полит. наук, профессор

А.Р. Бахтизин, член-корреспондент Российской академии наук (РАН), и.о. директора Центрального экономико-математического института РАН, д-р экон. наук, профессор

В.И. Буренко, профессор кафедры философии, культурологии и политологии Московского гуманитарного университета, д-р полит. наук, профессор

В.М. Валиев, директор НИИ экономических реформ Министерства экономического развития Азербайджана, д-р экон. наук, профессор

Д.А. Гайнанов, директор Института социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН, д-р экон. наук, профессор

А.М. Ганиев, руководитель Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан

М.Н. Грачев, профессор кафедры теоретической и прикладной политологии факультета истории, политологии и права Российского государственного гуманитарного университета, д-р полит. наук, профессор

К.Е. Гришин, и.о. директора Института экономики, финансов и бизнеса БашГУ, д-р экон. наук, доцент

А.Н. Дегтярев, и.о. вице-президента Академии наук Республики Башкортостан, д-р экон. наук, профессор

О.И. Зазнаев, заведующий кафедрой политологии Казанского федерального университета, д-р юрид. наук, профессор

Л.Е. Ильичева, директор программ Центра государственно-частного партнерства Института государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), д-р полит. наук, профессор

Ю.Г. Коргунюк, ведущий научный сотрудник Института научной информации по общественным наукам РАН, д-р полит. наук

И.Р. Кызыргулов, ректор Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (БАГСУ) (председатель Совета), д-р физ.-мат. наук, доцент

А.В. Кынев, доцент департамента политических наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», канд. полит. наук, доцент

Т.Б. Лейберт, директор Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета, д-р экон. наук, профессор

Р.Х. Марданов, Премьер-министр Правительства Республики Башкортостан, канд. экон. наук, доцент

А.Х. Махмутов, действительный член Академии наук Республики Башкортостан, научный консультант редакции журнала, д-р экон. наук, профессор

Г.Н. Никонова, член-корреспондент РАН, заведующая аспирантурой, заведующая отделом прогнозирования трансформации экономических структур и земельных отношений Северо-Западного НИИ экономики и организации сельского хозяйства, д-р экон. наук, профессор

А.В. Павроз, доцент кафедры политического управления факультета политологии Санкт-Петербургского государственного университета, д-р полит. наук, доцент

П.В. Панов, ведущий научный сотрудник Пермского научного центра Уральского Отделения РАН, д-р полит. наук, профессор

О.Б. Подвинцев, директор Пермского филиала Института философии и права Уральского Отделения РАН по исследованию политических институтов и процессов, д-р полит. наук, профессор

А.А. Пороховский, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, д-р экон. наук, профессор

А.В. Скиперских, профессор кафедры гуманитарных дисциплин Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» в Перми, д-р полит. наук, профессор

А.А. Солиев, ректор Финансово-экономического института Таджикистана, канд. экон. наук, доцент

Л.Н. Тимофеева, профессор кафедры политологии и политического управления РАНХиГС, д-р полит. наук, профессор

К.Б. Толкачев, председатель Государственного Собрания — Курултая Республики Башкортостан, д-р юрид. наук, профессор

В.И. Трубников, вице-президент Российского совета по международным делам, член дирекции Института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН

О.Ф. Шабров, заведующий кафедрой политологии и политического управления РАНХиГС, д-р полит. наук, профессор

А.В. Янгиров, директор Института стратегических исследований Республики Башкортостан, д-р экон. наук, доцент

ПРАВИЛА

направления статей для опубликования в издании
«Экономика и управление: научно-практический журнал»

1. Статья, представляемая в редакцию, должна соответствовать профилю журнала, быть подписана автором (соавторами) с указанием фамилии, имени и отчества, ученой степени и звания (если есть), места работы и занимаемой должности, телефонов, почтового и электронного адреса автора (соавторов).

2. Статья объемом от 6 страниц (шрифт Times New Roman, кегль 14, интервал — 1,5, абзацный отступ — 1 см, поля — 2 см со всех сторон) сдается в редакцию в одном экземпляре с приложением информации (файла) на электронном носителе (желательно использовать Word) либо направляется на электронный адрес редакции: ekonuprav@ufanet.ru. Заголовок статьи — не более 8 слов. Страницы нумеруются. Таблицы и графические изображения (рисунки, схемы) даются в черно-белом варианте. Список литературы дается в конце статьи в алфавитном порядке; источники нумеруются, ссылки на них приводятся в тексте статьи в квадратных скобках.

3. В краткой аннотации (до 5 строк) необходимо отметить то новое, что содержится в статье, и реальные возможности практического применения рекомендаций. Также приводятся 5—8 ключевых слов (опорных терминов). Аннотации и ключевые слова представляются на русском и английском языках.

4. Автор статьи несет ответственность за подбор, правильность и точность приводимых фактов, цитат, экономико-статистических данных, собственных имен, географических названий и прочих сведений.

Также о Правилах оформления см. здесь: <http://bagsurb.ru/about/journal/information.php>

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-69035 от 07.03.2017 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Журнал распространяется по подписке на территории Российской Федерации. Подписной индекс в Каталоге российской прессы (Межрегиональное агентство подписки): 11487 (годовая подписка).

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, по группам научных специальностей: 08.00.00 — экономические науки; 23.00.00 — политология.

Башкирская академия государственной службы
и управления при Главе Республики Башкортостан
Башкирский государственный университет
Уфимский государственный нефтяной
технический университет

Экономика и управление: научно-практический журнал

№ 2 (140)

Издается с 1994 года

СОДЕРЖАНИЕ

Актуальные проблемы экономики и общества

Р. АХУНОВ, А. ЯНГИРОВ, А. РАБЦЕВИЧ. Методические основы оценки социально-экономического положения муниципальных образований Республики Башкортостан	4
Ш. СОДИКОВ, А. КАЗАНЦЕВ. Прогнозирование возможных вариантов развития международной энергетической политики	13
К. БАТРИШИН. Генезис интеграционных процессов в мировой экономике	16
Л. СУЛТАНОВА. Условия и факторы, влияющие на конкурентоспособность региона как целостной социально-экономической системы	22
Ф. МУХАМЕТЛАТЫПОВ. Методология труда и капитала: концептуальная модель	27
О. АЛЕШКИНА, Э. БАЙКОВА. Услуги социальной сферы и их реформирование	31
Е. САФИУЛЛИНА. Особенности потребительского спроса и потребительского поведения в Российской Федерации	35
Г. ГИМРАНОВ. Влияние экономики совместного потребления на гостиничную сферу услуг	39
Д. МАШКИНА. Модель взаимодействия структурных элементов рынка интеллектуального капитала в инновационной экономике	43

Финансы

И. ЗУЛЬКАРНАЙ. НДС как инструмент стимулирования роста налоговых доходов местных бюджетов	48
З. МУХАМАДЕЕВА, Л. ПОНОМАРЕВА. Методы оптимизации налога на прибыль организации в современных условиях	52
Е. ФОМИНА, Ю. ХОДКОВСКАЯ. Сценарный подход к оценке эффективности инвестиционных проектов в топливно-энергетическом комплексе РФ	57
Я. ТРОФИМОВА. Новый вид страхования на мировом рынке	62
З. БИКМЕТОВА. Разработка механизма обеспечения финансовой безопасности предприятия	65
А. БУЛАТОВА. Финансовая грамотность населения как фактор эффективного социально-экономического развития России (на примере практики Башгосуниверситета)	72

Политические и правовые процессы

С. ЕМЕЛЬЯНОВ. Теоретико-методологические основы исследования влияния политики на развитие рыночной экономики	80
А. КУРМАНОВ. Конституционно-правовые гарантии свободы мысли и слова и права на информацию	84
Ю. ДОРОЖКИН, А. МАРКОВ. Социокультурные основания трансформации политического процесса: от наивного к постциничному	89
Р. БАДРТДИНОВ. Модели мирового политического процесса в условиях глобализации	92
В. САБИРОВ, В. ИСЯНГИЛЬДИН. Типология молодежных общественно-политических организаций в современной России	96
Э. БУРАНГУЛОВ. Особенности и этапы развития государственной политики в сфере высшего образования современной России	100

Менеджмент и маркетинг

Р. АГЗАМОВ, Л. АГЗАМОВА. Зависимость практики проектного управления от мировоззренческой позиции субъектов управления	103
И. СОЛОВЬЕВА, Л. АВДЕЕВА. Совершенствование государственного регулирования недропользования в сфере добычи углеводородного сырья	108
М. ГЕРАСИМОВА, Д. МУСИНА. Оценка уровня устойчивого развития нефтегазовой компании	114
А. ТЕРНОВОЙ. Система постановки и контроля исполнения задач в агропромышленной группе	119
Э. ИСХАКОВА. Особенности управления брендом на предприятии	127
Е. БЫЛЬ. Совершенствование механизма развития крупных промышленных компаний	131
А. САЛЬВА. Проблемы и перспективы оптимизации в акционерной компании «АЛРОСА»	136
А. КАШАПОВА. Влияние нестабильной рыночной среды на формирование стратегии развития маркетинга продукта	139

CONTENTS

Actual Problems of Economy and Society

R. AKHUNOV, A. YANGIROV, A. RABTSEVICH. Methodical Bases of an Estimation of Social-economic Situation of the Municipal Entities of the Republic of Bashkortostan	4
Sh. SODIKOV, A. KAZANTSEV. Forecasting Possible Options for the Development of International Energy Policy	13
K. BATRSHIN. Genesis of Integration Processes in the World Economy	16
L. SULTANOVA. Factors and Conditions Influencing the Competitiveness of the Region Viewed as a Single Socio-economic System	22
F. MUKHAMETLATYPOV. Methodology of Labor and Capital: a Conceptual Model	27
O. ALESHKINA, E. BAIKOVA. Social Services and Their Reformation	31
E. SAFIULLINA. Features of Consumer Demand and Consumer Behavior in the Russian Federation	35
G. GIMRANOV. Influence of Sharing Economy on Hotel Business	39
D. MASHKINA. Model of Interaction of Structural Elements of Intellectual Capital Market in Innovative Economy	43

Finance

I. ZULKARNAY. Personal Income Tax as a Tool to Stimulate the Growth of Tax Revenues of Local Budgets	48
--	----

Z. MUKHAMADEEVA, L. PONOMAREVA. Methods of Optimization of Corporate Income Tax in Modern Conditions	52
E. FOMINA, Yu. KHODKOVSKAYA. Scenario Approach to Assessing the Effectiveness of Investment Projects in the Fuel and Energy Complex of the Russian Federation	57
Ya. TROFIKOVA. New Type of Insurance in the Global Market	62
Z. BIKMETOVA. Development of a Mechanism to Ensure the Financial Security of the Enterprise	65
A. BULATOVA. Financial Literacy of the Population as a Factor of Effective Social and Economic Development of Russia (on the Example of the Practice of the Bashkir State University)	72
E. KOLYASNIKOVA. Stock Portfolio Selection by Performance Indicators	76

Political and Legal Processes

S. EMEL'YANOV. Theoretical and Methodological Basis for the Study of the Influence of Politics on the Development of Market Economy	80
A. KURMANOV. Constitutional and Legal Guarantees of Freedom of Thought and Speech and the Right to Information	84
Yu. DOROZHNIKIN, A. MARKOV. Socio-cultural Grounds for Transformation of the Political Process: from the Naive to the Post-cynical	89
R. BADRTDINOV. Models of the World Political Process in the Context of Globalization	92
V. SABIROV, V. ISYANGILDIN. Typology of Youth Socio-Political Organizations in Modern Russia	96
E. BURANGULOV. Features and Stages of State Policy Development in the Sphere of Higher Education in Modern Russia	100

Management and Marketing

R. AGZAMOV, L. AGZAMOVA. Dependence of Project Management Practices from the Ideological Position of the Subjects of Management	103
I. SOLOVIEVA, L. AVDEEVA. Improvement of State Regulation of Subsoil Use in the Field of Hydrocarbon Crude Production	108
M. GERASIMOVA, D. MUSINA. Assessment of the Level of Sustainable Development of the Oil and Gas Company	114
A. TERNOVOY. System for Setting and Monitoring the Fulfillment of Tasks in the Agro-industrial Group	119
E. ISKHAKOVA. Features of Brand Management at the Enterprise	127
E. BYL. Improvement of the Mechanism of Development Large Industrial Companies	131
A. SALVA. Problems and Prospects of Optimization in Corporation «ALROSA»	136
A. KASHAPOVA. Influence of Unstable Market Environment on the Formation of Product Marketing Development Strategies	139

Редакционная коллегия

Р.Ф. Латыпов (главный редактор), И.В. Буренина, Л.С. Валинурова,
И.В. Дегтярева, Ю.Н. Дорожкин, В.В. Еникеев (заместитель главного редактора),
Г.А. Колобова, С.Н. Лаврентьев, А.В. Морозова (ответственный секретарь),
Д.Р. Пескова, Г.М. Россинская, Н.З. Солодилова, И.В. Фролова, С.Н. Шкель

Публикуемые материалы могут отражать точку зрения авторов, которая не совпадает с мнением редколлегии журнала.

Редакция не вступает в переписку с читателями и не возвращает рукописи.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

© «Экономика и управление: научно-практический журнал», 2018

Методические основы оценки социально-экономического положения муниципальных образований Республики Башкортостан

Methodical Bases of an Estimation of Social-economic Situation of the Municipal Entities of the Republic of Bashkortostan

Р. АХУНОВ, А. ЯНГИРОВ, А. РАБЦЕВИЧ

Ахунов Рустем Ринатович, канд. экон. наук, Doctor of Business Administration, доцент кафедры макроэкономического развития и государственного управления Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ), проректор по стратегическому развитию БашГУ. E-mail: akhunov@list.ru

Янгиров Азат Вазирович, д-р экон. наук, доцент, директор Института стратегических исследований Республики Башкортостан. E-mail: jangirovav@list.ru

Рабцевич Андрей Александрович, канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономического развития и государственного управления ИНЭФБ БашГУ, начальник отдела программ и проектов развития БашГУ. E-mail: cruiser333@yandex.ru

В статье проводится анализ социальных и экономических индикаторов в существующих методиках оценки развития муниципальных образований и эффективности деятельности местных органов самоуправления. Преследуется цель выявления показателей, позволяющих достоверно охарактеризовать уровень благополучия проживания на территории городского округа или муниципального района. На этой основе авторами предлагается расчет интегрального показателя, методика которого апробируется на примере муниципальных образований Республики Башкортостан. В статье обобщаются проблемы, затрудняющие адекватное измерение внутрирегионального развития и сопровождающие процессы составления методик и их практической апробации, а также обозначается необходимость дальнейшей модернизации предлагаемого авторами методического подхода.

Ключевые слова: региональная экономика, территориальное развитие, методика оценки, муниципальное образование, социально-экономическая дифференциация.

The article analyzes the social and economic indicators in the existing methods of assessment of municipalities' development and efficiency of local governments' activity. The authors identify indicators that allow to reliably characterizing the level of favorable living in the territory of the urban district or municipal area. On this basis, the calculation of the integral index is proposed, the method of which is tested on the example of municipal formations of the Bashkortostan Republic. The article summarizes the problems that hinder adequate measurement of intra-regional development, accompanying the process of drafting techniques and their practical application. In addition, the need for further modernization of the methodical approach proposed by the authors.

Key words: regional economy, territorial development, assessment method, municipal formation, socio-economic differentiation.

Нормативно-правовые основы оценки. На современном этапе развития отечественной региональной экономической науки, практики реализации решений государственных органов управления в вопросах территориального развития Российской Федерации оценка социально-экономического положения муниципальных образований выражается в наличии многочисленных методик с изменяющимся от региона к региону набором показателей, часто затрагивающих совершенно различные аспекты социального и экономического развития территорий, а также отличающихся несопоставимыми методами агрегации качественных и количественных показателей.

Вплоть до выхода в 2008 г. Указа Президента РФ № 607 [17] системные попытки оценки достижений на муниципальном уровне со стороны региональных органов государственной власти не предпринимались. В данном Указе была заявлена цель, преследуемая созданием методики:

выделять из соответствующего регионального бюджета гранты для стимулирования органов местного самоуправления к достижению высоких значений по определенным показателям. В последней редакции Указа были установлены 12 показателей, касающиеся развития малого бизнеса, транспортной инфраструктуры, определенности земельных отношений, обеспеченности жильем, сокращения энергопотребления и др. Полноценная методика мониторинга, как и формы отчетности по показателям, непосредственно в Указе № 607 представлена не была.

Дальнейшее развитие методическое обеспечение оценки состояния муниципальных образований получило после выхода в 2012 г. Указа Президента РФ № 1317 [12]. Цель была дополнена положением о системном исследовании результативности и совершенствовании процесса управления муниципальными образованиями, а перечень показателей увеличился до 40 и незначительно менялся в ходе последующих редакций Указа. В данном нормативно-правовом акте были представлены алгоритм и формулы, агрегирующие как годовые темпы роста (получившие наибольшие весовые коэффициенты), так и абсолютные значения показателей. Кроме того, в процессе агрегации стала учитываться независимая оценка удовлетворенности местного населения результатами деятельности администрации муниципального образования, однако с наименьшим весовым коэффициентом.

В Указе № 1317 был также обозначен перечень показателей, рекомендуемых региональным органам власти для использования в процессе составления методики определения размера и получателей грантов среди представителей муниципальных администраций. Многие показатели в этом разделе повторяли индикаторы эффективности деятельности местных администраций из Указа № 607, однако в целом перечень принял «более экономический» характер: учету подверглись инвестиции предприятий, состояние муниципальных организаций, обеспеченность местного бюджета доходами и др.

Региональные методики оценки. В условиях Российской Федерации, когда муниципальный уровень власти практически полностью контролируется вышестоящим региональным, ответственность за результаты функционирования экономик муниципальных образований в целом была возложена на региональные органы государственного управления, а под влиянием принятых на федеральном уровне нормативно-правовых актов она была значительно усилена. Вследствие этого на рубеже десятилетий субъекты федерации активизировали работу в направлении методического обеспечения оценки достижений на местах и создания соответствующего мотивационного механизма.

Значительная часть показателей методик, принятых на региональном уровне, в той или иной степени измеряют социально-экономическую дифференциацию муниципалитетов, и эта сфера ответственности остается наиболее важной в управленческих воздействиях. В статье делается акцент на индикаторах, главным образом характеризующих экономические и социальные аспекты методик оценки муниципалитетов.

Так, в Алтайском крае принята методика оценки уровня комплексного развития муниципального образования [3], которая содержит экономический блок системы показателей, рассчитываемых на душу населения: объемы инвестиций в основной капитал, производство сельскохозяйственной продукции, объемы отгруженных товаров, выполненных работ и услуг.

Кроме того, присутствуют разделы, посвященные финансовым аспектам (бюджетная обеспеченность населения за счет налоговых и неналоговых доходов бюджета, а также их доля в расходах бюджета), уровню жизни (уровень безработицы и среднемесячные денежные доходы), социальному благополучию, состоянию инфраструктуры и социальной сферы. Стоит заметить, что в методике Алтайского края фигурирует «коэффициент Покровского», характеризующий естественное воспроизводство населения.

В Воронежской области утверждена методика эффективности развития муниципальных районов (городских округов) [6], включающая 29 и 27 показателей соответственно. В первую очередь, показатели характеризуют состояние местного бюджета: обеспеченность налоговыми и неналоговыми доходами, сумму недоимки по налоговым платежам, долю просроченной задолженности муниципального образования, расходы консолидированного бюджета на культуру,

темпы роста расходов на содержание органов муниципального управления, прирост налоговых поступлений от малого и среднего бизнеса.

Совокупность следующих показателей методики Воронежской области так или иначе отражает состояние экономики: объем производства основных продуктов животноводства и растениеводства в стоимостном выражении, объем инвестиций в основной капитал, коэффициент напряженности на рынке труда и уровень безработицы.

Утратившая силу методика комплексной оценки социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Кировской области [7] проводит анализ как абсолютных значений включенных в нее показателей, так и темпов роста по отдельным из них.

В блок показателей, иллюстрирующих экономическое развитие, были включены: оборот организаций, инвестиции в основной капитал, оборот розничной торговли, объем платных услуг, оказываемых населению, стоимость основных фондов (все в расчете на душу населения), а также отношение числа занятых работников к числу безработных.

К блоку социального развития методики Кировской области относились показатели среднемесячной заработной платы и уровня зарегистрированной безработицы, которые также можно считать показателями экономического развития. Кроме того, к ним можно отнести и показатель «Прибыль прибыльных предприятий на 1 работника, занятого в экономике», находящийся среди индикаторов финансового положения. Другие показатели финансового блока, представленные в расчете на душу населения, отражают состояние местного бюджета: поступления налоговых и неналоговых доходов в бюджеты всех уровней, а также собственные доходы и расходы местного бюджета.

Стоит отметить, что к индикаторам социального развития по методике Кировской области относится естественный прирост (убыль) населения в расчете на 1000 человек населения, который, по нашему мнению, является более фундаментальным (базовым, итоговым) и в значительной степени зависимым от остальных показателей представленной методики.

Не менее интересной для анализа является методика оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области [8]. Все индикаторы в ней делятся на характеризующие наращивание налогового потенциала и на иллюстрирующие уровень жизни населения. В первой группе выделены индикаторы экономические (объем отгруженной продукции и прибыль прибыльных организаций на одного работающего, объем инвестиций в основной капитал в реальный сектор экономики в расчете на душу населения, а также темпы роста данных показателей) и финансовые (рассчитанные на душу населения характеристики различных налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета).

В отношении индикаторов уровня жизни населения необходимо отметить, что в их число включены среднемесячная заработная плата и темпы ее роста, объемы просроченной задолженности по ней, а также уровень регистрируемой безработицы и уже упомянутый нами естественный прирост на 1000 человек населения и др.

В утратившей силу методике Пензенской области, посвященной комплексной оценке уровня социально-экономического развития районов и городов областного значения [9], были отражены следующие показатели экономического профиля: объемы промышленной и сельскохозяйственной продукции, инвестиций в основной капитал, розничного товарооборота и платных услуг, стоимости основных фондов – все на душу населения.

Кроме того, к экономическим показателям в данной методике можно отнести: размер среднемесячной заработной платы и ее просроченная задолженность, объем среднемесячных денежных доходов, уровень зарегистрированной безработицы, рентабельность по продажам в крупных и средних промышленных предприятиях, уровень собираемости налогов и бюджетной обеспеченности. Коэффициент естественного движения населения также присутствует в рассматриваемой методике.

Среди показателей оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований Пермского края [13] необходимо выделить следующие: объем инвестиций в основной капитал, отгрузка товаров, выполнение работ и услуг, среднемесячная заработная плата, доля

собственных доходов местного бюджета (за исключением безвозмездных поступлений), уровень зарегистрированной безработицы, а также доля трудоспособного населения в его общей численности.

Комплексная оценка социально-экономического развития городских округов и муниципальных районов, действовавшая в Республике Бурятия [10], содержала блоки индикаторов, направленных на оценку развития инфраструктуры, социальной сферы и экономики. К последнему блоку относились индикаторы, в основном обозначающие темпы роста на душу населения: объемы инвестиций в основной капитал, отгруженной продукции и оказанных услуг, в том числе субъектами малого предпринимательства, среднемесячной заработной платы по крупным и средним организациям, налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета и др.

Действующая в Республике Бурятия методика оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления для расчета распределения грантов между муниципальными образованиями предполагает учет стандартных индикаторов: числа субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 10 тыс. человек населения (единиц); объема инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на 1 жителя (рублей); доли налоговых и неналоговых доходов местного бюджета и др. [16]

Методика составления рейтинга социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов, разработанная органами власти Республики Татарстан [2], также включает ряд упомянутых нами показателей: инвестиции в основной капитал, налоговые и неналоговые доходы бюджета, отгрузку товаров собственного производства, валовую продукцию сельского хозяйства, а также размер средней начисленной заработной платы и уровень зарегистрированной безработицы. Помимо перечисленных, в оценку включен объем произведенной добавленной стоимости, что делает ее экономически содержательной. Методика также предполагает расчет и включение относительных показателей из представленных выше в пересчете на душу населения.

Кроме обозначенной методики, в Республике Татарстан принят специальный закон [5], согласно которому выделяются гранты сельским поселениям региона. Из показателей, относящихся к экономической сфере, в методике, утвержденной в данном законе, выделяются: налоговые и неналоговые доходы сельского поселения на одного жителя и количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 100 человек населения, остальные показатели характеризуют изменение численности населения и крупного рогатого скота, ввод жилья, качество дорог и криминогенную ситуацию.

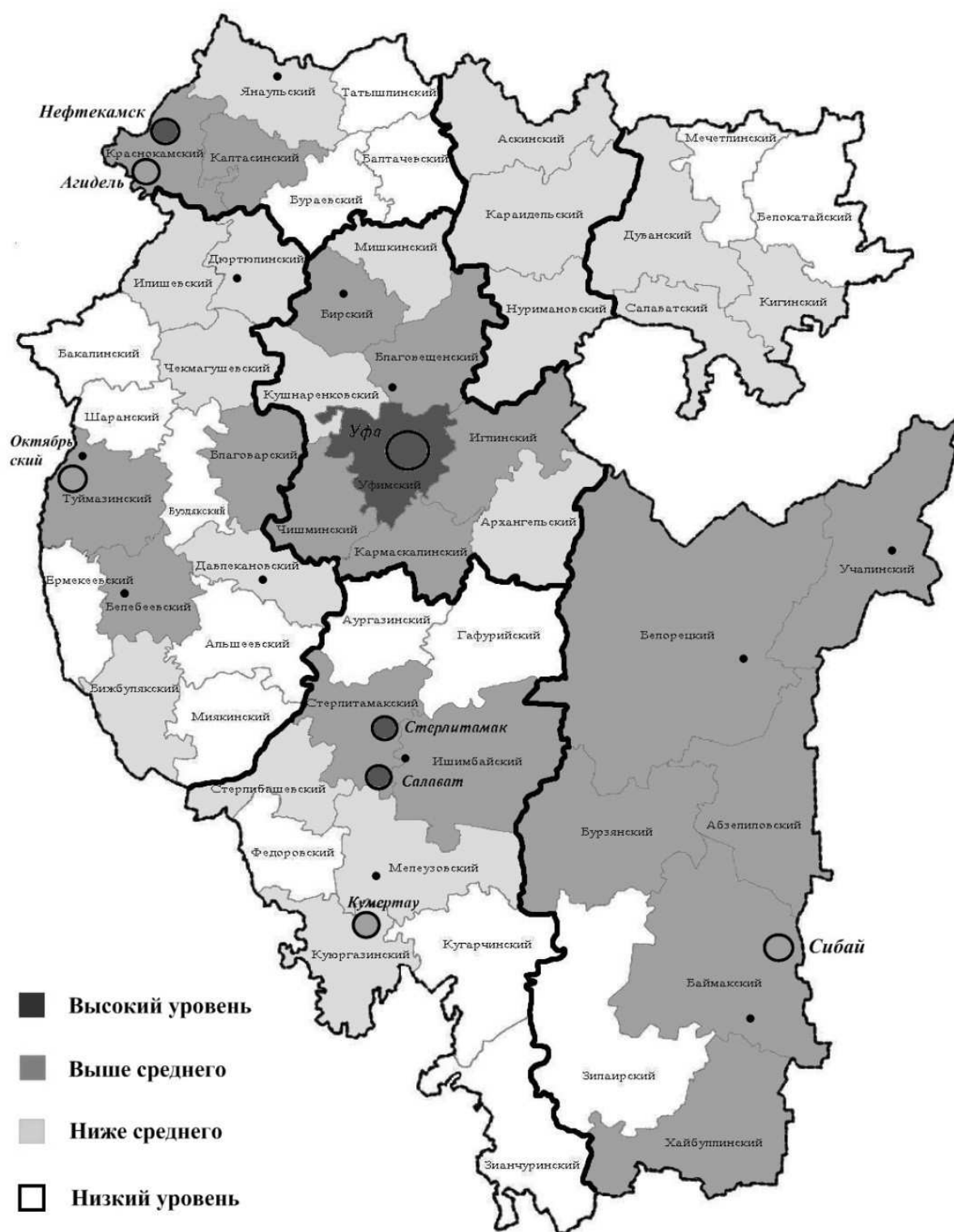
Методика проведения мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований, принятая в Республике Хакасия [11], в блоке «Социально-экономическое развитие» во многом повторяет рассмотренные нами экономические показатели, включая «естественный прирост (убыль) населения в расчете на 1000 человек населения». В блоке же «Финансовая устойчивость бюджетов» фигурируют уже упомянутые уровень бюджетной обеспеченности и уровень обеспеченности собственными доходами расходов на выполнение собственных полномочий.

Методика, разработанная для Ярославской области [4], в подавляющей своей части использует принятый в рамках Указов № 607 и № 1317 набор экономических индикаторов.

В данном случае значительное своеобразие по набору показателей имеет методика ежегодного областного рейтинга оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Тюменской области [14]. В этой методике показатели акцентированы на оценку работы с инвесторами и малым бизнесом. В их числе:

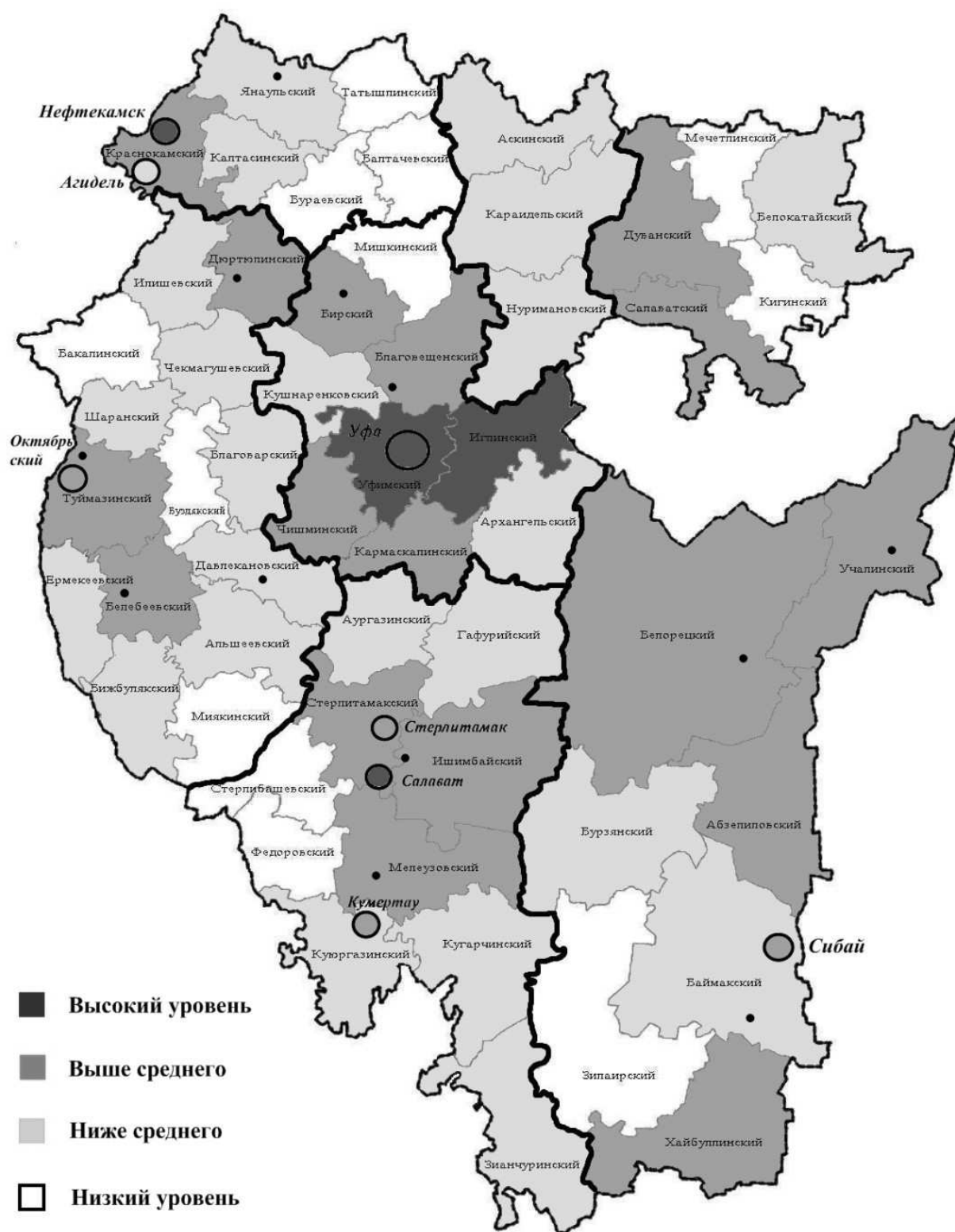
- количество реализуемых инвестиционных проектов и создаваемых рабочих мест в результате их завершения;
- количество вновь созданных субъектов малого и среднего бизнеса и оценка эффективности деятельности местных органов власти его представителями;
- доходы местного бюджета от поступления местных налогов и функционирования специальных налоговых режимов, на душу населения;
- доля закупок продукции региональных производителей в общем объеме закупок продуктов питания, осуществленных органами местного самоуправления Тюменской области.

2014



Распределение муниципальных образований РБ по значениям интегрального показателя зон риска

2016



Распределение муниципальных образований РБ по значениям интегрального показателя зон риска

Ключевым для самостоятельной региональной оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления Республики Башкортостан выступил соответствующий Указ № УГ-72 от 4 апреля 2016 года [15]. В применяемой в настоящее время методике набор лишь дополняет утвержденный Указом № 1317 перечень рекомендуемых показателей, используемых для определения размера грантов, двумя показателями, не относящимися к экономической тематике:

– долей выпускников муниципальных общеобразовательных учреждений, сдавших ЕГЭ по русскому языку и математике, в общей численности выпускников таких учреждений, сдававших экзамен;

– долей населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом.

Экономическое развитие, согласно методике Республики Башкортостан, оценивается двумя показателями, отражающими развитие малого и среднего предпринимательства, а также привлечение небюджетных инвестиций. Кроме того, еще два показателя, связанные с характеристиками муниципальной собственности и местного бюджета, представляется возможным условно отнести к деятельности местных органов управления в области экономического развития.

Вместе с тем, ни в одной из рассмотренных методик не представлены показатели, связанные с миграционным движением населения. При этом в экономической науке, как и в фундаментальных исследованиях по государственному управлению экономическим развитием, привлекательность территории для проживания в первую очередь иллюстрируется показателем сальдо миграции. Следовательно, на наш взгляд, наблюдается разрыв между позициями, занимаемыми научным сообществом, и установками органов государственной и муниципальной власти.

Практика и проблемы оценки территориального развития. Обобщение существующих методик и научной литературы позволяет выделить наиболее информативные показатели, иллюстрирующие социально-экономическое развитие территорий муниципального уровня (см. табл.).

Индикаторы социально-экономического развития муниципальных образований

№	Индикатор	Присутствие в методиках субъектов РФ
1	Естественный прирост населения, на 1000 чел. населения	Методики Республики Хакасия, Кировской, Нижегородской, Пензенской областей и др.
2	Миграционный прирост населения, на 1000 чел. населения	Научная литература, посвященная проблемам региональной экономики и территориального развития
3	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	Методики Республик Татарстан и Бурятия, Пермского края, Воронежской, Кировской, Нижегородской, Пензенской областей и др.
4	Доля налоговых и неналоговых доходов местного бюджета (за исключением поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) в общем объеме собственных доходов бюджета муниципального образования (без учета субвенций), %	Методики Алтайского края, Республики Башкортостан, Воронежской, Тюменской, Ярославской областей и др.

Обозначенные показатели, по нашему мнению, наиболее достоверно и разносторонне демонстрируют уровень развития того или иного муниципального образования.

Приведем пример использования обозначенной совокупности показателей для выявления социально-экономической дифференциации пространства региона. Ранее нами были представлены результаты апробации методики расчета комплексного показателя, названного «интегральный показатель зон риска», на основе обозначенных выше четырех показателей и применения алгоритма «Паттерн» с элементами линейного нормирования [1, 9–15]. Ввиду наличия актуального

массива данных муниципальной статистики представляется возможным осуществить расчеты предложенного интегрального показателя по итогам 2016 года и сравнить полученные результаты со значениями интегрального показателя зон риска 2014 года (см. рис.).

Анализ распределения муниципальных образований по значениям интегрального показателя зон риска, представленный на рисунке, позволяет сделать вывод о том, что на территории республики сформированы три субрегиональные зоны (группы муниципальных районов), демонстрирующие наихудшие значения рассматриваемых показателей.

Первая зона – Кигинский и Мечетлинский районы, которые вместе с Белокатайским районом образуют наиболее депрессивные территории Северо-востока Республики Башкортостан.

Вторая зона – Татышлинский, Балтачевский, Бураевский и Мишкинский районы, отличающиеся слабым развитием промышленности, сырьевой специализацией экономики, удаленностью от крупных городов.

Третья зона – Миякинский, Стерлибашевский и Федоровский районы, характеризующиеся сельскохозяйственной специализацией экономики и расположением в стороне от основных транспортных магистралей.

В целом на примере трех «зон неблагополучия» подтверждается продолжение тенденций угасания социальной и экономической активности населения на слабоурбанизированных территориях, а также усиления позиций Уфимской и Южно-Башкортостанской агломераций в регионе.

Таким образом, обозначенные показатели могут применяться для оценки неравномерности внутрирегионального территориального развития, выявления «точек роста» экономики региона и других целей. Вместе с тем, в дальнейшем анализе необходимо учитывать следующие проблемы, затрудняющие адекватное измерение территориального развития и особенно актуальные для условий конкретного региона:

- несопоставимость уровня развития городских округов и муниципальных районов по ряду показателей, в том числе при неправильном выборе базы расчета их удельных значений;

- отдельные показатели могут получить неверную интерпретацию, не отражать (в недостаточной степени отражать) исследуемое явление или их значения могут быть искажены неэкономическими причинами;

- показатели финансово-экономического характера, присутствующие в официальной муниципальной статистике «лидеров», как правило, привязаны не к территориям, а к конкретным предприятиям, находящимся в пределах «лидирующих» муниципальных образований;

- недооценка отдельных факторов, влияющих на поведение населения и хозяйствующих субъектов, но не относящихся к традиционно измеряемым областям жизнедеятельности (социальной, экономической), например, культурные предпочтения, крупные политические события;

- значительная доля теневой экономики в регионе, не способная получить в настоящее время даже приблизительную оценку;

- практическое отсутствие учета состояния и результатов деятельности малого бизнеса вне рамок специальных сплошных федеральных наблюдений и др.

Помимо вышеобозначенных, следует отметить проблемы, связанные с самим процессом составления и практической апробации методик на основе массива данных муниципальной статистики:

- отсутствие однозначно определенного, одобренного научным сообществом и утвержденногo государственными институтами целевого (итогового) показателя развития территории муниципального уровня;

- особенности отчетности предприятий и организаций по самим показателям, в том числе обусловленный «майскими» указами массовый перевод работников на 0,5 ставки при сохранении их функциональных обязанностей и повышение, таким образом, начисленной заработной платы в официальных отчетах;

- отсутствие доступа к ряду важнейших в социально-экономическом смысле показателей на муниципальном уровне, публикуемых в официальной статистике по региону;

- неизбежная субъективность выбора весовых коэффициентов при показателях методики в случае сбора экспертных оценок и т.д.

Литература

1. Ахунов Р.Р., Янгиров А.В., Токтамышева Ю.С., Рабцевич А.А., Мухаметова А.Д. Проблемы формирования сбалансированного пространства Республики Башкортостан // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2016. № 6. С. 9–15.
2. Методика составления рейтинга социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Республики Татарстан // Официальный сайт Министерства экономики Республики Татарстан [Электронный ресурс]. URL: [//mert.tatarstan.ru](http://mert.tatarstan.ru)
3. Постановление Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края от 29 сентября 2008 г. № 31 «Об утверждении методики оценки уровня комплексного развития муниципального образования» (с изм. и доп.) // Алтайская правда. 2008. № 296. 11 окт.
4. Постановление Губернатора Ярославской области от 5 февраля 2009 г. № 40 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Ярославской области» (с изм. и доп.) // Губернские вести. 2009. 10 июля.
5. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 29 августа 2013 г. № 614 «О грантах сельским поселениям Республики Татарстан» (с изм. и доп.) // Сборник постановлений и распоряжений Кабинета Министров Республики Татарстан и нормативных актов республиканских органов исполнительной власти. 2013. 10 сент. Ст. 2148.
6. Постановление Правительства Воронежской области от 26 сентября 2013 г. № 838 «О мониторинге и оценке эффективности развития муниципальных районов, городских округов и поселений, являющихся административными центрами муниципальных районов Воронежской области» (с изм. и доп.) // Собрание законодательства Воронежской области. 2013. 30 сент. Ст. 848.
7. Постановление Правительства Кировской области от 13 июня 2006 г. № 62/130 «О методике комплексной оценки муниципальных районов и городских округов Кировской области по уровню и темпам социально-экономического развития». Документ опубликован не был (с изм. и доп., утратил силу) // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. URL: [//docs.cntd.ru](http://docs.cntd.ru)
8. Постановление Правительства Нижегородской области от 1 марта 2006 г. № 60 «Об утверждении методики оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области» (с изм. и доп.) // Нижегородские новости. Правовая среда. 2006. 5 апр.
9. Постановление Правительства Пензенской области от 23 апреля 2004 г. № 202-пП «О методике комплексной оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований районов и городов областного значения Пензенской области» (с изм. и доп., утратил силу) // Пензенские губернские ведомости. 2004. 20 мая.
10. Постановление Правительства Республики Бурятия от 15 июля 2013 г. № 379 «О комплексной оценке социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов в Республике Бурятия» (утратил силу) // Официальный вестник «Бурятия». 2013. 19 июля.
11. Постановление Правительства Республики Хакасия от 13 октября 2004 г. № 281 «Об организации мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований Республики Хакасия». Документ опубликован не был (с изм. и доп.) // Официальный сайт СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: [//consultant.ru](http://consultant.ru)
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации...» (с изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 2012. 24 дек. Ст. 7490.
13. Приказ Министерства регионального развития Пермского края от 6 августа 2011 г. № СЭД-53-05.01-45 «Об утверждении методики оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований Пермского края». Документ опубликован не был (с изм. и доп.) // Официальный сайт СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: [//consultant.ru](http://consultant.ru)
14. Распоряжение Правительства Тюменской области от 6 сентября 2017 г. № 1065-рп «Об утверждении порядка формирования ежегодного областного рейтинга оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов

Тюменской области. Документ опубликован не был (с изм. и доп.) // Официальный сайт СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: //consultant.ru

15. Указ Главы Республики Башкортостан от 4 апреля 2016 г. № УГ-72 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления Республики Башкортостан» (с изм. и доп.) // Ведомости Государственного Собрания – Курултая, Главы и Правительства Республики Башкортостан. 2016. 4 мая. Ст. 583.

16. Указ Президента Республики Бурятия от 10 марта 2009 г. № 101 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в Республике Бурятия» (с изм. и доп.) // Официальный вестник «Бурятия». 2009. 12 марта.

17. Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» (с изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 2008. 5 мая. Ст. 2003.

Прогнозирование возможных вариантов развития международной энергетической политики

Forecasting Possible Options for the Development of International Energy Policy

Ш. СОДИКОВ, А. КАЗАНЦЕВ

Содиков Шарбатулло Джаборович, канд. юрид. наук, научный сотрудник Центра исследований проблем Центральной Азии и Афганистана Института международных исследований (ИМИ) Московского государственного института международных отношений (Университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации (МГИМО МИД России). E-mail: sodikovsh@mail.ru

Казанцев Андрей Анатольевич, д-р полит. наук, директор Центра исследований проблем Центральной Азии и Афганистана ИМИ МГИМО МИД России

Данная статья посвящена прогнозированию возможных вариантов развития международной энергетической политики, разработке новых сценариев путем анализа прошлой практики. В статье говорится о том, что будущее – это не то, что уже предопределено, что необходимо принять слепо. Скорее, будущее во многом определяется ходом действий, которые мы предпринимаем. По этой причине мы должны смотреть в будущее и на его неопределенность, разрабатывая конкретные инструменты для рассмотрения того, как может развиваться будущее, если мы не будем действовать, и каким будет выглядеть будущее, если будут предприняты правильные действия с нашей стороны.

Ключевые слова: энергетическая политика, топливо, прогнозирование, бизнес.

This article is devoted to forecasting possible options for the development of the international energy policy, by analyzing past practices and developing new scenarios. The future is not something that is already predetermined, that we must accept blindly. Rather, the future is largely determined by the course of actions that we decide to take. For this reason, we must look to the future and its uncertainty, developing concrete tools to consider how the future can develop, if we do not act, and what the future will look like if the right actions on our part are taken.

Key words: energy policy, fuel, forecasting, business.

Мировой энергетический прогноз представляет собой пример того, как энергетическая политика будет развиваться, опираясь на прошлые тенденции для описания будущих результатов.

Комплексное интеллектуальное изучение неопределенного будущего предполагает разработку «сценариев», предназначенных для логических умозаключений о том, как фундаментальные факторы будут влиять на глобальное общество, экономику, использование ресурсов и окружающую среду. В отечественной и зарубежной литературе отражено множество сценариев, проводимых в разных масштабах, от национального до глобального, с разным временным горизонтом и с акцентированием особого внимания на различных стратегических вопросах [2, 167].

Для разработки сценариев развития ситуации в международной энергетической политике необходимо предпринять попытку построения сценария, основываясь на нормативных элементах энергетической безопасности, смягчении последствий изменения климата и доступа к энергетическим ресурсам. Эти условия должны быть признаны в качестве внутренних непротиворечивых и правдоподобных образов будущего, которые служат для иллюстрации процесса разработки сценариев. Они должны быть изложены в виде сценариев политики, которая может обеспечить желаемое будущее.

С учетом многообразия возможных интересов и результатов очевидно, что наиболее подходящим является изучение комплекса сценариев, а не разработка единой альтернативы. Таким образом, целесообразно построить сценарии вокруг двух основных факторов, которые выступают в качестве фундаментальных сил в формировании будущего для энергетики и окружающей среды. А именно скорость технологических изменений, особенно в энергетическом секторе (от медленной к быстрой) и отношение людей в целом к глобальной окружающей среде (от равнодушного к заинтересованному), особенно в отношении проблем изменения климата.

Создание упрощенной матрицы этих переменных обеспечивает три возможных сценария. Они представляют логическую цепочку событий и возможные последствия. Представленные ниже сценарии имеют элементы правдоподобия – хотя, как и в любом конкретном сценарии, нельзя сказать, что они гарантируют 100%-ный результат.

Таким образом, два сценария из трех демонстрируют некоторые явно нежелательные для человечества черты:

- в первом сценарии, несмотря на отношение к окружающей среде, цель создания условий для долгосрочной устойчивости упускается из-за отсутствия соответствующих технологий;

- во втором сценарии рост спроса на дефицитные ископаемые ресурсы создает значительные риски с точки зрения глобальной безопасности. Кроме того, окружающей среде угрожает значительное увеличение выбросов парниковых газов. Тем не менее, динамический сценарий создает более широкий спектр технологических опций, и это, в свою очередь, приведет к формированию потенциала для более устойчивого будущего развития;

- третий сценарий удовлетворяет условия долгосрочной устойчивости и представляет очень низкие риски с точки зрения безопасности поставок.

Хотя по разным причинам все три сценария указывают на то, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе стоит ожидать существенного роста спроса на газ во всем мире: газ должен в течение этого периода «обогнать» уголь, а затем нефть. Принимая во внимание такой рост спроса, цены на газ будут расти, если затраты на разведку, добычу и транспортировку не будут достаточно быстро снижаться. Это говорит о том, что поиск газа в необходимых количествах, а затем доведение его до рынков потребления станет проблемой на ближайшие десятилетия. Спрос на нефть также увеличится, хотя и не так быстро, как спрос на газ. Однако геополитические риски, связанные с расположением известных нефтяных месторождений, могут спровоцировать повторяющиеся кризисы на нефтяных рынках и ценовые всплески.

Все три сценария предполагают продолжение экономического развития в развивающихся странах (хотя и с разной скоростью). Сценарии указывают на то, что для обеспечения долгосрочной устойчивости крайне важно обеспечить устойчивую динамику технологического совершенствования, так как произойдет фундаментальное изменение ценностей и отношений к глобальной окружающей среде. Ценности и отношения – это то, что дает направление технологическим изменениям, и наоборот, направление технологических изменений отражает систему ценностей общества. Таким образом, сценарии показывают, что политика может играть определенную роль не только в руководстве научными исследованиями и технологиями, направленными на достижение конкретных социальных целей, но и в благоприятном, успешном и быстром технологическом изменении. Однако при осуществлении рентабельной энергетической политики, повышающей шансы на успешное технологическое развитие, нужно принимать во внимание, что ее реализация требует политической воли и в конечном итоге зависит от социальных ценностей и приоритетов [5, 293].

Три сценария возможных вариантов международной энергетической политики представляют собой явные различия в отношении технологий, которые могут возникнуть в этих трех разных контекстах [6, 8].

Первый сценарий – концентрируется на более энергоэффективных и «чистых» технологиях конечного использования, на изменении топлива и на технологиях использования возобновляемых источников энергии. Впоследствии данный сценарий рассматривает технологии нулевых выбросов углерода, такие как ядерные.

Второй сценарий – является динамичным сценарием, однако первоначально фокусируется на технологиях, основанных на ископаемом топливе, но в перспективе, для смягчения безопасности проблем с поставками, предусматривает разработку других альтернативных источников энергии, таких как ядерные и водородные.

Третий сценарий – развивает весь спектр вариантов, выбирая как краткосрочный фокус на эффективности, так и долгосрочный фокус на нулевых углеродных эмиссиях для среднего и крупного производства энергии.

Более подробный взгляд на технологические аспекты этих сюжетных линий позволяют сделать некоторые дополнительные ремарки, особенно связанные с безопасностью энергоснабжения и экологической устойчивостью. Некоторые технологические области имеют решающее значение для всех трех сценариев и, таким образом, кажутся наиболее надежными в разных ситуациях. Они включают в себя:

- повышение энергоэффективности в технологиях поставок;
- передовые газовые технологии в производстве электроэнергии: газовые турбины комбинированного цикла. Технологии транспортировки газа, хранения и сжижения/регазификации газа;
- более «чистые» угольные технологии (Pulverized coal, FBCC и PFBC). Технологии для устранения загрязняющих веществ (SO_x, NO_x, PM);
- комбинированное производство тепла и электроэнергии. Микрогенерация (газ);
- ядерные технологии. Новые концепции реакторов;
- выработка электроэнергии из возобновляемых источников: солнечное фотоэлектричество, высокотемпературная солнечная тепловая энергия, ветер, биомасса и гидроэнергия;
- технологии для производства водорода (из угля, газа, ядерных или биологических агентов), транспорта и длительного хранения;
- технологии хранения энергии;
- улавливание и хранение углерода для крупномасштабного использования.

Таким образом, разработка и распространение этих технологий представляются желательными для общего улучшения эффективности производства и использования энергии, а также для сокращения выбросов парниковых газов. В некоторых случаях они также могут помочь снизить риски безопасности поставок [4, 88].

Однако некоторые технологии сильно ориентированы на ископаемое топливо и в недостаточной степени проявляют интерес к сокращению выбросов CO₂. Эти технологии (технологии добычи нефти и газа, добычи и транспортировки, технологии обработки сланцевых и битуминозных песков, усовершенствованные технологии добычи нефти, технологии сжижения и газификации угля), способствующие снижению безопасности рисков поставок, могут привести к более быстрому производству парниковых газов, если они приобретут большую долю на рынке.

Литература

1. Гулиев И.А., Литвинюк И.И. «Великий газовый путь»: новые повороты // Российский совет по международным делам. Статья в открытом архиве № 4-5952 19.05.2015
2. Гусев Л.Ю., Казанцев А.А., Содиков Ш.Д. О подходах Казахстана к развитию евразийской интеграции / Аналитическая записка. ИМИ МГИМО (У). 2014. 26 окт. С. 8.
3. Кавешников Н.Ю. Энергетическая политика // Европейская интеграция: учебник / под ред. О.В. Буториной, Н.Ю. Кавешникова. 2-е изд., испр. и доп. М.: «Аспект Пресс», 2016. 529 с.

4. Казанцев А.А. Расширение проблематики безопасности в политике России: секьюритизация, биополитика и новые административные практики. М.: Проспект, 2010. 211 с.
5. Салыгин В.И., Сафарян А.В. Энергетические проблемы в мировой // Современные международные отношения и мировая политика: учебник для вузов / отв. ред. А.В. Торкунов; МГИМО (У) МИД России. М.: Просвещение, 2004. 606 с.
6. Содилов Ш.Д. Дипломатическая защита граждан и юридических лиц: учеб. пособие для бакалавров и магистров. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2017. 194 с.
7. Содилов Ш.Д. Вода как источник энергетической безопасности (на примере Таджикистана) // Вопросы политологии. 2017. № 2. С. 110–114.

Генезис интеграционных процессов в мировой экономике

Genesis of Integration Processes in the World Economy

К. БАТРИШИН

Батришин Кирилл Рубенович, проректор по корпоративному развитию Восточной экономико-юридической гуманитарной академии (Академии ВЭГУ). E-mail: batrshin_k@vegu.ru

Периодизация этапов развития интеграционных процессов в мировой экономике позволила выделить базовые факторы, которые способствуют запуску этого процесса, а также определить логику трансформации его форм и параметров. Результаты позволили рассмотреть эти процессы с позиции их зрелости и выделить особенности формирования интеграционных группировок. Полученные результаты могут быть использованы для исследования предпосылок развития миграционных процессов в интеграционных группировках.

Ключевые слова: интеграционные процессы, интеграционные группировки, интеграция, территориально сопряженные государства, мировая экономика.

Periodization of stages of integration processes development in the world economy created some basic considerations that contribute to launch of this process, as well as determine the logic of the transformation of its modalities and parameters. The results allowed to consider these processes from the point of maturity and to highlight the features formation of the integration groupings. These results can be used for study the preconditions of migration development in integration groupings.

Key words: integration processes, integration groupings, integration, border countries, world economy.

Предпосылки активизации интеграционных процессов в мировой экономике. Интеграционные процессы территориально сопряженных государств имели место уже в средние века. Характерным примером является создание торговых гильдий (по специализации деятельности купцов), для которых было характерно понимание интеграционных процессов как торговли по единым правилам [7, 12]. Вместе с тем, популяризация интеграционных процессов в мировой экономике аккумулировала ряд факторов, комплексное влияние которых запустило этот процесс. Предпосылки активизации интеграционных процессов в мировой экономике можно связать с промышленной революцией конца XVIII – начала XIX века. Например, в 1733 г. в Англии открылась первая ткацкая фабрика, а в 1776 и 1789 гг. – во всей промышленно развитой зоне мира (в том числе Америке и Франции) начался переход от мануфактуры к крупной машинной индустрии. Это повлекло за собой не только углубление международного разделения труда (МРТ), но и возрастающую необходимость ввозить из-за границы значительные объемы сырьевых и топливных ресурсов и вывозить промышленные изделия, поскольку их объемы превышали национальные потребности.

Специфика развития процессов интеграции в мировой экономике 50–60 годов XX в.

К началу 50-х гг. XX столетия усиление конкурентной борьбы на мировых рынках товара, капитала и труда явилось катализатором региональных интеграционных процессов (сущность которых рассматривалась с позиции философии Герберта Спенсера как движений по объединению отдельных частей территориально сопряженных государств (далее – ТСГ) в сфере обмена, торговли и рыночных связей) [3, 15–22]. Сама интеграция рассматривалась как обеспечение свободы торговли стран-участниц в рамках ликвидации любых препятствий и ограничений в этой области [3, 15–22]. В. Репке и Ж. Рюэфф указывали, что международная экономическая интеграция углубляется с увеличением свободы действия стихийных рыночных сил, и государственное регулирование этого процесса недопустимо [4, 9]. Характерным примером стал Британский Союз (Содружество), в рамках которого государства-члены, различающиеся по уровню развития и характеру экономики, вступали в тесное и равноправное взаимодействие, а граждане соответствующих государств наделялись правом свободного перемещения в рамках союза.

Вместе с тем, в конце 50-х – начале 60-х годов XX в. процесс интеграции был осложнен волной трудовой миграции с 1945 по 1979 г. из бывших колоний (с избытком рабочей силы) в более развитые страны [5, 32–68]. Значительным был миграционный поток в страны Британского Союза после Второй мировой войны и распада Британской империи. К 1960-м годам процесс интеграции усилился в связи с узостью внутренних рынков большинства стран и распадом колониальных рынков, однако он не мог больше быть нерегулируемым, в том числе в сфере миграции (поскольку, например, потребность британской экономики в притоке трудовых ресурсов не была высокой [5, 49–60]). Так, Содружество при квотах, предоставляемых мигрантам из стран Британского Союза и английских колоний, ввело миграционные барьеры по отношению к мигрантам из третьих стран (был принят Иммиграционный закон [5, 32–68]). В других странах Европы (в том числе ФРГ, Франции, Италии) из-за невысокого естественного прироста населения иммиграционные барьеры ограничивались выдачей разрешений на работу [5, 34]. Согласно исследованиям Вана де Каа, миграция рабочей силы стала важным фактором снижения давления на трудоспособное население (возникшее вследствие разрыва уровней рождаемости и смертности) [10, 34].

Таким образом, в этот период основы нового взаимодействия между государствами стали управляемым процессом, который базировался не только на рыночных регуляторах, миграционной политике и системе договоров о международном торговом и экономическом сотрудничестве (союзе).

Как отмечает Джагдиш Бхагвати, в результате политической воли лидеров интегрирующихся стран и интеграционных процессов на международной арене появилась новая форма регионального взаимодействия государств, проявляющая себя во взаимном стремлении его участников к достижению взаимовыгодных результатов с меньшими издержками (например, наличие общих границ позволяет минимизировать затраты на транспортные перевозки) [3, 20–26]. Сама интеграция рассматривалась как переплетение факторов производства, взаимопроникновение и переплетение национальных воспроизводственных и иных процессов.

Так, формой такого взаимодействия в 1949 г. стал Совет экономической взаимопомощи между СССР, Румынией, Венгрией, Болгарией, Польшей и Чехословакией (на основе протокола об образовании Совета экономической взаимопомощи). Также с 25 марта 1957 г. создан ЕС на основе Римского договора «Об общем рынке» (предполагающего ликвидацию всех преград на пути свободного передвижения людей, товаров, услуг и капитала) между ФРГ, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом. В 1959 г. образовалась Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). В первоначальный ее состав вошли Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция и Швейцария. С 1958 г. наметились тенденции интеграции государств Центральной Америки в рамках договора «Тегусигальпы» (о свободной торговле и экономическом взаимодействии) между рядом стран. В 1959 г. создан Западноафриканский валютный союз, в 1960 г. – Латиноамериканская ассоциация свободной торговли, а затем торгово-экономический союз стран Центральной Америки.

Кроме региональных интеграционных процессов, выделились и отраслевые (объединяющие страны с одинаковой международной специализацией с целью регулирования мировых цен на продукцию определенных отраслей или координировать развитие отраслей [7]). Например, в 1951 г. (на основе Парижского договора Европейского объединения угля и стали) было сформировано Европейское объединение угля и стали, положившее начало процессам интеграции в Западной Европе. Также в 1960 г. по инициативе развивающихся нефтедобывающих стран (Ирана, Ирака, Кувейта, Саудовской Аравии, Венесуэлы) была создана Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК).

Специфика развития процессов интеграции в мировой экономике с 1960 по 1990 г. Следует отметить, что за период с 1960 по 1990 г. мировая экономика глобализировалась (чему способствовала информационно-телекоммуникационная революция) и росла в среднем на 3,9 % в год (для сравнения: в период 1820–1950 гг. этот показатель составлял 0,9 %, а в 1500–1820 гг. – только 0,05 %) [3]. С 1960 по 1990-е гг. закономерно возросло и усложнилось число региональных и отраслевых взаимодействий государств (например, к 1990 г. выделилось около 85 международных союзов, часть из которых к «нулевым» годам прекратила существование, некоторые формально сохранялись, но экономическое и торговое сотрудничество в их рамках не было интенсивным [3]).

В то же время развитие международной специализации труда, стремление к минимизации барьеров входа на международный рынок приводило к постепенному «сращиванию» отдельных национальных хозяйств, в рамках которых активизировались процессы миграции рабочей силы с юга Европы и восточноевропейских государств (в связи с распадом СССР и социалистического лагеря). Также за счет мигрантов страны с более высоким уровнем жизни стремились минимизировать разрыв уровней рождаемости и смертности [10, 30–36]. Например, в ряде стран ЕС и ЕАСТ, нуждавшихся в рабочей силе, действовало либеральное миграционное законодательство в отношении стран-членов и проводились «амнистии» в отношении въехавших в эти объединения нелегальных иммигрантов (граждан третьих стран). Так, к 1980 г. в ЕС и ЕАСТ было зарегистрировано до 100 тыс. мигрантов, в 1986 г. – уже 200 тыс., а к 1989 г. – 317 тыс. [2].

Несмотря на такие тенденции, интеграционные процессы не приводили к свободному движению рабочей силы. Вместе с тем, в экономической теории были значительно расширены объект и предмет исследования интеграционных процессов и обозначились три подхода к категории региональных интеграционных процессов.

1. Р. Борк, Р. Блэйр, Д. Казерман рассматривали ее как движение по взаимодействию государств на технологической платформе, то есть на основе обеспечения технологического единства, технологических условий функционирования производства (проявляющее себя во взаимном стремлении его участников к экономии на масштабе) [7, 7];

2. Р. Коуз, О.И. Уильямсон, Д. Норт, К. Эрроу идентифицируют интеграционный процесс как движение по взаимодействию государств на экономической платформе, то есть стремление к активизации формирования территориально производственных комплексов, проявляющих себя в усилении общественного характера связей между странами – участницами кооперации [2, 8]. Параллельно авторы рассматривали процессы трудовой миграции как дополнительный мультипликатор активизации формирования территориально производственных комплексов (даже несмотря на риск нивелирования эффективности мультипликатора, если эмигранты примут установки принимающего общества) [10, 34–36; 7, 8].

3. П. Робсон в качестве основы интеграционных процессов рассматривает также движение по координированию развития отраслей или регулированию мировых цен на их продукцию [6].

Сторонники интеграции на экономической платформе, такие как Д. Норт и П. Робсон, позднее выдвинули транзакционную концепцию, согласно которой процессы интеграции описываются глобальными структурами (интеграционными группировками), в которых возможна различная степень зрелости взаимодействий, относительно базовых транзакций, а именно товаров (в том числе сырьевых ресурсов) и услуг, факторов производства (таких как капитал и рабочая сила) [6].

Направление таких транзакций будет зависеть от потребностей рынка (в том числе в рабочей силе) и того, насколько привлекательное влияние он оказывает [7, 8].

Специфика развития процессов интеграции в мировой экономике в 1990–2000-е гг. Данные положения стали актуальны в 1990–2000-е гг., когда произошло укрупнение и формирование глобальных интеграционных структур, которые рассматриваются современными экономистами (в том числе Мисько О.Н. [6, 19–26], Мичуриной О.Ю. [7, 8–9], Дукартом С.А., Полицинской Е.В. [11, 110–111]) как различные типы интеграционных группировок. При этом потоки базовых транзакций, в том числе рабочей силы, в такие группировки специфичны (и наиболее сосредоточены во внутренних «центрах притяжения»). Достаточно ярко это прослеживается при анализе миграционных потоков в ЕС (так, с 2015 г. «центрами притяжения» рабочей силы стали Франция, Германия, Швеция, Италия и Испания). В связи с дефицитом рабочей силы эти страны принимают не только внутренних мигрантов из менее развитых стран ЕС, но и внешних мигрантов из Северной Африки, Ближнего Востока и Южной Азии (к 2017 г. в каждой из этих стран было по 1–1,5 млн внешних мигрантов) [2].

С учетом выделенной специфики категория «интеграционные процессы» в мировой экономике не получила однозначного толкования как в отечественной, так и в зарубежной научной литературе, что проиллюстрировано данными таблицы.

**Систематизация подходов к сущности категории интеграционных процессов
в мировой экономике (разработано автором)**

Автор	Формулировки категории	Конкретизация понятия
Мисько О.Н. [5, 17]	особая сложная форма обобществления труда и производства, возникающая на современном этапе развития производительных сил	качественно новая форма обобществления
Мичурина О.Ю. [2, 7–8]	усиление процессов взаимосвязи и взаимозависимости между экономиками отдельных стран, которые меняют формы и количественные параметры, расширяются и углубляются в мировом экономическом и социокультурном пространстве	форма взаимосвязи и взаимозависимости государств, динамические процессы в мировом экономическом и социокультурном пространстве
Халевинская Е.Д. [9]	процессы, которые могут осуществляться вишь и вглубь. При этом расширение характеризует количественную сторону процессов – число стран группы, а углубление – качественную сторону (тесноту взаимосвязи стран-участниц и уровень их объединения)	
Рекорт С.И. [8]	сотрудничество двух и более стран в определенной отрасли на уровне государств или отдельных предприятий	действия по отраслевой интеграции
Алдохина Т.П. [1]	одно из ярких проявлений интернационализации хозяйственной жизни. К таким процессам относят действия по: 1) взаимной адаптации и сближению экономик различных стран; 2) развитию глубоких и устойчивых взаимосвязей; 3) разделению труда между национальными хозяйствами	действия по интернационализации хозяйственной жизни

Так, выделенные выше формулировки концентрировались на характеристике отдельных составляющих интеграционного процесса. Основную причину отсутствия консенсуса в данной сфере венгерский экономист Б. Баласса связывает с широкой типологией таких процессов (определяемой в зависимости от зрелости интеграционных процессов), они меняют формы и количественные параметры, приводя к формированию интеграционных группировок. Так, выделяют следующие их типы [8; 11, 110–111]:

1) зоны свободной торговли (или группировка первого уровня), предусматривающие взаимодействие государств на основе отмены ограничений (тарифных и нетарифных) для перемещения товаров внутри зоны (то есть взаимной торговли). В рамках таких группировок за каждой страной-участницей сохраняется внешнеторговая политика по отношению к третьим странам, однако осуществляются интеграционные операции, предусматривающие отказ от защиты национального рынка (в рамках взаимодействия со странами – участницами группировки). К таким группировкам относят АСЕАН (действующую с 1976 г.), НАФТА (действующую с 1992 г.), Бангкокское соглашение (действующее с 1976 г.).

В данную группу мы отнесли также зону общей политики отраслей для отраслевых интеграционных группировок, примером которых является ОПЕК, ФСЭГ («газовый ОПЕК»), созданные с целью выработки общей политики стран-участниц (в отношении добычи первичных углеводородов); Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), созданное с целью развития отрасли атомной энергии в мире, и т.д.;

2) таможенное объединение (или группировка второго уровня), предусматривающее взаимодействие двух или более государств по принципу зоны свободной торговли при коллективном протекционизме от третьих стран, то есть формировании единой таможенной территории. Для стран – участниц таких группировок характерны следующие интеграционные операции [7, 8–9]: отказ от части внешнеэкономического суверенитета (формируется зона «единой внешнеэкономической политики»); вхождение в «единую таможенную территорию». К таким группировкам можно отнести: МЕРКОСУР (действует с 1991 г. на основании Асунсьонского договора между Аргентиной, Бразилией, Уругваем, Парагваем и Венесуэлой), Андское сообщество наций (действует с 1969 г., в результате подписания Картахенского соглашения между Боливией, Колумбией, Эквадором и Перу), Евразийский экономический союз (действует с 2010 г. на основе договора о создании Таможенного союза от 1995 г. между Арменией, Беларуссией, Казахстаном, Киргизией и РФ);

3) общий рынок (или группировки третьего уровня), предусматривающий взаимодействие по принципу таможенного объединения при параллельном трансграничном перемещении факторов производства (рабочей силы, товаров, капитала [7, 8–9]). В рамках таких группировок происходит унификация национальных законодательств. К таким группировкам можно отнести: Единое экономическое пространство (Белоруссии, Казахстана, РФ, Армении, Киргизии), Общий рынок Карибского сообщества (стран Центральной Америки и северо-востока Южной Америки). Специфичным для данных группировок является то, что важная роль в процессе интеграции отводится миграционным процессам. Об этом свидетельствует наличие «общего рынка труда», предусматривающего свободу процессов миграции рабочей силы (например, в ЕАЭС он действует с 1 января 2015 г.);

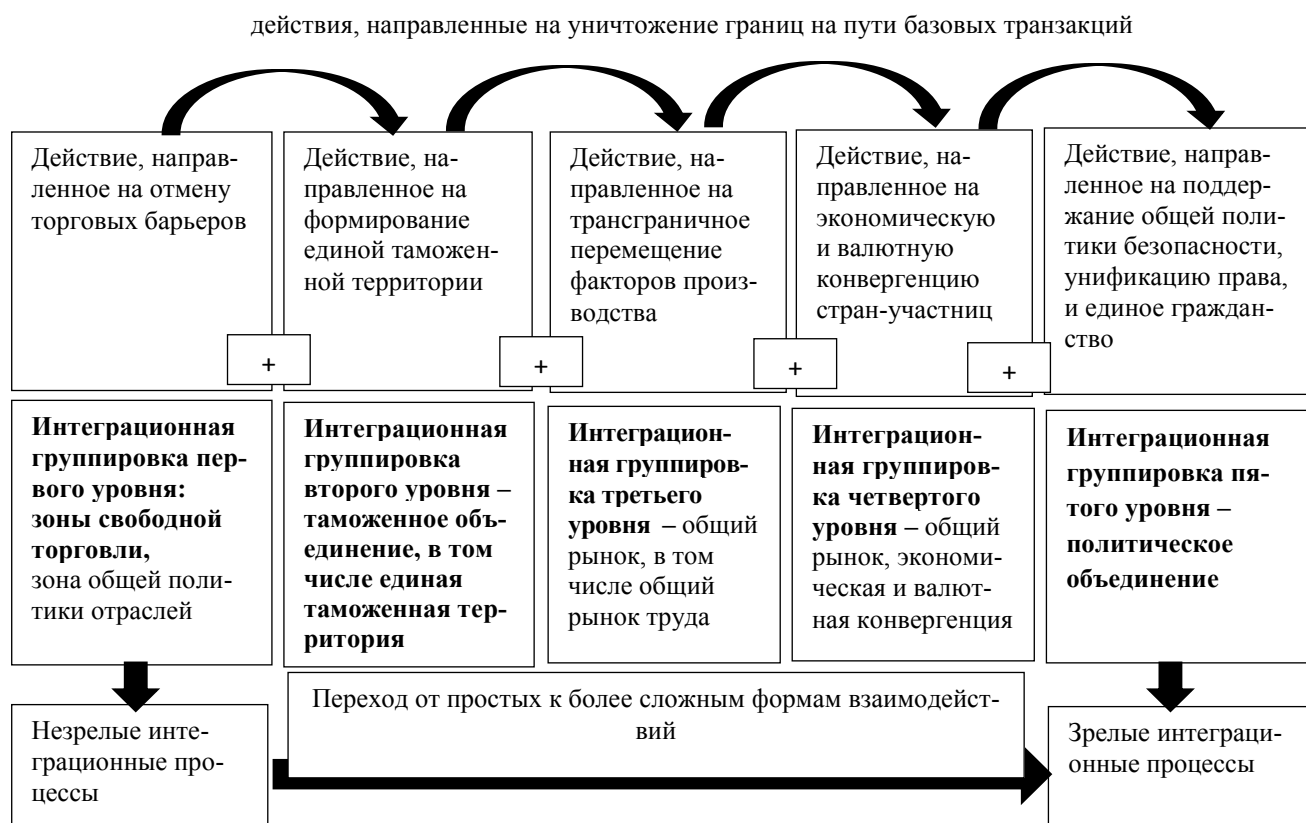
4) экономическое и валютное объединения (или группировка четвертого уровня), предусматривающие взаимодействие по принципу общего рынка при параллельной экономической и валютной конвергенции стран-участниц. Так, для стран – участниц таких группировок характерны следующие интеграционные операции [7, 8–9]: гармонизация налоговой сферы; унификация хозяйственного законодательства, технические и санитарные стандарты; координация финансово-кредитных институтов; вхождение в интеграционный блок (что предполагает влияние надгосударственных управленческих структур, в рамках полномочий по координации экономических действий правительств).

В качестве примера таких группировок можно выделить Европейский союз (Еврозону), Союз арабского Магриба (САМ) и Бенилюкс [7, 9–10];

5) политическое объединение (или группировки пятого уровня), предусматривающие взаимодействие по принципу экономического и валютного объединения с поддержанием общей политики безопасности, унификацией права, а также единого гражданства. В данный момент ни одна интеграционная группировка не достигла такого уровня зрелости, однако наиболее приближенным к ней является ЕС [7, 9].

Логика описания процессов интеграции в зависимости от типов интеграционных группировок. Таким образом, хотя логика описания процессов интеграции, в зависимости от типов интеграционных группировок (см. рис.), на практике более размыта и разнообразна, ее определяет эволюция взаимодействий стран-участниц. Например, АТЭС идентифицирует себя как интеграционную группировку первого уровня, однако имеет некоторые элементы экономической конвергенции [8].

Интеграционные процессы в мировой экономике следует рассматривать как различные действия стран – участниц интеграционных группировок (или конкретные интеграционные операции), направленные на уничтожение границ на пути базовых транзакций во внутренние центры их притяжения.



Логика описания процессов интеграции в зависимости от типов интеграционных группировок (разработано на основе [8; 11, 110–111])

Литература

1. Алдохина Т.П. Международная экономическая интеграция: этапы и результаты в рамках партнерства РФ и РБ // Политика, экономика и инновации. 2016. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-ekonomicheskaya-integratsiya-etapy-i-rezultaty-v-ramkah-partnerstva-rf-i-rb>
2. Деловарова Л.Ф. Миграционные процессы и развитие регионального сотрудничества в контексте евразийской интеграции [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/migratsionnye-protsessy-i-razvitie-regionalnogo-sotrudnichestva-v-kontekste-evraziyskoy-integratsii.pdf>
3. Джагдиш Бхагвати. В защиту глобализации / пер. с англ. В.Л. Иноземцева. М.: Ладомир, 2005. 406 с.
4. Дукарт С.А., Полицинская Е.В. Экономическая теория. Макроэкономика: учеб. пособие. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2013. 136 с.
5. Международная миграция населения и демографическое развитие / гл. ред. серии В.А. Ионцев. Москва: Проспект, 2014. 156 с.
6. Мисько О.Н. Международная экономическая интеграция. СПб: Университет ИТМО, 2015. 174 с.
7. Мичурина О.Ю. Место и роль интеграционных процессов в мировой экономике // Вестник АГТУ. 2010. № 1. С. 7–17.
8. Рекорт С.И. Отраслевая интеграция в СНГ и возможности использования мирового интеграционного опыта. Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=443>
9. Транзитная миграция и транзитные страны: теория, практика и политика регулирования / под ред. И. Молодиковой, Ф. Дювеля. М.: Университетская книга, 2009. 392 с.
10. Чукова Т. Массовое переселение в Европу жителей из стран Азии, Африки и Ближнего Востока началось во второй половине XX в. [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/2259836>
11. Balassa Bela. The Theory of Economic Integration. Taylor & Francis, 2013. 218 p.
12. Robson P. The Economics of International Integration, 1987. 285 p.

Условия и факторы, влияющие на конкурентоспособность региона как целостной социально-экономической системы

Factors and Conditions Influencing the Competitiveness of the Region Viewed as a Single Socio-economic System

Л. СУЛТАНОВА

Султанова Лилия Файласовна, канд. экон. наук, доцент кафедры дополнительного профессионального образования Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: sulnanova@mail.ru

В статье рассматриваются различные подходы к классификации условий и факторов, влияющих на формирование конкурентных преимуществ и конкурентоспособность региона. Предложена группировка факторов, определяющих конкурентные преимущества региона, которая может быть использована для оценки конкурентоспособности территории и принятия соответствующих управленческих решений.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, конкурентные преимущества, инновации, инвестиции, региональное развитие.

The article examines various approaches to the classification of factors and conditions which affect the establishment of competitive advantages of a particular country's region. The author proposes an approach to grouping of factors which determine the competitive advantages, this grouping can be then used to assess the competitiveness of the region and to make appropriate managerial decisions based on this assessment.

Key words: regional competitiveness, competitive advantages, innovation, investments, regional development.

Активизация процессов глобализации обостряет конкурентную борьбу между хозяйствующими субъектами и странами, а также между регионами. В свою очередь, это обуславливает наличие новых требований к инструментам поддержания и повышения конкурентоспособности не только хозяйствующих субъектов, но и соответствующих территорий.

Эффективность экономической деятельности действующих субъектов на территории влияет на конкурентоспособность регионов. Именно поэтому альтернативой традиционной промышленной политике в разрезе по отраслям экономики выступает кластерный подход, который представляет собой эффективный инструмент формирования и повышения конкурентоспособности региона.

Отличительной чертой современной промышленности развитых стран является ориентация на развитие технологических сетей, однако для их эффективного функционирования необходимо наличие и развитие определенной инфраструктуры, формирование которой способно не только повысить конкурентоспособность реального сектора российской экономики, но и привлечь к участию в данном процессе государство. Исходя из этого ключевой целью любой экономической системы является повышение уровня и качества жизни населения, которое достигается не только за счет социально-экономических факторов, но и за счет развития конкурентных преимуществ территорий. Поэтому необходимо не только выявить и сгруппировать факторы, которые влияют на уровень конкурентоспособности субъектов Российской Федерации, но и определить те механизмы, которые воздействуют на данные факторы и обеспечивают рост инвестиционной привлекательности и, как следствие, повышение конкурентоспособности экономики регионов.

Конкурентоспособность региона оценивается через различные индикаторы (показатели) и характеризует не только уровень развития отдельных товаропроизводителей, но и их положение на внутреннем и внешнем рынках.

В современных условиях функционирования регионы Российской Федерации самостоятельны в принятии решений по выбору экономической структуры, в вопросах взаимодействия

друг с другом, по созданию условий для развития предпринимательской инициативы. Однако при этом наблюдается теоретическая непроработанность в вопросах управления конкурентоспособностью в регионах, что делает работу региональных властей бессистемной и характеризует ее как низкоэффективную.

Для решения данных задач требуются новые практические действия, нацеленные на формирование и развитие конкурентоспособности регионов Российской Федерации, которые требуют соответствующего теоретического и методологического обоснования.

Для оценки факторов, влияющих на конкурентоспособность региона, и оценки влияния региональных органов власти на ее составляющие целесообразно использовать модель «национального ромба» М. Портера для страны [2]. Среди четырех детерминантов ромба М. Портера выделяются:

- параметры факторов. К таким факторам относят наличие квалифицированных кадров, природных ресурсов, инфраструктуру, капитал и др.;
- условия спроса. Среди условий выделяют уровень доходов населения, эластичность спроса, покупательская способность и др.;
- наличие кооперации (родственные отрасли). Развитие тех или иных сфер и отраслей, которые смогут обеспечивать организацию сырьем, необходимыми материалами, информацией, комплектующими, соответствующими услугами: банковскими, страховыми и др.;
- стратегии организаций, их структура и соперничество (создают конкурентную среду и развивают конкурентные преимущества).

Каждое из направлений раскладывается на составляющие, которые анализируются с точки зрения степени их влияния на конкурентоспособность региона, а также при необходимости определяются направления повышения конкурентного преимущества исследуемой территории.

В таблице представлено формирование конкурентного преимущества региона на разных стадиях экономического развития.

Формирование конкурентного преимущества региона на разных стадиях экономического развития [2]

Стадии	Детерминанты			
	Факторы	Стратегии	Условия спроса	Родственные отрасли
Факторы производства	++++++			
Инвестиций	++++++	+++++	+++++	
Инноваций	+++++	+++++	+++++	+++++
Богатства	++++++	+++++	+++++	+++++

	– детерминант не используется
++++++	– детерминант используется частично
+++++	– детерминант используется полностью

Исходя из данных таблицы, четыре стадии (уровня) определяют развитие конкурентоспособности территории (региона, страны в целом) – конкуренция на основе факторов производства, инвестиций, нововведений, богатства. Экономический рост обеспечивают первые три стадии, застой и спад – последняя.

На первой стадии конкурентное преимущество региона обеспечивается за счет факторов производства, в их числе: природные ресурсы территории, формирование благоприятных условий для производства товаров, наличие квалифицированной рабочей силы (обеспечивается одним

детерминантом). Отметим, что экономическая система страны на этой стадии весьма чувствительна к незапланированным, случайным событиям, происходящим в мировой экономике, например, колебанию мировых валют, различным экономическим кризисам и т.д.

Конкурентное преимущество региона на второй стадии формируется за счет агрессивного инвестирования в технологии, образование, лицензии (обеспечивается тремя детерминантами). Конкурентоспособность территории характеризуется инновационным путем развития: разрабатываются и внедряются в производство современные технологии, наблюдается увеличение инвестиций в наукоемкие отрасли, развивается научно-техническая и экономическая инфраструктура государства.

Третья стадия характеризуется созданием новых видов продукции, производственных процессов, принятием организационных решений за счет воздействия всех составляющих «национального ромба». М. Портер, сторонник инновационного пути развития экономики, считал, что конкурентные преимущества на основе нововведений – это более высокий и труднодостижимый уровень для конкурентов, чем конкурентные преимущества, достигнутые за счет факторов производства. Исследования уровня развития отдельных стран подтверждает, что данный уровень достигнут неравномерно. Так, Великобритания достигла стадии нововведения в первой половине XIX века, США, Германия, Швеция – в пределах нескольких десятилетий на рубеже XIX–XX столетий, Япония, Италия – в 70-е годы XX в.

На четвертой стадии конкурентное преимущество региона базируется на ранее созданном богатстве (обеспечивается всеми детерминантами, которые используются не полностью). А это ведет к разрушению хозяйствующего субъекта, которое характеризуется спадом производства, утратой его позиций в международной конкуренции, снижением уровня модернизации и обновления производства, падением уровня заработной платы и уровня жизни граждан.

Согласно теории М. Портера, конкурентные преимущества страны не наследуются, а создаются.

Исследование факторов, влияющих на конкурентоспособность региона, позволило систематизировать подходы различных авторов по приоритетности их влияния на данный показатель следующим образом:

1. Экономические факторы конкурентоспособности регионов (В. Петров, Е. Ясин, С. Казанцев, А. Лейрих).
2. Социальные факторы конкурентоспособности (В. Жуковская, В. Сенчагов, А. Татаркин).
3. Комбинированный подход: экономические и социальные факторы (А. Нешитой, О. Сухарев, Н. Говорова, А. Селезнев).

Фатхутдинов Р. разделяет точку зрения авторов комбинированного подхода к конкурентоспособности, учитывающего социальные и экономические факторы. Однако исследователь предлагает рассмотренные понятия дополнить политическими, национальными и экологическими факторами, влияющими на конкурентоспособность региона [3].

В дополнение к вышеперечисленным понятиям сущности конкурентоспособности региона, Фатхутдинов Р. предлагает учесть не менее важные факторы, такие как имидж региона, непрерывное воспроизводство инноваций и восприимчивость территории к новым товарам и услугам, экологию [3]. Имидж региона, его репутация не только создают основополагающий фактор продвижения внешнеэкономических и политических проектов, но также является важнейшим конкурентным ресурсом для налаживания партнерских отношений. Помимо сказанного, ввиду того, что имидж региона способствует решению многих актуальных вопросов, он также является предпосылкой ускорения социально-экономического развития территории, повышения уровня и качества жизни населения.

Непрерывное, а главное – быстрое воспроизводство инноваций и лояльность, восприимчивость территории к новым видам товаров и услуг является ключевым фактором для поддержания высокого уровня конкурентоспособности региона, поскольку обеспечивает качество экономического роста.

Экологический аспект не только подразумевает сохранение благоприятной среды для проживающих на данной территории людей, но также обеспечивает дополнительное привлечение трудовых ресурсов из других регионов.

По мнению Фатхутдинова Р., регион может сформировать свои конкурентные преимущества для привлечения инвестиций с учетом следующих факторов: природно-климатических, экологических, географических, социально-экономических; конкурентоспособности территории; инновационной и предпринимательской активности; наличия инфраструктуры, соответствующей принятым нормативам; уровня развития кооперации и международной интеграции [3].

Сравнительные преимущества, обеспечиваемые за счет трудовых ресурсов, природного сырья и капитала, обладающих определенными характеристиками, ставил во главу угла при определении конкурентоспособности территории основоположник ресурсной концепции французский экономист, представитель классической школы политэкономии Ж.-Б. Сэй. Несмотря на популяризацию Ж.-Б. Сеем идей А. Смита и призыв к сохранности акцента на полезности и спросе, а не затратах и предложении, между сторонниками ресурсного подхода не утихают дискуссии о том, какими именно уникальными, индивидуальными характеристиками должен обладать ресурс, чтобы время, необходимое конкурентам для того, чтобы их продублировать, обеспечивало устойчивое конкурентное преимущество обладателю такого ресурса.

Иванова Е. рассматривает конкурентные преимущества социально-экономической системы с точки зрения базовых (трудовые ресурсы и их квалификация, производственная база, сырьевые ресурсы, управленческий и научный потенциал) и обеспечивающих (стоимость рабочей силы, сформированный предпринимательский климат, инфраструктура, качество управленческого аппарата) [1].

Исследование и классификация факторов позволят принять управленческие решения при разработке и реализации стратегии повышения конкурентоспособности территории. Учет изменений во внутренней и внешней средах, анализ их влияния на конкурентные преимущества позволит потенциальные преимущества преобразовать в реальные.

В связи с этим условия, обеспечивающие эффективность управления конкурентоспособностью регионов, целесообразно дифференцировать следующим образом.

1. Условия, обеспечение которых производится на федеральном уровне управления. Такие условия представляют собой часть экономической политики государства и используемые для ее реализации инструменты и механизмы. Основной задачей данной политики является переход от малоэффективного выравнивания экономического развития регионов посредством перераспределения благ на федеральном уровне к созданию условий, стимулирующих субъекты федерации к мобилизации доступных им ресурсов для повышения конкурентоспособности.

2. Условия, определяемые рамками экономической политики субъектов Российской Федерации. Основная задача такой политики – обеспечение эффективного и экономически целесообразного сотрудничества между политической, законодательной, экономической, социальной, экологической и культурной системами и стратегиями развития.

3. Условия, связанные с выбором модели пространственной организации региональной социально-экономической системы. Такая модель должна обеспечивать конкурентоспособность хозяйствующих субъектов (под которыми в рамках региона подразумеваются фирмы и предприятия), расположенных на конкретной территории.

Обобщая вышеописанное, следует отметить, что условия и факторы, определяющие конкурентоспособность региона как целостной социально-экономической системы и включающие человеческий потенциал, региональный экономический потенциал, финансы, инновации, институт управления регионом, инфраструктуру, интеграцию, менеджмент, можно представить в виде следующей схемы (см. рис.).



Условия и факторы, влияющие на конкурентоспособность региона как целостной социально-экономической системы

Исходя из предложенной классификации, можно провести факторный анализ конкурентоспособности территории с целью выявления узких мест и их нивелирования.

Литература

1. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия. Ростов н/Д.: Феникс, 2008. 298 с.
2. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / Под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. М.: Экономика, 2005. 504 с.

Методология труда и капитала: концептуальная модель

Methodology of Labor and Capital: a Conceptual Model

Ф. МУХАМЕТЛАТЫПОВ

Мухаметлатыпов Филор Усманович, д-р соц. наук, профессор, профессор-консультант кафедры социологии труда и предпринимательства Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: rolif@ya.ru

В статье, исходя из современной амбивалентной методологии и теории труда и капитала, обосновывается насущная необходимость повышения роста производительности и ВВП в России на основе не только снятия непродуктивного противоречия между зарождающейся буржуазией и наемными работниками, неизбежного «трения» между фирмами и работниками за счет формирования и развития «переговорной силы» последних, но и за счет мотивационного синтеза труда и капитала, создающего условия существенного роста удельного веса человеческого капитала как фактора воспроизводства и приращения стоимости.

Ключевые слова: двойственный характер труда и капитала, экономический и хозяйственный труд, человеческий капитал, синтез труда и капитала как фактора воспроизводства и приращения стоимости.

The article, proceeding from the modern ambivalent methodology and the theory of labor and capital, substantiates the urgent need to increase productivity growth and GDP in Russia on the basis of not only removing the unproductive contradiction between the nascent bourgeoisie and hired workers, the inevitable «friction» between firms and workers due to the formation and development of negotiation force of the latter, but also due to motivational synthesis of labor and capital creating conditions for the substantial growth of share of human capital as a factor of reproduction and increment of cost.

Key words: dual nature of labor and capital, economic and managerial work, human capital, synthesis of labor and capital as a factor in reproduction and increment of cost.

Логика исследования данной научной статьи построена на поступательном сравнительном анализе теоретико-фактологического материала, подтверждающего, с одной стороны, наличие устойчиво повторяющихся качественных, имеющих сущностный характер свойств труда и капитала как экономических явлений в условиях различных социально-экономических систем; с другой стороны, свойств труда и капитала, случайных для одних, но необходимых и сущностных для других систем.

Объектом исследования являются экономико-трудовые процессы, получившие адекватное отражение в экономических науках, прежде всего в экономической теории труда и капитала (раскрывающей политэкономическую роль труда в экономической и социальной системе).

Предметом исследования являются методологические ресурсы, созданные в истории и теории экономического анализа и не потерявшие до сих пор свой науковедческий гносеологический потенциал, а также имеющиеся в современной экономической науке и практике достижения, заключающие в себе реальные возможности методологического приращения и получения новых научных данных для практики формирования в России современной, адекватной мировым и отечественным реалиям экономической и социальной системы.

Основной методологический каркас включает методы, подтвердившие свое право на жизнь в экономической науке:

- метод соотношения абстрактного и конкретного (позволяющий раскрыть динамику экономических понятий и категорий);
- метод соотношения истории и логики явления (когда в развитии через логику можно реконструировать ход событий от прошлого к будущему, от простого к сложному, от зарождения к гибели и так далее и, наоборот, в прошлом и настоящем раскрыть и обосновать ростки будущего, в ретроспективе обнаружить перспективу);

– метод системного исследования и структурно-функционального и динамического анализа (наделяющий исследовательский процесс инструментом, позволяющим раскрыть «синтетический», в определенном отношении универсальный, характер экономических явлений, прежде всего, человеческий характер экономики (со всеми вытекающими из этого последствиями для науки и практики));

– метод амбивалентности, определяемый двойственным характером экономико-хозяйственных процессов, в том числе товара (как вещи в товароведении – по Н.Д. Кондратьеву, отношения между людьми – по К. Марксу), стоимости (определяемой «прошлыми» издержками производства и потребителями на данный момент), труда (как природопреобразующей, хозяйственной деятельности человека и как экономико-стоимостной деятельности, создающей в товаре его рыночный потенциал) и капитала (как фактора производства и рыночной капитализации).

Методологическая модель исследования базируется, прежде всего, на методе абстрактно-конкретного и историко-логического понятийного (сущностного) «углубления», который позволяет логически последовательно раскрывать диалектику понятия и раскрываемого им явления [8, 203]. Это позволит лучше раскрыть такие базовые понятия экономической науки, как: экономика, земля, труд, капитал, предпринимательство, товар, рынок, стоимость (ценность), прибыль, заработная плата, рента, процент, производство (воспроизводство).

Таким образом, можно хотя бы гипотетически построить систему категорий, состоящую из таких взаимосвязанных понятий: экономика–хозяйство, экономический труд, хозяйственный труд, труд–капитал, труд–предпринимательство, товар «физический» (определяемый издержками производства), товар «ценностный» (определяемый на рынке потребителем-производителем), стоимость (как себестоимость «физического» товара) – стоимость (как рыночная ценность, определяемая как динамичное единство предпочтений потребителя и ограничений производителя и продавца), рента как динамичное противоречивое единство интересов владельца земли и природных ценностей их пользователей, процент как соотношение интересов заимодавца и заимополучателя (для целей производства и воспроизводства) и, наконец, наемного работника (рабочего, специалиста, менеджера и др.) и работодателя (государства, капиталиста, бизнесмена, предпринимателя как субъектно-стоимостных носителей всех вышеназванных явлений, то есть собственно самой экономики (экономической жизни) [5, 214].

Считать вслед за А. Маршаллом, что экономическим является лишь то, что может и должно быть измерено в деньгах; или, по сути, отождествить экономическое измерение с денежным, экономическое воспитание денежным, экономические цели общества с денежными – это абсурд. Видимо, только в учебных целях, да и то в конце XIX века в Англии, когда были очень весомы в общественной жизни политэкономические и экономико-нравственные мотивы, могло появиться такое представление об экономике. И только тогда под видом расширения предмета экономической науки появилась «необходимость» переименовать ее из «политэкономии» в «экономикс», что привело к беспрецедентному в истории науки «выхолащиванию» предмета и содержания экономической науки в Англии и США [1, 134].

XX век, особенно его последние десятилетия, характеризуется активным действием финансового капитала на основе бума на фондовом рынке, возникает некая квазиэкономическая деятельность, оторванная от реальной экономики и хозяйства, имеющая глобальный виртуальный характер. Применительно к США соотношение реальной и квазиэкономики составляет 1/3, а по некоторым оценкам, 15/85.

С нашей точки зрения, в этих условиях особенно актуально исследование экономики сквозь призму труда и исследование труда сквозь призму экономики. При этом необходимо вычлени:

- 1) из общественных отношений экономические отношения как предмет экономической науки;
- 2) из многообразия трудовых отношений именно те, которые могли бы быть включены в предмет экономической науки как экономико-трудовые отношения.

Как известно, классическая экономическая наука возникла на основе разработки таких фундаментальных категорий, как «товар» (богатство, благо), «труд» (создающий товар, благо), «стоимость» (как мера труда и богатства). В современном курсе «экономикс» труд уже не является фундаментальной, основополагающей категорией экономической науки. Вместо нее фигурирует понятие «заработная плата» – по сути, вторичное понятие в системе категорий экономической теории, характеризующее «оболочку» основной категории, составляющей собственно ее «ядро» – труд. В «экономикс» заработная плата – это лишь цена, которую платит «капиталист» за такой фактор производства, как труд. При этом «труд» становится периферийным, «третичным» понятием. Центральное место занимает бизнес (предпринимательство) с идеями и проектами, а в качестве периферийной сферы вокруг него выступает аккумуляция и трансформация собственной (частной предпринимательской) и общественной «энергии» в форме капитала, то есть концентрация и организация материальных и трудовых ресурсов как факторов производства.

Подобная концептуальная модель допустима при количественном подходе к издержкам производства, осуществляемым предпринимателем без учета пространственно-временных параметров (то есть купля-продажа факторов в разных местах и в разное время). Заработная плата как компенсация (издержки) оказывается не тождественной действительным затратам труда на создание виртуальной, а затем и реальной стоимости благ.

Уход с исторической арены стран «социалистического лагеря», Советского Союза ведет к тому, что западные страны все в большей степени испытывают последствия не решенных в свое время проблем, связанных с теорией и практикой труда. Конец XX – начало XXI в. характеризуются ростом безработицы и забастовочными движениями во Франции, Англии, Германии, США и других странах.

В современных условиях возможно развитие экономической науки в целом, теории труда и предпринимательства в частности, на путях разработки концептуальных моделей, в основе которых лежат категории труда и предпринимательства.

Предпринимательство – это экономическая, по сути своей трудовая деятельность, основанная на преобразовании природы, общества и человека. Труд – это не только процесс, обрабатывающий «вещество» природы, но и реализующий «человеческий капитал», потребляющий и создающий ценности (стоимости). Труд – не только прерогатива наемного работника, но и предпринимателя (работодателя) как носителей трудового потенциала.

Автор исходит из того, что труд создал человека. Природопреобразующая целесообразная деятельность, реализуемая как инновационный процесс, в ходе которого каждое новое знание о труде «прессуется» в новый опыт и навыки, опредмечивается в новой технике и технологии как процесс интеграции «новых» и дифференциации «старых» трудовых функций, профессиональных общностей и отраслей хозяйства.

Итак, труд – это единство природопреобразующей (хозяйственной), экономической (товарно-рыночной, стоимостной) и социальной деятельности (как результата воздействия общества на экономику и производство и социальных последствий производственно-экономической деятельности людей как субъектов труда).

Задачи автора состояли в следующем:

- в разведении экономического и социологического в труде на основе методологии Й. Шумпетера [7, 311] и К. Петкова [5, 115], определении предела экономического по А. Маршаллу и В. Дмитриеву, отождествлении экономического и денежного в первом случае и экономического и количественно измеряемого во втором случае (см. «Принципы экономической науки» А. Маршалла и «Экономические очерки» В. Дмитриева), а также выявлении неэкономического в человеческом капитале как специфического нерыночного явления;

- в «раздвоении» труда, выделении экономического труда как процесса потребления и создания стоимости как сущности экономического. Стоимостные отношения между потребителями и производителями возможны только благодаря производству, производственным отношениям. Экономический труд осуществляется для обмена, обмен – это отношения взаимопередачи труда

не только в виде благ (преобразованных компонентов природы), но и в виде их стоимостных компонентов, имеющих денежное проявление.

Попытка разработки новой парадигмы труда и полученные научные результаты не были бы возможны без теоретических достижений предшественников. Автор исходит из того, что «теория никогда не бывает полностью дискредитирована, даже в тех случаях, когда известно, что ее фундаментальные предпосылки не верны, если только на горизонте нет лучшей теории» [3, 166].

Применительно к экономической теории труда до сих пор нет лучшей концептуальной модели, чем марксистская теория труда, даже с учетом ошибочности ее фундаментальных положений о прибавочной стоимости и эксплуатации наемного труда.

Нельзя не согласиться с утверждением, что «без новой концепции труда во взаимосвязи с новыми представлениями об экономике и обществе в целом управленческие знания в сфере производства и бизнеса могут представлять (и, как правило, представляют) хаотические наборы фактов» [2, 4].

Необходимо обратить внимание на то, что современные экономические процессы характеризуются усилением и активизацией политэкономических противоречий. Как сказал бы Маркс, противоречием между трудом и капиталом. Сегодня это противоречия между бедностью и богатством. В науке все больше отмечаются проблемы более оптимального распределения доходов, снятия социально-психологической напряженности на рабочих местах, в корпорациях, социально-финансовой сфере и в целом в обществе. Президентские выборы 2016 года в США это хорошо показали: необходимо решать «проблемы» простого населения, человека, живущего своим трудом. Наука реагирует ростом, в частности, лауреатов Нобелевской премии по этой проблематике.

Литература

1. Аккерман Ф., Ананьин О., Вайскопф Т., Гудвин Н. Экономика в контексте // Вопросы экономики. 1997. № 2. С. 131–136.
2. Беляцкий Н.П. Квантовая природа менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 4. С. 3–7.
3. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют // Вопросы экономики. 2004. С. 162–168.
4. Мухаметлатыпов Ф.У. Парадигма труда и капитала // Актуальные проблемы экономики труда и предпринимательства. С. 4–20.
5. Петков К. Социология на труд. София: Софиздат, 1985. 344 с.
6. Пороховский А.А. Российская рыночная модель: путь реализации // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 35–46.
7. Шумпетер Й.А. История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2001. 504 с.
8. Эйнштейн А. Собрание научных трудов. В 4 т. Т. 4. М.: 1967. 600 с.

Услуги социальной сферы и их реформирование

Social Services and Their Reformation

О. АЛЕШКИНА, Э. БАЙКОВА

Алешкина Ольга Вячеславовна, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: aleshkina_o@mail.ru

Байкова Эльвира Рафаэлевна, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории ИНЭФБ БашГУ

Актуальность данной работы обусловлена тем, что уровень развития социальной сферы является показателем благополучия и стабильности государства, качества и уровня жизни его граждан. В статье проанализированы особенности социальных услуг, систематизировано понятие социальной сферы, выявлены проблемы социального обслуживания и предложены направления их реформирования.

Ключевые слова: социальная услуга, общественное благо, социальная сфера, государство, реформирование.

The urgency of this work due to the fact that the level of development of social sphere is an indicator of well-being and stability of the state; the quality and standard of living of its citizens. The article analyzes peculiarities of social services, systematized the concept of the social sphere, issues of social service and proposed directions for reform.

Key words: social service, public benefit, social sphere, state, reform.

Для современной структуры занятости населения развитых стран характерно перемещение экономически активного работоспособного населения в сферу услуг. Это обуславливает повышенное внимание теоретиков и практиков управления к вопросам функционирования и выявления закономерностей сферы услуг.

Сфера социальных услуг является совокупностью разнородных отраслей. Их объединяют два общих основных принципа. Первый: они формируют специфическое экономическое благо в виде услуги. Особенность природы услуги обуславливает специфический характер экономических взаимоотношений и условий хозяйствования в указанной сфере. Второй принцип состоит в том, что данный вид услуг дифференцируется социальной направленностью предоставления и существенной ролью человеческой составляющей. Если первый принцип отражает организационно-техническую часть сферы социальных услуг, то второй – социально-экономическую [7].

Благодаря специфическим свойствам сфера социальных услуг отражает сферу личного взаимодействия потребителей и производителей, сферу прямого активного участия потребителя в производстве услуг. Это вносит ярко выраженное социальное комплексное содержание в функционирование работников социальной сферы и обуславливает социальную направленность базовых экономических категорий в процессе анализа и направлений совершенствования.

Социальная услуга понимается как комбинированное благо – социально значимый положительный результат, в котором соединяются рыночные и нерыночные составляющие, индивидуальная и общественная полезность. Диалектика единства и противоположности этих начал делает необходимым наличие государственно-частного партнерства, а финансирование базируется на основе разделения с привлечением как бюджетных, так и внебюджетных средств.

Социальная услуга – это составляющая структуры социальной сферы, обладающая свойствами социального института, реализующаяся путем взаимодействия между

юридическими лицами и потребителями услуг по удовлетворению их потребностей на основе права и определенных законодательством Российской Федерации норм [5].

Социальные услуги, несмотря на всю свою специфичность, наряду с потребительскими товарами, нуждаются в обосновании необходимости своего существования, адаптации под запросы возможных потребителей, отображении инноваций существующей реальности, знакомства с ними рынка и их продвижении [1].

Социальная сфера – это сфера взаимодействия существующих в обществе социальных групп, в том числе классов, профессиональных и социально-демографических слоев населения, а также национальных общностей по предмету социальных условий их жизнедеятельности [3].

Социальная сфера может быть направлена на:

- 1) развитие человеческого капитала и потенциала;
- 2) создание социальных условий жизнедеятельности.

И хотя вторая группа более «материальна» и осязаема, человеческое существование невозможно без совершенствования человеческого потенциала, поэтому государство должно заботиться о развитии указанных сфер не меньше, чем о налаживании производственных показателей развития экономики страны.

Социальная сфера включает в себя следующие отрасли (рис.).



Основные отрасли социальной сферы

Некоторые социальные услуги, такие как образование и здравоохранение, ввиду их бесспорной общественной значимости, включены в систему конституционных государственных гарантий бесплатного предоставления их населению. Это возможно с помощью бюджетного финансирования и системы обязательного социального страхования. Но декларируемое предоставление государственных гарантий бесплатного и льготного объема социальных услуг подчас не отражает подлинно существующий уровень. Это обусловлено зависимостью от финансовых возможностей государства и муниципальных образований, от уровня осознанности населением общественной необходимости соответствующих разновидностей социальных услуг и размера личного вклада в софинансирование таких услуг, платежеспособности населения, а также от интенсивности развития и расширения рыночных отношений в сфере экономики [7].

Немаловажным фактором является и помощь со стороны государства нуждающимся в этом категориям населения. В основе реформирования в сфере социальной поддержки граждан

страны должен лежать принцип предоставления социальной помощи главным образом в адресной форме и только тем домохозяйствам, фактическое потребление которых лежит ниже уровня прожиточного минимума. Механизмы, обеспечивающие адресность государственной социальной помощи, могут изменяться в территориальном разрезе, в зависимости от бюджетных потенциалов региона, структуры, уровня жизни, особенностей занятости населения, местного менталитета. Поэтому права по установлению размеров и форм определения социальной помощи целесообразно делегировать на региональный и муниципальный уровни.

В России общественность, в отличие от западных стран, полагает, что государство должно брать ответственность за проведение социальных программ на себя и принуждать предпринимательство к социальной деятельности [1]. Поэтому налаживание социальных реформ зависит не только от проводимой государством социальной политики, но и от того, насколько предприниматели тем или иным образом мотивированы на решение социальных вопросов, каким образом они это делают.

Эффективность осуществляемых социальных реформ во многом обусловлена степенью и скоростью реагирования социальной сферы на изменения экономической ситуации и требований общества. На сегодняшний день тенденция адаптации к реалиям в системе пенсионного обеспечения, здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства к рыночным отношениям прослеживается довольно наглядно. Наиболее значимыми проявлениями таких процессов являются:

1) определение субсидиарности (ответственности каждого за свое благополучие и оказание государственной поддержки тем, кто сам не может обеспечить себя) как базового принципа социальной политики в России;

2) относительное сокращение бюджетных и рост внебюджетных финансовых источников, осознание важности роли социального страхования, поддержка сети социального обслуживания населения.

Следует заметить, что социальное страхование стало методом, в наибольшей степени отвечающим адекватным рыночным условиям, растет роль социального обеспечения, формируются его новые виды (медицинское страхование), модифицируются традиционные его виды (в пенсионном обеспечении вводится использование накопительных финансовых инструментов);

3) законодательное закрепление минимального набора государственных социальных гарантий в образовании, здравоохранении, социальной защите, культуре.

Сегодня ведется интенсивный поиск эффективного соотношения затрат и результатов, растет запрос на возможные альтернативные источники, так как невозможно экстенсивно наращивать государственные социальные расходы ввиду наличия значительных бюджетных ограничений. В связи с этим, во-первых, идет увеличение сфер применения различных инструментов социальной защиты через механизм работы государственных и негосударственных пенсионных фондов, негосударственных институтов медицинского страхования и т.п.; во-вторых, значительно увеличивается платность социальных услуг разнородного качества; в-третьих, применяются нестандартные формы привлечения средств фирм и домашних хозяйств к финансированию возведения жилья, социальной инфраструктуры; в-четвертых, используется практика мотивирования ресурсного потенциала некоммерческого сектора к решению социально значимых проблем, в особенности это характерно для регионального уровня [4].

Для полноты анализа положения дел обозначим существующие в социальных отраслях, подчиняющихся государственным органам, проблемы:

- недостаток финансирования сферы социального обслуживания;
- кадровый дефицит социальных работников и отсутствие отработанного механизма эффективной системы переподготовки сотрудников социального обслуживания;
- наличие очередей в центрах социального обслуживания;
- устаревшее материально-техническое оснащение учреждений социального обслуживания;
- отсутствие связи между системой социального обслуживания и учреждениями на местах [6];

– существенная разница в качестве предоставляемых обязательных социальных и аналогичных коммерческих услуг.

В современных социально-экономических реалиях возможны следующие направления реформы и модернизации социальной сферы для решения имеющихся проблем:

– рост прозрачности финансовых потоков, предназначенных для учреждений социальной сферы;

– разработка и использование вариативных схем бюджетного финансирования на базе нормативного финансирования и целевого заказа, обеспечивающих эффективность распределения и применения бюджетных средств, гарантирующих полноту получения социальных услуг;

– разработка и воплощение механизма поддержки регионов со стороны федерального центра для обеспечения получения равного доступа к сфере социальных услуг;

– совершенствование нормативной базы, механизмов, альтернативных программ приобретения дополнительных внебюджетных и бюджетных источников финансирования;

– разработка и внедрение системы национального мониторинга социальной сферы, позволяющего вовремя анализировать положение и планировать возможные перспективы;

– наладка адекватной системы обучения и переобучения кадров работников социальной сферы во всех отраслях, реализация обновления содержания и эффективный менеджмент качества;

– формирование и модернизация рынка социальных услуг, применение конкурентных механизмов взаимодействия;

– активная разработка и внедрение инновационных составляющих, позволяющих повысить качество оказываемых услуг и увеличивать количество потребителей;

– создание механизмов обратной связи.

В вопросах реформирования социальных отраслей необходим экспертный мониторинг, формирование налаженной системы оценки специалистами получаемых результатов, анализ недовольства ситуацией населением.

Поскольку по положению социальных отраслей можно судить о внимании государства к жизни своих граждан, поддержание их на достойном уровне должно быть задачей, постоянно анализируемой и стремящейся на все новые ступени развития.

Литература

1. Алешкина О.В. Необходимость маркетингового подхода на рынке образовательных услуг // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2016. № 4. С. 91–96.
2. Алешкина О.В., Гильзер О.В. Моделирование социально ответственного поведения как основа развития современной компании // Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков: сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. 2015. С. 144–148.
3. Лавриненко В.Н. Философия. М.: Юрайт, 2011. 561 с.
4. Магомедова Э.А. Стратегия реформирования отраслей социальной сферы: дис. ...канд. экон. наук. Махачкала, 2008. 178 с.
5. Малофеев, И.В. Социальные услуги в системе социального обслуживания населения. 2-е изд. М.: «Дашков и К°», 2016. 176 с.
6. Марченко Н.Ю., Пономарев П.А. К проблеме реформирования системы социальных услуг для населения в России // Научный форум: Юриспруденция, история, социология, политология и философия: сб. ст. по материалам XIII междунар. науч.-практ. конф. № 11. М.: Изд. «МЦНО», 2017. С. 42–46.
7. Экономика и управление социальной сферой: учебник / Е.Н. Жильцов, Т.В. Науменко, Е.В. Егоров и др.; Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, экономический факультет, кафедра экономики социальной сферы; под ред. Е.Н. Жильцова и др. М.: Издательство «Дашков и К°», 2015. 496 с.

Особенности потребительского спроса и потребительского поведения в Российской Федерации

Features of Consumer Demand and Consumer Behavior in the Russian Federation

Е. САФИУЛЛИНА

Сафиуллина Евгения Александровна, старший преподаватель кафедры управления проектами и маркетинга Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.
E-mail: easafiullina@mail.ru

В статье проанализированы денежные доходы и потребительские расходы населения. Проведено сопоставление показателей, характеризующих неравенство потребительских доходов и расходов по группам населения. Выявлено, что потребительское поведение и потребительские расходы граждан напрямую зависят от уровня получаемых доходов. Определен круг задач, возникающих на государственном уровне, решение которых приведет к повышению уровня и качества жизни населения.

Ключевые слова: потребительский спрос, потребительское поведение, доходы, расходы, потребление.

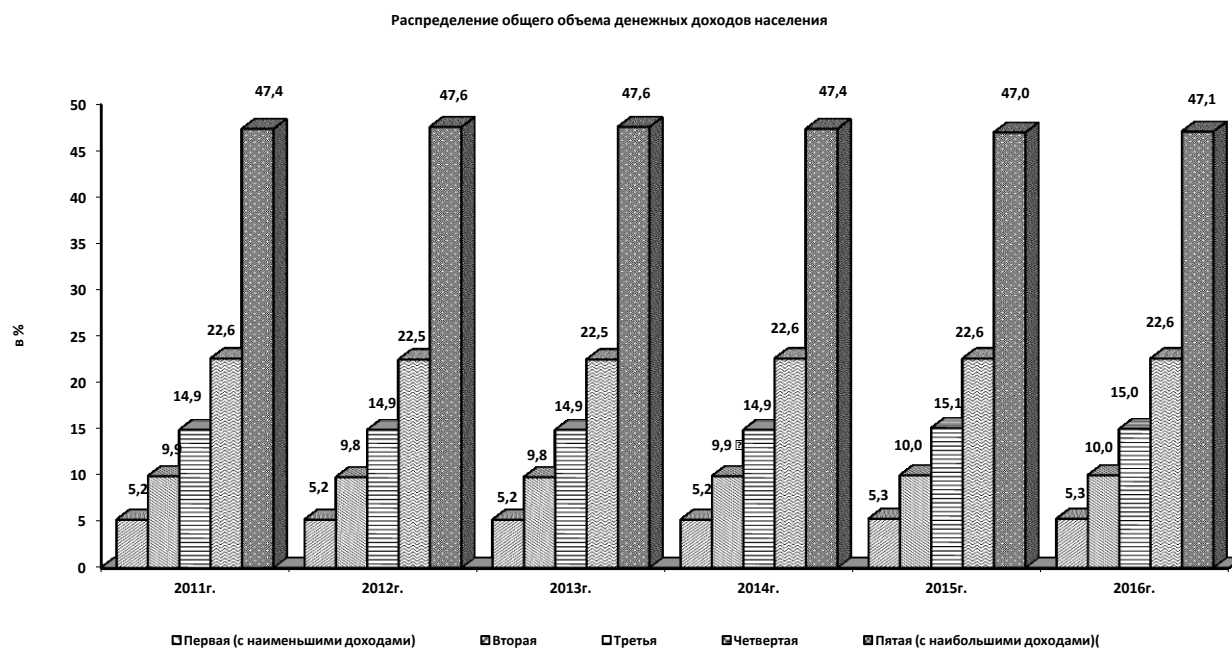
The article analyzes the monetary incomes and consumer spending of the population. A comparison is made between the indicators characterizing the inequality of consumer incomes and expenditures by population groups. It was revealed that consumer behavior and consumer spending of citizens directly depend on the level of incomes received. The range of tasks arising at the state level has been determined, the solution of which will lead to an increase in the level and quality of life of the population.

Key words: consumer demand, consumer behavior, incomes, expenditures, consumption.

Потребительское поведение представляет собой процесс формирования спроса покупателей, которые осуществляют выбор товаров, учитывая стоимость и личный бюджет, то есть собственные денежные доходы. Именно потребительское поведение отдельных домохозяйств, с одной стороны, формирует совокупный потребительский спрос, а с другой – является определяющим при производстве товаров и услуг и их предложении на рынке. Детерминантами, определяющими потребительское поведение, выступают предпочтения покупателей, их доходы (бюджеты) и цены на товары и услуги.

Неблагоприятные экономические условия, сложившиеся в настоящее время, изменили характер поведения населения в области потребления товаров и услуг потребительского назначения. Поэтому особенно актуальной при анализе потребительского поведения стала оценка уровня полученных доходов и структуры потребительских расходов. Согласно результатам исследования, проведенного фондом «Общественное мнение» в феврале 2017 г., у значительной части россиян потребительское поведение за последнее время изменилось: около 20 % граждан стали приобретать продукты более дешевых марок, 21 % – стали в принципе покупать меньшее количество продуктов, около 30 % – отказались от покупки некоторых продуктов. Половина населения страны за последний год стала больше экономить на продуктах питания, в первую очередь – на птице и мясе, колбасе и сыре, а также фруктах. Чуть меньше половины граждан экономят на непродовольственных товарах, прежде всего – на обуви и одежде [6]. Такие трансформации в потребительском спросе связаны с экономическим кризисом, в условиях которого люди вынуждены перестраивать свое потребительское поведение, адаптируясь к окружающим условиям.

Специфику потребительского поведения домашних хозяйств в Российской Федерации определяет неравенство в получаемых доходах. С целью анализа дифференциации доходов населения на рисунке приведем распределение общего объема денежных доходов граждан по группам (см. рис.).



Распределение общего объема денежных доходов граждан (по группам).
 Источник: www.gks.ru (Росстат)

Таким образом, в 2016 г. в России на долю 20 % наименее обеспеченных семей приходилось 5,3 % общего объема денежных доходов, а на долю 20 % наиболее обеспеченных членов домохозяйств – почти половина совокупного денежного дохода (47 %). Следовательно, в 2016 году совокупный доход членов домашних хозяйств из пятой группы превышал совокупный денежный доход из первой группы в 8,9 раз. В то же время с 2011 по 2016 г. данный показатель снизился с 9,1 до 8,9 раз, и можно увидеть некоторое сглаживание неравенства между бедными и богатыми членами домохозяйств по доходам. Это определяет возможности потребления в разных доходных группах [1; 4].

Доходы населения влияют на качество и уровень жизни населения. Самым распространенным показателем изменения качества и уровня жизни общества является динамика доходов и расходов населения, наглядно отражающая способность россиян к накоплению денежных средств.

По данным Росстата, совокупные номинальные денежные доходы населения РФ за 2014–2016 гг. увеличились на 12,9 % с 47,921 трлн рублей в 2014 г. до 54,113 трлн рублей в 2016 г. [6]. Однако за рассматриваемый период структура денежных доходов существенно не изменяется, и в среднем доходы от оплаты труда составляли 64,6 %, доходы от собственности – 6,5 % предпринимательские доходы – 7,8 %, социальные выплаты – 19,1 %, прочие доходы – 2 % [3].

Все еще наблюдается тенденция увеличения численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Данный показатель негативно влияет на социальную и экономическую сферы страны. В 2016 г. численность малоимущего населения составила 19,6 млн человек, или 13,4 % от общей численности населения [2; 4].

В значительной мере о качестве и уровне жизни граждан свидетельствуют данные о структуре использования их денежных доходов. Потребительские расходы представляют собой платежеспособные возможности домохозяйств покупать товары непродовольственного и продовольственного назначения, удовлетворять потребности в здравоохранении, образовании, в других сферах жизни [5]. Состав и структура потребительских расходов российских домохозяйств представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Состав и структура потребительских расходов домашних хозяйств
(в среднем на одного человека в месяц), руб.**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Потребительские расходы (всего):	11285,5	12623,9	13706,7	14629,6	14764,1	16054,6
На покупку продуктов для домашнего питания, в том числе:						
на питание вне дома	3324,5	3551,9	3794,0	4171,2	4719,6	5201,7
на покупку алкогольных напитков	349,9	416,6	479,7	497,4	487,2	513,7
На покупку непродовольственных товаров	191,9	214,6	233,0	248,7	265,8	272,9
На оплату услуг	4435,5	5163,3	5598,7	5859,5	5363,5	5683,3
	2984,5	3280,6	3606,2	3849,0	3934,7	4382,9
В процентах к итогу						
Потребительские расходы (всего):	100	100	100	100	100	100,0
На покупку продуктов для домашнего питания, в том числе:						
на питание вне дома	29,5	28,1	27,7	28,4	32,0	32,4
на покупку алкогольных напитков	3,1	3,3	3,5	3,4	3,3	3,2
На покупку непродовольственных товаров	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8	1,7
На оплату услуг	39,3	40,9	40,8	40,1	36,3	35,4
	26,4	26,0	26,3	26,4	26,6	27,3

Источник: Росстат (www.gks.ru).

Анализ данных, представленных в таблице 1, позволяет сделать следующие выводы. Потребительские расходы населения из года в год растут и в 2016 г. составили 16054,6 руб. В структуре потребительских расходов до 2014 г. удельный вес расходов на питание вне дома и приобретение непродовольственных товаров увеличивался, однако в 2015 г. наметившаяся тенденция изменилась на противоположную, данные статьи расходов начали сокращаться и составили соответственно 36,3 % и 3,3 % (35,4 % и 3,2 % в 2016 г.). Данная тенденция связана с непростой экономической ситуацией в стране, а также с сокращением количества посещений кафе и ресторанов в связи с увеличением уровня цен. В целом расходы на оплату услуг и приобретение продуктов питания, алкогольных напитков постепенно растут. Так, расходы на покупку продуктов для домашнего питания в 2016 г. составили 5201,7 руб. (32,4 %). На их рост повлияло увеличение цен на молочные и мясные продукты. Некоторые домохозяйства перешли к замещению продовольственных товаров на менее дорогие группы – на овощи, картофель и хлебобулочные изделия. Затраты на покупку алкогольных напитков в 2016 г. составили 272,9 руб. (1,7 %), на оплату услуг – 4382,9 руб. (27,3 %). Рост затрат на оплату услуг связан с увеличением цен на жилищно-коммунальные услуги и транспорт.

Существенно различается структура потребительских расходов в домашних хозяйствах с разным уровнем душевого дохода (табл. 2). Малообеспеченные семьи приобретают в основном продовольственные товары, причем преимущественно дешевые продукты. Семьи с более высоким уровнем душевого дохода приобретают транспортные средства, дорогостоящие товары длительного пользования, жилье и различные услуги.

Следовательно, при снижении реального дохода потребительские расходы уменьшаются, что способствует снижению совокупного спроса.

В структуре потребительских расходов населения первой группы наибольшая доля приходится на приобретение продуктов питания и оплату жилищных услуг (44,3 % и 15,4 % соответственно). Наименьшую долю в расходах на продовольственные товары и жилищно-коммунальные услуги составляют расходы у населения пятой группы (с наибольшими располагаемыми ресурсами), где соответствующие затраты составляют 23,9 % и 10 % соответственно. Издержки на транспорт наибольшую долю занимают в расходах пятой группы населения (19,2 %). Это связано с тем, что пятая группа располагает значительными ресурсами и гораздо больше тратит средств на покупку и обслуживание транспортных средств, чем

первая группа. В свою очередь, наименьшая доля расходов на транспорт приходится на первую группу (6,8 %), у которой нет возможности приобрести собственный транспорт и которая пользуется общественным транспортом [5].

Таблица 2

**Потребительские расходы домохозяйств по группам населения
с различным уровнем располагаемых ресурсов в 2016 г.**

	группы населения в зависимости от уровня располагаемых ресурсов				
	первая (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	вторая	третья	четвертая	пятая (с наибольшими располагаемыми ресурсами)
Потребительские расходы (всего):	100	100	100	100	100
продукты питания и безалкогольные напитки	44,3	41,9	38,8	32,8	23,9
алкогольные напитки, табачные изделия	3,0	3,2	3,2	3,1	2,9
одежда и обувь	8,4	8,9	9,5	10,2	8,7
жилищные услуги, вода, электроэнергия, газ и другие виды топлива	15,4	13,7	12,2	10,3	10,0
предметы домашнего обихода, бытовая техника и уход за домом	3,5	4,1	4,9	6,1	7,3
здравоохранение	2,7	3,1	3,5	3,7	4,0
транспорт	6,8	8,3	9,1	10,9	19,2
связь	4,5	4,0	3,6	3,2	2,7
организация отдыха и культурные мероприятия	3,4	4,1	5,1	7,2	8,5
образование	0,5	0,7	0,9	1,1	0,7
кафе, гостиницы и рестораны	1,6	2,0	2,2	3,3	4,9
другие товары и услуги	5,9	6,0	7,0	8,1	7,2

Источник: www.gks.ru (Росстат).

Таким образом, можно констатировать, что в целом структура и состав потребительских расходов россиян с 2013 по 2016 г. имеет все признаки кризисной динамики: растет доля покупок продуктов первой необходимости, что является свидетельством обеднения населения, а потребительский спрос падает. Сегодня потребительское поведение становится более рациональным, но не за счет того, что население стало финансово грамотным, а ввиду ограниченного семейного бюджета домохозяйства, и граждане не имеют возможности совершать необдуманные иррациональные покупки, особенно при наличии детей в семье. В зависимости от финансового состояния, состава семьи, культурных ценностей, предпочтений и вкусов, ожидаемых экономических ситуаций в стране и даже природно-климатических условий меняется структура потребительских расходов. Однако существуют обязательные расходы, от которых невозможно отказаться в любом случае: транспортные затраты, расходы на покупку одежды и обуви, расходы в сфере здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства. Некоторым потребителям приходится отказываться от развлечений, путешествий и электроники, от приобретения чрезмерно дорогих продуктовых товаров. Это негативно сказывается на темпах экономического роста. В РФ нет роста потребительского спроса, который выразился бы в качественном улучшении структуры потребительских расходов. На фоне снижения доходов населения потребительский рынок в стране вошел в состояние рецессии.

На наш взгляд, увеличение потребительского спроса является основным фактором, который стимулирует экономический рост в стране и экономическое развитие. Чем больше общество потребляет, тем выше будет объем производства товаров в стране и тем большими темпами будет развиваться экономика. Поэтому государству необходимо проводить планомерную политику по стимулированию потребительского спроса как одного из факторов экономического развития страны.

Литература

1. Винникова А.С., Жалобина А.В., Дубынина А.В. Состав и структура использования денежных доходов населения // Финансы. Современное состояние. Проблемы и перспективы: сб. науч. работ студентов. Луганск: Луганский национальный университет имени Владимира Даля, 2017. С. 14–18.
2. Доклад «Социально-экономическое положение России» / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
3. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
4. Российский статистический ежегодник–2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
5. Устьянцева А.Д. Анализ потребительских расходов домашних хозяйств // Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых: сб. статей и тезисов докладов XIII междунар. науч.-практ. конференции студентов, магистрантов и аспирантов (14 февраля 2017 г.). М.: Изд-во «Перо», 2017. 796 с.
6. Фонд общественного мнения [Электронный ресурс]. URL: <http://fom.ru/>

Влияние экономики совместного потребления на гостиничную сферу услуг

Influence of Sharing Economy on Hotel Business

Г. ГИМРАНОВ

Гимранов Герман Артемович, аспирант кафедры общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: ggimranov@yandex.ru

Статья посвящена современным тенденциям функционирования гостиничных сервисов. Рассмотрены причины популярности и перспективы развития сервиса Airbnb – сетевой экономической структуры, приходящей на смену традиционным сервисам по размещению туристов.

Ключевые слова: ограниченная рациональность, потребление, потребительское поведение, сетевая экономика, экономика совместного потребления, Airbnb.

The article is devoted to modern trends of hotel services functioning, especially Airbnb – the network economical structure, which replaces the traditional hotel services. The reasons of the popularity and prospects of Airbnb are considered in the article.

Key words: bounded rationality, consumption, consumer behavior, network economy, sharing economy, Airbnb.

Различные исследователи и эксперты по экономике пытаются дать объяснение того, что такое экономика совместного потребления. Точное значение данного термина «размывается» из-за сложности самого понятия. Бенита Матофска, специалист в области экономики совместного потребления, отмечает, что «экономика совместного потребления – это социально-экономическая система, построенная на основе доступных человеческих, физических и интеллектуальных ресурсах. Она включает совместное создание, производство, распространение, торговлю и потребление товаров и услуг разными людьми и организациями».

Примерно 10 лет назад впервые в истории большинство людей по всему миру стали жить в городах. Хотя большинство успешных компаний по совместному потреблению были созданы примерно в 2010 году, ориентировочно в 2014 году они начали значительно увеличивать рыночную долю и влиять на общество. По разным оценкам, в экономике совместного

потребления существует не менее десяти тысяч компаний. Airbnb, компания по предоставлению совместного жилья, была одной из основных зачинателей, а компания по предоставлению совместного транспорта Uber оценивается в 41,2 млрд долларов, что делает ее одной из 150 крупнейших компаний в мире. Экономика совместного потребления позволяет людям запускать собственные службы такси, прокат автомобилей, гостиницы, рестораны.

Рэйчел Ботсман была одной из первых ученых, изучавших явление совместного потребления, и она отмечает, что новые технологии позволяют нам раскрыть «неиспользуемые мощности» ресурсов – нетронутые социальные, экономические и экологические ценности недоиспользуемых активов. Ботсман утверждает, что «неиспользуемые мощности» повсюду: свободные места в автомобилях (автомобиль может простаивать впустую в среднем 23 часа в день); неиспользуемые дома отдыха или свободные спальни; незанятые офисные помещения; скрытые навыки и капитал; и, конечно же, недоиспользуемые потребительские товары. Обмен нужной информацией в нужное время является ключом к достижению баланса между «поставщиками» и «потребителями», и это одна из основных идей, на которые опирается экономика совместного потребления.

Исследователи отмечают, что можно выделить четыре сектора экономики, на которые в наибольшей степени на сегодняшний день заметно влияние совместного потребления. Это финансы, транспорт, жилье и розничная торговля. Кроме того, транспорт и жилье входят в сферу туризма. Именно сфера туризма содействует широкому распространению и развитию совместного потребления. В частности, сервис для бронирования жилья Airbnb, а также сервис для поиска попутчиков для автомобильных поездок Blablacar стали очень популярны среди потребителей в последние несколько лет.

Все больше и больше людей приходят к мысли, что они могут быть как потребителями, так и производителями экономики своей страны. Что касается предложения, то люди могут извлечь выгоду из экономики совместного потребления, сдавая в аренду свои недоиспользуемые материальные ценности, которые в противном случае оставались бы бездейственными; а что касается спроса, то потребители пользуются преимуществами аренды товаров по более низкой цене или с более низкими транзакционными накладными расходами, чем при покупке или аренде через классического поставщика. В современном обществе у многих людей в кармане находится, по сути, высокопроизводительный компьютер, подключенный ко всему миру через Интернет. Именно поэтому некоторые традиционные виды занятости и услуги становятся ненужными, что позволяет избежать накладных расходов. Виды деятельности и функции, которые не представляют ценности с точки зрения клиента, легче удаляются. Например, многие люди готовы отказаться от услуг, предоставляемых администраторами отелей, или услуг по уборке помещений, чтобы получить более низкую суточную стоимость. Это, в совокупности с более эффективной системой, возможно, выступает одной из причин, по которой Airbnb обычно предлагает более дешевые номера, чем отели.

Компания Airbnb работает с 2008 года. Клиентам предлагается арендовать жилье на короткий срок в 65 тысячах городов, расположенных в 191 стране. Компании удалось привлечь порядка 3,4 млрд долл. инвестиций, в том числе от фонда DST Global Юрия Мильнера. С владельцев квартир сервис удерживает 3 % комиссии от суммы бронирования, с арендатора – от 6 до 12 %. Российское юридическое лицо ООО «Эйрбиэнби Раша» было зарегистрировано в феврале 2012 года.

На Airbnb каждый пользователь может найти именно такое жилье, которое подходит человеку по уровню комфорта и по цене. Самый дешевый вариант – это общая комната. Человек может арендовать кровать или диван в комнате, где будет останавливаться кто-то еще. При этом арендатор пользуется ванной комнатой, кухней, Интернетом и всеми благами, которые присутствуют в квартире.

Следующий вариант – это отдельная комната. В квартире может быть несколько комнат, одна из которых арендуется, но в соседних комнатах могут останавливаться другие путешественники или жить хозяева квартиры. Такой вариант подходит для тех, у кого ограничен

бюджет, но при этом хочется обособленности. Преимущества первого и второго варианта также заключаются в том, что арендатор всегда может пообщаться с хозяином жилья, который, в свою очередь, как местный житель, подскажет, как лучше куда-либо добраться, куда сходить и т.д.

И последний вариант аренды апартаментов на Airbnb – это жилье целиком. Это может быть как отдельная квартира, так и целый дом. Все зависит от целей и финансовых возможностей конкретного путешественника.

На сегодняшний день более 25 миллионов человек по всему миру пользуются сайтом Airbnb и более 1 миллиона апартаментов сдается в аренду. Пользователям доступен огромный выбор при любом бюджетном ограничении и при любых ожиданиях. Основное, на чем построено сообщество Airbnb, – это доверие. Подтвержденный профиль – один из необходимых элементов, который позволяет гостям и хозяевам решить, кого они хотят принимать и у кого останавливаться.

На Airbnb предусмотрено несколько уровней верификации и подтверждения личности. Хозяин апартаментов при регистрации предоставляет скан своих документов, привязывает аккаунты в социальных сетях, то же самое делают гости. Оплата бронирования происходит только через систему оплаты сайта [1].

Необходимо напомнить, что Airbnb является частным примером сетевой экономической структуры. «Сетевая экономика» определяется как среда, в которой каждая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для обмена идеями или технологиями. Сетевая форма организации экономики порождает новую форму экономических взаимоотношений, вытесняющих иерархические формы из обслуживания экономических отношений в обществе.

В сервисе Airbnb, как и в любом сетевом благе, проявляются следующие особенности экономии на масштабе:

- 1) для обычных благ эффект экономии на масштабе производства действует постепенно и линейно, в то время как сети увеличивают ценность по экспоненте;
- 2) эффект экономии на масштабе производства для обычного блага – это результат деятельности одной крупной фирмы, сумевшей достичь его, а сеть дает возможность небольшим, но многочисленным пользователям получить существенный прирост полезности, причем как раз множественность хозяйствующих единиц выступает условием возникновения эффекта экономии на масштабе производства в данном случае;
- 3) возникновение явления, близкого по своей сути к эффекту экономии на масштабе производства – распространении сетевых внешних эффектов, когда возрастает доходность для потребителей: каждый дополнительный пользователь сетевым благом увеличивает полезность для других индивидов.

При возникновении сетевых внешних эффектов для потребителей происходит наращивание ценности самой сети, причем процесс идет нелинейно. Сети необходимо достичь критической массы, чтобы обладать ценностью, но малые местные сети, соединенные вместе в одну большую сеть, начинают в умноженном размере наращивать свою ценность. Накопление критической массы, то есть такого количества участников, после которого присоединение к сети становится выгодным, существенно для дальнейшего распространения сетевых внешних эффектов.

Рассуждая о преимуществах Airbnb по сравнению с обычными туристическими агентствами, необходимо отметить следующее. В первую очередь, бронирование с помощью приложения в смартфоне или на сайте удобнее для потребителя, чем необходимость созваниваться с турагентом. Веб-интерфейс позволяет пользователям видеть картину распределения жилья по карте с указанием цены, отзывов и других свойств.

Время поиска жилья уменьшается. Когда больше людей предлагают жилье, более вероятным становится удовлетворение потребностей конкретного клиента – поэтому и время

поиска уменьшается. Создается цикл: рост количества предложений жилья ведет к улучшению качества обслуживания и снижения цены, что, в свою очередь, ведет к привлечению большего числа клиентов, которые уже притягивают новых хозяев жилья. Таким образом, Airbnb увеличивает рынок аренды жилья, а не только лишь забирает долю у типичных отелей. Аналогичную картину можно наблюдать и на стороне хозяев жилья. С ростом числа арендаторов жилье меньше простаивает пустым. Колебания спроса сглаживаются благодаря большому размеру рынка. В результате по мере роста сети хозяева жилья начинают больше зарабатывать в единицу времени [4].

Таблица 1

Схема пользовательского интерфейса сервиса Airbnb

Поисковая строка для поиска города и объекта	Раздел для владельцев жилья	Личный кабинет пользователя
Список квартир с фотографиями, описаниями и ценой	Фильтры по дате, типу жилья, цене и т.д.	Список объектов на карте

Герберт Саймон в книге «Модели человека» подробно описывает концепцию ограниченной рациональности. До выхода этой книги человек моделировался исследователями как существо рациональное, всегда стремящееся получить максимум в различных ситуациях. Саймон уточняет модель человека следующим образом: существует определенный уровень устремлений, который человек считает удовлетворительным для себя и к которому стремится. Человеку свойственно принимать удовлетворительное, то есть относительно хорошее, а не наилучшее решение. Для нахождения истинно оптимального решения в сложной ситуации требуется анализировать большое число вариантов. От анализа множества этих вариантов люди в большинстве случаев отказываются в силу ограниченности ресурсов, как временных, так и ментальных.

Саймон рассуждает, что ограничены сами мыслительные возможности конструирующей модель человека, поэтому они далеко не всегда адекватны уровню неопределенности ситуаций и сложности проблем, возникающих в менеджменте, а также потребности глубокого анализа и оперативной оценки всех имеющихся альтернатив. Во-вторых, организации как центры принятия решений не всегда обладают всей нужной и качественно проработанной информацией для принятия эффективных решений. В-третьих, нет ясности в отношении тех целей и средств, ценностей и критериев, с помощью которых можно было бы оценить содержание и дизайн решения. Организации состоят из людей, которые могут иметь различные интерпретации общих целей и обладать разными ценностными ориентирами.

В связи с этим Ричард Талер и Касс Санстейн сформулировали свою теорию подталкивания, которая стала известной благодаря книге, выпущенной в 2008 году. Теория получила поддержку среди политических деятелей США и Великобритании, работающих в сфере регулирования предпринимательской деятельности и здравоохранения. Кроме того, Талеру была присуждена Нобелевская премия по экономике за обобщение результатов предыдущих исследований и разработку данной теории.

Талер и Санстейн определили «подталкивание» следующим образом: «Подталкивание, как мы его будем далее называть, – это любой аспект процесса принятия решения, который побуждает людей изменять свое поведение определенным образом, не внося никаких ограничений в возможности выбора. Подталкивание называется простым, если его можно легко избежать. Подталкивание не является запретом. Например, выкладывание фруктов на уровне глаз считается подталкиванием; а запрет нездоровой пищи – нет» [3].

Переноса ограниченную рациональность и подталкивание в сферу гостиничного бизнеса, можно отметить следующее. Человек физически не может опросить большое количество людей или компаний, предлагающих снять квартиру или комнату, ранжировать данные по цене, качеству, географическому положению, чтобы найти оптимальное решение. Сайты и

сервисы, подобные Airbnb, позволяют это сделать. Наличие карты с объектами и ценами, системы отзывов, подробных описаний с фотографиями в одном месте «подталкивают» потребителя к принятию рационального решения.

Таблица 2

Схема интерфейса бронирования выбранного жилья <https://www.airbnb.ru/>

Фотографии объекта с разных ракурсов		
Описание объекта	Профиль владельца	Параметры бронирования: даты, кол-во гостей, стоимость

В последние годы потребительское поведение становится более рациональным. В России зачастую это происходит не потому, что население стало финансово более грамотным, а потому, что семейный бюджет строго ограничен и не позволяет совершать необдуманные траты [2]. Россияне, привыкшие в «нулевые» годы к регулярным путешествиям, ищут способы отчасти сохранить эту статью семейных расходов, в то же время сделав ее более «бюджетной», что обуславливает большую популярность ресурсов, подобных Airbnb среди наших соотечественников в последние годы.

Литература

1. Как это работает. Центр помощи Airbnb [Электронный ресурс]. URL: <https://www.airbnb.ru/help/getting-started/how-it-works>
2. Россинская Г.М., Хазипова Э.М. Анализ потребительского поведения российского населения и стратегий его адаптации в условиях экономического кризиса 2014–2016 годов [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29681714>
3. Талер Ричард. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики. М.: Эксмо, 2017. 368 с.
4. Tourism and the sharing economy [Электронный ресурс]. URL: [http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI\(2017\)595897](http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI(2017)595897)

Модель взаимодействия структурных элементов рынка интеллектуального капитала в инновационной экономике

Model of Interaction of Structural Elements of Intellectual Capital Market in Innovative Economy

Д. МАШКИНА

Машкина Динара Ильдусовна, экстерн Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: khakimova.dinara@mail.ru

Статья посвящена исследованию взаимодействия различных рынков, формирующихся и функционирующих в инновационной экономике. Проанализированы такие рынки, как «рынок знаний», «рынок интеллектуальной собственности», «рынок инноваций», являющиеся структурными составляющими рынка интеллектуального капитала. Рассмотрены этапы инновационного процесса, на основе которых предложена модель, раскрывающая взаимосвязь между процессом трансформации интеллектуального капитала на рынке интеллектуального капитала и этапами инновационного процесса.

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, рынок интеллектуального капитала, рынок знаний, рынок интеллектуальной собственности, рынок инноваций, инновационный процесс.

The article is devoted to the study of the interaction of different markets that are formed and operate in the innovation economy. Such markets as «knowledge market», «intellectual property market», «innovation market», which are structural components of the intellectual capital market, are analyzed. The stages of the

innovation process are considered, on the basis of which a model is proposed that reveals the relationship between the process of transformation of intellectual capital in the market of intellectual capital and the stages of the innovation process.

Key words: *innovation, innovative economy, intellectual capital market, knowledge market, intellectual property market, innovation market, innovation process.*

В современных реалиях, характеризующихся ограниченностью ресурсов и безграничностью человеческих потребностей, ключевым фактором эффективного функционирования любой социально-экономической системы является активное создание, использование и распространение инноваций. В связи с этим ведущие страны мира осуществляют переход на инновационный путь развития, создают инновационное общество, формируют инновационную экономику, основанную на знаниях, инновациях, интеллекте и т.д. В качестве экономической категории понятие «инновации» впервые ввел в научный оборот австрийский экономист Й.А. Шумпетер. Он выделил пять изменений в развитии, то есть инноваций:

- новый метод производства;
- новые рынки;
- новый источник факторов производства;
- новый тип организации;
- новый товар [6].

В представленной концепции Й.А. Шумпетера одним из видов изменений (инноваций) является открытие нового рынка. Рассматривая инновационную экономику, где инновации в той или иной форме являются основой формирования данного типа экономики, одним из базовых признаков, характеризующих инновационную экономику, является инициация новых рынков. Это объясняется тем, что в инновационной экономике происходит замещение физического капитала на интеллектуальный капитал в качестве ключевого драйвера развития. Вследствие этого появляется потребность в формировании новых рынков, на которых будет возможность обращения интеллектуального капитала как объекта купли-продажи.

Виды рынков в инновационной экономике. Интеллектуальный капитал является сложным и многоаспектным понятием, так как объединяет в себе различные по форме и характеру объекты: знания, умения, разнообразные изобретения, достижения, объекты интеллектуальной собственности и т.д. Каждый из перечисленных элементов интеллектуального капитала является самостоятельным предметом купли-продажи на определенном рынке.

Таким образом, в инновационной экономике можно выделить следующие виды рынков, являющихся новыми, быстроразвивающимися и характерными для данного типа экономики: рынок знаний, рынок интеллектуальной собственности, рынок инноваций, рынок интеллектуального капитала.

Данные рынки связаны между собой и прямо или косвенно влияют на эффективность функционирования друг друга. Прежде чем рассмотреть взаимосвязи между представленными рынками, проанализируем отдельно каждый из них.

Первым из представленных рынков, на котором начинается процесс трансформации интеллектуального капитала, является рынок знаний. На сегодняшний день рынок знаний является наименее исследованной структурой современной рыночной экономики как в теоретическом, так и практическом аспектах. Данная экономическая категория все чаще становится предметом дискуссий, что объясняется возрастанием роли и влияния знаний на хозяйственную деятельность субъектов [4]. Структурно рынок знаний может быть представлен такими элементами, как сектор науки (НИОКР, НИР), сектор образования (рынок образовательных услуг), средства массовой информации, хранение информации (архивы, библиотеки, информационные сети) и т.д. Таким образом, рынок знаний – это совокупность экономических отношений, возникающих в результате генерации, распространения, обмена, хранения и потребления знаний.

Далее в процессе овеществления полученных знаний создаются объекты интеллектуальной собственности, на которые распространяется действие прав интеллектуальной собственности. Таким образом формируется рынок интеллектуальной собственности, который представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих в результате купли-продажи объектов интеллектуальной собственности [1].

Следующим рынком, на котором происходит процесс материализации и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, является рынок инноваций. Данный рынок охватывает завершающий этап трансформации интеллектуального капитала, характеризующийся созданием готового инновационного продукта или услуги [2]. Следовательно, данный рынок представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих в процессе коммерческого обмена инновационных продуктов и услуг.

Все перечисленные выше рынки являются структурными составляющими рынка интеллектуального капитала, который представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих в результате покупки или продажи интеллектуальных продуктов, и состоит из создателей интеллектуального капитала – это инноваторы или собственники интеллектуальных ресурсов, формирующие предложение, и из потребителей интеллектуального капитала – государство, домохозяйства или различные организации (отечественные или зарубежные), формирующие спрос на него и его потребление. Предметом купли-продажи на рынке интеллектуального капитала являются знания, умения, информационные услуги, изобретения, различные инновационные товары и т.д. [3].

Этапы инновационного процесса. Проводя параллель между функционированием представленных рынков и этапами инновационного процесса, можно заметить, что каждый из вышеназванных рынков выполняет свои функции в определенный этап инновационного процесса. Инновационный процесс можно определить как процесс поэтапной трансформации идеи в готовый инновационный продукт. Несмотря на то, что инновационный процесс можно представить с разной степенью детализации, можно выделить четыре основных этапа [5]:

1. Фундаментальные научно-исследовательские работы (НИР). Целью данного этапа является генерирование перспективных идей, отбор и систематизация информации по соответствующей проблеме, определение возможности реализации. Данный этап предполагает проведение теоретических и поисковых исследований. Результаты теоретических исследований находят свое воплощение в научных открытиях, создании новых теорий и т.д. Результаты поисковых исследований отражаются в новых принципах создания идей и технологий.

2. Прикладные научно-исследовательские работы (НИР). Данный этап направлен на определение способов применения результатов предыдущего этапа и их уточнение. Результатом прикладных научно-исследовательских работ является техническое задание, рекомендация, образец и т.д.

3. Опытно-конструкторские работы (ОКР). Данный этап является своеобразным переходом от экспериментального производства к промышленному производству. Осуществление ОКР предполагает создание новых образцов, которые прошли все испытания и пригодны для производственного и коммерческого использования.

4. Коммерциализация инновационного продукта. Целью данного этапа является доведение до потребителя результатов инновационной деятельности. На этом этапе идея, сформулированная на первом этапе, находит свое логическое завершение в виде готового инновационного продукта.

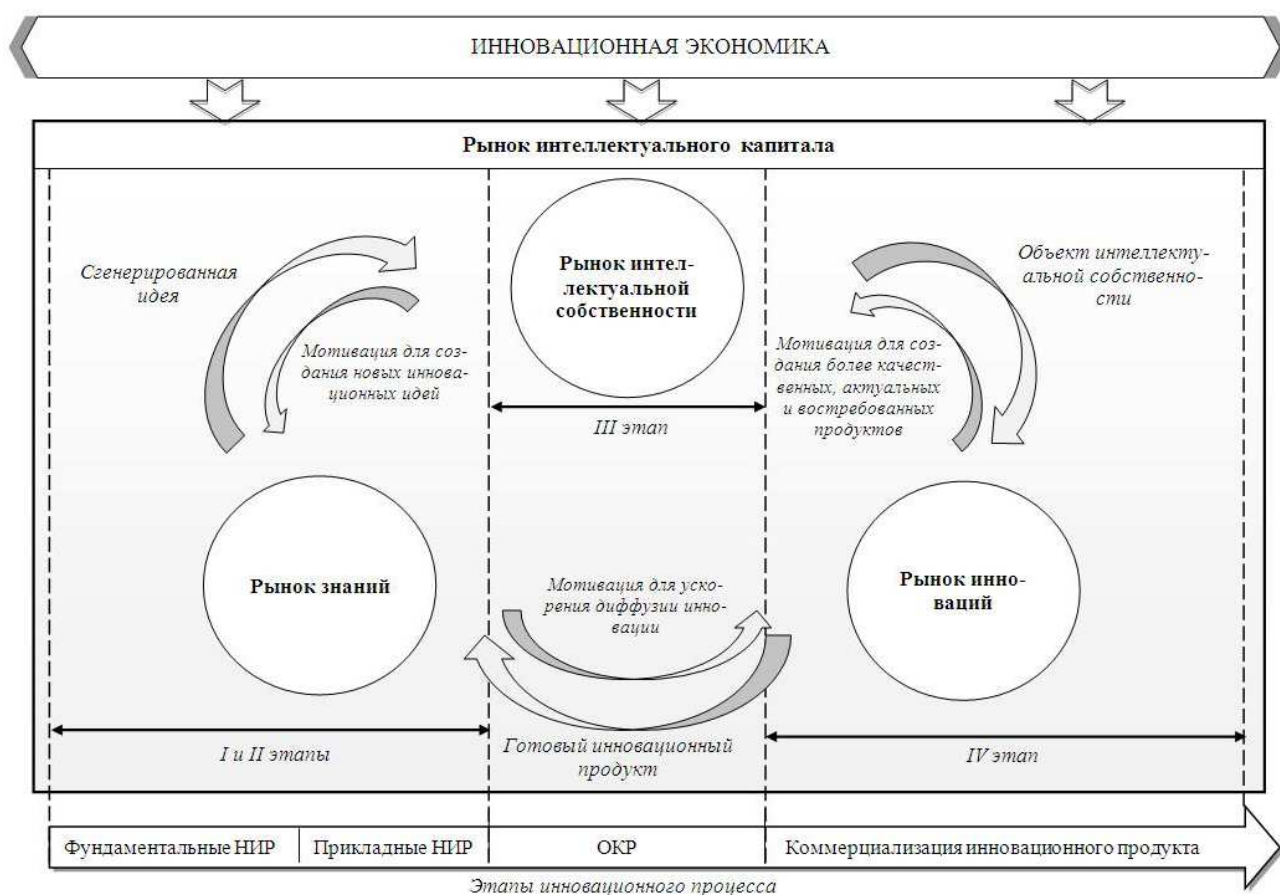
Взаимосвязь функционирования рынка интеллектуального капитала и этапов инновационного процесса. С учетом рассмотренных этапов инновационного процесса на рисунке предлагается модель, раскрывающая взаимосвязь процесса трансформации интеллектуального капитала на рынке интеллектуального капитала с этапами инновационного процесса.

Функционирование данной модели заключается в следующем: инновационная экономика является основой для создания рынка интеллектуального капитала, который, в свою

очередь, состоит из рынка знаний, рынка интеллектуальной собственности и рынка инноваций. В процессе взаимодействия данных рынков образуются прямые и обратные связи.

Прямые связи показывают процесс трансформации интеллектуального капитала, начиная со сгенерированной идеи и заканчивая готовым инновационным продуктом. Обратные связи визуализируют мотивационное воздействие данных рынков друг на друга, так как каждый из представленных рынков стимулирует остальные для создания чего-то более качественного и актуального на текущий момент. Так, рынок интеллектуальной собственности мотивирует рынок знаний к созданию новых, более востребованных инновационных идей, в то же время рынок инноваций стимулирует рынок интеллектуальной собственности к созданию новых качественных и актуальных продуктов и усовершенствованию существующих продуктов, в свою очередь, рынок инноваций стимулируется рынком знаний для ускорения процесса «диффузии инновации» и адаптацией инновации на рынке. Тем самым рынки влияют на эффективность функционирования друг друга.

Основная особенность взаимодействия исследуемых рынков заключается в непрерывности данного процесса, что визуализировано на рисунке в виде стрелок, замкнутых по кругу, так как данный процесс не завершается только на производстве и коммерциализации инновационного продукта. В процессе диффузии инновации продукт совершенствуется, приобретает новые качества и свойства, что способствует генерации новых идей, открытию новых областей знаний и т.д.



Модель взаимодействия структурных элементов рынка интеллектуального капитала в инновационной экономике

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. В рамках определенных этапов инновационного процесса функционируют представленные выше рынки. Так, рынок знаний функционирует на первом и втором этапах, где в процессе проведения фундаментальных и прикладных научно-исследовательских работ генерируются новые идеи. Рынок интеллектуальной собственности выполняет свои функции на третьем этапе инновационного процесса, где в процессе проведения опытно-конструкторских работ создаются объекты интеллектуальной собственности. Рынок инноваций функционирует на четвертом этапе инновационного процесса, который подразумевает производство и распространение готового инновационного продукта.

Инновационный процесс, как и трансформация интеллектуального капитала в процессе взаимодействия структурных элементов рынка интеллектуального капитала, не прерывается появлением готового инновационного продукта или услуги на рынке. Так как по мере распространения инновации на рынке продукт претерпевает изменения, совершенствуясь и приобретая новые потребительские свойства, что открывает для него новые области применения, новые рынки и т.д.

Итак, при рассмотрении концепции австрийского ученого Й.А. Шумпетера относительно типичных изменений (инноваций), было выявлено, что в инновационной экономике одним из критериев эффективности экономики является инициация новых рынков, что объясняется замещением физического капитала интеллектуальным. Исходя из составляющих интеллектуального капитала, были выявлены и проанализированы рынки, характерные для инновационной экономики, образующие структуру рынка интеллектуального капитала. При сравнении и наложении друг на друга этапов инновационного процесса и процесса взаимодействия рынков знаний, интеллектуальной собственности и инноваций была выявлена закономерность, характеризующаяся функционированием рынков в определенные этапы инновационного процесса, что позволило построить механизм, наглядно отражающий взаимосвязь функционирования рынка интеллектуального капитала с этапами инновационного процесса.

Литература

1. Машкина Д.И. Особенности функционирования рынка интеллектуальной собственности: отечественный и зарубежный опыт // Экономика и управление: теория, методология, практика: сб. материалов XII Междунар. науч.-практ. конф. (19 мая 2017 г., г. Уфа) / под общ. ред. Л.С. Валинуровой, О.Б. Казаковой, Н.А. Кузьминых, Э.И. Исхаковой. Уфа: Аэтерна, 2017. С. 170–173.
2. Машкина Д.И. Анализ подходов к оценке эффективности рынка интеллектуального капитала // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9 (Ч. 3). С. 1174–1177.
3. Машкина Д.И. Современная модель рынка интеллектуального капитала // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. № 6. С. 42–47.
4. Степанова Т.Е. Теоретические аспекты рынка знаний // Российское предпринимательство. 2006. № 3. С. 9–13.
5. Хайруллин Р.А. Этапы инновационного процесса // Фундаментальные исследования. 2011. № 12–4. С. 809–813.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

НДФЛ как инструмент стимулирования роста налоговых доходов местных бюджетов

Personal Income Tax as a Tool to Stimulate the Growth of Tax Revenues of Local Budgets

И. ЗУЛЬКАРНАЙ

Зулькарнай Ильдар Узбекович, д-р экон. наук, доцент, заведующий лабораторией исследований социально-экономических проблем регионов Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: zulkar@mail.ru

В статье обсуждается проблема повышения доходов местных бюджетов, стимулирования местных администраций работать в направлении увеличения налогооблагаемой базы налога на доходы физических лиц. Рассмотрены различные направления изменения бюджетного законодательства, анализируются стимулы и антистимулы, которые они могли бы создать в сравнении с эффектами, которые создает современная архитектура бюджетной системы.

Ключевые слова: бюджетная система, налоговая база, бюджетные стимулы, муниципальные образования, доходы местных бюджетов, НДФЛ.

The article discusses the problem of increasing the incomes of local budgets, stimulating local administrations to work towards increasing the taxable base of personal income tax are discussed. Different directions of changes in fiscal system legislation are considered, incentives and disincentives are analyzed that they could create in comparison with the effects created by the modern architecture of the budget system.

Key words: fiscal system, tax base, budget incentives, municipalities, incomes of local budgets, personal income tax.

Для российской экономики, находящейся с 2013 года в состоянии стагнации, особую актуальность приобрела задача ускорения ее экономического роста. Основные направления предложений ученых концентрируются в области макроэкономических, фискальных и институциональных мер на федеральном [1; 8] и региональном уровнях [4]. В числе этих предложений увеличение инвестиций, значительное снижение инфляции (которое усилиями ЦБ РФ было существенно снижено к концу 2017 года), снижение ключевой ставки ЦБ РФ, предлагаемые академиком Аганбегяном А.Г. [1], увеличение эффективности использования воспроизводственного потенциала регионов в целях увеличения конкурентоспособности регионов [4], внедрение элементов конкурентного федерализма в целях предоставления больших возможностей регионам в экономическом регулировании и создании стимулов регионам в увеличении ими налогооблагаемой базы [2; 3].

В этой работе мы сосредоточимся на обсуждении последнего из перечисленных направлений – создания бюджетных стимулов экономического роста [3] на региональном и местном уровнях. Попытка решения проблемы создания бюджетных стимулов экономического роста для всех уровней бюджетной системы была предпринята еще в реформах бюджетной системы РФ, проведенных в начале 2000-х гг. В числе ключевых новаций тех реформ были: введение математической формулы в расчете дотаций из федерального бюджета в региональные бюджеты и дотаций из региональных бюджетов в местные бюджеты, введение принципа единых нормативов зачисления налогов в бюджеты одного уровня, декларация неизменности налоговых ставок на многие годы и другие.

По замыслу авторов реформы, все эти меры должны были создать эффективные бюджетные стимулы для всех уровней бюджетной системы, направить административные усилия на рост региональной и местной экономики, на увеличение налогооблагаемой базы собираемых в соответствующие бюджеты налогов. Также эти реформы должны были прекратить процветающую в

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-06-00532а.

1990-е гг. лоббистскую деятельность в русле так называемого «переговорного федерализма» [9], когда губернаторы областей проводили половину года в Москве, добиваясь увеличения дотаций для региона вместо каждодневной кропотливой работы по развитию экономики территории.

Так, предполагалось, что математическая формула расчета дотаций должна была исключить возможности лоббирования в сторону получения преференций для региона. Единые ставки нормативов зачисления для всех регионов страны и для муниципальных образований в пределах региона должны были поставить регионы в так называемые равные условия между собой, а в каждом регионе – в равные условия муниципальных образования. Более того, единые нормативы зачисления, например, НДФЛ, определяемые ФЗ-131 и БК РФ, ставят в «равные фискальные условия» муниципальные образования по всей стране, а не только в регионе.

В основе этих решений лежали теоретические конструкции, разработанные некоторыми зарубежными теоретиками фискальной системы [10] и отечественными сторонниками централизации бюджетной системы [9]. Анализ, проведенный в ряде наших работ, показал, что реформы бюджетной системы 2000-х гг., обеспечив стабильность доходов федерального бюджета как основы проведения устойчивой макроэкономической политики, в то же время не достигли цели создания эффективных бюджетных стимулов экономического роста.

Если говорить о математических формулах, то они, во-первых, очень сложны для понимания для региональных и особенно муниципальных служащих, а во-вторых, в самом начале содержали ошибки, приводящие к искажению даже составляющих их основу теоретических положений [6; 7]. Сложность понимания формул расчета дотаций подрывает доверие субнациональных администраций в их справедливость, а также ощущение стабильности и прогнозируемости таких поступлений.

Принцип единства нормативов зачисления налогов выражается на примере НДФЛ в том, что БК РФ на 2018 год определяет нормативы зачисления сборов этого налога в бюджет сельского поселения в размере 2 %, в бюджет городского поселения – в размере 10 %, в бюджеты городских округов – в размере 15 %, в бюджет муниципального района по трем нормативам в зависимости от территории, на которой собирается налог: с межселенных территорий – по нормативу 15 %, с территории сельского поселения – по нормативу 13 %, а с территории городского поселения – по нормативу 5 %.

Аргументы в пользу того, что эти нормативы должны быть едиными для всей страны, основаны на положениях неоклассической экономической теории об оптимальном распределении ресурсов между экономическими агентами, когда они находятся в одинаковых (равных) условиях. Также теория утверждает, что ресурсы распределяются неоптимально, если некоторым экономическим агентам, в данном случае территориям, даны определенные преференции.

Это положение экономической теории можно проиллюстрировать следующим образом. Пусть два поселения имеют право зачислять НДФЛ по разным нормативам, например, 2 и 10 %. Тогда при прочих равных условиях, в частности, при одинаковых усилиях местных администраций по развитию экономики и налогооблагаемой базы, второе поселение будет получать в бюджет больше доходов, чем первое, что и будет являться неоптимальным распределением ресурсов. Это приведет, в свою очередь, к искажению стимулов: администрация и население второго поселения станут прилагать меньше усилий по развитию экономики, чем первое поселение.

Чтобы исключить такую неоптимальность, согласно этой логике, надо поставить поселения в идентичные фискальные условия: норматив зачисления должен быть одинаковым, например, для обоих поселений 2 % или для обоих – 10 %, главное, чтобы норматив был одинаковым. В этом случае они будут в равной степени заинтересованы в развитии налогооблагаемой базы этого налога. Причем можно даже снять оговорку «при прочих равных условиях»: пусть в этих двух поселениях прочие условия неодинаковые, например, одно поселение расположено на юге страны, в Краснодарском крае, а другое – на севере, в Мурманской области. При одинаковых нормативах зачисления НДФЛ и при идентичном уровне заработной платы жителей этих поселений доходы бюджетов поселений будут одинаковы, а расходы – разные, так как поселение, находящееся на севере, в силу более короткого лета и холодного климата будет нести больше расходов

на инфраструктуру. Соответственно, либо люди оттуда уедут на юг, либо в поселения на севере будут размещены производства, обеспечивающие более высокие, чем на юге страны, доходы физических лиц. Таким образом, базируясь на неоклассической экономической теории, можно построить логическую цепочку для обоснования, почему нормативы зачисления налогов должны быть одинаковыми. Рассуждая именно таким образом, авторы реформ бюджетной системы начала 2000-х гг. заложили принцип единых для всей страны нормативов зачисления налогов в уровни бюджетной системы страны.

Однако более глубокий анализ проблемы оптимального размещения ресурсов на основе теории государственного сектора экономики и теории конкурентного экономического федерализма [2] позволяет сделать противоположные выводы об экономической целесообразности разных нормативов зачисления налогов в бюджеты территорий одного уровня (в бюджеты поселений или в бюджеты регионов).

Так, концепция «федерализма, сохраняющего рынки» Барри Вейнгаста [12], основанная на теории общественного сектора экономики, как раз допускает возможность дифференциации не только нормативов зачисления налогов, но и их ставок и баз. Более того, в этой концепции предполагается, что сами субнациональные правительства, а не центр (в России – федеральное правительство), устанавливают базы и ставки налогов. За счет различия в фискальных условиях, комбинируемых с различиями экономического, инфраструктурного и институционального характера, бизнес и население со своими доходами движутся в ту или иную юрисдикцию, «голосуя ногами».

Наиболее близка к этой теоретической модели практика межбюджетных отношений и федеративных отношений в США. Например, в двух соседних муниципальных образованиях, расположенных в одинаковых, таким образом, климатических условиях, органы местного самоуправления вводят различающиеся между собой ставки налога на доходы физических лиц, поступающего в местный бюджет (в США гражданин платит три вида НДФЛ: в местный бюджет, в бюджет штата и в федеральный бюджет, все по разным ставкам, устанавливаемым соответствующим правительством (местным, региональным или федеральным)). В муниципальном образовании (это может быть район города в наших российских условиях), где ставка НДФЛ выше, доходы бюджета будут также выше, что позволит предоставлять услуги местного характера на более высоком качественном уровне (обеспечить высокое качество и чистоту дорог, высокое качество ночного освещения, общественный порядок (полиция), более высокий уровень предоставления среднего образования в школах и т.д.).

Соответственно, в это поселение будут стремиться переехать граждане с более высокими доходами и большими запросами на качество муниципальных услуг. В районе города, где ставка НДФЛ ниже, будут селиться менее притязательные к качеству муниципальных услуг люди, имеющие меньшие доходы. Последние не будут готовы платить больше налогов, как граждане первого района, но тем самым улучшат соотношение цена–качество услуг для себя. Соответственно, функция общественной полезности будет максимизирована в каждом из этих районов, и, в конце концов, во всем городе и во всей стране.

В этих наших рассуждениях надо отметить тот факт, что ставка налогообложения и норматив зачисления в бюджет – не одно и то же и действие их на налогоплательщиков различно. Различие налоговых ставок НДФЛ между муниципальными образованиями будет означать не только различие в доходах, поступающих в местные бюджеты, но и различие налоговой нагрузки на граждан. А различие нормативов зачисления НДФЛ между муниципальными образованиями при неизменности ставки налогообложения 13 % будет означать только различие в доходах, поступающих в местные бюджеты, но налоговая нагрузка будет одинаковой для граждан. Тем самым, если регион был бы в состоянии назначать различные нормативы зачисления НДФЛ в муниципальные образования, то, во-первых, это был бы выбор не самого органа местного самоуправления, а во-вторых, для налогоплательщиков налоговая нагрузка не изменилась бы.

Однако и в этом случае, далеко от мощного стимулирующего потенциала конкурентного экономического федерализма [2; 12], можно создать стимулы для местных органов власти развивать экономику. Так, сейчас большинство муниципальных образований страны не имеют

стимулов экономического развития в силу высокой, запредельной дотационности, достигающей 70–80–90 %. В этих условиях местные администрации думают только об увеличении дотаций и не видят никакого интереса в увеличении налогооблагаемой базы налоговых поступлений, так как последние составляют крайне малую долю совокупных доходов, необходимых для выполнения расходных обязательств.

Закрепление за местными бюджетами части НДСЛ, подлежащей поступлению в региональный бюджет, решением субъекта федерации может максимально снизить дотационность муниципальных образований. Например, доля собственных доходов местных бюджетов может возрасти с 10–20 % до 50–70 %, в результате чего возникает местный интерес развивать экономику. В 2014 году ФЗ-383 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации» дал субъектам федерации право осуществлять такую передачу своей доли НДСЛ, что является шагом в направлении создания эффективных бюджетных стимулов. Проиллюстрируем это условным примером городского округа, бюджет которого составляет 100 млн руб., в том числе собственные доходы составляют 20 млн руб. (из 15 % НДСЛ и других налогов), а дотации – 80 млн рублей. Если регион передаст всю свою долю НДСЛ (то есть норматив – 85 % сборов) городскому округу, то норматив муниципалитета составит 100 % НДСЛ, что в расчетном абсолютном выражении планового бюджета составит, вместе с другими собственными доходами, например, 70 % бюджетных доходов, то есть дотационность снизится с 80 % до 30 %. В этом случае возникнет эффективный стимул для администрации и населения городского округа работать над увеличением поступлений от НДСЛ: следить, чтобы зарплата была «белой», помогать предприятиям расти, развивая инфраструктуру и снижая административные барьеры, и т.д. При проведении соответствующей работы городской округ может превысить расчетные собственные доходы и получить вместо 80 млн рублей, например, 85 млн, и тогда совокупный доход составит не 100, а 105 млн рублей. Для понимания этого механизма необходимо вести работу с муниципальными служащими, местными депутатами и населением. Кроме того, такие нормативы регион должен закреплять не на 1 год, а на 5 лет – тогда эти бюджетные стимулы станут наиболее эффективными (см. опыт Китая [5; 11]).

Литература

1. Аганбегян А.Г. Шесть шагов, необходимых для возобновления социально-экономического роста и преодоления стагнации, рецессии и стагфляции // Деньги и кредит. 2015. № 2. С. 7–13.
2. Асадуллина А.В., Асылгужин И.М., Трухов А.И. Конкурентный бюджетный федерализм и его роль в экономическом развитии страны // Финансы и кредит. 2015. № 13. С. 44–53.
3. Асадуллина А.В., Ислакаева Г.Р. Межстрановой сравнительный анализ бюджетных стимулов развития национальных экономик России и Китая // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. № 1–3. С. 468–477.
4. Ахунов Р.Р. Управление конкурентоспособности в системе воспроизводственного потенциала региона. Уфа: РИЦ БашГУ, 2015. 242 с.
5. Жуджунь Дин, Ковалев М.М., Новик В.В. Феномен экономического развития Китая. Минск: Издательский центр БГУ. 2008. 446 с.
6. Зилькарнай И.У. Расчет налогового потенциала поселений в Республике Башкортостан: проблемы операбельности и прозрачности применяемых формул // Финансы и кредит. 2006. № 14. С. 59–64.
7. Зилькарнай И.У. Проблемы временной привязки исходных данных при расчете налогового потенциала муниципальных образований в Республике Башкортостан // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 12. С. 46–48.
8. Ислакаева Г.Р. Реформы финской лесной отрасли, обеспечившие ее мировой уровень // Региональная экономика: теория и практика. 2017. Т. 15. № 3. С. 553–564.

9. Полищук Л. Российская модель «переговорного федерализма» (политико-экономический анализ) // Вопросы экономики. 1998. №. 6. С. 67–77.
10. Bahl R., Wallich C. Intergovernmental fiscal Relations in the Russian Federation. In Decentralization of the Socialist State: Intergovernmental Finance in Transition countries. Eds. Bird R., Ebel R., Wallich C. Washington, DC: World Bank. 1995. 356 p.
11. Bahl R. Fiscal Policy in China: Taxation and Intergovernmental Fiscal Relations. (Ann Arbor: University of Michigan Press). 1999. 237 p.
12. Weingast B.R. The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development. Law, Economic and Organization. 1995. Vol.11. №. 1. Pp. 3–31.

Методы оптимизации налога на прибыль организации в современных условиях

Methods of Optimization of Corporate Income Tax in Modern Conditions

3. МУХАМАДЕЕВА, Л. ПОНОМАРЕВА

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, канд. соц. наук, доцент кафедры финансов и налогообложения Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: zemfira22.10@mail.ru

Пономарева Лариса Николаевна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и налогообложения ИНЭФБ БашГУ. E-mail: Larisa_ponom@mail.ru

На современном этапе развития экономики многие предприятия малого и среднего бизнеса в своей деятельности обеспокоены вопросами налогового планирования и оптимизацией налогообложения. Настоящая статья посвящена вопросам оптимизации налоговых платежей по налогу на прибыль. Авторами приведены практические примеры сокращения налога в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Рассмотрены положительные и отрицательные стороны применения соответствующих методов оптимизации.

Ключевые слова: налог, оптимизация, налог на прибыль, упрощенная система налогообложения, налоговый контроль, налогоплательщики.

At the current stage of economic development many small and medium-sized businesses are concerned about tax planning and tax optimization in the course of their activities. This article is devoted to some issues of optimization of profit tax payments. The authors provide real life examples of tax cuts in accordance with the current legislation of the Russian Federation. Positive and negative aspects of applying adequate optimization methods are considered.

Key words: tax, optimization, profit tax, simplified taxation system, tax control, taxpayers.

В процессе осуществления предпринимательской деятельности любой хозяйствующий субъект сталкивается с необходимостью планирования налоговой нагрузки, в частности вопросах ее оптимизации. Ежегодные данные, приводимые Федеральной налоговой службой Российской Федерации, позволяют судить о том, что в целом налоговая нагрузка по видам экономической деятельности не подвержена резким изменениям в течение последних пяти лет и находится в пределах от 9,6 % (2016 год) до 9,9 % (2013 год), что представлено в таблице 1.

Однако исходя из данных таблицы, можно отметить те виды экономической деятельности, по которым налоговая нагрузка достаточно велика, среди них: добыча полезных ископаемых – 32,3 % (2016 год); предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг – 23,4 % (2016 год); деятельность, связанная с недвижимым имуществом и арендой, – 15,4 % (2016 год).

Таблица 1

**Динамика налоговой нагрузки по видам экономической деятельности
по состоянию на 05.05.2017 г. (%)**

Вид экономической деятельности	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Всего по всем видам	9,8	9,9	9,8	9,7	9,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,9	2,9	3,4	3,5	3,5
Рыболовство, рыбоводство	7,1	6,6	6,2	6,5	7,7
Добыча полезных ископаемых	35,2	35,7	38,5	37,9	32,3
Обрабатывающие производства	7,5	7,2	7,1	7,1	7,9
Производство и распределение электроэнергии	4,2	4,6	4,8	5,4	6,1
Строительство	13,0	12,0	12,3	12,7	10,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2,8	2,6	2,6	2,7	2,8
Гостиницы и рестораны	9,9	8,9	9,0	9,0	9,5
Транспорт и связь	9,1	7,5	7,8	7,3	7,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	18,6	17,9	17,5	17,2	15,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	26,6	26,6	25,8	25,6	23,4

Составлено по [4].

Таким образом, вопросы налоговой нагрузки актуальны для предпринимательской среды как в процессе осуществления деятельности, так и на этапе ее планирования. Целью деятельности любой коммерческой организации является максимальное получение прибыли, а не уплата высоких налогов и сборов. Каждый налогоплательщик обязан знать, что он должен уплачивать налоги в бюджет, а за неуплату налогов государство будет применять штрафные санкции. При этом нет запрета на использование легальных схем, сокращающих налоговые выплаты в бюджет. В таблице 2 представлены данные Федеральной налоговой службы Российской Федерации о выявленной задолженности в бюджет РФ по некоторым налогам и налоговым санкциям по состоянию на 01.02.2018 г.

Таблица 2

**Задолженность в бюджет по налогам по состоянию
на 01.02.2018 г. (млн руб.)**

Задолженность	Всего	Без учета банкротства	Недоимка	По пеням и налоговым санкциям
Водный налог	933	303	184	53
Налог на доходы физических лиц	133 328	79 867	33 875	21 807
Налог на имущество организаций	55 812	19 034	10 522	2 957
Транспортный налог, в том числе:	161 673	157 878	123 360	32 623
по юридическим лицам	7 205	3 411	2 125	595
Земельный налог, в том числе:	69 597	53 414	39 878	8 818
по юридическим лицам	33 319	17 215	9 973	3 102
Налог на добычу нефти	4 148	3 394	2 492	60

Составлено по [2].

Для того чтобы не допускать недоимку по налогам в бюджет, необходимо рассматривать легальные схемы сокращения платежей. В определение налогового планирования современные экономисты закладывают «совокупность плановых действий налогоплательщика, направленных

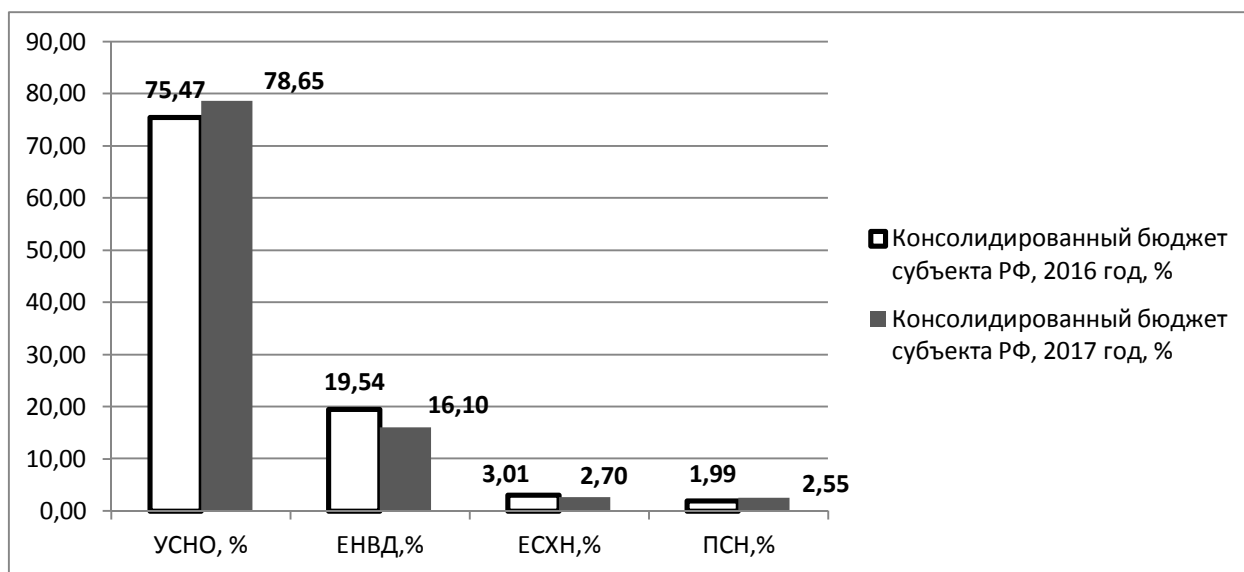
на увеличение финансовых ресурсов организации, регулирующих величину и структуру налоговой базы, воздействующих на эффективность управленческих решений и обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом согласно действующему законодательству» [1].

По мнению авторов, оптимизация налоговых платежей – это мероприятия, реализуемые строго в рамках налогового законодательства и направленные на выбор наиболее оптимальных видов деятельности, налоговых режимов, а также схем хозяйственных взаимоотношений между контрагентами.

Большая роль в деятельности коммерческих организаций отводится оптимизации налога на прибыль, который является одним из видов прямых налогов. Законодательными методами сокращения налоговых обязательств по налогу на прибыль являются: корректировка учетной политики организации для целей налогового учета; реорганизация или разделение организации; применение льгот и отсрочек по налогу; создание резервов; корректировка перечня расходов организации.

Переход хозяйствующих субъектов на льготные режимы налогообложения, при которых налог на прибыль не взимается, является наиболее распространенным методом оптимизации данного налога. Остановимся на рассмотрении данного метода. В настоящее время для организаций и индивидуальных предпринимателей предусмотрена общая система налогообложения и ряд специальных режимов налогообложения (упрощенная система, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, патентная система налогообложения, система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции).

Динамика структуры поступлений по видам специальных налоговых режимов за 2016–2017 годы в консолидированный бюджет субъекта РФ позволяет судить о лидирующем месте упрощенной системы налогообложения (см. рис.) [3].



Динамика поступлений платежей по налогам, уплачиваемым в связи с применением специальных налоговых режимов в консолидированный бюджет субъекта РФ, за 2016–2017 гг.

При выборе определенной системы налогообложения необходим индивидуальный подход. Преимущества и недостатки упрощенной системы налогообложения в сравнении с общим режимом представлены в таблице 3.

Рассмотрим на основании налоговой отчетности конкретной коммерческой организации сокращение налогового бремени при переходе на упрощенную систему налогообложения (УСНО).

Зададим следующие параметры исследуемого объекта. Организация имеет организационно-правовую форму – общество с ограниченной ответственностью.

Таблица 3

Положительные и отрицательные аспекты применения упрощенной системы налогообложения

Преимущества	Недостатки
Освобождение от обязанности представления бухгалтерской финансовой отчетности	Ограничения на применение УСНО по видам деятельности и наличию филиалов
Упрощение ведения бухгалтерского и налогового учета (вплоть до освобождения от ведения бухгалтерского учета)	Регламентированный список расходов, которые включаются в перечень при расчете уменьшения налоговой базы («доходы – расходы»)
Оптимизация налогового бремени	Вероятность потери контрагентов, которые являются плательщиками налога на добавленную стоимость
Возможность выбора объекта налогообложения («доходы», «доходы–расходы»)	Отсутствие возможности включать убытки прошлых лет при расчете единого налога или налога на прибыль в случае перехода с УСНО на общий режим и наоборот
Упрощенное представление налоговой отчетности	Наличие минимального налога, установленного законодательством при объекте «доходы – расходы»

Основным видом экономической деятельности исследуемой организации является строительство жилых и нежилых зданий. Среднесписочная численность работников по состоянию на конец 2017 года составила 80 человек. Организация применяет общую систему налогообложения и уплачивает следующие налоги: налог на прибыль организаций по ставке 20 %, НДС по ставке 18 %, налог на имущество организаций по ставке 2,2 %. При этом нами было установлено, что за анализируемый период (2014–2016 гг.) налоговое бремя исследуемой организации существенно не изменялось и находилось в пределах 17 %.

Показатели деятельности исследуемой организации соответствуют установленным Налоговым кодексом РФ условиям применения упрощенной системы налогообложения. Сравнительная оценка динамики налогов исследуемой коммерческой организации представлена в таблице 4.

Таблица 4

Сравнительная оценка применения организацией альтернативных режимов налогообложения и их эффективность

Налог	ОСНО (общая система налогообложения)	УСНО (объект «доходы», ставка 6 %)	УСНО (объект «доходы – расходы», ставка 15 %)
НДС, тыс. руб.	5722	–	–
Налог на прибыль, тыс. руб.	2006	–	–
Страховые взносы, тыс. руб.	4689	4689	4689
НДФЛ, тыс. руб.	2513	2513	2513
Налог на имущество, тыс. руб.	24,9	–	–
Единый налог, при УСНО, тыс. руб.	–	1786,86 (уменьшен на страховые взносы)	376,05
Минимальный налог, тыс. руб.	–	–	595,62
Всего, тыс. руб.	14954,9	8988,86	7797,62
Выручка от реализации, тыс. руб.	59562,0	59562,0	59562,0
Налоговое бремя, %	17,2	7,2	5,2

Данные таблицы 4 позволяют с уверенностью говорить о преимуществе применения упрощенной системы налогообложения с объектом налогообложения «доходы–расходы».

При расчете налогового бремени мы оперировали следующими нормативно-законодательными актами. Так, в приказе № ММ-3-06/333@ приводится следующее определение: «совокупная налоговая нагрузка – это отношение суммы начисленных по данным деклараций налогов к выручке, определенной по данным Госкомстата (то есть по данным отчета о финансовых

результатах, без НДС). В примечаниях к таблице приложения отмечено, что в сумму налогов входит НДФЛ, но не включены взносы на обязательное пенсионное страхование. При этом в письме от 22.03.2013 № ЕД-3-3/1026@ ФНС России поясняет, что в расчете не участвуют взносы во все внебюджетные фонды, поскольку они не входят в перечень налогов, регламентируемых НК РФ. Каких-либо изменений в методике расчета налоговой нагрузки в связи с тем, что с 2017 года порядок уплаты страховых взносов регламентируется НК РФ, на начало 2018 года не произошло» [5].

Вышеизложенное позволяет утверждать, что применение упрощенной системы налогообложения выгодно следующим категориям налогоплательщиков.

Во-первых, у организации или индивидуального предпринимателя имеются расходы, которые влияют на уменьшение налоговой базы при выборе объекта «доходы–расходы».

Во-вторых, контрагенты организации или индивидуального предпринимателя, планирующих переход, не претендуют на возмещение налога на добавленную стоимость из бюджета.

В-третьих, в перспективе не предполагается дальнейшее расширение штата сотрудников, значительный рост доходов организации, открытие филиалов или представительств, то есть в обозримом будущем налогоплательщик не планирует значительно расширять масштабы деятельности.

Таким образом, на примере заданных параметров показателей деятельности коммерческой организации нами была обоснована эффективность применения одного из методов оптимизации налога на прибыль организации.

Рассмотренные авторами методы оптимизации являются законными и эффективными, так как при выполнении определенных действий они позволяют, во-первых, существенно снизить налоговое бремя, а во-вторых, снизить риски нарушения налогового законодательства.

Литература

1. Беспалов М.В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения: основные цели, задачи и принципы осуществления // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 24. С 24–28.
2. Отчет по форме № 4-НМ по состоянию на 01.02.2018 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn08/related_activities/statistics_and_analytics/forms/7254988/
3. Отчет по форме № 1-НМ за 2017 год [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn08/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6772396/
4. Приложение № 3 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/267759b05799019e567b9b8e899a8963b69031e0/
5. Расчет налоговой нагрузки в 2017–2018 году (формула) [Электронный ресурс]. URL: http://nalog-nalog.ru/templates/sovetnik_ru/images/logo.png

Сценарный подход к оценке эффективности инвестиционных проектов в топливно-энергетическом комплексе РФ

Scenario Approach to Assessing the Effectiveness of Investment Projects in the Fuel and Energy Complex of the Russian Federation

Е. ФОМИНА, Ю. ХОДКОВСКАЯ

Фомина Елена Александровна, канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой финансов, бухгалтерского учета и анализа Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (БАГСУ)

Ходковская Юлия Викторовна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, бухгалтерского учета и анализа БАГСУ. E-mail: khodkovskiy@bk.ru

Авторы статьи предприняли попытку рассмотреть использование метода реальных опционов к оценке экономической эффективности инвестиционных проектов топливно-энергетического комплекса РФ с учетом стратегических перспектив оцениваемого бизнеса или проекта. На основе изучения практики использования стандартных методов оценки инвестиционных проектов установлено, что большинство проектов отклоняются на начальном этапе реализации как нерентабельные. По материалам газового проекта дана оценка эффективности методом реальных опционов, с помощью сформированного графика «торнадо» исследована чувствительность проекта к рыночным, капитальным, производственным и операционным факторам. Сформулированы рекомендации по применению дополнительных методов оценки эффективности инвестирования в проекты ТЭК РФ.

Ключевые слова: экономическая эффективность, метод реальных опционов, инвестиционный проект, сценарный подход, график «торнадо».

The authors of the article made an attempt to consider the use of the real options method to assess the economic efficiency of investment projects of the fuel and energy complex of the Russian Federation, taking into account the strategic prospects of the assessed business or project. Based on the study of the use of standard methods of investment project valuation, it is found that most projects are rejected at the initial stage of implementation as unprofitable. Based on the materials of the gas project the efficiency was evaluated by the real options method, the sensitivity of the project to market, capital, production and operational factors was investigated using the formed tornado chart. Recommendations on the use of additional methods of evaluating the effectiveness of investments of projects of the fuel and energy complex of the Russian Federation were formulated.

Key words: economic efficiency, real options method, investment project, scenario approach, tornado schedule.

В настоящее время в условиях сложившегося уровня конкуренции и темпов развития экономики в бизнес-процессах компаний топливно-энергетического комплекса все большую значимость приобретает оценка эффективности инвестиционных проектов. Экономическая ценность любого бизнеса представляет собой приведенную ценность его ожидаемых денежных потоков. В ее максимизации менеджеры видят свою основную задачу. Однако зачастую приведенная ценность ожидаемых денежных потоков не учитывает стратегических перспектив оцениваемого бизнеса или проекта компаний топливно-энергетического комплекса – возможности роста, управленческую гибкость.

Стратегическая ценность инвестиционных проектов проявляется в том, что менеджер способен в процессе осуществления проекта:

- остановить реализацию проекта и выйти из бесперспективного бизнеса, минимизировав возможные финансовые потери на основе сокращения убыточного периода проекта;
- сократить возможные финансовые потери на основе сокращения объемов нерентабельного производства;

- осуществить мероприятия по расширению деятельности в случае реализации оптимистического варианта развития проекта;
- тиражировать (использовать) полученный опыт на других объектах в других проектах компании;
- приостановить бизнес или отложить начало проекта до получения более детальной информации о его параметрах;
- переключиться в ходе проекта на более целесообразный вариант его реализации.

Возможный учет открывающихся альтернатив реализации проекта целесообразно осуществлять методом реальных опционов (Real Option Valuation – ROV). Оригинальность данного метода состоит в том, что реальные опционы представляют собой некие условные инвестиции, а заложенные в проекте возможности могут реализоваться лишь при определенных условиях.

В нефтегазовой отрасли инвестиции производятся на разных стадиях развития проекта: разведка и оценка, разработка месторождения, управление проектом, транспортировка, переработка, распространение и маркетинг.

Распределение средств инвестирования по специфике затрат, характерных для нефтегазовой отрасли, представлено в таблице 1.

Таблица 1

Инвестирование в нефтегазовую отрасль

Стадии развития проекта	Капитальные затраты	Эксплуатационные затраты
Разведка и оценка запасов	Бурение разведочных скважин, сейсмика	«Сухие» скважины
Разработка	Бурение эксплуатационных скважин, поверхностное обустройство	Добыча нефти
Транспортировка	Система трубопроводов	Обслуживание трубопроводов, аренда трубопроводов
Переработка	Система переработки нефти	Эксплуатационные затраты на переработку нефти
Распространение и маркетинг	Емкости для хранения	Эксплуатационные затраты на продажу нефти

Следует отметить, что в разработку в нефтегазовой отрасли приходится вводить все более сложные месторождения, как с точки зрения характеристик пластов, так и с точки зрения района расположения объектов. При стандартных методах оценки – без учета дисконтирования и с учетом того факта, что многие проекты оказываются неэффективными, что, в свою очередь, говорит о необходимости более гибкого подхода к оценке инвестиционных проектов, учета заложенных в них стратегических перспектив. Например, добыча газа в России осуществляется на месторождениях, эксплуатация которых ведется довольно длительное время и запасы которых быстро истощаются, и с учетом высокого уровня износа газосборной и газотранспортной инфраструктуры становится актуальным вопрос поиска способов поддержания и увеличения уровня добычи газа. Поставленную проблему можно решить вводом в эксплуатацию новых месторождений природного газа, находящихся в труднодоступных районах России, что, в свою очередь, будет способствовать значительному росту капитальных вложений в нефтегазодобывающую отрасль и увеличению числа инвестиционных проектов в этой области. Однако их труднодоступное расположение и низкие свойства коллекторов в значительной степени препятствуют реализации проектов по причине их нерентабельности.

При оценке реализации стандартных методов оценки эффективности инвестиционных проектов на примере реальных газовых проектов нами установлено, что возможны отклонения от целевых показателей эффективности и возможны новые сценарии реализации инвестиционных проектов. Поэтому с учетом специфики нефтегазовой отрасли оценку эффективности инвестиций следует дополнить сценарными расчетами с использованием метода реальных опционов,

который применяется большинством крупных транснациональных компаний, таких как BP, Exxon Mobil, Shell и многих других.

Метод реальных опционов имеет целью максимизацию экономической ценности начального этапа (НЭ) реализации инвестиционного проекта путем пересмотра стратегических перспектив этого этапа реализации проекта и оценки возможных положительных перспектив его реализации. Выделение новых вариантов реализации начального этапа инвестиционного проекта позволяет оптимизировать проект в целом, избежав неоправданных потерь.

Возможности применения метода реальных опционов проиллюстрируем на примере оценки эффективности инвестиционного проекта газовой компании (далее – проект). НЭ проекта имеет отрицательные показатели экономической эффективности (таблица 2), вследствие чего инвесторами может быть принято решение об остановке реализации начального этапа проекта до получения необходимой информации, важной для принятия решения о выборе реализации проекта по первому или второму варианту. При этом реализация проекта экономически целесообразна только по варианту 2, который реализуем только при успешной реализации начального этапа проекта.

Таблица 2

Показатели экономической эффективности по проекту

Показатели	Вариант НЭ	Вариант 1	Вариант 2
Валовая выручка, млн руб.	6 731	2 695 660	2 695 660
Чистая прибыль, млн руб.	2 591	1 027 283	1 144 601
Операционный денежный поток, млн руб.	3 489	1 356 415	1 401 654
Капитальные затраты, млн руб.	898	329 132	257 052
IRR (ВНД), %	10,74	19,66	22,65
NPV (ЧДД), млн руб.	-647	-1 500	11 105
DPP (Дисконтированный срок окупаемости), лет	–	–	15
DPI (Дисконтированный индекс прибыльности)	0,54	0,98	1,15

График накопленной чистой дисконтированной прибыли по проекту представлен на рисунке 1.

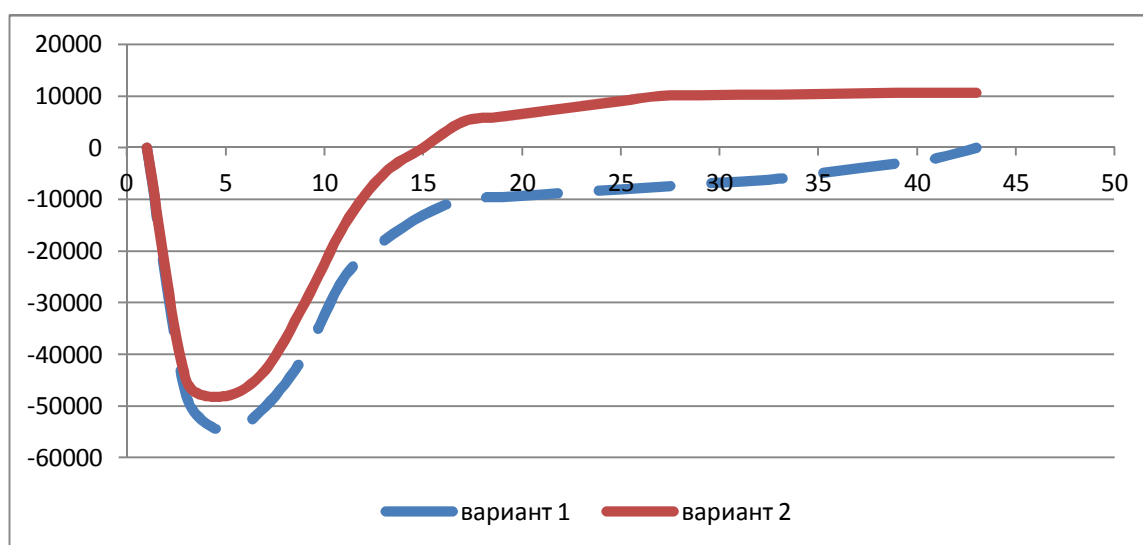


Рис. 1. График накопленной чистой дисконтированной прибыли по проекту

С целью максимизации экономической ценности начального этапа были пересмотрены стратегические перспективы НЭ реализации проекта и проведена оценка дополнительных затрат на НЭ проекта, обеспечивающих успешность данного этапа.

При этом оценка NPV НЭ проекта методом дисконтированных денежных потоков показала отрицательную величину. С применением метода реальных опционов был переоценен начальный этап проекта как отдельная единица и выведено значение NPV в положительную зону, а также переоценен весь проект в целом.

По результатам расчетов, NPV начального этапа с –647 млн руб. достиг значения в +7120 млн руб. за счет оценки стратегических перспектив его реализации в проекте в целом (рис. 2).

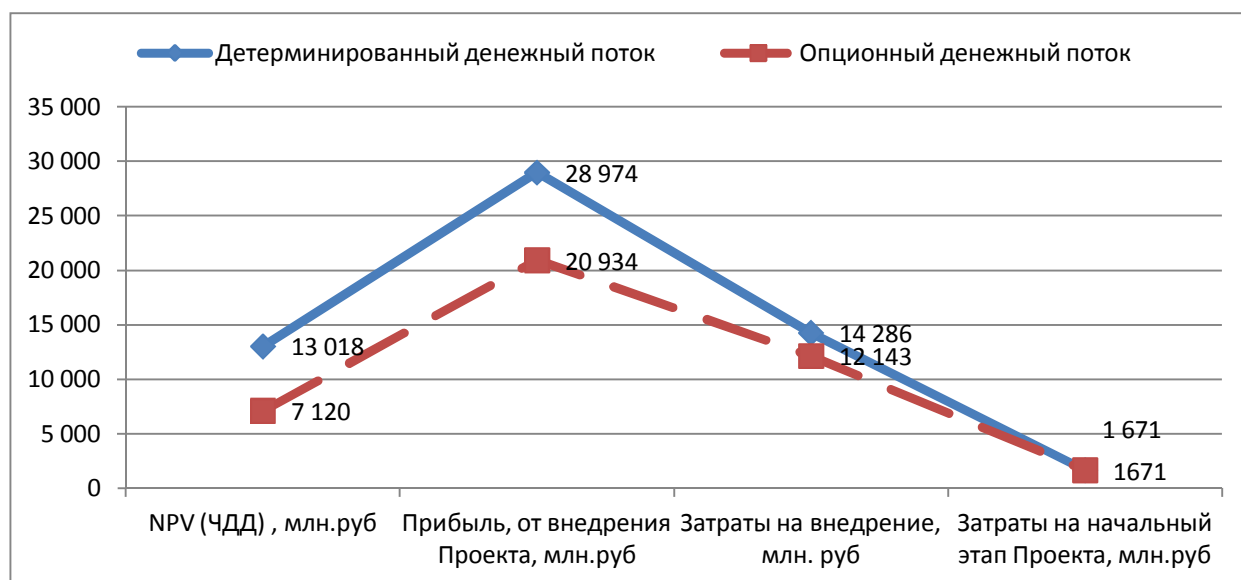


Рис. 2. Оценка инвестиционного проекта методом реальных опционов

Таким образом, установлено, что в нефтегазовой отрасли применение метода реальных опционов обеспечивает возможность реализации нерентабельных проектов при стандартных методах оценки, что позволяет учесть такие особенности отрасли, как труднодоступное расположение месторождений нефти и газа, низкие плохие свойства коллекторов и др.

Принимая во внимание высокую неопределенность на мировом рынке углеводородов, что явно демонстрирует высокая волатильность цен на газ, оценим чувствительность NPV проекта к изменению сценарных условий: снижение цен на газ на 20,0 %.

Для построения графика «торнадо» NPV были выделены факторы:

- рыночный – связанный с возможным изменением цены на газ;
- капитальный – связанный с возможной необходимостью увеличения объема капитальных вложений;
- операционный – связанный с возможным увеличением операционных затрат;
- производственный – связанный с возможным неподтверждением объема добычи.

При расчете чувствительности NPV проекта при изменении каждого фактора были установлены диапазоны, в которых могут находиться эти факторы (наилучшее и наихудшее значение фактора с точки зрения влияния на NPV).

На рисунке 3 представлен график «торнадо» проекта.

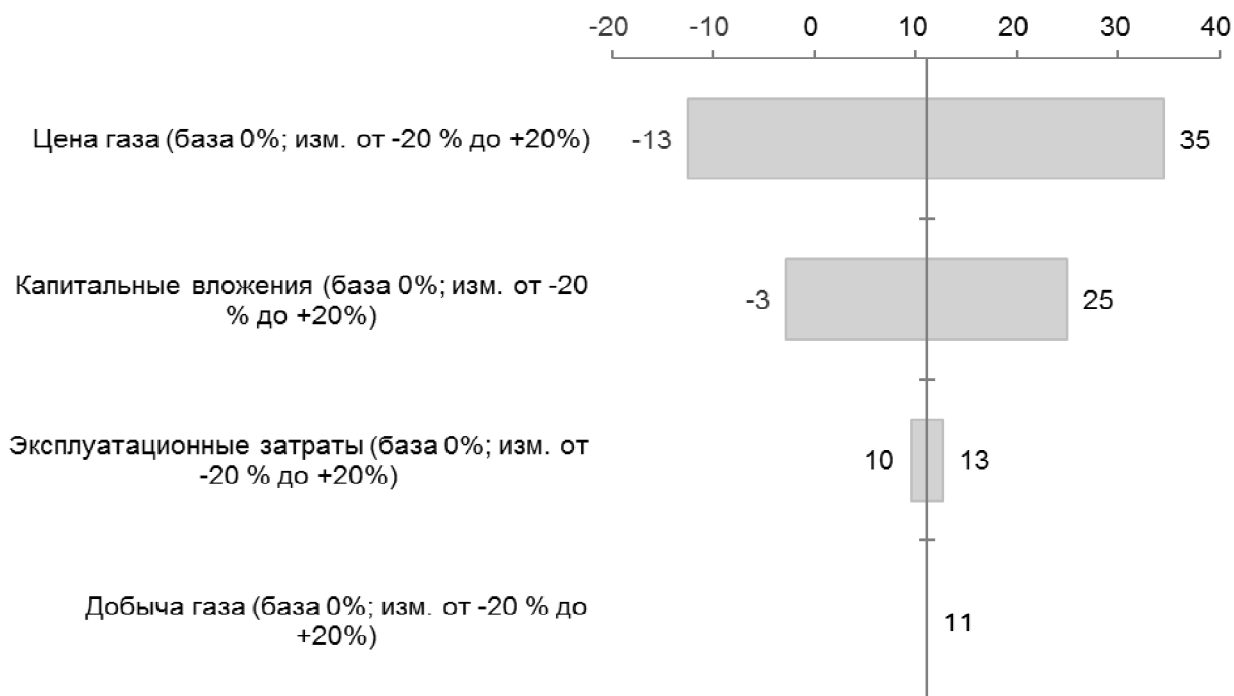


Рис. 3. График «торнадо» проекта (вариант 1)

Исходя из графика «торнадо» (рис. 3) видно, что снижение цены на газ на 20 % приводит в отрицательную зону NPV. При увеличении капитальных вложений на 20 % вариант также принимает отрицательный NPV. В меньшей степени на показатели проекта оказывает влияние рост эксплуатационных затрат и неподтверждение добычных возможностей.

Аналогично при оценке варианта 2 проекта (ранее рекомендованного к реализации (табл. 2)) было установлено, что снижение цены на газ на 20 % и уменьшение добычи газа приводит в отрицательную зону NPV. При увеличении капитальных вложений на 20 % вариант также принимает отрицательный NPV. В несколько меньшей степени на показатели проекта оказывает влияние рост эксплуатационных затрат. Следовательно, менее рисковым является вариант 1 анализируемого проекта.

Таким образом, результаты исследования, полученные в данной статье, на примере реальных газовых проектов доказывают необходимость использования в решении задач инвестиционного менеджмента стандартных и дополнительных методов оценки эффективности проектов.

Литература

1. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Электронный источник]. URL: http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/ES-2035_09_2015.pdf
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477). М.: «Экономика», 2000.
3. ПАО «Газпром». Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://gazsprom.ru/sajt>
4. Фомина Е.А., Ходковская Ю.В., Муллагалиев А.А. Инструменты повышения эффективности экономической деятельности нефтяной компании // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 2. С. 88–91.
5. Фомина Е.А., Ходковская Ю.В. Научно-методические подходы к обеспечению эффективного использования производственных мощностей нефтегазовых и нефтехимических компаний // Евразийский юридический журнал. 2017. № 7. С. 312–317.

Новый вид страхования на мировом рынке

New Type of Insurance in the Global Market

Я. ТРОФИМОВА

Трофимова Ярослава Владимировна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, бухгалтерского учета и анализа Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: tro1@mail.ru

В статье рассмотрены основные предпосылки появления нового вида страхования – экологического на мировом рынке. Автором представлена ретроспектива становления экологического страхования в США и европейских странах, выделены национальный и наднациональный уровни экологического страхования.

Ключевые слова: страхование, экологическое страхование, добровольное страхование, обязательное страхование, законодательство.

The article deals with the main prerequisites for a new type of insurance – environmental insurance in the global market. The author presents a retrospective of the formation of environmental insurance in the United States and European countries, highlighted the national and supranational levels of environmental insurance.

Key words: insurance, environmental insurance, voluntary insurance, compulsory insurance, environmental protection, legislation.

Экологическое страхование – относительно новый вид страхования, развитие которого идет в США и европейских странах практически одновременно. Страховые выплаты по экологическим катастрофам только в Германии в 2017 г. составили примерно 2 млрд евро [8]. Европейские страны и Япония лидируют по объему расходов на проведение природоохранных мероприятий. Наибольшие темпы роста рынка страховых услуг в сфере экологии ожидаются в Индии, Аргентине, Бразилии.

Предпосылки и начало становления экологического страхования. К середине XX в. в США и Западной Европе возникают предпосылки появления экологического страхования как особого вида страхования. Рост объемов промышленного производства и новых технологий, усиливающих давление на окружающую среду, а вместе с тем увеличение масштаба техногенных аварий и их последствий ухудшают среду обитания и качество жизни населения. Невозможность отдельных компаний в развитых странах самостоятельно ликвидировать последствия техногенных катастроф и одновременно развитие законодательства по охране окружающей среды стали предпосылками для развития экологического страхования. Американский экономист, лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон отмечал, что «экономический ущерб и отрицательные последствия хозяйствования не могут исчезнуть в условиях рыночной экономики и погони за прибылью. Для этого необходимы государственные указы районирования, декреты и запреты, планирование и координация действий, субсидии и штрафные налоги» [4, 356]. Однако, как показывает современная практика, ограниченность административных методов государственного регулирования в сфере экологии привела к активизации рыночных рычагов, в частности, укреплению позиций экологического страхования.

В 1950–1960 гг. были приняты отдельные международные соглашения, выступившие законодательными предпосылками экологического страхования: Конвенция «Об ущербе, причиненном иностранными воздушными судами третьим лицам на поверхности» 1952 г., Венская Конвенция «О гражданской ответственности за ядерный ущерб» 1963 г., Конвенция «О гражданской ответственности за ущерб от загрязнения нефтью» 1969 г. и другие.

США одними из первых законодательно закрепили экологическое страхование. Так, поправки к Закону Прайса-Андерсона 1957 г. позволили требовать страховой полис у операторов ядерных установок. Позднее были приняты Закон о чистом воздухе (1963 г.), Закон о чистоте воды (1972 г.), Закон о комплексных мерах по охране окружающей среды, о компенсациях и ответственности (1980 г.). Согласно Закону о чистом воздухе («Clean Air Act») Агентство США по

охране окружающей среды определило нормы загрязнения воздуха для различных районов страны. В регионах, где не соблюдаются данные нормы, запрещается вводить новые источники загрязнения, если не уменьшены или не ликвидированы уже существующие. Каждая фирма обязана уменьшить загрязнение воздуха в соответствии с установленными нормами [6, 62]. В Германии также формировалось законодательство, усиливающее контроль за экологической составляющей в деятельности предприятий (закон «О водном хозяйстве» (WHG 1957 г.)), основы экологического страхования были заложены федеральными законами «Защита от выбросов» (BImSchG 1974 г.), «Об охране окружающей среды» (Umwelt HG 1990 г.).

Экологическое страхование с 1950-х до 1980-х гг. рассматривалось в составе страхования гражданской ответственности. Строгость судебных мер, которые принимаются в отношении нарушителей природоохранного законодательства, в частности, в Германии, способствовала развитию добровольного страхования ответственности. Величина ущерба определялась истцом, и суд мог принять или пересмотреть размер экологического ущерба. Компенсация ущерба и возмещение расходов на санирование были обязательными элементами страхования.

В США в середине 1970-х гг. из договоров страхования гражданской ответственности случаи выплаты страхового возмещения в результате загрязнения окружающей среды были обособлены в отдельный вид. В Европе в 1970–1980-х гг. в договоры страхования гражданской ответственности стали включать условия гражданской ответственности за природоохранные правонарушения.

Немецкая практика 1980-х гг. показала, что многие страхователи (в основном промышленные предприятия) успели нанести существенный ущерб собственной промышленной территории, прежде всего земельному фонду. Аналогичная ситуация наблюдалась в Норвегии, Финляндии, Италии. Нагрузка на страховщиков выросла, а страховые премии не позволяли им получить достаточную прибыль при страховом возмещении. Это потребовало пересмотра страховой модели и совершенствования законодательства.

Национальный уровень экологического страхования. На национальном уровне выделение экологического страхования как самостоятельного вида договоров происходило в 1990-х гг. В Великобритании в 1991 г., во Франции в 1994 г. страховые компании перешли к оформлению отдельных договоров экологического страхования.

Экологическое страхование на национальном уровне выступает добровольным либо обязательным. В частности, в Азербайджане в качестве обязательного оно введено с 2002 г., в Казахстане – с 2005 г., в Туркменистане – с 2013 г. [2]. Государственная страховая организация Туркменинии осуществляет обязательное государственное экологическое страхование. Необходимость обязательного экологического страхования объясняется нежеланием большинства предприятий участвовать в добровольном страховании. Введение обязательного экологического страхования как условия для лицензирования деятельности компаний, хозяйственная деятельность которых может нанести потенциальный ущерб окружающей среде, а не только опасных производственных объектов, приобретает все более актуальный характер.

В европейских странах постепенно сложилась *многоуровневая система* экологического страхования, имеющая свою специфику. В случае наступления страхового случая значительный ущерб может быть получен страховщиком и страхователем [7, 74]. В гражданском праве предусматривалась имущественная ответственность за ущерб, наносимый окружающей среде. Покрытие ущерба включало создание системы страховых фондов. Так, в Японии, Франции, Голландии, Швеции и Великобритании с 1979 г. для расширения видов страховых услуг и повышения максимальных размеров страховых сумм стали создаваться специальные пулы, развивались системы взаимного страхования, сохранялась практика организации собственных резервных фондов крупными компаниями.

Наднациональный уровень экологического страхования. Развитие экологического страхования на наднациональном уровне в Европе связано с принятием странами ЕС в 2004 г. директивы 2004/35/СЕ Европейского парламента и Совета Европы «Об экологической ответственности в отношении предотвращения и ликвидации вреда окружающей среде» [1]. Директива,

разработанная на основе 18 директив органов ЕС и более 10 международных конвенций и соглашений, является наиболее общим документом в области охраны окружающей среды в ЕС. В ней дано определение экологического ущерба как ущерба, наносимого защищенным видам и естественным средам обитания. Экологическое страхование рассматривается как фактор устойчивости.

Принцип «загрязнитель платит» означает следующее: субъект хозяйствования, деятельность которого явилась причиной нанесения экологического вреда, несет финансовую ответственность по ликвидации экологического ущерба и принятию предупредительных мер. Директива предусматривает приведение национальных законодательств стран ЕС в соответствие с новыми требованиями и создание системы обязательных финансовых гарантий. Члены ЕС должны стимулировать развитие финансовыми организациями инструментов финансовой безопасности. Требования Директивы ориентируют предприятия на экологически чистые производства и технологии. В ответ на Директиву ЕС в Германии был принят закон «Об экологическом ущербе» (UschaG 2007 г.). Его предназначением стало поощрение превентивных мер по предупреждению и санирования в случае экологического ущерба. При этом выделены конкретные области причинения экологического ущерба (редкие виды животных и растений, водоемы, национальные парки, заповедники, почва).

Развитие экологического страхования на наднациональном уровне характерно и для стран СНГ. В 2009 г. принят Межпарламентской Ассамблеей стран СНГ Модельный закон «Об экологической ответственности в отношении предупреждения и ликвидации вреда окружающей среде» [3].

В 2018 г. европейские страховщики стали высказываться за поддержку более строгой экологической политики, ограничивающей будущий ущерб от стихийных бедствий с учетом его влияния на изменение климата и глобальное потепление. Крупные страховые корпорации (Allianz и Аха) решили не инвестировать в отрасли, которые негативно влияют на изменение климата, например, угольную промышленность. Allianz, старейшая страховая компания (1890 г.), представленная более чем в 70 странах, определяет свою миссию как максимальное удовлетворение клиентов и активно продвигает 18 собственных экологических проектов (в 2018 г.). Некоторые страховые компании (Аха, Scor, Zurich, Swiss Re) отказываются от страхования угольных шахт и электростанций. Основная причина отказа – существенный размер страхового покрытия. Так, Аха сообщает о страховом возмещении в объеме 10 млн евро [9]. Возможный вариант выхода из создавшейся ситуации – переход к государственно-частному партнерству (ГЧП) в сфере экологического страхования. Проекты ГЧП активно применяются в более чем 60 странах мира. Прослеживается зависимость между социально-экономическим развитием страны и сферой применения партнерства [5, 353].

Экологическое страхование как новый вид страхования завоевывает свои позиции на мировом рынке услуг, приобретая устойчивый характер. За последние 10–20 лет заметен переход от национального уровня страхования к наднациональному. Усиливается давление государства и общества на частный бизнес в данной сфере. На наш взгляд, специфика экологического страхования приведет к развитию государственно-частного партнерства в экологическом страховании.

Литература

1. Директива Европейского Парламента и Совета ЕС 2004/35/ЕС от 21 апреля 2004 г. «Об экологической ответственности, направленной на предотвращение экологического ущерба и устранение его последствий» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/2570148/#friends#ixzz56cWkvf3N>
2. Закон Республики Казахстан от 13 декабря 2005 года № 93 «Об обязательном экологическом страховании» [Электронный ресурс]. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30037258
3. Модельный закон об экологической ответственности в отношении предупреждения и ликвидации вреда окружающей среде // Информационный бюллетень. Межпарламентская Ассамблея государств-участников СНГ. 2010. № 46. С. 108–140.

4. Самуэльсон П. Экономикс [Электронный ресурс]. URL: <http://be5.biz/ekonomika/e019/38.html>
5. Трофимова Я.В. Государственно-частное партнерство в сфере экологии // Экология и природопользование: прикладные аспекты: материалы VII Междунар. научно-практ. конф. Уфа, 2017. С. 352–356.
6. Трофимова Я.В. Экологизация инновационного процесса в рыночных условиях // Инновации. 2016. №11. С. 57–63.
7. Трофимова Я.В. Экологическое страхование в системе рыночных отношений // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 1. С. 73–76.
8. Naturkatastrophen: Keine gute Perspektive für die deutschen Versicherer. Zeitschrift fuer Versicherungswesen. 2018.03 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.allgemeiner-fachverlag.de/naturkatastrophen-keine-gute-perspektive-fuer-die-deutschen-versicherer/>
9. Surminski M. Keine Deckung mehr für die Kohleindustrie? Zeitschrift fuer Versicherungswesen. 2018.03 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.allgemeiner-fachverlag.de/keine-deckung-mehr-fuer-die-kohleindustrie/>

Разработка механизма обеспечения финансовой безопасности предприятия

Development of a Mechanism to Ensure the Financial Security of the Enterprise

З. БИКМЕТОВА

Бикметова Зульфия Маснавиевна, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры государственного управления Института истории и государственного управления Башкирского государственного университета. E-mail: zulfiya.bikmetova@yandex.ru

В статье рассмотрен механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия, который заключается в способности предприятия противодействовать рискам, связанным с ухудшением финансового состояния, таким как структурный риск, риски снижения финансовой устойчивости, неплатежеспособности предприятия, риски потери прибыли и возникновения банкротства.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, финансовая устойчивость, ликвидность и платежеспособность, банкротство.

The article considers the mechanism of financial security of the enterprise, which consists in the ability of the enterprise to counteract the risks associated with the deterioration of financial condition, such as structural risk, the risks of financial stability, insolvency of the enterprise, the risks of loss of profit and bankruptcy.

Key words: financial security of the enterprise, financial stability, liquidity and solvency, bankruptcy.

Для осуществления успешной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики необходимо, чтобы вопросы обеспечения финансовой безопасности рассматривались на каждом предприятии. Категория «финансовая безопасность» возникла как реакция на необходимость минимизации или устранения финансовых рисков и угроз, то есть вероятности неблагоприятного исхода, который может выражаться в снижении финансовой устойчивости и ликвидности, а в худшем случае – в потере платежеспособности, вплоть до банкротства хозяйствующего субъекта.

Отсутствие механизма обеспечения финансовой безопасности на предприятии сопровождается принятием ошибочных управленческих решений, отсюда дестабилизация финансового состояния предприятия, потеря финансовой устойчивости и платежеспособности, банкротство.

Вопросам обеспечения финансовой безопасности посвящено много работ отечественных и зарубежных авторов. Рассмотрим наиболее интересные точки зрения в отношении сущности

финансовой безопасности. В.В. Шлыков определяет финансовую безопасность предприятия как состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности [5].

По мнению И.А. Бланка, сущность финансовой безопасности предприятия состоит в способности предприятия самостоятельно разрабатывать и реализовывать финансовую стратегию в соответствии с целями общей корпоративной стратегии, в условиях неопределенной и конкурентной среды [3].

Согласно точке зрения В.Н. Кабанова, финансовая безопасность рассматривается как защищенность деятельности фирмы от критических воздействий внешней среды, а также как способность быстро устранить возможные угрозы или приспособиться к уже сложившимся условиям, которые не сказываются отрицательно на деятельности самого предприятия [4].

Таким, образом, финансовая безопасность предприятия – это такое финансовое состояние предприятия, которое характеризуется наиболее оптимальными значениями финансовых показателей, которые в свою очередь способны обеспечить противостояние основным финансовым угрозам и рискам, оказывающим влияние на финансовую стабильность предприятия.

Основной целью реализации механизма обеспечения финансовой безопасности является ранняя диагностика и минимизация рисков и угроз, что гарантирует стабильность финансового положения предприятия и достижение целей его эффективного функционирования. Данная цель предполагает решение следующих основных задач:

- выявление существующих и прогнозирование возможных рисков и угроз;
- выявление путей предотвращения рисков;
- разработка мер и методов обеспечения финансовой безопасности;
- создание собственной службы финансовой безопасности предприятия, которая может спрогнозировать и преодолеть обнаруженные риски и угрозы.

Механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия – это способность противодействовать рискам, связанным с ухудшением финансового состояния предприятий, таким как структурный риск, снижение финансовой устойчивости, неплатежеспособности предприятия, риски потери прибыли, риск возникновения банкротства (см. рис.)

Рассмотрим механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия. Одним из основных и информативных показателей, характеризующих финансовую безопасность предприятия, является анализ и оценка показателей финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость предприятия характеризует общую устойчивость хозяйствующего субъекта, такое ее финансовое состояние, которое обеспечивает не только стабильное превышение его доходов над расходами, но и увеличение прибыли, баланс его денежных потоков, величину денежных средств при сохранении эффективного и бесперебойного производственного функционирования хозяйствующего субъекта. Расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия представлен в таблице 1.



Механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия

Таблица 1

Показатели финансовой устойчивости предприятия, млн руб.

Показатели	Условные обозначения	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2014 г.
1. Собственный капитал	СК	1855,9	2155,9	2294,6	438,7
2. Внеоборотные активы	ВА	1708,9	1910,0	2345,0	636,1
3. Собственные оборотные средства (стр. 1 – стр. 2)	СОС	147,0	245,9	50,4	–96,6
4. Долгосрочные обязательства	ДО	618,0	378,0	923,4	305,4
5. Собственные оборотные средства + долгосрочные обязательства (стр. 3–стр. 4)	СДИ	765,0	623,9	973,8	208,8
6. Краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность	КО	2056,4	2181,9	2367,0	310,6
7. Общая величина источников формирования (стр. 5–стр. 6)	ОИФЗ	2821,4	2805,8	3340,8	519,4
8. Общая сумма запасов	З	201,6	285,6	217,3	15,7
9. Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств (стр. 3–стр. 8)	ΔСОС	–54,6	–39,7	–166,9	–112,3
10. Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов (стр. 5–стр. 8)	ΔСДИ	563,4	338,3	756,5	193,1
11. Излишек (+), недостаток (–) общей величины (стр. 7–стр. 8)	ΔОИФЗ	2619,8	2520,2	3123,5	503,7

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод, что на предприятии произошли определенные изменения в плане обеспеченности ее запасов основными источниками их формирования. За последние 3 года отмечается рост общей величины источников формирования запасов, а также суммы запасов. Но если общая сумма запасов увеличилась на 15,7 млн руб., то величина источников формирования – на 519,4 млн руб. Тем не менее запасы предприятия не обеспечены собственными средствами и в то же время наблюдается их обеспеченность долгосрочными обязательствами. На современном этапе на предприятиях используется в основном смешанное финансирование, то есть оно осуществляется за счет собственных и заемных ресурсов [2].

Таким образом, предприятие характеризуется нормальной финансовой устойчивостью, что гарантирует его платежеспособность. Но в то же время означает дефицит собственных оборотных средств и избыток долгосрочных источников финансирования и общей суммы источников финансирования.

Наиболее глубоко оценить финансовую устойчивость предприятия возможно с помощью анализа относительных показателей финансовой устойчивости (системы коэффициентов), которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Рекомендуемое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2014 г.
1. Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала)	$\geq 0,5$	0,41	0,45	0,41	0
2. Коэффициент финансовой зависимости (соотношение заемных и собственных средств)	≤ 1	1,44	1,18	1,46	-0,01
3. Коэффициент иммобилизации имущества	–	0,37	0,40	0,42	+0,05
4. Мультипликатор собственного капитала	1–2	2,44	2,19	2,43	-0,01
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2–0,5	0,08	0,11	-0,02	–
6. Коэффициент обеспеченности текущих активов величиной собственных оборотных средств	$\geq (0,1–0,5)$	0,05	0,09	-0,015	–
7. Коэффициент обеспеченности материальных запасов величиной собственных оборотных средств	–	0,73	0,86	-0,23	–
8. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	max 1	1,3	1,2	1,5	+0,02

Как было отмечено выше, основным маркером финансовой устойчивости предприятия является преобладание собственных источников над заемными источниками финансирования. На предприятии коэффициент автономии и финансовой зависимости демонстрирует отклонение от пороговых значений, то есть наблюдается финансовая зависимость от внешних источников финансирования, а также зависимость от внешних кредиторов и нестабильная финансовая прочность предприятия. В течение анализируемого периода коэффициент автономии находится на уровне 41 %, имеет тенденцию к повышению и в 2015 г. достиг показателя 0,45.

Обобщая абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости, можно сделать вывод, что предприятие использует в основном заемные средства для финансирования его текущей деятельности.

Следующим этапом оценки финансовой безопасности является анализ ликвидности баланса предприятия и платежеспособности предприятия. Платежеспособность предполагает своевременное выполнение предприятием денежных обязательств, в первую очередь за счет имеющихся в его распоряжении денежных средств. Угроза финансовой безопасности предприятия – обратный показатель, или неплатежеспособность, возникающая в том случае, если предприятие не может исполнить свои обязательства перед кредиторами в установленный срок. Данное обстоятельство может привести к банкротству предприятия.

Произведем расчет относительных показателей ликвидности и платежеспособности на анализируемом предприятии и представим его результаты в таблице 3.

Таблица 3

Показатели ликвидности и платежеспособности

Показатели	Рекомендуемое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2014 г.
1. Общий коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности)	1–2	1,46	1,28	1,37	–0,09
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,5–0,8	1,25	1,14	1,25	0
3. Коэффициент мгновенной (абсолютной) ликвидности	0,15–0,5	0,31	0,24	0,19	–0,12
4. Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала	0–1	0,51	0,84	0,84	+0,33
5. Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	–	0,64	0,23	0,23	–0,40
6. Степень платежеспособности общая	–	0,70	0,26	29,0	–0,41

Оценивая платежеспособность предприятия, можно резюмировать, что у предприятия общий коэффициент покрытия находится в пределах нормативных значений за анализируемый период, хотя и имеет тенденцию к снижению и отражает способность погашения краткосрочных обязательств, то есть текущие активы обеспечены текущими обязательствами.

Показатели прибыли наряду с показателями ликвидности и платежеспособности являются основой оценки финансового состояния и, соответственно, основополагающим фактором, влияющим на финансовую безопасность хозяйствующего субъекта. Рассмотрим основные показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия для определения риска возможного снижения прибыли, которые представлены в таблице 4.

Оценка основных результатов деятельности предприятия позволяет сделать вывод, что на предприятии наблюдается достаточно позитивная ситуация в сфере получения прибыли, чему способствует стабильный рост прибыли, выручки, а также положительное увеличение чистой прибыли. Вместе с тем наблюдается и рост затрат на производство продукции, впрочем, темпы роста затрат соответствуют темпам роста прибыли, то есть их удельный вес постоянен.

Таким образом, предварительный анализ не выявил значимых негативных тенденций. На следующем этапе произведем расчет некоторых показателей (дисперсии, среднеквадратического отклонения и коэффициента вариации).

Финансовые результаты деятельности предприятия

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение, % 2016 г. к 2014 г.
1. Выручка	3198,1	9122,5	9955,4	311,3
2. Себестоимость продаж	2862,1	8302,5	8860,8	309,6
3. Валовая прибыль (убыток)	336,0	819,9	1094,5	325,7
4. Коммерческие расходы	0	0	0	0
5. Прибыль (убыток) от продаж	268,7	548,6	712,9	265,3
6. Проценты к получению	7,3	25,2	37,0	506,8
7. Проценты к уплате	11,2	36,6	82,5	736,6
8. Прочие доходы	21,2	52,3	56,4	266,0
9. Прочие расходы	59,8	142,2	120,5	201,5
10. Прибыль (убыток) до налогообложения	226,2	447,4	603,4	266,7
11. Изменение отложенных налоговых активов	-1,1	18,3	15,7	—
12. Изменение отложенных налоговых обязательств	1,7	2,7	33,0	19,4
13. Чистая прибыль (убыток)	173,3	350,0	468,7	270,4

Расчеты произведем для показателя «балансовая прибыль» (в млн руб.).

1) Показатель средней валовой прибыли:

$$X = (336,0 + 819,9 + 1094,5) / 3 = 750,1.$$

2) Дисперсия:

$$\sigma^2(X) = [(336,0 - 750,1)^2 + (819,9 - 750,1)^2 + (1094,5 - 750,1)^2] / 3 = 115998,5.$$

3) Среднеквадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{115998,5} = 126,5.$$

4) Коэффициент вариации (размер относительного риска неполучения прибыли):

$$V = 126,5 * 100 \% / 750,1 = 16,8 \ \%.$$

Таким образом, полученное значение коэффициента вариации свидетельствует о низкой колеблемости показателей, то есть о малом риске неполучения прибыли 16,8 %. Позитивная динамика показателей предприятия говорит о том, что предприятие осуществляет довольно эффективную производственно-хозяйственную деятельность.

Финансовая безопасность предприятия тесно связана с политикой антикризисного финансового управления, которая включает в себя диагностику банкротства с помощью проведения финансового анализа. От полноты выявленных рисков и их точной оценки зависит способность укрепления финансовой безопасности предприятия, в том числе возможность банкротства предприятия.

Проведем анализ банкротства предприятия с помощью MDA-модели прогнозирования банкротства – это статистическая модель, которая строится на прошлых статистических данных финансовой отчетности предприятий, ставших банкротами и финансово устойчивыми, которые позволяют спрогнозировать наступление банкротства у предприятия.

Модель банкротства Лиса:

$$Z_{2014} = 0,063(2821,6/4530,5) + 0,092(237,4/4530,5) + 0,057(766,7/4530,5) + 0,001(1855,9/2668,4) = 0,039236 + 0,00482 + 0,009646 + 0,0006955 = 0,054;$$

$$Z_{2015} = 0,063(2805,9/4715,9) + 0,092(484,0/4715,9) + 0,057(947,5/4715,9) + 0,001(2155,9/2559,9) = 0,0374 + 0,0094 + 0,01145 + 0,000842 = 0,059;$$

$$Z_{2016} = 0,063(3240,0/5585,1) + 0,092(685,9/5585,1) + 0,057(1086,2/5585,1) + 0,001(2294,6/3290,4) = 0,03654 + 0,01129 + 0,011085 + 0,000697 = 0,059.$$

Так как $Z > 0,037$, банкротство маловероятно, предприятие является финансово устойчивым.

Модель банкротства Таффлера:

$$Z_{2014} = 0,053(268,7/2056,4) + 0,13(2821,6/2668,4) + 0,18(2056,4/4530,5) + 0,16(3198,1/4530,5) = 0,006925 + 0,13746 + 0,0817 + 0,112944 = 0,339;$$

$$Z_{2014} = 0,053(548,6/2181,9) + 0,13(2805,9/2559,9) + 0,18(2181,9/4715,9) + 0,16(9122,5/4715,9) = 0,013325 + 0,142492 + 0,08328 + 0,3095 = 0,548;$$

$$Z_{2014} = 0,053(712,9/2367,0) + 0,13(3240,0/3290,4) + 0,18(2367,0/5585,1) + 0,16(9955,4/5585,1) = 0,01596 + 0,128 + 0,07628 + 0,28519 = 0,505.$$

Если $Z > 0,3$, маловероятно, что предприятие станет банкротом («зеленая зона»).

В работе был проведен анализ финансовой безопасности предприятия по таким показателям, как финансовая устойчивость, ликвидность активов баланса, платежеспособность, финансовые результаты деятельности предприятия, оценка вероятности прогнозирования банкротства. По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в целом финансовая безопасность предприятия находится на приемлемом уровне, но выявлены следующие угрозы и риски: риск потери финансовой зависимости, снижение финансовой устойчивости, в прогнозируемом периоде – риск снижения уровня платежеспособности и низкая ликвидность, банкротство предприятию в ближайшем будущем не грозит. На основе полученных данных предприятию целесообразно рекомендовать поменять финансовую стратегию, направленную на оптимизацию денежного капитала, увеличение собственных средств, в том числе увеличение собственных оборотных средств в источниках финансирования, а также несколько увеличить платежеспособность и ликвидность баланса.

Механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия предполагает своевременную реакцию на внешние и внутренние угрозы и риски, влияющие на ее финансовое состояние и способность вовремя откорректировать деятельность всех функциональных областей, чтобы обеспечить финансовую стабильность и, соответственно, конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта.

Таким образом, текущее и прогнозируемое финансовое состояние может оказывать огромное влияние на финансовую безопасность предприятия. Следовательно, основные финансовые показатели деятельности должны постоянно диагностироваться и оцениваться, поскольку их изучение может открыть руководству зону внутренних сильных и слабых сторон в обеспечении финансовой безопасности предприятия в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Бельская Е.В., Дронов М.А. Особенности управления финансовой безопасностью на предприятии // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 2–1. С. 209–217.
2. Бикметова З.М. Амортизационная и финансовая политика предприятия // Российское предпринимательство. 2012. № 18. С. 38–41.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. 2-е изд., стер. К.: Эльга, 2009. 776 с.
4. Кабанов В.Н. Модель линии безубыточности при исследовании добавленной стоимости // Синергия. 2016. № 1. С. 39–43.
5. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. СПб.: Алетей, 2009.

Финансовая грамотность населения как фактор эффективного социально-экономического развития России (на примере практики Башкирского государственного университета)

Financial Literacy of the Population as a Factor of Effective Social and Economic Development of Russia (on the Example of the Practice of the Bashkir State University)

А. БУЛАТОВА

Булатова Айсылу Ильдаровна, канд. соц. наук, доцент кафедры финансов и налогообложения Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: ufaletter@yandex.ru

В статье рассмотрена роль повышения финансовой грамотности населения. Изложен опыт проведения мероприятий в вузе. Приведены результаты социологического опроса молодежи по вопросам организации учебных курсов. Сформулированы рекомендации по наиболее эффективному усвоению финансовых знаний.

Ключевые слова: сберегательная активность, финансовая грамотность, финансовое планирование, финансовое просвещение.

The article examines the role of increasing the financial literacy of the population. The experience of holding events in the university is stated. The results of a sociological survey of youth on the organization of training courses are given. Recommendations for most effective assimilation of financial knowledge are formulated.

Key words: savings activity, financial literacy, financial planning, financial education.

Одной из основных проблем возникновения кризиса, растущей просроченной задолженности по кредитам, снижающейся тенденции развития в целом по банковской отрасли является недостаточный уровень информированности населения о финансовом секторе экономики. С этим связано и отсутствие у значительной части населения культуры рационального обращения с деньгами, отсутствие привычки финансового планирования, семейного бюджетирования и т.д.

Высокий уровень закредитованности населения, ужесточение условий банковского кредитования и обширный теневой сектор экономики способствуют стремительному развитию в России рынка микрофинансовых услуг. Потенциальные заемщики либо не могут, либо не хотят обращаться в банки. В этом случае на смену банкам приходят микрофинансовые организации, которые согласны выдать кредит практически любому под гораздо более высокий процент.

Так, например, 2018 год граждане России встретили с долгами перед банками в размере, превышающем 12 трлн рублей. Объем обязательных платежей за 2017 год составил около 5,7 трлн рублей, из которых больше трети ушло на оплату процентов. Очень распространенной ситуацией является покрытие старых долгов с помощью новых займов, что приводит к закредитованности населения и проблемам с банками и коллекторами [9].

Такая ситуация связана не только с падением реальных доходов населения (поскольку долги по кредитам начали накапливаться еще до кризиса), но и с тем, что граждане РФ в большинстве своем финансово не грамотны и берут займы, не думая о последствиях.

На сегодняшний день сейчас очень много финансовых институтов и продуктов, получить средства может фактически любой желающий, но такой выбор возможностей при неумении ими пользоваться приводит к обратному эффекту.

Для поиска лучшей практики автором был изучен отечественный и зарубежный опыт в области финансового просвещения, в том числе нормативно-правовое обеспечение. В России, к сожалению, пока очень мало проектов, но есть среди них весьма интересные и успешные начинания.

В процессе исследования выявлен ряд факторов недостаточного уровня финансовой грамотности, негативно влияющих на экономику на микро- и макроуровне.

Оценка нормативно-правовых актов регионального уровня, а также реализуемых проектов по повышению финансовой грамотности в Республике Башкортостан позволяет судить о системной работе начиная с 2008 года [2].

Так, в разные периоды времени были разработаны следующие нормативно-правовые акты регионального уровня:

1. План мероприятий по повышению финансовой грамотности населения Республики Башкортостан на 2009–2010 годы (утвержден Распоряжением Правительства Республики Башкортостан от 5 ноября 2008 г. № 1367-р) [3].

2. Республиканская целевая программа «Повышение уровня финансовой грамотности населения Республики Башкортостан» на 2011–2013 годы (утверждена Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 24 октября 2011 г. № 372) [6].

3. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года (утверждена Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 г. № 370) [8].

4. Постановление Правительства Республики Башкортостан № 56 от 14.02.2014 «О порядке реализации на территории Республики Башкортостан мероприятий по финансированию жилищного строительства с использованием системы жилищных строительных сбережений» [4]. Данная программа должна способствовать повышению финансовой грамотности населения, мотивации к формированию накоплений.

5. Распоряжение от 4 августа 2015 года № 828-р «Об утверждении плана мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности населения Республики Башкортостан на 2015–2018 годы», утвержденное Правительством Республики Башкортостан [5]. Программа включает в себя следующие основные мероприятия: создание кадрового потенциала в области повышения финансовой грамотности; разработка и реализация образовательных программ и кампаний; создание системы эффективных и доступных информационных ресурсов по повышению финансовой грамотности населения и защите прав потребителей финансовых услуг для различных групп населения; включение в образовательный процесс общеобразовательных учреждений, образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования, дополнительных курсов финансового образования; консультационная поддержка по вопросам финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг; проведение с помощью социологических исследований по мониторингу уровня финансовой грамотности граждан.

По отдельным проектам наш регион находится в числе пилотных площадок [7].

К мероприятиям по повышению финансовой грамотности молодежи, осуществленных на базе БашГУ за 2013–2017 гг., в том числе при участии автора, можно отнести семинары, вебинары, встречи с представителями банковского сообщества, олимпиады по финансам, деловые игры, просмотры фильмов на финансовую тему совместно с Российской экономической школой и при поддержке Citi Foundation, с участием Общественного фонда развития, Общероссийского народного фронта, Комитета по делам молодежи Администрации ГО г. Уфа РБ. Данные мероприятия охватили не только студентов экономического направления, но и студентов непрофильных специальностей, учеников и учителей школ г. Уфы.

За этот период работы инициативной группой сформировалось достаточное учебно-методическое обеспечение, охватывающее, помимо лекционной и практической части, также методологию оценивания образовательной программы. К инструментам оценки финансовых знаний относятся: анкетирование до и после проведения обучения, контрольные срезы знаний, интервью со слушателями.

Целью анкетирования является оценка исходного уровня финансовой грамотности слушателей и анализ его изменения после прослушивания курса. Основная часть анкет посвящена вопросам на знание базовых понятий финансовой грамотности, сформулированным в виде теста. Кроме того, в анкеты вошли несколько открытых вопросов, касающихся личного отношения слушателей к теме финансовой грамотности и данному курсу.

Во время проведения фокус-группы со слушателями обсуждаются такие вопросы, как: «Как Вы оцениваете актуальность тем, представленных в рамках курса?», «Могут ли полученные знания быть применены на практике?», «Какие именно знания, полученные в рамках курса, Вы собираетесь применять?», «Покрывает ли курс все интересующие Вас темы?», «Какие бы разделы Вы добавили в курс? Какие разделы вы бы убрали из курса? Почему?»

Среди лекционного материала присутствуют такие темы, как: «Принятие решений в финансовой сфере», «Доходы и расходы», «Сбережения и инвестиции», «Кредиты», «Страхование», «Платежи и расчеты. Защита от мошенничества». Глубина и время на изучение каждой темы зависит от общего количества выделенного времени на реализацию курса. Теоретический материал подкрепляется конкретными примерами, кейсами, образцами документов (кредитный договор, платежные документы, банковские карты и т.д.).

Полученные результаты социологического опроса на тему «Уровень оценки финансовой грамотности», проведенного автором в марте-апреле 2016 года среди студентов БашГУ, а также в сентябре 2016 года среди школьников 10–11 классов школы № 101 г. Уфы, позволили выявить, что:

- наибольшую заинтересованность опрашиваемые проявляют в отношении мероприятий, построенных на использовании интерактивных форм обучения, с демонстрацией фильмов, презентаций, компьютерных деловых игр, то есть с применением интернет-технологий. Так, например, компьютерная деловая игра «Мой финансовый план» учит решать такие проблемы, как аренда/покупка жилья, поиск работы, уплата налогов, страхование, отношения с банками, финансовыми посредниками и т.д. Просмотры фильмов на тему финансов, инвестиций также способствуют восприятию реалий финансовой сферы в нестандартной форме («Инсайдеры», «Тинейджер на миллиард» и т.п.);

- сложности в управлении финансами могут вызывать элементарные формулы для расчета простых и сложных процентов по вкладам и по кредитам. Это говорит о проблемах с применением математических школьных знаний;

- более интересными темами респонденты считают следующие: «Сбережения и инвестиции», «Платежи и расчеты. Защита от мошенничества», «Современные банковские продукты и услуги», их переход на дистанционный формат обслуживания;

- менее прозрачными и понятными темами выступают следующие: «Страхование», «Налогообложение», «Современное развитие пенсионной системы РФ»;

- наилучшим образом воспринимается материал, подкрепленный конкретным примером, образцом платежного документа, договора, заявления, анкеты, банковской карты;

- важно мотивировать и стимулировать непосредственных исполнителей программы по повышению финансовой грамотности, поскольку большая доля всех мероприятий осуществляется только на основе инициативы отдельных людей (бесплатно).

Одним из проектов, планируемых и разрабатываемых инициативной группой преподавателей БашГУ на сегодняшний день, является разработка курсов финансовой грамотности и их преподавание для сельских жителей Республики Башкортостан.

Предпосылкой к этому является то, что эта группа не особо интересуется банками, является невысокий уровень пользования финансовыми инструментами. Это является результатом, во-первых, низкого уровня получаемых доходов населения, во-вторых, недостаточного уровня финансовой грамотности, а в-третьих, ограниченного доступа к банковским услугам. Это значит, что банки в принципе могут работать с этой группой, но с несколько иным подходом.

Определенное влияние на формирование уровня сберегательной активности оказывает также уровень урбанизации регионов. Как правило, чем большая часть населения проживает в крупных городах (свыше 100 тыс. жителей), тем выше уровень сберегательного поведения населения, что связано как с более высоким уровнем занятости и доходов, так и с более развитой банковской инфраструктурой. Республика Башкортостан характеризуется сравнительно невысоким удельным весом жителей крупных городов.

Для этой группы слушателей необходимо разрабатывать курс финансовой грамотности с учетом их специфики.

Существующие проблемы в данной области, а также роль финансовой грамотности в социально-экономическом развитии региона и страны позволяет сформировать основные направления развития программы по повышению финансовой грамотности населения:

- создание специального фонда (института), аналогично зарубежным, которому будет отведена роль основного координатора, регулятора, аналитика для реализации образовательной функции; разработка фондом стандартов финансовых услуг для повышения их качества; реализация курсов повышения квалификации для специалистов, проводящих финансовое просвещение;

- выделение финансирования для реализации программ в первую очередь непосредственным исполнителям проектов, поскольку на современном этапе это больше носит волонтерский характер;

- реализация мероприятий по повышению финансовой грамотности сельского населения (поскольку Республика Башкортостан характеризуется относительно низким удельным весом жителей крупных городов), развитие банкоматной и терминальной сети; стимулирование провайдеров сотовой и интернет-связи по увеличению охвата сетью Интернет отдаленных районов Республики Башкортостан;

- осуществление консультативной деятельности по практическому использованию технических средств (банкоматы, терминалы, интернет-банкинг, мобильный банкинг и т.д.);

- сотрудничество со СМИ в целях раскрытия полной информации о возможных мошенничествах населению, а также о правах и ответственности пользователей финансовых услуг; повышение финансовой грамотности представителей СМИ.

Таким образом, с нашей точки зрения, необходимо разрабатывать концепцию повышения финансовой грамотности населения с учетом вышеуказанных интересов и мотивации обучающихся, имеющихся проблем в данной области, а также с участием непосредственных практиков в области финансовых рынков, банковского, страхового, инвестиционного дела.

В заключение следует отметить, что Республика Башкортостан с 2008 года проводит активную работу по повышению уровня финансовой грамотности населения. За это время накоплен богатый опыт по приобщению школьников и педагогов к изучению финансовых дисциплин. Положительный опыт данного региона возможен для перенятия другими регионами с позиции формирования положительного экономического роста Российской Федерации.

Литература

1. Данилова Т.Н. Проблема неопределенности, информации и риска потребительского кредитования // Финансы и кредит. 2016. № 2. 60 с.

2. Марданов Р.Х. Стандарты взаимодействия органов государственной власти и банковского сектора // Деньги и кредит. 2013. № 11. С.10–14.

3. План мероприятий по повышению финансовой грамотности населения Республики Башкортостан на 2009–2010 годы (утв. Распоряжением Правительства Республики Башкортостан от 5 ноября 2008 года № 1367-р) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lawsrf.ru/region/documents/905965/>

4. Постановление Правительства Республики Башкортостан № 56 от 14.02.2014 «О порядке реализации на территории Республики Башкортостан мероприятий по финансированию жилищного строительства с использованием системы жилищных строительных сбережений» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/17858724/#friends>

5. Распоряжение Правительства Республики Башкортостан от 4 августа 2015 года № 828-р «Об утверждении плана мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности населения Республики Башкортостан на 2015–2018годы» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/17782455/>

6. Республиканская целевая программа «Повышение уровня финансовой грамотности населения Республики Башкортостан» на 2011–2013 годы (утв. постановлением Правительства Республики Башкортостан от 24 октября 2011 г. № 372) [Электронный ресурс]. URL: <https://economy.bashkortostan.ru/dejatelnost/strategicheskoe-planirovanie/programmno-tselevoe-planirovanie/tselevye-programmy-respubliki-bashkortostan/files/rzp2013/22.pdf>

7. Сайт Министерства финансов Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfinrb.bashkortostan.ru>

8. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года (утв. Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 года № 370) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&base=RLAW140&n=59721#041994814086331456>

9. Терченко Э. Долги россиян перед банками превысили 12 трлн рублей [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/01/31/749478-dolgi-previsili-12-trln>

Выбор портфеля акций по показателям эффективности

Stock Portfolio Selection by Performance Indicators

Е. КОЛАСНИКОВА

Коласникова Елена Рифовна, канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры математических методов в экономике Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: len82@yandex.ru

В работе формируются оптимальные портфели финансовых инструментов. Для определения наиболее привлекательного портфеля автором предлагаются дополнительные показатели эффективности. Исследование проводилось на основе статистического и портфельного анализа с применением оптимизационных методов.

Ключевые слова: доходность, оптимальный портфель, стандартное отклонение, полуотклонение, стоимость под риском.

Optimal portfolios of financial instruments are formed in the work. To determine the most attractive portfolio the author offers additional indicators of efficiency. The research was conducted on the basis of statistical and portfolio analysis using optimization methods.

Key words: return, optimal portfolio, standard deviation, half deviation, Value-At-Risk (VaR).

При формировании портфеля на финансовом рынке инвестор учитывает различные показатели, главными из которых выступают показатели доходности и риска. Существуют различные меры риска, используя которые можно сформировать оптимальный портфель. Выбор критерия оптимизации в зависимости от отношения инвестора к риску и с учетом различных рискованных показателей подробно рассмотрен в работе [2]. В данной работе автор предлагает дополнительные показатели эффективности для выбора среди оптимальных портфелей.

Алгоритм формирования портфеля имеет следующий вид:

1. Отбор высоко- и среднеликвидных обыкновенных акций с положительной годовой доходностью не меньше i % годовых. В качестве источника данных о котировках акций и показателях ликвидности использован информационный портал «Investfunds» [1].

2. Формирование оптимальных портфелей в соответствии с математической моделью. Портфель 1 (обозначим его Π_1) состоит из высоколиквидных акций, портфель 2 (Π_2) – из высоко- и среднеликвидных акций.

3. Сравнение оптимальных портфелей по предложенным показателям эффективности. Задача рекомендаций инвестору.

Математическая модель. В качестве оптимизационной модели рассмотрим модель максимизации доходности портфеля при ограничениях по рисковым показателям:

$$\overline{\mu}_p = \sum_{i=1}^n x_i \overline{\mu}_i \rightarrow \max,$$

$$\sigma_{1/2p-} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j cov_{ij-}} \leq A,$$

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j cov_{ij}} \leq B,$$

$$VaR_p = \sqrt{IVaR_p \cdot R \cdot IVaR_p^T} \leq C,$$

$$\beta_p = \sum_{i=1}^n x_i \beta_i \leq D,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1, \quad x_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n},$$

где $\overline{\mu}_p$ – ожидаемая доходность портфеля, $\overline{\mu}_i$ – ожидаемая доходность актива i , x_i – доля актива i в портфеле, n – количество активов в портфеле, A, B, C, D – некоторые фиксированные значения, $\sigma_{1/2p-}$ – полуотклонение доходности портфеля, cov_{ij-} – полуковариация между доходностями двух активов i и j , рассчитывается аналогично обычной ковариации, но учитывает лишь неположительные значения наблюдаемых отклонений доходностей активов от ожидаемой доходности, σ_p – среднеквадратическое отклонение доходности портфеля, cov_{ij} – ковариация между доходностями двух активов i и j , β_p – бета-портфеля, β_i – бета-актива i , VaR_p – стоимость под риском портфеля, $IVaR_p$ – вектор-столбец индивидуальных значений VaR по каждому активу, входящему в портфель, взвешенный на долю каждого актива в портфеле, $IVaR_p^T$ – транспонированный вектор-столбец $IVaR_p$, R – матрица корреляций между доходностями активов в портфеле. Значения VaR для акций с нормальным распределением доходностей рассчитываются по формуле (1) [3], а для остальных акций – по формуле (2) [4].

$$VaR = -(\overline{\mu} + z_\alpha \sigma), \tag{1}$$

$$VaR = -(\overline{\mu} + \Omega_\alpha \sigma), \tag{2}$$

$$\Omega_\alpha = z_\alpha + \frac{1}{6}(z_\alpha^2 - 1)S + \frac{1}{24}(z_\alpha^3 - 3z_\alpha)K - \frac{1}{36}(2z_\alpha^3 - 5z_\alpha)S^2,$$

$$S = \frac{E(\mu - \overline{\mu})^3}{\sigma^3}, \quad K = \frac{E(\mu - \overline{\mu})^4}{\sigma^4} - 3,$$

где z_α – квантиль нормального распределения для заданного уровня вероятности потерь α , Ω_α – поправка, учитывающая отклонение от нормального распределения [4], $E(\mu - \overline{\mu})^k$ – математическое ожидание k -й степени отклонения случайной величины доходности μ от ее математического ожидания $\overline{\mu}$.

Дополнительные показатели эффективности. Впервые рассмотрел неположительные отклонения от ожидаемой доходности в виде показателей полудисперсии и полуотклонения Г. Марковиц. Предложим дополнительные показатели, учитывая этот подход. Разделим данные по доходностям на 2 части. Часть 1 включает данные левее и равные ожидаемой доходности

$(\overline{\mu_p})$, все остальные значения доходностей, находящиеся правее $\overline{\mu_p}$, в вычислениях обнуляются. Часть 2 включает данные правее ожидаемой доходности $(\overline{\mu_p})$, все остальные значения доходностей, находящиеся левее и равные $\overline{\mu_p}$, при расчетах также обнуляются. Введем показатели: $\overline{\mu_{p+}}$ – это ожидаемая доходность по значениям части 2, а $\overline{\mu_{p-}}$ – это ожидаемая доходность по значениям части 1, тогда $\overline{\mu_{p-}} + \overline{\mu_{p+}} = \overline{\mu_p}$.

Предложим показатель $\frac{\overline{\mu_{p+}}}{\overline{\mu_{p-}}}$, показывающий, сколько ожидаемой доходности выше средней приходится на единицу ожидаемой доходности ниже и равной средней. Интересны портфели с показателем больше 1.

Также предложим показатели $\frac{\overline{\mu_{p+}}}{\sigma_{1/2p-}}$ и $\frac{\overline{\mu_{p+}}}{VaR_p}$, показывающие, сколько ожидаемой доходности выше средней приходится на единицу соответствующих рисков показателей $\sigma_{1/2p-}$ и VaR_p . Интересны портфели с более высокими показателями.

Вычислительный эксперимент. Рассматривались котировки акций, обращающихся на московской бирже, за период с 1 марта 2017 г. по 28 февраля 2018 г. (250 точек дневной доходности) с нижней границей доходности $i=6\%$ годовых. В соответствии с алгоритмом для формирования П1 выбрано 6 акций, для формирования П2 – 17 акций, представленных в таблице 1. Ожидаемые доходности акций определяются как среднее арифметическое фактических доходностей.

Таблица 1

Ожидаемые дневные доходности акций за период с 01.03.17 по 28.02.18

№	Наименование акции	Тикер	μ , %	Принадлежность портфелю
1	Татнефть	TATN	0,2270	П1, П2
2	Сбербанк России	SBER	0,2231	П1, П2
3	Распадская	RASP	0,1496	П1, П2
4	НЛМК	NLMK	0,1154	П1, П2
5	Лукойл	LKOH	0,0848	П1, П2
6	ГМК Норильский никель	GMKN	0,0827	П1, П2
7	ЯНДЕКС	YNDX	0,2490	П2
8	РУСАЛ Плс	RUAL	0,1135	П2
9	ММК	MAGN	0,1113	П2
10	Газпром нефть	SIBN	0,1038	П2
11	МТС	MTSS	0,0629	П2
12	Мосэнерго	MSNG	0,0603	П2
13	ТМК	TRMK	0,0401	П2
14	Северсталь	CHMF	0,0375	П2
15	Юнипро	UPRO	0,0241	П2
16	Детский мир	DSKY	0,0426	П2
17	Полус	PLZL	0,0260	П2

Для решения поставленной оптимизационной задачи применяется «Поиск решения» в MS Excel. Константы A, B, C, D задаются произвольно, при этом верхней границей их значений являются максимальные значения полуотклонения, среднеквадратического отклонения, VaR, бета-активов соответственно. Зададим в качестве A, B, C средние геометрические значения указанных выше показателей соответственно по активам, входящим в П1. Для активов, входящих в П2, установим аналогичные значения. Если значения не подходят, их можно изменить. Зададим $D = 1$, как у рыночного портфеля, представленного индексом Мосбиржи. Портфели с $\beta_p > 1$ являются агрессивными, с $\beta_p < 1$ – защитными.

Результатом вычислительного эксперимента являются сформированные портфели П1 и П2. Оптимальный портфель П1 включает в себя акции: SBER (доля в портфеле – 0,3666 %), NLMK (доля в портфеле – 0,6334 %). Оптимальный портфель П2 включает в себя акции: SBER (доля в портфеле – 0,2436 %), YNDX (доля в портфеле – 0,7564 %). В таблице 2 представлены стандартные показатели, характеризующие портфель.

Таблица 2

Стандартные характеристики оптимальных портфелей за день

	$\overline{\mu_p}, \%$	$\sigma_{1/2p-}, \%$	$\frac{\overline{\mu_p}}{\sigma_{1/2p-}}$	$\sigma_p, \%$	$\frac{\overline{\mu_p}}{\sigma_p}$	$VaR_p, \%$	$\frac{\overline{\mu_p}}{VaR_p}$
П1	0,1552	0,9841	0,1577	1,3242	0,1172	2,0633	0,0752
П2	0,2429	1,1426	0,2126	1,7478	0,1390	1,5312	0,1586
Выбор	П2	П1	П2	П1	П2	П2	П2

Для расчета VaR_p была задана вероятность потерь 5 %. Это означает: можно быть на 95 % уверенным, что потери в следующий торговый день не превысят 2,0633 % для портфеля П1 и 1,5312 % для П2.

Из таблицы 3 видно, что для портфеля П2 дополнительные показатели эффективности выше. Портфель П2 с учетом выбранной модели оказался привлекательнее для инвестора.

Таблица 3

Дополнительные показатели эффективности портфеля

	$\frac{\overline{\mu_{p+}}}{\overline{\mu_{p-}}}$	$\frac{\overline{\mu_{p+}}}{\sigma_{1/2p-}}$	$\frac{\overline{\mu_{p+}}}{VaR_p}$
П1	1,2926	0,6968	0,3323
П2	1,4191	0,7199	0,5372

По показателям эффективности П2 превосходит П1.

Таким образом, дополнительные показатели эффективности помогают проанализировать сформированные портфели. Данные показатели следует использовать при сравнении портфелей.

Литература

1. Информационный портал «Investfunds» [Электронный ресурс]. URL: <http://stocks.investfunds.ru/>
2. Колясникова Е.Р. Формирование портфеля с учетом различных мер риска и индивидуального отношения инвестора к риску // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. № 8. С. 1583–1596.
3. Четыркин Е.М. Финансовые риски: науч.-практич. пособие. М.: Дело, АНХ, 2008. 176 с.
4. Liang B., Park H. Risk Measures for Hedge Funds: A Cross-Sectional Approach. European Financial Management, 2007. № 13. Pp. 333–370.

Теоретико-методологические основы исследования влияния политики на развитие рыночной экономики

Theoretical and Methodological Basis for the Study of the Influence of Politics on the Development of Market Economy

С. ЕМЕЛЬЯНОВ

Емельянов Сергей Владимирович, канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательского, финансового и экологического права Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: sergei-e-2@yandex.ru

Настоящая статья посвящена анализу влияния политики на развивающуюся рыночную экономику, их зависимости от внутривнутриполитической и международной экономической ситуации. Сформулированы проблемы, с которыми сталкиваются российские предприниматели.

Ключевые слова: политические акторы, рыночная экономика, реформы, предпринимательство, политическое руководство, экономическая политика.

This article analyzes the impact of policy in emerging market economies, their dependence on the domestic and international economic situation. The problems faced by Russian entrepreneurs are formulated.

Key words: political actors, market economy, reforms, entrepreneurship, political leadership, economic policy.

Политические акторы и рыночная экономика: теоретические интерпретации. В политике конкретный субъект действия есть не что иное, как политический актор, таким лицом может быть гражданин, общественная, политическая или иная группа, способная влиять на различные процессы, происходящие в обществе.

Взаимосвязь экономического развития государства и политической составляющей в нем в разные времена и в разных странах развивалась в зависимости от форм хозяйствования и социально-политических целей руководителей (лидеров) этих государств.

Четко понимая, что без сильной и в то же время гибкой экономики не может быть крепкого и стабильно развивающегося государства, руководители (лидеры) стран даже до появления первой государственности старались развивать торговые и торгово-обменные отношения между отдельными общностями людей (племенами, а затем и городами, где со временем появились все необходимые предпосылки для отделения ремесла от сельского хозяйства), и, соответственно, между людьми, живущими в этих городах, стали формироваться обменные, а затем и товарно-денежные отношения, которые необходимо было «уложить» в определенные правила, соблюдение которых контролировал бы специально созданный для этих целей орган.

Постепенное развитие товарно-денежных отношений привело к появлению успешных торговцев, которые инициировали процесс первичного накопления капиталов, а их необходимо было не только сохранять, но, что гораздо важнее, приумножить. Торговля между странами актуализировала необходимость создания универсального платежного средства, на которое можно было бы обменять (продать) товар, а затем за это же или подобное ему платежное средство приобрести (купить) другой товар в другой стране. Так стали появляться прообразы банкиров, так называемые менялы и ростовщики.

Развитие государственности и совершенствование орудий для получения (изготовления) товаров для себя, а излишков для продажи постепенно привело к появлению целой системы общественных отношений, где происходит распределение доходов между членами общества (гражданами), основанное на частной собственности. Частный собственник, имея возможность не заниматься производством товара лично, а оплачивать труд производителей товара, при такой системе производства товара имеет гораздо большую долю от продукции, которую производят работники на его предприятии после ее реализации (продажи). С течением времени появление малых и больших форм предприятий, производящих товар (продукцию), объективно создало

необходимость их регулирования, то есть появилась необходимость вмешательства государства во все эти процессы с целью создания правил работы для торговли, ремесел, сельского хозяйства и прочих видов деятельности.

Формирование системы регулирования всех вышеперечисленных процессов привело к созданию государственных органов, которые, кроме прочего, совершенствовали и нормативно-правовую деятельность всего общества и те отношения, которые включают в себя всю систему производства, распределения, обмена и потребления.

За последние сто лет в условиях, когда социально-политическая ситуация в России постоянно меняется с одного строя (самодержавный капитализм, затем социализм и теперь новый капитализм, с учетом некоторых социальных завоеваний трудящихся, а между этими изменениями еще и ведение как внутренних, так и внешних военных действий) на другой строй и, соответственно, кардинально меняющаяся экономика страны (сначала буржуазно-капиталистическая, затем социалистическая, а теперь обновленная капиталистическая), в экономике страны постоянно возникают затяжные экономические кризисы, отражающиеся на жизни всех слоев общества.

По-видимому, мнение А. Смита, согласно которому экономические интересы воздействуют на политиков с целью принятия выгодных для предпринимателей решений, верно только в той части, которая касается обществ, где нет кардинальных социально-политических изменений, и это может касаться только тех стран, в которых отсутствуют внутригражданские конфликты, и стран, где нет внешних конфликтов с другими странами.

Современная модернизация российской экономики последних трех десятилетий прошла несколько этапов.

Первый этап (середина 80-х годов прошлого века). Попытки административно-командного реформирования экономики под руководством Горбачева М.С. показали, что экономических проблем, связанных с гармоничным развитием всего общества, гораздо больше, чем могло показаться в начале реализации попыток их решить. Эти попытки были связаны с модернизацией только экономики без привязки к изменениям в политическом управлении страной.

Второй этап (1990-е годы). Это попытка уже команды Ельцина Б.Н. попробовать решить грандиозные проблемы в российской экономике более радикально, через принципиальное изменение в первую очередь общественно-политического строя – отмену руководящей роли единственной политической партии – партии коммунистов и через попытки возродить класс предпринимателей.

Третий этап (2000–2008 годы). К власти приходит команда под руководством Путина В.В. и пытается кардинальным образом навести порядок поэтапно во всех областях жизни общества, в политической, экономической и социальной сферах.

Четвертый этап (2008–2018 годы). В руководстве страны все та же команда, возглавляемая Путиным В.В. Начинается череда экономических кризисов в мире, и в конечном итоге в 2008 году происходит самый сильный международный экономический кризис в США, который отражается почти на всех экономиках мира, так или иначе связанных торговыми или финансовыми операциями в национальной валюте США – долларе, в том числе и на экономике России.

Рассмотрим каждый из этих этапов подробнее.

Первый этап. С приходом к власти Горбачева М.С., который провозгласил идею перестройки экономики страны через ее децентрализацию и техническую модернизацию, после нескольких десятилетий забвения в обществе стала появляться узаконенная частная собственность, выразившаяся в создании кооперативов, появление которых стало первым этапом в установлении рыночных отношений между производителями и потребителями, так как производители стали самостоятельно устанавливать цены на свои товары и услуги, потому что они не имели иерархической (централизованной) подчиненности (трестам, главкам, министерствам и т.д.), их цена теперь устанавливалась «невидимой рукой рынка», то есть спросом и предложением между продавцом и потребителем товаров и услуг. Если учесть тотальный дефицит на любую продукцию в СССР, то можно понять, почему раскупался любой товар (от сувенирной продукции до станков). Быстрый рост количества кооперативов и их развитие привели к тому, что предприниматели стали нуждаться в оборотных средствах, которые в то время можно было получить в частном

порядке под очень большой процент и под очень жесткие условия у полукриминальных структур, но существовавшая на тот период государственная банковская система (Госбанк и Стройбанк) не была готова кредитовать «кооператорщиков».

Второй этап. За годы своего правления команда реформаторов под руководством Б.Н. Ельцина провозгласила развитие страны на основе рыночных отношений; начинают развиваться частные международные торговые и финансовые отношения между предпринимателями; проводится приватизация, появляется свободный рынок недвижимости (покупаются и продаются квартиры и заводы, обретающая цену земля становится дорогим товаром); закладывается фундамент налоговой системы; создаются первые коммерческие банки и биржи, кардинально изменяющие всю банковскую и финансовую систему в стране. Однако при всех своих благих начинаниях попытка команды Ельцина Б.Н. резко сделать Россию экономически развитой страной через проведение так называемой «шоковой терапии» в экономике также не привела нашу страну к серьезному улучшению в экономической и социальной жизни, а наоборот, усугубила имеющиеся проблемы во всех сферах жизни общества и отбросила Россию в категорию слабо развитых стран. Печальным итогом деятельности команды Ельцина было объявление в нашей стране дефолта.

Третий этап. В этот период командой под руководством Путина В.В. устанавливается многопартийная система, но при этом создается лидирующая прогосударственная партия; экономика начинает работать по международным правилам, Россия становится членом Всемирной торговой организации (ВТО), однако собственная промышленность и сельское хозяйство развиваются плохо; постепенно и достаточно уверенно снижается инфляция, но потребительские возможности граждан не повышаются; появляется ипотека, активно развивается строительная отрасль, но стоимость жилья слишком высока; уменьшается число безработных граждан, но уровень доходов населения по сравнению с доходами трудящихся в развитых странах сильно отстает; реформируются системы образования и здравоохранения, но получить более или менее качественную медицинскую помощь можно либо за деньги в России, либо за валюту за границей; проводится пенсионная реформа, но размер пенсии настолько мал, что ее не хватает для приобретения основных продуктов питания и оплаты коммунальных платежей.

Четвертый этап. В 2007–2008 гг. в США происходит крупнейший ипотечный кризис из-за того, что заемщики не могут рассчитываться за приобретенное жилье, что, в свою очередь, автоматически приводит к следующему кризису – инвестиционному, так как на биржах стали обесцениваться ипотечные ценные бумаги, а это уже привело к падению крупных банков, страховых и инвестиционных компаний. Плюс ко всему этому, на мировом рынке происходит резкое падение цены на нефть, с почти 150 долларов за баррель до 50. Эти и другие негативные явления в экономиках развитых стран привели к затяжному международному экономическому кризису, который не мог не отразиться и на экономике России.

В это время в России как результат действующей команды политиков и экономистов создается Стабилизационный фонд, ликвидированы внешние долги перед странами-кредиторами, наращиваются золотовалютные резервы, увеличивается уровень прожиточного минимума граждан, а пенсии становятся гораздо выше прожиточного минимума.

В 2014 году США и европейские страны начинают предъявлять к России политические требования, связанные с позицией нашей страны в отношении нестабильности на Украине и с желанием некоторых ее территорий перейти в состав России. Эти требования достаточно быстро перерастают в экономические, что в конечном итоге приводит к так называемым санкциям.

Несмотря на всевозможные санкции, которые вводятся в связи с нарушением всех международно-правовых норм и правил в России, заработал оборонно-промышленный комплекс (с учетом двойного назначения выпускаемой продукции), сельское хозяйство развивается так, что по экспорту зерна на мировом рынке Россия смогла обойти США, бюджетный дефицит постоянно уменьшается, улучшилась демографическая ситуация, в том числе благодаря созданию правительства стимулирующих программ по повышению рождаемости, таких как материнский капитал, компенсация расходов на приобретение жилья для молодых семей.

Государство – главный актер формирования национальной рыночной экономики. Политика государства в области развития своей экономики – это самая важная часть отношений в любом обществе.

Основной функцией государства как главного актора формирования и развития национальной экономики является создание в стране такого законодательного фундамента, на основе которого мог бы устойчиво формироваться базис всей социальной жизни общества. Путем проведения экономической политики государство через создаваемое им правительство и руководство всеми этими процессами старается повышать благосостояние своих граждан и стабильность всего государства. Важность государственного регулирования рыночных механизмов экономики зиждется на самой сути законодательных способов воздействия на общественные процессы, направленных на реализацию конкретных потребностей граждан и государства. Роль государства выражается в разумном регулировании объективных экономических отношений в обществе, через создание здоровой конкуренции с целью мотивации участников рынка к выпуску качественной и разнообразной продукции, а также товаров и услуг. Поэтому такие экономические отношения должны содержать в себе как возможные ограничения, так и необходимые разрешения.

Таким образом, основные функции государства в условиях развития рыночной экономики заключаются в установлении четкой правовой системы и контроле за ее безукоризненным исполнением для предпринимателей, а также в создании стабильно работающих социальных условий, где роль государства выражается в умении правильно распределять доходы государства среди слоев общества, которые напрямую не приносят доход в казну государства, но без результатов их деятельности не будет и экономики в целом, так же как обороны, науки, медицины и т.д.

Самой главной задачей политического руководства страны должна являться бескризисная работа экономики, все экономические составляющие страны обязаны контролироваться и регулироваться (инфляция, природные ресурсы, деньги, уровень спроса и предложения через систему налогообложения, антимонопольное регулирование и многое другое).

На сегодняшний день государственная политика в области экономики направлена на поддержание своего влияния на создаваемые рыночные отношения в экономике, выражаясь образно, наше государство сейчас ведет рынок за руку, как маленького ребенка, пока он (ребенок) не переболеет всевозможными болезнями роста и подрастет, а когда вырастет и окрепнет, отпустит его в собственную жизнь (в свободное плавание), где все будет происходить по законам жизни, или невидимой руки рынка.

Раскрывая экономическую политику государства, считаю возможным рассмотреть ее как систему отношений, которая должна возникнуть в процессе действия конкуренции с целью развития экономики и общего улучшения благосостояния нации.

При всем сказанном выше необходимо учитывать наличие и влияние других политических акторов, формирующих национальную рыночную экономику страны: политических партий, общественных организаций; влиятельных лидеров; авторитетных средств массовой информации, всевозможных союзов и, конечно же, научных центров. Участие таких акторов выражается в основном не в работе «внутри рынка», а в подготовке общественных сил к участию в такой работе.

В итоге следует отметить, что экономическая политика государства есть комплекс мер, предпринимаемых правительством, ориентированных на системное воздействие государства на экономические процессы в стране.

Хочется надеяться, что создаваемая в нашей стране национальная рыночная экономика будет основываться на передовой научно-теоретической базе с учетом мирового практического опыта и будет обусловлена системным подходом к ее формированию.

Конституционно-правовые гарантии свободы мысли и слова и права на информацию

Constitutional and Legal Guarantees of Freedom of Thought and Speech and the Right to Information

А. КУРМАНОВ

Курманов Альберт Сафуатович, д-р юрид. наук, профессор кафедры уголовного права, процесса и криминалистики Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республике Башкортостан. E-mail: kurmanov-albert@yandex.ru

Статья посвящена вопросам возникновения и законодательного закрепления свободы мысли и слова, а также права на информацию. На основе проведенного анализа автор показывает, что основополагающие принципы, предусмотренные Конституцией Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами, полностью отражают международные стандарты в заявленной сфере. Наряду с вопросами правовой регламентации анализируемых прав и свобод, автор выделяет нормы об ответственности за их нарушение.

Ключевые слова: конституционные права и свободы человека и гражданина, свобода мысли и слова, право на информацию.

The article is devoted to the emergence and legislative consolidation of freedom of thought and speech, as well as the right to information. On the basis of the analysis the author shows that the fundamental principles stipulated by the Constitution of the Russian Federation and other normative legal acts fully reflect the international standards in the declared sphere. Along with the issues of legal regulation of the analyzed rights and freedoms, the author highlights the rules of responsibility for their violation.

Key words: constitutional rights and freedoms of man and citizen, freedom of thought and speech, right to information.

Свобода мысли и слова, равно как и свобода массовой информации, в правовых системах отдельных государств получает отражение более трех веков назад. Так, английский Билль о правах 1689 г. гарантировал свободу слова и дебатов, а принятая в 1789 г. первая поправка к Конституции США 1787 г. закрепила свободу слова и печати. Однако свое всеобщее международное признание данные свободы получили с принятием Всеобщей декларации прав человека 1948 г., которая гарантировала каждому человеку «право на свободу убеждений и на свободное их выражение. Это право включало как свободу беспрепятственно придерживаться своих убеждений, так и свободу искать, получать и распространять информацию любыми средствами независимо от государственных границ».

В последующем все международные нормативные правовые акты выделяли данные свободы в числе основополагающих прав и свобод человека. Так, согласно ст. 18 Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 года, «каждый человек имеет право на свободу мысли...». Статья 19 данного Пакта, в свою очередь, гарантировала право человека беспрепятственно придерживаться своих мнений, а также свободно эти мнения выражать. Это право, также как и во Всеобщей декларации прав человека 1948 г., включало свободу искать, получать и распространять всякого рода информацию и идеи, независимо от государственных границ. При этом отмечалось, что подобный «оборот» информации мог совершаться устно, письменно, посредством печати или иными способами по выбору.

Представляется важным и то, что Пакт о гражданских и политических правах 1966 года не просто продублировал данное право, но и указал основания, по которым оно могло быть легально ограничено. В частности, из текста ст.ст. 19 и 20 следует, что допустимы отдельные ограничения на основании закона и в целях: охраны прав и репутации других лиц; охраны государственной безопасности, общественного порядка, здоровья или нравственности населения; недопущения

пропаганды войны, подстрекательства к дискриминации, вражде или насилию. Американская конвенция о правах человека 1969 г. в качестве дополнительного основания ограничения информации включила защиту несовершеннолетних от аморального воздействия. Стоит отметить, что данные ограничения были признаны мировым сообществом вполне обоснованными и сегодня они включены в национальное законодательство большинства стран мира.

В 1987 г. для охраны свободы массовой информации принимается отдельный международный документ – Хартия свободы печати, в которой был отражен ключевой принцип, который гласит, что свобода печати обеспечивает свободу народа. Данный международный правовой акт осудил любые юридические, технические и иные ограничения со стороны органов государства, которые бы затрудняли распространение информации.

Подобное международное признание свободы мысли и слова, права на убеждение, а также свободы массовой информации наложили естественный отпечаток на формирование российского законодательства в области прав и свобод человека. Например, данные права и свободы были включены в Конституцию РСФСР 1978 года и Конституцию БАССР 1978 года. Так, ст. 48 Конституции РСФСР провозгласила: «...гражданам РСФСР гарантируются свободы: слова, печати... Осуществление этих политических свобод обеспечивается ... широким распространением информации, возможностью использования печати, телевидения и радио». Аналогичное положение, с той лишь разницей, что права закреплялись за гражданами БАССР, было сформулировано в ст. 44 Конституции БАССР.

После распада СССР в российском обществе начался новый виток демократических преобразований. Его закономерным итогом стало расширение перечня прав и свобод человека и гражданина, гарантированных Конституцией Российской Федерации, а также конституциями и уставами ее субъектов.

Подобный подход обеспечил закрепление свободы мысли, слова, и массовой информации в ст. 29 Конституции Российской Федерации, а также законодательстве субъектов Российской Федерации. Например, ст. 34 Конституции Республики Башкортостан в первоначальной редакции полностью копировала положения ст. 29 Конституции Российской Федерации.

Анализ вышеназванных источников позволяет сделать научно обоснованный вывод о том, что в современном мире свобода мысли и слова, свобода массовой информации выступают в качестве важнейшего института правового статуса личности. Более того, по общему мнению, государство, граждане которого ограничены в свободе поиска и распространения информации, а также в возможности высказывать свои убеждения, не может считаться демократическим и правовым. Для претворения в жизнь данной конституционно-правовой концепции в Российской Федерации разработаны правовые гарантии реализации указанных прав и свобод человека и гражданина. Подобный подход прослеживается как в законодательстве на федеральном уровне, так и в правовых системах субъектов Российской Федерации. Например, комментируя положения, предусмотренные ст. 29 Конституции Российской Федерации, следует отметить, что свобода мысли и слова предполагает возможность каждого человека мыслить и говорить на любые выбранные им темы. «Мысли» в этом контексте представляют собой умственный процесс, это то, как человек воспринимает происходящие вокруг него события, дает им положительную или отрицательную оценку, моделирует окружающую его действительность и пр. «Слова», в свою очередь, – это реализация мыслей, то есть их выражение любым способом (устно, письменно, с помощью средств связи и т.д.). При этом данная свобода распространяется на все сферы жизнедеятельности человека: личную, общественно-политическую, социально-экономическую, творческую и другие. Так, гражданин вправе как в кругу близких лиц, так в рамках публичных мероприятий высказаться на политические темы, письменно обратиться в органы государственной власти с критикой на ненадлежащее исполнение должностным лицом своих служебных обязанностей или в средства массовой информации по проблемным вопросам в жилищной сфере и т.д.

Дальнейшую детализацию анализируемые свободы получили в конституционном положении, в соответствии с которым «никто не может быть принужден к выражению своих мнений и убеждений или к отказу от них». Из чего следует, что человек не только вправе беспрепятственно иметь и озвучивать собственные убеждения, но и, напротив, отказаться от высказывания своих

убеждений, а равно вправе не подвергаться какому-либо давлению со стороны третьих лиц для отказа от них.

На неукоснительное соблюдение данного правового положения неоднократно обращал внимание Конституционный Суд Российской Федерации (см., напр., Постановление Конституционного Суда РФ от 30.06.2011 № 14-П), который отмечал, что конституционное требование о недопустимости принуждения лица к отказу от своих мнений и убеждений адресовано государственным органам, органам местного самоуправления, политическим партиям, другим общественным объединениям, их должностным лицам и всем членам общества [3].

В соответствии с ч. 4 ст. 29 Конституции Российской Федерации каждый человек на ее территории имеет право свободно искать, получать, производить и распространять информацию любым законным способом. Важность данного конституционного тезиса заключается в том, что он предполагает возможность человека не только высказываться самому по какому-либо поводу, но и закрепляет правоспособность беспрепятственно знакомиться с мнением других лиц, как и иной информацией по интересующим его вопросам, а также в дальнейшем распространять полученную информацию.

Детализация данного права проведена в Федеральном законе от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [6]. Так, ст. 8 названного закона предусматривает право граждан на доступ к информации в любых формах и из любых источников. Более того, лицо имеет право на получение от государственных органов, органов местного самоуправления, их должностных лиц полной информации, непосредственно затрагивающей его права и свободы.

Ограничения данного права, по мнению Конституционного Суда Российской Федерации, могут устанавливаться в исключительных случаях и только на основаниях федерального закона: УПК РФ, ГПК РФ, законов о государственной тайне, оперативно-розыскной деятельности и т.д. (см., напр., ст. 12. Федерального закона от 12.08.1995 № 144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности») [4]. Однако и в этих случаях лицу должно быть мотивированно объявлено со ссылкой на закон, какая именно информация не может быть ему представлена для ознакомления.

В частности, Постановлением Конституционного Суда Российской Федерации от 18 февраля 2000 г. № 3-П был признан не соответствующим Конституции Российской Федерации п. 2 ст. 5 ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации», в той части, в которой он позволял органам прокуратуры отказывать в предоставлении гражданам для ознакомления материалов (результатов прокурорских проверок), непосредственно затрагивающих их права и свободы, без предусмотренных законом надлежащих оснований [2].

Важно отметить, что должностные лица, виновные в нарушении данного конституционного права, могут быть привлечены к уголовной ответственности по ст. 140 УК РФ или административной ответственности ст. 5.39 КоАП РФ.

Вместе с тем, необходимо иметь в виду, что в ст. 17 Конституции Российской Федерации установлен базовый принцип «сдержек и противовесов», в соответствии с которым осуществление прав и свобод одними лицами не должно нарушать права и свободы других лиц. Для реализации данного положения необходимо, чтобы способы получения и распространения информации сами соответствовали требованиям законодательства. Например, ст. 23 Конституции Российской Федерации гарантирует право каждого человека на тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений. Следовательно, можно сделать обоснованный вывод, что сбор и последующее распространение информации путем негласного ознакомления с перепиской лица являются противоправными. В подтверждение сказанного отметим, что за совершение подобных действий в отношении виновных лиц возможно применение уголовной ответственности по ст.ст. 137, 138, 138.1 УК РФ.

Часть 5 ст. 29 Конституции Российской Федерации провозгласила свободу массовой информации. Данная правовая категория раскрывается в ст. 1 Закона Российской Федерации от 27.12.1991 № 2124-1 «О средствах массовой информации» [1], в соответствии с которой в Российской Федерации поиск, получение, распространение массовой информации, а также

учреждение, владение и пользование средствами массовой информации, как и приобретение, хранение и эксплуатация технических устройств и оборудования, предназначенных для производства и распространения продукции средств массовой информации, не подлежат никаким ограничениям. При этом под массовой информацией в названном законе понимаются предназначенные для неограниченного круга лиц печатные, аудио-, аудиовизуальные и иные сообщения и материалы.

Для реализации данного конституционного положения журналист (лицо, уполномоченное средством массовой информации) наделен большими полномочиями. Согласно ст. 47 Закона Российской Федерации от 27.12.1991 № 2124-1 «О средствах массовой информации» журналист имеет право:

- искать, запрашивать, получать и распространять информацию;
- посещать государственные органы и организации, предприятия и учреждения, органы общественных объединений либо их пресс-службы;
- быть принятым должностными лицами в связи с запросом информации;
- получать доступ к документам и материалам, за исключением их фрагментов, содержащих сведения, составляющие специально охраняемую законом тайну;
- копировать, публиковать, оглашать или иным способом воспроизводить документы и материалы при условии соблюдения требований законодательства;
- производить записи, в том числе с использованием средств аудио- и видеотехники, кино- и фотосъемки, за исключением случаев, предусмотренных законом;
- посещать специально охраняемые места стихийных бедствий, аварий и катастроф, массовых беспорядков и массовых скоплений граждан, а также местности, на территории которых объявлено чрезвычайное положение; присутствовать на митингах и демонстрациях;
- осуществлять иные полномочия, предусмотренные законом.

Важно отметить, что во исполнение положений, предусмотренных ч. 5 ст. 29 Конституции Российской Федерации, ст. 3 названного закона прямо запрещает цензуру, то есть требование от редакции средства массовой информации со стороны должностных лиц, государственных органов, организаций, учреждений или общественных объединений предварительно согласовывать сообщения и материалы, равно как наложение запрета на распространение сообщений и материалов, их отдельных частей. Кроме этого, законом прямо запрещено создание и финансирование организаций, учреждений, органов или должностей, в задачи либо функции которых входит осуществление цензуры массовой информации.

Воспрепятствование законной профессиональной деятельности журналистов путем принуждения их к распространению либо к отказу от распространения информации в соответствии со ст. 144 УК РФ признается преступлением и влечет уголовную ответственность для виновных лиц. Более строгое наказание предусмотрено, если подобные действия совершены лицом с использованием служебного положения, соединены с насилием над журналистами или их близкими либо сопряжены с повреждением или уничтожением их имущества, равно как угрозой таких действий.

Анализ вышеназванных источников позволяет сделать вывод, что свобода массовой информации выступает в качестве неотъемлемого конституционного принципа, который предполагает широкий выбор действий как для средств массовой информации по поиску, производству и распространению массовой информации, так и для граждан по поиску и получению достоверных сведений через средства массовой информации.

Тем не менее, действующим законодательством допускаются отдельные случаи ограничения свободы массовой информации. В частности, речь идет о недопустимости злоупотребления журналистами своими полномочиями. Например, в соответствии со ст. 4 Закона Российской Федерации от 27.12.1991 № 2124-1 «О средствах массовой информации» не допускается использование средств массовой информации в целях совершения уголовно наказуемых деяний, для разглашения сведений, составляющих государственную или иную специально охраняемую законом тайну, для распространения материалов, содержащих публичные призывы к осуществлению террористической деятельности или публично оправдывающих терроризм, других экстремистских

материалов, а также материалов, пропагандирующих порнографию, культ насилия и жестокости, и материалов, содержащих нецензурную лексику, и ряде других случаев.

Кроме этого, ряд социально обусловленных ограничений анализируемой свободы предусмотрен в иных федеральных законах. Например, п. «б» ст. 12 Федерального конституционного закона от 30 мая 2001 г. № 3-ФКЗ «О чрезвычайном положении» предусматривает возможность ограничения свободы печати и других средств массовой информации, установления особого порядка аккредитации журналистов и т.д. [5].

Вместе с тем, следует иметь в виду, что с учетом международных нормативных предписаний, положений ч. 3 ст. 55 Конституции Российской Федерации, позиции Конституционного Суда Российской Федерации, подобные ограничения носят исключительный характер и могут вводиться только федеральными законами для защиты основ конституционного строя, обеспечения обороны страны и безопасности государства, охраны жизни, здоровья и нравственности населения, специальных сведений, охраняемых законом, и в некоторых других случаях. Вся иная информация, не подпадающая под вышеназванные критерии, должна быть доступна гражданам без каких-либо ограничений.

Литература

1. Закон Российской Федерации от 27.12.1991 № 2124-1 «О средствах массовой информации» // Российская газета. 1992. 8 февр.
2. Постановление Конституционного Суда РФ от 18.02.2000 № 3-П «По делу о проверке конституционности пункта 2 статьи 5 Федерального закона “О прокуратуре Российской Федерации” в связи с жалобой гражданина Б.А. Кехмана» // Вестник Конституционного Суда РФ. 2000. № 3.
3. Постановление Конституционного Суда РФ от 30.06.2011 № 14-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 10 части 1 статьи 17 Федерального закона “О государственной гражданской службе Российской Федерации” и статьи 20.1 Закона Российской Федерации “О милиции” в связи с жалобами граждан Л.Н. Кондратьевой и А.Н. Мумолина» // Вестник Конституционного Суда РФ. 2011. № 5.
4. Федеральный закон от 12.08.1995 № 144-ФЗ (ред. от 06.07.2016) «Об оперативно-розыскной деятельности» // Собрание законодательства РФ. 1995. № 33. Ст. 3349.
5. Федеральный конституционный закон от 30.05.2001 № 3-ФКЗ (ред. от 03.07.2016) «О чрезвычайном положении» // Собрание законодательства РФ. 2001. № 23. Ст. 2277.
6. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 25.11.2017) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Собрание законодательства РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3448.

Социокультурные основания трансформации политического процесса: от наивного к постциничному

Socio-cultural Grounds for Transformation of the Political Process: from the Naive to the Post-cynical

Ю. ДОРОЖКИН, А. МАРКОВ

Дорожкин Юрий Николаевич, д-р филос. наук, профессор, заведующий кафедрой политологии, социологии и философии Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (БАГСУ)

Марков Андрей Рудольфович, аспирант кафедры политологии, социологии и философии БАГСУ.
E-mail: boisterous@mail.ru

Статья рассматривает феномены первичной идеологизации, де- и реидеологизации через призму социально-психологической триады «наивное – циничное – постциничное». Авторы выводят полное соответствие фигуры речи «никакая идеология не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной» политическим потребностям наличного момента.

Ключевые слова: деидеологизация, реидеологизация, наивное сознание, цинизм, постцинизм, национальная идея, идеология, Русская Мечта, социокультурные основания, политический процесс.

This article deals with such concepts, as initial ideologization, de- and reideologization, through the prism of the social-psychological triad «naïve – cynical – post-cynical». Having analyzed these, the authors concludes that thesis «No ideology may be established as state or obligatory one» fully corresponds up-to-date Russia's political needs.

Key words: deideologization, reideologization, naïve mind, cynicism, post-cynicism, national idea, ideology, Great New Russian Dream, sociocultural bases, political process.

Термин «тотальная политика», с его отсылкой к школе политического реализма, выступающий как фундамент социокультурных оснований трансформации политического процесса второго порядка, по праву может пониматься научным сообществом как нечто синонимичное политическому цинизму. Цель настоящей статьи – обозначить в условиях банкротства постмодерного «плюрализма нарративов» дополнительную возможность выхода из данного концептуального тупика через понятие постцинизма. Промежуточной задачей выступает рассмотрение таких социокультурных оснований политического процесса, как идеологии в XX веке на этапах наивного, циничного, постциничного восприятия. Предмет статьи – социокультурные основания трансформации политического процесса в контексте первичной идеологизации, де- и реидеологизации.

Наивное сознание в условиях первичной идеологизации. Всего лишь 40 лет назад вся полнота социогуманитарного знания в советской системе высшего профессионального образования недостаточно эффективно компенсировалась марксистской политэкономией, предметом изучения которой выступали *только* производственные отношения и «законы их исторического развития». Политологии как науки в СССР не было, неделимой единицей измерения в марксистской социологии считались «классы», а чем меньше на официальном уровне признавалась политическая психология, тем больше ненаучного, подчас откровенно сектантского ажиотажа вокруг нее нарастало в среде любителей. Расцвет мировоззрения в духе так называемого нью-эйджа в СССР перед его распадом, в сущности, явился естественной социальной реакцией общества на марксистско-ленинский «гнозис» технократов / идеологов в советском правящем классе и на его непривлекательность на так называемом рынке лояльности, на однообразие его «нарративов» и его схематизм.

П. Слотердаjk писал о двух этапах жизненного цикла идеологий [7, 29–30] так: на первом, наивном, неопит относится к идеологии с полным приятием, некритично, а на втором, циничном, уже подмечает многочисленные расхождения заявленного в риторике и проявленного на практике. Циничное сознание определяется дальнейшим индивидуальным углублением критических интенций в духе Просвещения.

Циничное сознание в условиях де- и реидеологизации. Циническая стадия развития отечественной социокультуры и политикума началась в конце 70-х годов XX века, в том числе с вводом войск в Афганистан, и закончилась в 2011 г. убийством Муаммара Каддафи и событиями на Болотной площади в Москве. На этом этапе развития еще преобладали разрушительные для всей социальной системы явления и события, но уже был запущен процесс условного выздоровления с постепенным достижением определенной зрелости государства и общества. По сравнению с наивным мессианством США 80-х XX века, с привлекательным (в маркетинговых терминах) примитивизмом социокультуры и политикума той Америки, мы можем констатировать, что речь Рональда Рейгана 35-летней давности (см. «Империя Зла», 8 марта 1983 г.) [12] явилась важнейшей реперной точкой, на публичном уровне проявленным симптомом первичного заболевания Америки «идеологией». Причем наивное сознание всегда в краткосрочной перспективе преобладает над *практической эффективностью*. Однако, как показывает опыт «сталиномики» и «рейганомики», мобилизационный эффект серьезно ограничен во времени, ведь никакая социальная система не способна развиваться органично в режиме постоянного стресса.

Произошедшая на Западе в 60-х XX века (в нашем случае – в 80-х) деидеологизация с ее рациональным и критическим разоблачением «идеологии как ложного сознания», однако, не особо преуспела в том, чтобы предать идеологию забвению. Прежде всего потому, что деидеологизация обходит вниманием ценностную сторону идеологической лояльности, своеобразную *религиозность* массового сознания. Даже Рейган в своей «идеологической» речи 1983 г. апеллирует к христианским ценностям протестантизма, противопоставив их ценностям «советских безбожников». И главный парадокс тех лет заключен в гораздо большей идеологизированности тогдашних американцев по сравнению с советским населением, причем без приставки «ре-». Ведь несмотря на деидеологизацию, двумя десятилетиями ранее описанную именно американской наукой [9], никакой публичной писаной идеологии в самих США представленный феномен не опровергал за неимением объекта низвержения. То, что мыслилось как средство для торпедирования идеологии СССР, по сути, предварило для американской нации ее первичную инициацию в идеологии уже при Рейгане. Отсюда поражение СССР в Холодной войне поражением не является – скорее мы, в то время пребывавшие на нисходящем тренде своего идеологического скепсиса, пошли (в своеобразной логике «трехмерных шахмат») на болезненную «катастрофу» [4, 42], столь же неизбежную, сколь необходимую для дальнейшего устранения такого геополитического конкурента, как США с их предопределенным исторически социокультурным отставанием от России.

С. Жижек пишет, что на стадии цинизма невозможно эффективное опровержение идеологических заблуждений, так как последние сознаются, но поддерживаются в режиме имитации наивной веры ради достижения индивидом материального и социального успеха [3, 17–19]. Мы же этот тезис дополняем элементом научной новизны, *вопреки распространенному в науке тождеству вида «цинизм = деидеологизация, постцинизм = реидеологизация»*, утверждая: деидеологизация сопутствует первому, нисходящему полуциклу цинической стадии, реидеологизация – второму, восходящему, в идеале подготовительному в смысле транзита социальной системы в постциническое состояние умов. Только этой гипотезой можно объяснить в СССР / России – деидеологизацию 80–90-х и реидеологизацию 2000-х гг., а в США – первичную идеологизацию 80–90-х, деидеологизацию 2000–2016 гг. и попытку *все еще цинической* реидеологизации вида «Make America great again» [10]. Как пишет Н. Брайант: «Ход истории не бывает гладким и линейным. Период с 1984 года до нынешнего времени можно четко разделить на два отрезка. Последние 16 лет XX века были временем американской гегемонии. Первые 16 лет XXI столетия стали периодом разочарования и упадка» [1]. Таким образом, чем более массирован и мощен в странах победившего постмодерна (современные «западные демократии») тренд идеологизации, тем быстрее «перегорает» целевая аудитория, из наивного мигрируя в циническое. Что касается народа России, следует отметить, что он в момент первичной идеологизации на заре XX столетия объективно имел слишком низкий уровень образованности, чтобы массово считывать все нюансы в риторике «красных жрецов». Отсюда вплоть до 1980-х нам потребовалось намного больше времени для перехода к цинизму, чем американцам, схожий путь преодолевшим в считанные полтора десятилетия.

Постцинизм в условиях неомодерна. А. Екадумов пишет: «Ценностная, смысловая составляющая убеждений сохраняет актуальность после всех критических атак, которым они подвергались как заблуждения. Требуется учесть позитивный аспект идеологических представлений, чтобы эксплицировать причины запроса на “заблуждения” после их разоблачительной критики» [2, 66]. То есть наивное сознание не замечает конфликтующих риторики и практики, циничное – рискует драматической утратой смыслов, часто не сводимых к выгоде материальной. Так, потребность в смыслах выступает предпосылкой к реидеологизации. Но как быть дальше? Отказавшись от стратегии цинизма, индивид не может в то же время обратиться к наивной стратегии, предельно соблазнительной в своем отсутствии семантических полутонов, в своей простоте: определенный социальный садомазохизм, как доказало сталинское экономическое чудо, – наиболее успешная стратегия для «маленького человека» и для государства. Чудо это в то же время к повторению невозможно: лишь наивное сознание способно ощущать комфорт в некритичном служении бюрократической машине государства или крупных частных корпораций. А цинизму, как писал Э. Фромм, намного больше соответствует конформизм, причем успешно сочетающийся с амбициями господства [8, 132].

Но и он не намечает путь для выхода из тупика девальвации смыслов. Тут и выступает на передний план постциническое сознание, меркантильные интенции индивида, подчиняющие аксиологическому аспекту его индивидуальное бытие. Так, идеологическая лояльность наивного сознания обеспечена искренней верой (не наукой, обратим внимание), а циничного – исчислимыми благами. Однако постциническое сознание легитимирует потребность в смыслах, предписывая также личную за них ответственность и признавая по большому счету невозможность достижения идеала. Постцинизм менее «уютен», чем наивная стратегия, ведь им не исключаются сомнения и разочарования. Но он же в себе заключает значимый потенциал к «формированию компромиссных социокультурных стратегий, примиряющих ценностные представления с практическими действиями или уменьшающих их противоречия» [2, 69].

Чем развитее (постциничнее) индивид, тем менее меркантильны его интересы. Деструктивные [политические силы] людей в наивной стадии развития используют как массовку, создавая [силами цинического меньшинства своих сторонников] из своей идеологии определенный «гнозис» – и лишь постциники предпочитают формировать свое отношение к идеям через призму людей, в дуалистической своей природе равным образом эгоистичных и готовых к сбиванию в «стаи по интересам». Базовая для постциников интенция – не изменить мир, но по возможности его гармонизировать. Если позволяет логика обстоятельств, то посредством активных действий, если нет, то – примиряя и себя, и окружающих с несовершенством / несправедливостью социального общежития. Сравнив такую поведенческую модель с разрушительным инстинктом всех условных гностиков, сможем и нащупать то самое коренное противоречие в социокультурных основаниях трансформации политического процесса, которое присуще всем эпохам и практически любым народам.

Исходя из вышеизложенного, можно сформулировать следующие выводы. Наивная утопия стремится к мессианству вида «Америка всегда будет сияющим городом на холме...» или «СССР 2.0. есть будущее человечества...» и эсхатологическому проективизму. Идеологический цинизм, в свою очередь, использует как некие «полезные для дела» заблуждения лояльных адептов. А постцинический проективизм, применение которого «может быть допустимо, но лишь условно в видах упрощения задач», согласно Я.Ф. Озе [6, 121], становится возможен лишь с набором той критической дистанции по отношению к идеалу без отказа от него же. И с признанием такого идеала (в нашем случае, Мечты-3000) не больше, чем концептуальным ориентиром в деле бесконечной трансформации политического процесса.

Новомодернистский концепт Мечты-3000 [5, 387] есть неожиданная для сторонников возрождения «единой государственной идеологии» флуктуация процесса реидеологизации, по отношению к которому он выступает и логическим следствием, и постциническим отрицанием необходимости идеологий в качестве социокультурных оснований завтрашнего политического процесса. А искомой точкой бифуркации в этом смысле явились глобальные и внутренние события 2011–2014 гг. – хотя, конечно, эти временные рамки можно и сужать, и расширять по мере уточнения нюансов.

Литература

1. Брайант Н. Когда Америка перестала быть великой // Русская служба Би-би-си. 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bbc.com/russian/features-41874647>
2. Екадумов А.И. После цинизма. Утопическая мобилизация в обществах зрелого модерна // Электронная библиотека Белорусского государственного университета. 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/167168/1/66-70.pdf>
3. Жижек С. Возвышенный объект идеологии [Электронный ресурс]. URL: http://yanko.lib.ru/books/philosoph/jijek-vozv_o_ideologii-8l.pdf
4. Зиновьев А.А. Катастрофа [Электронный ресурс]. URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/167168/1/66-70.pdf>
5. Марков А.Р. От идеологии – к Мечте-3000: анализ социокультурных оснований российского политического процесса // Актуальные проблемы современных общественных наук. Социальный вектор развития государственного управления и экономики: материалы VI Всеросс. науч.-практ. конф. молодых ученых. Уфа: БАГСУ, 2016.
6. Озе Я.Ф. Персонализм и проективизм в метафизике Лотце. Юрьев, 1896.
7. Слотердайт П. Критика цинического разума. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2001.
8. Фромм Э. Бегство от свободы // Информационный ресурс анархистской группы «Прамьень». 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://pramen.io/wp-content/uploads/2016/04/Эрих-Фромм.-Бегство-от-свободы.pdf>
9. Love-Markov (Марков А.Р). Социокультурные основания трансформации политического процесса: критика концепций деидеологизации // Информационный центр AfterShock. 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://aftershock.news/?q=node/556753>
10. Make America Great Again // Википедия: статья. 2018 [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Make_America_Great_Again
11. President Reagan's Speech before the National Association of Evangelicals, Orlando, Florida on March 8, 1983 // The Reagan Information Page. 2004 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.presidentreagan.info/speeches/empire.cfm>

Модели мирового политического процесса в условиях глобализации

Models of the World Political Process in the Context of Globalization

Р. БАДРТДИНОВ

Бадртдинов Рустем Маратович, аспирант кафедры философии и политологии Башкирского государственного университета. E-mail: rustychaze@gmail.com

Данная статья посвящена рассмотрению моделей мирового политического процесса и их отличий, а также функционированию этих моделей в условиях глобализации. Основой моделей мирового политического процесса выступают классические концепции полярности мирового устройства, которые имеют своих сторонников и противников, в частности, антиглобалистов, имеющих свое понимание об идеальном мире.

Ключевые слова: политический процесс, мировой политический процесс, антиглобализация, альтерглобализация, глобализация, однополярность, биполярность, многополярность, бесполярность.

This article is devoted to the examination of world policy process models and how do they differ, as well as their functioning under globalization. These models are based on classical concepts of polarity that have their own protagonists and opponents, in particular the antiglobalists, who have their own understanding of the ideal world.

Key words: policy process, world policy process, antiglobalization, alterglobalization, globalization, unipolarity, bipolarity, multipolarity, nonpolarity.

Ускоряющиеся темпы глобализации делают мир все более тесным, увеличивают взаимосвязь и взаимозависимость государств и народов, обуславливают международное сотрудничество и в то же время усиливают существующие диссонансы, порождают конфликты. Новая реальность приводит к тому, что политические процессы в отдельных государствах становятся частью мирового политического процесса, в который – в большей или меньшей степени – вовлечены все его акторы. Эти обстоятельства актуализируют задачу политологического исследования моделей мирового политического процесса именно в контексте происходящих изменений, носящих планетарный характер.

Цель настоящей статьи – рассмотреть модели мирового политического процесса, а также специфику их функционирования в условиях глобализации. Необходимо отметить, что под «политическим процессом» мы понимаем совокупную деятельность субъектов политики, связанную с вопросами власти и подчинения, а под «мировым политическим процессом» – деятельность субъектов политики на международной арене, в том числе и взаимодействие с различными международными организациями и транснациональными корпорациями.

Ставшие уже классическими модели полярности мирового устройства политической системы характеризуются в зависимости от количества доминирующих субъектов. Так, выделяют униполярный мир, биполярный мир, триполярный мир и многополярный мир. Остановимся на характеристике каждой из этих моделей подробнее. Однако, поскольку триполярный мир можно по своим качественным характеристикам объединить с многополярным миром, рассмотрим их в качестве единой модели.

Однополярное, или униполярное, устройство мирового политического процесса представляет собой доминирование в политической сфере одного какого-либо конкретного государства. Мировая политическая система и политические институты подчинены воле одного государства, устанавливающего свои правила поведения и реагирования. Все структуры так или иначе перестроены в соответствии и согласно образцу доминанта. То есть в теоретическом плане взаимодействие «центр – периферия» напоминает взаимодействие по образцу «колония – метрополия», однако в данном случае периферия – в отличие от исторических колоний – обладает полной автономией, отсутствует явный экономический гнет со стороны центра. В данном случае все строится на основаниях относительно свободной торговли. Подчиненные воле одного государства страны свободно торгуют друг с другом и с «центром», но не только потому, что это необходимо – в том состоит их воля. Иными словами, складываются своего рода «сверхимперские» или «неоимперские» отношения, однако в латентном виде, так как в современном мире явные намеки на имперские амбиции воспринимаются как оскорбление или неподобающее поведение. Более того, сегодня взаимоотношения строятся с юридически равными странами [8, 192]. Целью доминанта в однополярном мире является установление мировой системы, основанной на собственных правилах, принципах и идейных установках, то есть унификация мира по своему образу и подобию.

Ряд исследователей полагает, что подобная модель – модель однополярного мира – складывалась после падения СССР и окончания Холодной войны [9, 50; 10, 11]. В этот период лидирующую позицию занимали США. Вот что по этому поводу пишет В. Вольфорт: «Униполярная структура современной международной политики препятствует потенциальным соперникам провернуть преобладающую позицию Америки» [цит. по 11]. Необходимо отметить, что, поскольку глобализация является частью мирового политического процесса, описанную выше модель можно назвать также и моделью вестернизации. Кроме того, в теоретическом плане можно представить и другие модели однополярного мира, основанные на различных аспектах влияния, с которыми мы сегодня сталкиваемся. Кроме обозначенных выше США-центризма и вестернизации, можно выделить арабоцентризм, синоцентризм, русоцентризм. Для стран арабо-мусульманской коалиции характерно стремление к общей исламизации, продвижение традиционных ценностей, изложенных в Коране. Главное отличие от остальных моделей заключается в доминировании религиозной составляющей по сравнению с правовой и культурной. Главная цель – распространение «истинного» образа жизни, политических и социальных институтов на весь мир.

Последнее, как уже отмечалось выше, будет характерно для всех стран «центра» – будь то арабский мир, Китай или Россия.

Однополярный мир базируется на сильной позиции одного государства, но лишь до тех пор, пока не появляется конкуренция. Именно в конкуренции и ее качестве лежит основание для смены модели мирового политического процесса.

Биполярный мир характеризуется противостоянием двух относительно равных центров, без явного доминирования в какой-либо сфере. В данном случае мир условно делится на 2 части: 2 центра и 2 периферии. Данная модель нам знакома по противостоянию США и СССР в XX веке. Биполярный мир существует до тех пор, пока позиции одного из центров не пошатнутся или же пока на арену не выйдет один или несколько равных конкурентов. Политический процесс на внутриполярном уровне характеризуется доминированием центра, относительно жесткой идеологизацией противостояния. На наш взгляд, глобализация по биполярной модели не представляется возможной, так как ни одна из глобализационных моделей не может охватить больше своей зоны влияния. Если же модель противоположного центра становится востребованной, то фактически биполярный мир перестает существовать – на смену ему приходит однополярный мир.

В отличие от одно- и биполярных миров, многополярный мир представляет собой относительно равносторонний мировой политический процесс. Это значит, что при такой модели одновременно могут существовать и взаимодействовать различные модели глобализации, например, неолиберальная модель (вестернизация), синоцентристская, арабо-мусульманская и российская. Политический процесс представляет собой взаимоотношения крупнейших субъектов политики как внутри страны, так и с внешним миром.

Мир-системный подход И. Валлерстайна является одним из наиболее востребованных вариантов глобализации. В основном это характерно для развитых стран, и особенный интерес этот подход представляет для многополярной модели политического процесса. Мир-система представляет собой мир, который состоит из ядра, полупериферии и периферии.

Страны, занимающие привилегированное положение в мир-системе, образуют ядро, периферию – наиболее непривилегированное. Полупериферию составляют регионы, занимающие промежуточное положение между ядром и периферией. Другими словами, «миросистема состоит из ядра (социальная общность, получающая прибыль), периферии (социальная общность, теряющая прибыль) и полупериферии (промежуточная социальная общность)» [2, 103]. Для полупериферии характерно промежуточное (буферное) положение между ядром и периферией. Согласно Валлерстайну, полупериферия частично входит и в ядро, и в периферию.

И. Валлерстайн считает, что лишь при капитализме мир достигает системного или структурного единства. Современная мир-система основывается на мировой экономике и адекватной форме мирового капитализма. Точнее – «мир-экономика и капитализм представляют собой две стороны одного феномена: капитализм изначально есть мировое образование, он изначально есть продукт мировой экономики, а не деятельности различных национальных государств» [3, 27].

Для современной капиталистической мир-системы характерна высокая экономическая эффективность и политическая мощь, что и послужило причинами ее прогрессирующего развития и распространения. Это – система, возникающая при полном развитии и экономическом преобразовании рынка. Она основана на накоплении прибыли и возрастании капитала (что происходит благодаря присвоению прибавочной стоимости), политическом регулировании цен, капиталов, рабочей силы. Присвоение прибавочной стоимости осуществляется, согласно И. Валлерстайну, напрямую, то есть посредством рынка и через неравнозначный обмен товарами между ядром и периферией. Важно отметить, что исследователь не отрицает концепцию прогресса, полагая, что переход от феодальных мир-империй к капиталистической мир-системе был во многих отношениях регрессом. Он полагает, что «капитализм ведет к прогрессирующему социальному неравенству и иррациональности общественного устройства» [1, 145]. Для стран ядра – это прогресс, а, следовательно, и для всего мира тоже.

Однако это совсем не устраивает представителей альтернативного варианта. Антиглобалисты, сторонники альтернативного варианта глобализации, не согласны с концепцией

неолиберального варианта глобализации, варианта, основанного на модели однополярного мира. В подтверждение этого можно привести высказывание Н. Работяжева: «Глобализация, утверждают антиглобалисты, ведет к эксплуатации развивающихся стран, их человеческих и природных ресурсов транснациональными компаниями и капиталистической олигархией. Государства Третьего Мира утрачивают свой суверенитет...»; и далее: «глобализация превращает в товар не только все виды человеческой деятельности, но и природные ресурсы, социальные и культурные блага» [5, 98]. Аналогичные процессы характеризуют и политические системы этих стран.

Резюмируя, заметим, что нам импонирует позиция антиглобалистов, которые называют себя сторонниками движения «за общую справедливость» и считают модели одно- и биполярных миров неприемлемыми. Антиглобалисты ориентированы на задачу становления качественно нового, массового, интернационального и относительно устойчивого общественного идеала [7, 276]. На первый взгляд, может показаться, что наиболее адекватной, с их точки зрения, моделью политического процесса будет являться многополярность, однако многополярная модель приводит к формированию мир-систем и отношений «ядро–полупериферия–периферия», что является недопустимым в понимании антиглобалистов. Оптимальной моделью – и в этом мы разделяем установку антиглобалистов – является бесполярная модель политического процесса, основанная на принципах равноправия и справедливости без явно выраженной доминанты в мировом политическом процессе.

Литература

1. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Пер с англ. П.М. Кудюкина, под общей ред. Б.Ю. Кагарлицкого. СПб.: Университетская книга, 2001. 416 с.
2. Горбачев С.Б. К вопросу о теоретических основаниях глобализации // Философия и будущее мировой цивилизации: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ч.1. Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. С. 103–106.
3. Завалько Г. Мировой капитализм глазами И. Валлерстайна // Альманах «Восток». Вып. 3. 2005. С. 26–31.
4. Мелешкина Е.Ю. Политический процесс: основные аспекты и способы анализа. М.: Весь мир, 2001. 273 с.
5. Работяжев Н.В. Альтерглобализм как социальный и политический феномен: опыт анализа // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 12. С. 98–109.
6. Тавадов Г.Т. Политология. М.: Омега-Л, 2011. 376 с.
7. Фролова И.В. Утопия: сущность и развитие (опыт социально-философской концептуализации): дис. ... д-ра филос. наук. Уфа, 2005. 355 с.
8. Jervis Robert. Unipolarity: A Structural Perspective // World Politics. 2009. Vol. 61. №. 1. Pp. 188–231.
9. Mastanduno Michael. Preserving the Unipolar Moment: Realist Theories and U.S. Grand Strategy after the Cold War // International Security. 1997. Vol. 21. № 4. Pp. 49–88.
10. Monteiro Nuno. Polarity and Power: U.S. Hegemony and China's Challenge // International Security. 2011. 36 (3). Pp. 9–40.
11. Walt Stephen M. Keeping the World Off-Balance: Self-restraint and U.S. Foreign Policy [Электронный ресурс]. URL: https://www.belfercenter.org/sites/default/files/files/publication/keeping_the_world_off_balance_stephen_walt.pdf

Типология молодежных общественно-политических организаций в современной России

Typology of Youth Socio-political Organizations in Modern Russia

В. САБИРОВ, В. ИСЯНГИЛЬДИН

Сабиров Вито Фладисович, аспирант кафедры политологии, социологии и связей с общественностью Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: vito-93@mail.ru

Исянгильдин Вильдан Фазыльянович, студент кафедры философии и политологии Башкирского государственного университета

В статье рассматриваются существующие типологии и классификации молодежных общественно-политических организаций с дальнейшим определением авторского подхода (типологии).

Ключевые слова: молодежные общественно-политические организации, молодежь, типология, классификация.

The article considers the existing typologies and classifications of youth socio-political organizations with the further definition of the author's approach (typology).

Key words: youth politico-social organizations, youth, classification.

Современная система ценностей в политической культуре молодежи достаточно гармонично соотносится с молодежной государственной политикой и механизмами взаимодействия с молодежными общественно-политическими организациями. Молодые люди понимают, что имеют возможность политического участия, оказания влияния на выработку государственной молодежной политики, а также реализации своих карьерных амбиций только при активном сотрудничестве с государством. И это подтверждается системой ценностных ориентаций: российская молодежь принимает «правила игры», навязанные политической системой.

Важно поднимать уровень социально-политической культуры молодых людей, расширять область понимания ими своего места и роли в общественных процессах, и здесь, безусловно, важнейшим фактором выступают молодежные общественно-политические организации как институты политической социализации молодых людей.

Сегодня в России молодежные общественные организации представлены достаточно широко, что отражает неоднородность и разноплановость молодежи как особой социально-политической группы. В научной литературе существует большое число подходов к определению типологий молодежных общественно-политических организаций.

Политолог Т.И. Селиверстова, рассматривая состояние молодежных общественно-политических организаций в разные исторические этапы, выделяет следующие этапы формирования данных структур [3, 82]:

- первый этап (1991–1996 гг.) – возникновение независимых молодежных общественно-политических организаций в условиях незрелости партийной системы;

- второй этап (с 1996 г.) – создание молодежных отделений политических партий. Автор отмечает, что собственная «молодежка» была для них скорее знаком престижа, копированием примера коллег из развитых зарубежных стран, у которых молодежные организации существовали в обязательном порядке.

Исследователь молодежного движения Т. Становая, анализируя идеологические установки молодежных общественно-политических организаций и их отношение к органам государственной власти, рассматривает типологию молодежных общественно-политических организаций на основе двух параметров: идеологии и степени оппозиционности власти [4].

Автор монографии «Государственная молодежная политика в федеративной России: инновационные парадигмы» Т.А. Нигматуллина проводит типологию молодежных общественно-политических организаций исходя из их целей (социально-политические, культурно-просветительские, этнополитические, политико-экологические), массовости (элитные/массовые),

масштаба (местные, региональные, национальные, мировые) [3, 94]. Она также выделяет формальные и неформальные молодежные общественно-политические организации, критерием различия которых является их юридический статус, зависящий от того, имеют ли они государственную регистрацию в органах юстиции, существуют без оформления или их деятельность запрещена законом [3, 95].

Интересной для нашего исследования представляется типология молодежных общественно-политических организаций, предложенная журналистом и редактором сайта «Кремль.Орг» П.В. Данилиным, который разделяет молодежные политические организации по способу создания и их роли в общественно-политической системе: «молодежь под партию», «идейное движение», «секта», «следование моде», «создание массовки», «распил бюджета», «организация при вузе», «сетевая структура» [1, 21]. Несмотря на очевидную неформальность классификации, автор довольно точно отразил существующие механизмы формирования молодежных общественно-политических организаций в современной России, выделив наиболее характерные черты непрофессионального рекрутирования молодежи в ряды политических активистов.

По мнению А.А. Левшиной, молодежные общественно-политические организации классифицируются на провластные (все политические движения, выступающие в поддержку Кремля) и «остальные» (левые и правые) [2, 73].

На наш взгляд, данная классификация не имеет предпосылок универсальности в типологии молодежных общественно-политических организаций по причине отсутствия четкого основания для классификации по какому-либо признаку. Однако автором были справедливо отмечены основные особенности рассматриваемых организаций. Действительно, провластные молодежные организации рассматриваются молодежью не столько как идеологически направленные площадки, сколько как механизм «карьерного лифтинга» и расширения возможностей своего продвижения. Левый фланг, включенный в список «остальных», обладает реальной идеологической составляющей, хотя представляется обществу и государству как радикально настроенный. Что касается правого фланга, то он представлен действительно разнообразным выбором демократически ориентированных молодежных общественно-политических организаций, однако существенного влияния на общественно-политическую жизнь государства не оказывает.

Крайне актуальной является типология, разработанная Т.А. Становой, которая учитывает отношение современных молодежных общественно-политических организаций к действующему политическому режиму. При составлении типологии автор использует специальную систему координат, в которую включены два ключевых фактора: отношение к власти и идеологическая компонента.

В зависимости от отношения к власти автор выделяет молодежные общественно-политические организации, которые работают в интересах государственной власти (в их число входят консервативные организации и лояльные «патриоты»), и оппозиционные молодежные общественно-политические организации, такие как левые/леворадикальные и правые.

При использовании данной системы координат представляется возможным определить отношение к власти молодежных общественно-политических организаций современной России. Например, к провластным можно отнести следующие молодежные организации: «Ассоциация молодежных правительств», молодежное объединение «Россия молодая», молодежное экологическое движение «Местные», молодежное движение «НАШИ», «Молодая Гвардия Единой России» и т.д.

К числу «лояльных патриотов» относится «Евразийский союз молодежи», а левые/леворадикальные могут быть представлены такими организациями, как «Ленинский коммунистический союз молодежи Российской Федерации», «Авангард красной молодежи», Революционный коммунистический союз молодежи (большевиков), «Федерация социалистической молодежи», «Российский коммунистический союз молодежи» и т.д.

Среди представителей демократической оппозиции выделяются такие организации, как, например, «Молодежное Яблоко – Молодые демократы», Молодежное отделение «Партии 5 декабря», «Время молодых», Молодежное движение «Весна», «Молодые социалисты России» и другие.

В классификации Т.А. Становой наблюдается численное превосходство оппозиционных молодежных общественно-политических организаций. Однако, как показывает практика, это

совершенно не свидетельствует об усилении их практического влияния на политические процессы. В действительности, уровень политического влияния данных организаций на современную молодежь гораздо ниже, чем у «провластных» организаций. Низкий уровень влияния указанных организаций также непосредственно сказывается на низкой узнаваемости, численности и политической активности оппозиционных молодежных общественно-политических организаций.

Подводя итог рассмотрению данной классификации, мы можем утверждать, что количество неформальных оппозиционных молодежных организаций никак не сказывается на их качестве. Это является особенностью молодежных общественно-политических организаций в современной России. Психология данных организаций, которая характеризуется существованием их как малочисленных «кружков по интересам», не позволяет им оказывать существенное влияние на социально активную молодежь. Существовая и действуя обособленно, молодежные оппозиционные движения в меньшей степени являются узнаваемыми, количественный состав многих из них крайне мал, а политическая активность проявляется только во время выборов.

Немаловажным в рамках нашего исследования является рассмотрение типологий молодежных общественно-политических организаций по территориальному фактору политической активности молодежи. Данная классификация актуальна, прежде всего, в плане сравнительного анализа деятельности международных, федеральных и региональных молодежных общественно-политических организаций. Исследователь А.С. Сафонова выделяет международные, общероссийские и местные молодежные политические движения.

1. Для международных молодежных общественно-политических организаций характерно присутствие их отделений за рубежом. В качестве примера можно привести «Евразийский союз молодежи», который официально зарегистрирован как общероссийское молодежное общественное движение, однако данная организация публикует данные об отделениях на Украине, в Белоруссии, Казахстане, Молдавии, Грузии, Азербайджане, Турции, Таджикистане и Узбекистане, что дает нам право причислять ее к числу международных.

«Авангард красной молодежи» также имеет свои подразделения на территории Украины, Белоруссии, Казахстана, Латвии, Азербайджана, Молдавии, Финляндии, Польши и Израиля.

2. Общероссийские (межрегиональные) молодежные общественно-политические организации осуществляют свою деятельность в различных субъектах Российской Федерации. К подобным организациям относятся молодежные отделения политических партий, а также автономные молодежные отделения, которые сумели создать достаточно развитую региональную сеть.

Стоит также отметить, что именно в регионах России довольно часто наблюдается феномен национально-культурной напряженности между представителями молодежи и органами государственной власти. Как показывает практика, молодые люди часто становятся активными участниками протестных движений, когда остро поднимается вопрос культурного или языкового ущемления. К примеру, в таких национальных республиках, как Башкортостан, Татарстан и др., уровень политического влияния создаваемых национальных молодежных движений в разные годы был достаточно высоким.

3. Местные молодежные общественно-политические организации осуществляют свою деятельность в пределах одного города или региона. В данном критерии уместно продолжать приводить в качестве примеров национальные молодежные организации. В уставе данных организаций можно наблюдать выход на уровень принятия политических решений, что дает нам право рассматривать их в качестве общественно-политических.

К примеру, национальные молодежные общественно-политические организации Республики Башкортостан, такие как «Союз башкирской молодежи» и «Союз татарской молодежи “Азатлык”», в период демократизации страны в 90-е годы и национального самоопределения Республики Башкортостан являлись полноценными политическими акторами, имевшими выстроенный механизм политического участия и рекрутирования молодых кадров.

Таким образом, сравнительный анализ типологий и классификаций подходов к исследованию молодежных общественно-политических организаций имеет достаточно богатую теоретическую базу. Исходя из рассмотренных ранее типологий нами также была разработана авторская типология, на которую мы будем ориентироваться в дальнейшем исследовании.

Международные молодежные общественно-политические организации:

1) формальные международные молодежные общественно-политические организации;

2) неформальные международные молодежные общественно-политические организации.

Общероссийские молодежные общественно-политические организации:

1) формальные молодежные общественно-политические организации (имеющие государственную регистрацию в Министерстве юстиции Российской Федерации);

2) молодежные отделения политических партий;

3) оппозиционные молодежные общественно-политические организации;

4) независимые (неформальные) молодежные общественно-политические организации (не имеющие государственной регистрации в Министерстве юстиции Российской Федерации).

Региональные молодежные общественно-политические организации:

1) независимые (неформальные) молодежные общественно-политические организации;

2) национальные молодежные общественно-политические организации;

3) молодежные отделения политических партий;

4) оппозиционные молодежные общественно-политические организации.

Подробное рассмотрение существующих типологий и классификаций молодежных общественно-политических организаций позволяет нам сделать следующие выводы.

1. В процессе рассмотрения научных трудов различных исследователей было выявлено существование методологических трудностей отнесения какой-либо молодежной общественно-политической организации к числу «молодежных». На наш взгляд, структурированная разработанность поставленного вопроса является крайне актуальной, поскольку это позволило бы молодежным политическим организациям более эффективно позиционировать себя в политическом пространстве.

2. В современной России существует отличительный признак, касающийся молодежных общественно-политических организаций: наблюдается превалирование их количества над качеством. В большей степени это относится к молодежным оппозиционным организациям, которые обычно формируются обособленно друг от друга, что сказывается на их узнаваемости, численности и политической активности.

3. Протестные идеи, идущие вразрез с общественно-политическим устройством государства, все реже находят отражение в сознании современной молодежи. Молодое поколение предпочитает мирные и демократичные методы политического участия, стремясь к социальной, экономической и политической стабильности. Лишь национальные молодежные общественно-политические организации, членами которой являются этнические группы, сегодня представляют интерес протестных идей, но только в случае наложения санкций в отношении их деятельности.

4. Активизация деятельности молодежных общественно-политических организаций способна осуществляться под влиянием как внешнеполитических, так и внутривнутриполитических факторов.

На наш взгляд, в целях обеспечения более конструктивной работы молодежных общественно-политических организаций сегодня представляется целесообразным применение актуальных теоретических исследований в области оценки работы молодежных политических организаций по вопросам государственной молодежной политики. В качестве наиболее эффективного механизма мы видим предоставление официальных данных по количеству и качеству молодежных общественно-политических движений в регионах (для возможности прогнозирования активизации политического потенциала молодежи), а также способам взаимодействия властных структур с молодежными движениями политического характера.

Литература

1. Данилин П. Новая молодежная политика (2003–2005 гг.). М.: Изд-во «Европа», 2006. 292 с.
2. Левшина А.А. Молодежь в политике. Мотивационно-смысловая основа участия молодежи в общественно-политических организациях. Lambert Academic Publishing, 2011. 84 с.
3. Нигматуллина Т.А. Государственная молодежная политика в федеративной России: инновационные парадигмы. Уфа: Изд-во БИСТ (ф-ла) АТиСО, 2012. 188 с.
4. Становая Т. Молодежные организации в современной России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.politcom.ru/320.html>

Особенности и этапы развития государственной политики в сфере высшего образования современной России

Features and Stages of State Policy Development in the Sphere of Higher Education in Modern Russia

Э. БУРАНГУЛОВ

Бурангулов Эмиль Рауфович, аспирант кафедры политологии, социологии и связей с общественностью Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: emilburangulov@mail.ru

В статье автор уточняет понятие, функции и специфику государственной политики в сфере высшего образования, выделяет этапы ее генезиса и развития в современной России, определяет ее сущностные черты, особенности, а также условия и факторы формирования. Выводы автора нацелены на практическое использование в органах государственной власти.

Ключевые слова: высшее образование, высшая школа, государственная политика, государственное управление, образовательная политика.

In the article the author specifies the concept, functions and specifics of the state policy in the sphere of higher education, identifies the stages of its genesis and development in modern Russia, determines its essential features, features, as well as the conditions and factors of formation. The author's conclusions are aimed at practical use in public authorities.

Key words: higher education, high school, public policy, public administration, educational policy.

В современном обществе высшая школа имеет исключительное значение для сохранения и преумножения накопленного интеллектуального, научно-технического, культурного потенциала, продвижения по пути модернизации, инновации и прогресса. Достижение этих целей во многом определяется эффективной государственной политикой в области высшего образования. Результативность такой политики в существенной мере определяется ее научными основаниями, что требует их глубокой разработки и постоянного обновления в соответствии с новыми научными данными и выводами, с изменениями среды, требованиями времени.

Вначале следует пояснить авторскую точку зрения в отношении понятий, используемых в настоящей статье. Государственная политика в сфере высшего образования может быть определена как деятельность государства и представителей гражданского общества по разработке и реализации программ и плановых мероприятий, направленных на эффективное управление системой высшего образования с целью ее устойчивого инновационного развития на основе доминирующих в обществе традиций и ценностей, актуальных подходов к государственному менеджменту с учетом последних мировых тенденций.

С нашей точки зрения, можно выделить две ключевые функции государственной политики в сфере высшего образования. Первая – это осуществление регулирующей роли государства в сфере высшего образования с целью обеспечения эффективной работы современной и конкурентоспособной высшей школы (поддерживающая функция государственной политики в сфере высшего образования). Вторая – это оказание прогрессивного влияния на общегосударственное развитие, содействие социально-экономическому росту, достижение лидирующих позиций в мировом образовательном пространстве (функция влияния государственной политики в сфере высшего образования).

Автор полагает, что специфика государственной политики в сфере высшего образования обусловлена более общими особенностями участия государства в управлении обществом: защитой национальных интересов, включая национальную безопасность; разработкой и реализацией общенациональной стратегии развития всех сфер жизни общества; использование особых политических и государственных механизмов, ресурсов, возможностей (законы, институты и др. политико-государственные инструменты). В силу этого к специфическим чертам государственной политики в сфере высшего образования можно отнести: продвижение национальных интересов

в высшей школе, рассмотрение системы высшего образования как подсистемы общества в целом, применение политико-государственных инструментов.

Исторический экскурс позволяет заключить, что в эпоху Российской империи оформились и укрепились, а в советский период еще более усилились такие специфические черты российской высшей школы, как зависимость от государственной власти и высокая роль идейно-политических позиций правящего класса в высшем образовании. Кроме того, в советское время появилась такая особенность российской высшей школы, как зависимость ее структуры от отраслевой структуры народного хозяйства. Эти специфические черты в полном объеме были унаследованы постсоветской высшей школой.

К постсоветскому периоду создания современного подхода к управлению высшей школой в Российском государстве автор относит время с 1990 по 1999 г. Это первый этап формирования государственной политики в сфере высшего образования. Главными специфическими чертами этой политики стали: демократический курс на всестороннее развитие отечественного образовательного потенциала; всемерное содействие личностному развитию студентов и профессорско-преподавательского состава; превращение высшего образования в фактор роста общественного благосостояния.

Для достижения цели развития предполагалось использование следующих государственных механизмов: финансово-экономических (повышение зарплат и стипендий, оплата зарубежных стажировок и командировок); юридических (наделение вузов рядом новых прав, в частности, правом безвозмездного и бессрочного пользования земельными участками, на которых расположены вузы); политических (провозглашение принципов демократии в качестве основополагающих для управления системой высшего образования, деидеологизация высшей школы, включение этнокультурных и региональных компонентов) [1].

Основными факторами, которые способствовали утверждению и реализации такой политики, стали приход к власти реформаторов, а также широкая общественная поддержка всех социально-экономических преобразований в России. Главным условием для осуществления этой политики стал демонтаж коммунистической системы.

Вместе с тем наметилась тенденция к сокращению госбюджетных расходов на высшую школу (ввиду резкого ухудшения социально-экономического положения) [5]. Кроме того, Министерство образования РФ под предлогом оптимизации все более настойчиво пыталось утвердить и реализовать план радикальной трансформации российской высшей школы в соответствии с западной моделью (вестернизацию в части организационной структуры вузов, формы и содержания образовательных программ, порядка госбюджетного финансирования, за исключением предоставления вузам автономии и других новых прав) при одновременном усилении административного давления на высшую школу [6].

Для осуществления цели правительственного курса в начале 1990-х гг. были использованы следующие механизмы: финансово-экономический (значительное сокращение расходов на систему высшего образования); управленческий (реорганизация структуры управления системой высшего образования, создание нормативной правовой базы, изменения в кадровой политике для высшей школы); организационный (создание негосударственных вузов) [6]. В середине 1990-х гг. актуализировались новые факторы, которые воспрепятствовали реализации правительственного плана по радикальной перестройке российской высшей школы. Во-первых, расколотый правящий класс, занятый решением более важных для себя задач по переделу ресурсов, не нашел воли и возможностей для реализации данного проекта. Во-вторых, против поспешного копирования западной модели (вестернизации) и за сохранение отечественных традиций консолидированно выступили работники системы высшего образования при поддержке региональных правительств.

Главными условиями для осуществления этой политики стали: раскол правящего класса, группы которого отодвинули в сторону вопросы стратегического государственного развития и нацелились на установление контроля над наиболее ценными ресурсами страны; глубокий социально-экономический спад; разочарование населения в ходе и результатах реформ; наличие у общества демократических возможностей для влияния на государственную политику.

Автор считает, что основным итогом первого этапа формирования государственной политики в сфере высшего образования России стало достижение временного компромисса между

работниками высшей школы и правительством, который выразился в сохранении текущего статуса (переходного, неопределенного) системы высшего образования.

Автор отмечает, что на втором этапе (2000-е годы – настоящее время) своего формирования и развития государственная политика в сфере высшего образования в России характеризуется следующими специфическими чертами: формальное провозглашение развития высшей школы как одного из приоритетов государства; курс на безоговорочную вестернизацию российской системы высшего образования (приведение последней в полное соответствие с требованиями Болонского соглашения); усиление государственного и ведомственного контроля над высшей школой (в связи с чем государственная политика становится все более похожей на государственное управление); игнорирование национальных традиций российской высшей школы.

В ходе реализации программ и плановых мероприятий государственной политики удалось провести масштабную модернизацию материально-технической базы и сформировать сеть ведущих отечественных вузов. Однако задача повышения качества высшего образования не была решена, о чем свидетельствуют невысокие позиции почти всех российских вузов в международных рейтингах. Под большим вопросом находится и академическая мобильность, в которой реально может участвовать лишь очень малая часть студентов, профессоров и преподавателей. Не удалось и заметно повысить престиж профессорско-преподавательской работы.

Автор подчеркивает, что основной политической группой, в наибольшей степени заинтересованной в таких результатах реформы, является узкий круг правительственных чиновников и близких им функционеров высшей школы, которые получили полный контроль над системой российского высшего образования. Ключевой предпосылкой такого исхода стало широкое распространение неформальных практик в системе государственного управления России. Речь идет об институционализации непубличной командно-проектной деятельности, направленной на освоение бюджетных средств.

Основными факторами, которые способствовали утверждению и реализации такой политики, стали формирование жесткой вертикали власти, ослабление гражданских сил вообще и образовательного сообщества в частности, действия российского правительства по исполнению обязательств, взятых при подписании Болонского соглашения.

Главными условиями реализации такой политики до 2014 г. стали экономический рост и увеличение общественного благосостояния вследствие высоких цен на нефть, а также поддержка населением политики российского правительства.

Для осуществления этой политики были использованы следующие механизмы: финансово-экономический (финансирование расходов на систему высшего образования); управленческий (реорганизация структуры управления системой высшего образования, обновление нормативно-правовой базы); организационный (построение системы образования согласно Болонским требованиям).

Литература

1. Днепров Э.Д. Образовательная политика как предмет исследования // Историко-педагогический журнал. 2015. № 1. С. 25–53.
2. Дорожкин Ю.Н. Какая политическая система и почему нужна современной России: вектор обновления // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 3. С. 92–96.
3. Журавлева Л.А. Перспективные направления развития государственной образовательной политики в России // Среднерусский вестник общественных наук. 2016. № 1. Т. 11. С. 118–125.
4. Каковкина Т.А., Медведева Н.В. Оценка эффективности образовательной политики в Российской Федерации // Современная Россия: проблемы управления, регулирования, организации и самоорганизации. 2015. С. 47–49.
5. Костина Н.Б., Дуран Т.В. Государственные стратегии в сфере высшего образования: содержание, виды, субъекты // Вопросы управления. 2016. № 3. С. 124–132.
6. Мельник Я.В. Развитие государственной образовательной политики: исторический аспект и современные реалии // Вестник государственного и муниципального управления. 2014. № 1. С. 88–95.
7. Яковлев М.В. Особенности современной демократии в России // Перспективы науки. 2013. № 1. С. 114–117.

Зависимость практики проектного управления от мировоззренческой позиции субъектов управления

Dependence of Project Management Practices from the Ideological Position of the Subjects of Management

Р. АГЗАМОВ, Л. АГЗАМОВА

Агзамов Рафик Закариевич, д-р соц. наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: agzami@bk.ru

Агзамова Лилиана Рафиковна, канд. соц. наук, заместитель начальника Управления корпоративных коммуникаций по проектной деятельности АО «ММП имени В.В. Чернышева» ОДК (г. Москва)

Качественная реализация потребности наполнения динамики практики проектного управления субъектным, индивидуальным содержанием зависит от мировоззренческой позиции субъектов управления. В этом контексте мировоззренческая позиция субъектов управления рассматривается как ресурс, способствующий созданию новых эффективных механизмов управления практикой проектного управления.

Ключевые слова: субъект управления, практика проектного управления, доминирующий субъект, мировоззренческая позиция, действующий субъект, механизмы регуляции отношений людей.

Qualitative realization of the need to fill the dynamics of project management practices subject, individual content depends on the ideological position of the subjects of management. In this context, the ideological position of the management entities is considered as a resource that contributes to the creation of new effective mechanisms of project management practice management.

Key words: subject of management, practice of project management, dominant subject, ideological position, current subject, mechanisms of regulation of human relations.

Актуальность темы. Приметой последнего десятилетия является стремительное расширение практики реализации мероприятий государственных программ на принципах проектного управления, что предполагает обязательность основания выбора форм и механизмов реализации конкретных программных мероприятий. В сфере проектного управления на федеральном уровне в настоящий момент принят целый ряд документов¹. Они образуют единую методологическую основу внедрения проектного управления и его основную идею: проект есть продукт декомпозиции мероприятий программ (то есть разделения целого на части), а программа есть набор проектов. Это означает, что в нашей стране широким фронтом идет переход к эффективному управлению на всех уровнях управленческой деятельности для решения общественно значимых задач. В этом смысле проектное управление представляет собой институциональный способ управления, основанный на более продуманной, результативной и рациональной реализации государственных программ. Такое значительное внимание к практике управления государственными программами в соответствии с принципами проектного управления предполагает смещение фокуса внимания субъектов управления за рамки традиционных проблем «содержания» управленческих концепций.

Сдвиги в современных взглядах на проектную деятельность, на силы и формы, определяющие ее динамику, на способы и средства ее изучения и понимания требуют рассматривать субъект управления в плане его включенности в работу, ориентирующей знание и практику на выработку новых качественных взаимодействий между людьми. Эта ситуация требует необходимости осмысления практики проектного управления с разных позиций с использованием разных

¹ Постановление Правительства РФ от 15.10.2016 г. № 1050; Распоряжение Правительства РФ от 15.10.2016 г. № 2165-р; Распоряжение Минэкономразвития РФ от 14.04.2014 г. № 26Р-АУ; Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 54869-2011; Национальный стандарт ГОСТ Р 54879-2011 и др.

познавательных инструментов и средств [1, 91]. В этой связи актуальность рассмотрения проблем управленческих практик проектного управления сквозь призму мировоззренческой позиции субъектов управления имеет высокую актуальность.

Постановка проблемной ситуации. Потребность рассмотрения мировоззренческой позиции (и ее специфических черт) субъектов управления как *управленческого ресурса* отчетливо характеризует исходную проблемную ситуацию в практике проектного управления. Реальные проблемы общества и человека в последние десятилетия находят все большее отражение в мировоззренческих системах. Это выдвигает на первый план новый методологический принцип, согласно которому следствия из теоретических утверждений, а не сами эти утверждения должны согласовываться с управленческой практикой. Поддержка такой методологической позиции имеет большое значение для практики проектного управления, поскольку она позволяет оценить все многообразие социально-экономических ситуаций, складывающихся в управленческой практике. Основной целью такой оценки является создание новых знаний, которые «способны работать», то есть, по сути, инструментальны. Пока в отечественной научной литературе устойчивого интереса исследователей к этой проблематике не наблюдается.

Между тем проблема согласования теоретического знания с управленческой практикой, хотим мы этого или нет, существует. Поэтому в защиту этой методологической позиции следует только сказать, что она действительно имела и имеет практическое значение для управления, где востребованы прикладные исследования [3, 45]. Конкретный субъект управления волен, конечно, стоять на позициях неразличимости теоретического знания и практической реальности, исходя из самых благих практических соображений. В представлении практика управление – это, прежде всего, технология достижения конечной цели, результата, поэтому он верит только своим представлениям и мировоззренческим установкам. Это позиция здравого смысла, поскольку все полученные таким путем знания являются для него наглядными и наблюдаемыми. Однако те аспекты управления, которые образуют «невидимые» его восприятию, а значит, и его мировоззренческой позиции, качества, инвариантные¹ по отношению к конкретным условиям их проявления, могут оказаться недоступными. Понятно, что такое знание в отрыве от знания теоретического не может привести к более полному познанию явлений управления.

Научное знание об управлении включает в себя как знания об управлении, так и знания в управлении, используемые в практике управления, где они соединяются в новом типе знаний – технологическом, являющемся ее знаниевой основой [3, 45]. В действительности эти знания не противостоят друг другу, одно предполагает другое, тем самым они находятся в диалектической взаимосвязи. В результате новый комплекс знаний позволяет лучше познать свойства разнообразных действий управленческих практик, видоизменять средства воздействия на них с целью достижения результата как показателя решения проблемы. Следовательно, вопрос соответствия теоретических знаний управленческой практике необходимо решать с уточнением того, о какой практике идет речь, какую конкретно задачу она перед собой ставит и на какой мировоззренческой позиции стоят при этом субъекты управления.

В управленческой практике мировоззренческая позиция субъектов управления проявляется в существовании самых разнообразных стилей управления. Они, по сути, указывают на то, что каждый конкретный стиль управления уже «подчинен» какой-то мировоззренческой позиции, то есть идеологически сложившимся общим представлениям. Они бывают авторитарные, либеральные, демократические или смешанные. Они могут быть адекватными или не адекватными реальным проблемам существования и развития, соответствовать мировоззрению всех, большинства или только отдельных слоев общества. Определить, какой стиль или способ управления в наибольшей степени соответствует внутренним и внешним вызовам в конкретной стране или

¹ Инвариантность – свойство какого-либо объекта не изменяться при изменении условий, в которых он существует. Термин, обозначающий нечто неизменяемое. Конкретное значение этого термина зависит от той области, где он используется.

конкретной организации в конкретно сложившихся условиях, нелегко. Во всем этом нет ясности, поскольку невозможно определить, как эти стили «сложились»: объективно, по чьему-то указанию или произвольно конструировались субъектами управления. Это еще раз подтверждает, что управленческая деятельность в любом обществе или конкретной организации не может находиться вне нравственных идеалов и критериев, которые только и определяют ее социальное предназначение. Это дает основания рассматривать категорию «мировоззренческая позиция» как структурный элемент, компонент управленческого знания.

Нас интересуют возможности категории «мировоззренческая позиция», имеющей свою особую «структуру», в качестве управленческого ресурса, способного повлиять на решение проблем в практике проектного управления, то есть в обстоятельствах, в которых сама она и проявляется. Мировоззренческая позиция субъектов управления как значимый элемент управления, как его специфическое качество позволяет трактовать сущностное содержание управленческих уровней проектной структуры как социокультурное средство рационализации регулятивных механизмов отношений ее участников. Тогда с точки зрения логической строгости построения проектных структур они получают свое естественное завершение и приобретают большую значимость. Такое «незаметное перемещение» мировоззренческих позиций субъектов управления в управленческие уровни повышает их особый статус и роль в проектной структуре, подчеркивая, что наиболее значимым аспектом их повседневной деятельности выступают именно их убеждения и способности адекватного восприятия реальной действительности.

Различение типов управленческих знаний как основа формирования мировоззренческой позиции у субъекта управления. Вопрос о том, есть проблема или нет в той или иной практике проектного управления, первоначально всегда является дискуссионным, пока субъект управления не заинтересуется в ее решении. Тогда решение проблемы нередко требует осуществления качественного скачка в переходе к более высоким и сложным уровням управленческой регуляции в практике проектной деятельности людей, организованной для решения проблемы. Организация такой деятельности в современной жизнедеятельности организаций обнаруживает множество проблем. Прежде всего – это кадровые проблемы, связанные с нехваткой проектных специалистов необходимого уровня; психологической неготовностью руководящего состава к повышению ответственности за принимаемые решения; высокой степенью инертности старых систем управления и кардинальности изменений. Это чревато отторжением инструментов проектного управления в принципе, конфликтами «двойного подчинения» в связи с параллельным использованием различных подходов к проектному управлению и др.

Формулирование ответов на те или иные вызовы всегда связано с различными критериями оценки реальностей, посредством которых люди достигают взаимопонимания. Именно направленность ответа на любые вызовы и создает коммуникативную основу объективации мировоззренческой позиции конкретного субъекта управления. Во всей своей значимости мировоззренческая позиция субъектов управления проявляется именно в способах выхода из проблемных ситуаций, в которых могут быть использованы элементы манипулирования людьми, технологий достижения цели любой ценой и др. В таких «способах» выхода из проблемных ситуаций исчезает контекст, в котором зарождается и реализуется само понятие «управление».

Чтобы нивелировать риски и внедрять в практику проектного управления новые управленческие инструменты, выходящие за рамки представлений незыблемых основ теории управления, обеспечить координацию действий и творческих способностей их участников, в деятельности которых коммуникация играет не последнюю роль, очень важно понимать, что проектное управление имеет дело с различными типами знаний. Знания об управлении, как мы уже утверждали, – это не то, что знания в управлении¹. Знания об управлении относятся к «миру» опосредованных знаний, то есть к миру объективного содержания мышления и продуктов человеческого сознания. А знания в управлении относятся к «миру» непосредственных знаний, то есть к такому набору знаний «под рукой» у тех, которым для принятия управленческих решений необходимо

¹ Более подробно см. в: Агзамов Р.З., Агзамова Л.Р. Проектное управление: причины для внедрения и тенденции развития // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 1. С. 77–82.

учитывать все факторы и обстоятельства совместной деятельности в условиях объективной реальности. Объективная реальность включает в себя социальный мир («наш мир»), собственно объективный мир («природа») и субъективный мир («мой мир») [4, 93]. Устанавливая искусственные причинно-следственные связи в отношениях с объектами природы, действующий субъект должен знать и использовать их свойства; в отношении с обществом он должен знать способ установления связей между людьми; в отношении своего субъективного мира действующий субъект должен знать способ его упорядочения и выражения. Это приводит к пониманию необходимости различения трех областей существования человека: человек как социальный индивид, как личность и как контекстный субъект. Тогда его мировоззренческая позиция выражается уже как результирующая этих трех сил в конкретных ситуациях и его реальных поступках. Иногда «перевес» оказывается на стороне одной силы, иногда на стороне второй, а иногда – третьей. Анализ взаимодействий различных реальностей обнаруживает, что в практике своей управленческой деятельности субъект управления, не всегда осмысливая степень адекватности применяемых им средств, то и дело соединяет и разъединяет различные объективные реальности. Отсюда возникает проблема «ограниченной рациональности» целевого воздействия субъекта управления. Оно оказывается рациональным для одной реальности (ментальной, например) и нерациональным для другой (например, социальной), что можно интерпретировать как плохую реализацию хорошо составленных планов. Это обстоятельство и «заставляет» конкретного субъекта управления занимать иногда противоречивую *мировоззренческую позицию*.

Объективные основания практики проектного управления, трудности поиска совместного видения всех аспектов решения проблем немыслимы без ценностных факторов, без тех или *иных социально-политических, мировоззренческих позиций*. Вопрос только в том, насколько эти позиции содействуют установлению непротиворечивой системы взглядов, терпимости к иным *мировоззренческим позициям* в реальной практической повседневности, в которую погружены люди в практике любой деятельности.

Интеграционные процессы в управленческих уровнях проектной структуры. Управленческий уровень организации – самый широкий по охвату, близкий и понятный любому человеку – то место, где действует непосредственная связь личного и общественного, индивидуального и институционального. Именно здесь (в наибольшей степени) управленческая деятельность давно уже развивается в рамках движения к постиндустриальным ценностям и к новым культурно-мировоззренческим образцам социальной организации, в которой одновременно существуют и взаимодействуют как линейные, так и нелинейные, как стихийные, так и сознательно организованные и сконструированные системные связи [3, 23]. Не углубляясь в проблемы профессиональных оснований деятельности проектных специалистов, связанных с их базовым образованием и опытом работы, поскольку эта область значительно шире целевых рамок нашей статьи, перейдем к осмыслению сущности интеграционных процессов, происходящих в проектной структуре.

Понятие «структура» «определяет одновременно целое, части этого целого и отношения частей между собой» [5, 332]. Этот контекст позволяет определить проектную структуру как автономную целостность *внутренних зависимостей*, некоей целостности, команды проектных специалистов, собранных вместе для совместной деятельности. Они зависят друг от друга, и каждый из них может быть тем, кем он есть, только во взаимосвязи со всеми остальными. Основное преимущество проектной структуры заключается в том, что она способствует концентрации всех усилий проектных специалистов высокой квалификации на решении крупномасштабной задачи. Когда проект завершается, приглашенные специалисты или отпускаются, или переходят в новый проект, или возвращаются к постоянной работе в своем «родном» подразделении.

Под интеграцией понимают совокупность процессов, благодаря которым происходит «сцепление» разнородных взаимодействующих элементов в организованное общество. Применительно к организации понятие социальной интеграции отражает движение к определенной гармонии интересов, согласию, объединению в структуру любого масштаба на основе базовых ценностей. Все они отражают в том числе существующие в организации мировоззренческие проблемы, регулятивные отношения людей в их совместной деятельности. Содержание мышления разных

людей различно (конечно, могут быть и индивидуальные особенности), поэтому необходимым условием их взаимного понимания является одинаковая *логическая организация* их содержания мышления. Эта задача и есть, собственно говоря, задача регуляции управленческого типа и для практики проектного управления. И для ее решения необходимым условием является наличие субъекта управления, обладающего способностью и возможностью создавать способы и методы регуляции того или иного процесса в социально приемлемом направлении.

В постиндустриальной реальности сложилась такая ситуация, что объектом управления является уже не человек с его деятельностью и не группа людей, как это утверждается в индустриальной парадигме, а сами механизмы регуляции их отношений [3, 26]. Управленческая мысль на этом этапе своей эволюции сменила акценты исследования проблем управления в смысле формирования целесообразных действий с обратной связью на исследование *источников* этих действий. Для практики проектного управления одним из источников действий является мировоззренческая позиция субъекта управления, что и определяет задачу проектирования и развития форм его управленческих практик по организации взаимодействий проектных специалистов, с возможностями взаимообусловленной эффективной деятельности. Эта ситуация требует существования соответствующих конвенций, способствующих установлению согласия по принципам стратегической рациональности [2, 50]. Тогда, следуя этому принципу, проектные специалисты, игнорируя идеологические расхождения, будут стремиться к согласованию своих интересов на основе объединяющей высшей цели, соответствующей общим интересам. Ведь именно способность каждого из них к обоснованию и самостоятельному «конструированию» содержаний своего сознания позволяет создавать множество типов рациональности, в рамках каждой из которых задается и собственная мировоззренческая позиция.

Можно с достаточной степенью глубины исследовать специфический ресурс мировоззренческой позиции для использования его в практике проектного управления. Однако основной целью изучения ее как ресурса практики проектного управления всегда будет являться освещение тех аспектов, которые являются общими для всех управленческих уровней в этой деятельности. Тогда мировоззренческая позиция в качестве предмета оказывается *единой* для них всех, а у конкретной проектной структуры появляются свои ценности, коды мышления и поведения. Этот набор новых смыслов и значений – независимо от того, принимаются они или нет, оказывают безусловное влияние на индивидуальную мировоззренческую позицию каждого участника проектной деятельности. Из объективности этого процесса вытекает важнейшее следствие: индивидуальная мировоззренческая позиция каждого участника, в свою очередь, «индивидуализирует» также и надындивидуальную систему значений и у субъекта управления. Это означает, что основное логическое содержание мышления у *всех* участников, общающихся в рамках всей организации, оказываются максимально согласованными в контексте необходимости решения важнейшей внутренней задачи любого управления – обеспечения устойчивой управляемости всех реальных действий и взаимодействий людей.

Литература

1. Кемеров В.Е. Общество, социальность, полисубъектность. М.: Академический проект, 2012. 252 с.
2. Назарчук А.В. Теория коммуникации в современной философии. М.: Прогресс-Традиция, 2009. 320 с.
3. Социология управления: фундаментальное и прикладное знание М.: КАНОН+, 2014. 560 с.
4. Урманцев Ю.А. О формах содержания бытия // Вопросы философии. 1993. № 4.
5. Эко У. Отсутствующая структура. СПб.: Symposium, 2006. 544 с.

Совершенствование государственного регулирования недропользования в сфере добычи углеводородного сырья

Improvement of State Regulation of Subsoil Use in the Field of Hydrocarbon Crude Production

И. СОЛОВЬЕВА, Л. АВДЕЕВА

Соловьева Ирина Анатольевна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: solovieva.sia@yandex.ru

Авдеева Лариса Алексеевна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» УГНТУ. E-mail: larisavdeeva@yandex.ru

В статье обоснована необходимость разработки экономических и организационно-управленческих решений, обеспечивающих привлечение инвестиций нефтяных компаний в геологоразведку. Рассматриваются возможные пути решения имеющихся проблем в области стимулирования геолого-разведочных работ. Основное внимание уделено возможностям использования налоговых стимулов. Эффективность предложенных мер подтверждена расчетами на примере проекта разработки нефтяного месторождения.

Ключевые слова: геолого-разведочные работы, воспроизводство минерально-сырьевой базы, налог на добычу полезных ископаемых, налоговая льгота, налоговый вычет, стимулирование, финансирование.

In article need of development economic and the organizational management decisions providing investment attraction of the oil companies in geological exploration is proved. Possible solutions of the available problems in the field of stimulation of exploration works are considered. The main attention is paid to opportunities of use of tax incentives. The efficiency of the proposed measures is confirmed with calculations on the example of the project of development of an oil field.

Key words: exploration works, reproduction of mineral resources, tax on mining, tax benefit, tax deduction, stimulation, financing.

В числе ключевых целей развития нефтяной отрасли России Министерство энергетики обозначает сохранение достигнутых уровней добычи нефти для выполнения экспортных обязательств и обеспечения потребностей внутреннего рынка в поставках углеводородов.

Прогноз развития отрасли, заложенный в «Энергетической стратегии России до 2035 года», предусматривает стабильный уровень добычи – 525 млн т в год, с обеспечением возможностей ее увеличения при благоприятной конъюнктуре мирового и внутреннего рынков. Достижение намеченных объемов добычи возможно при обеспечении воспроизводства запасов нефти в необходимом объеме и соответствующего качества.

Проблемы и ограничения развития нефтяного комплекса. Среди основных внутренних проблем и ограничений развития нефтяного комплекса выделяются ухудшение состояния его ресурсной базы по мере истощения эксплуатируемых месторождений, снижение размеров и качества новых геологических открытий.

Кроме того, недропользователи не в полном объеме выполняют лицензионные обязательства по сейсморазведочным работам и поисковому бурению на своих участках, задерживая сроки начала нефтедобычи. Это объясняется экономической нецелесообразностью геолого-разведочных работ (ГРП) в некоторых регионах из-за высоких рисков неподтверждения запасов нефти, недостаточно развитой инфраструктуры, отсутствием необходимых технологий.

В настоящее время приоритетными задачами государства в области недропользования при добыче нефти, способствующими решению проблемы обеспеченности запасами, являются:

- поддержание добычи на эксплуатируемых месторождениях, увеличение периода их рентабельной разработки;
- активизация ГРП в новых, перспективных районах, где есть возможность сделать крупные открытия новых месторождений;

– обеспечить изучение и освоение трудноизвлекаемых запасов (ТриЗ), которые представляют значительный резерв в поддержании достигнутого уровня добычи [10].

Анализ сдерживающих факторов и причин низкой заинтересованности нефтяных компаний в инвестициях в геологоразведку позволяет выделить две группы проблем:

- 1) организационно-правовые проблемы недропользования;
- 2) экономико-правовые проблемы недропользования.

К организационно-правовым проблемам недропользования относятся:

– ограничение допуска участников – потенциальных недропользователей к аукционам и конкурсам;

– длительная процедура согласования лицензий; сроки получения правоустанавливающих документов составляют от двух до четырех лет [7];

– отсутствие законодательно закрепленного механизма оборота прав пользования недрами;

– существование ограничения по величине запасов нефти для участков недр федерального значения (согласно Закону РФ «О недрах», нижнее пороговое значение величины запасов для нефтяного месторождения – 70 млн тонн); таким образом, если месторождение, открытое компанией с иностранным участием, подпадает под критерий участка недр федерального значения, государство вправе отказать в выдаче лицензии на добычу.

Экономико-правовые проблемы в конечном итоге являются следствием недостатков в существующей системе налогообложения нефтегазового бизнеса. У нефтяных компаний отсутствуют стимулы к инвестированию в ГРП, поскольку налогообложение не учитывает специфику ГРП: повышенные риски, затратный характер, продолжительность цикла. От начала поисковых работ до ввода месторождения в эксплуатацию и получения первого дохода от реализации продукции, извлеченной из недр, проходят многие годы. На поисковом этапе существуют значительные риски бурения сухих скважин, следовательно, условием окупаемости инвестиционных затрат в геологическое изучение недр является открытие достаточно крупных месторождений. Именно поэтому нефтяные компании, инвестирующие собственные средства в геологоразведку, вправе рассчитывать на стимулирующие меры со стороны государства [3; 5].

Сказанное относится не только к проведению высокорисковых поисково-оценочных работ (особенно в регионах с неразвитой инфраструктурой и высокой стоимостью работ, в числе которых Восточная Сибирь, Дальний Восток, ЯНАО, Красноярский край), но и к привлечению инвестиций в разработку уже открытых месторождений («гринфилдов»).

Существующие меры по стимулированию геолого-разведочных работ. Привлечению инвестиций в геологоразведку в настоящее время способствует ряд мер, предпринятых в сфере налогообложения нефтедобычи. Например, к этим мерам можно отнести льготы – льготные ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для добычи нефти в отдельных конкретных регионах: Якутия, Иркутская область, Красноярский край; морская добыча за пределами Северного полярного круга; Азовское море; Ненецкий автономный округ, полуостров Ямал в Ямало-Ненецком автономном округе, севернее 65 градуса северной широты полностью или частично в границах Ямало-Ненецкого автономного округа; Черное море; Охотское море, Каспийское море. Эти льготы ограничены установленными сроками разработки и накопленными объемами добычи нефти, то есть действуют в пределах налоговых каникул. Таким образом, указанные льготы можно рассматривать как стимулы для привлечения инвестиций в геологическое изучение недр на данных территориях в целях обеспечения или ускорения окупаемости затрат на ГРП. Кроме того, предусмотрены льготы по экспортной пошлине на нефть. Но, как указывают эксперты и представители компаний отрасли, указанных льгот в ряде случаев недостаточно [11].

Характеризуя в целом существующую систему налогообложения, можно отметить, что действующий механизм дифференциации налога на добычу полезных ископаемых и экспортных пошлин не позволяет учесть все многообразие условий и факторов разработки месторождений, стимулирующие меры носят избирательный, локальный характер и являются недостаточно обоснованными [2; 6; 8].

Проводимая в настоящее время политика налогового стимулирования нефтедобычи основана на постоянно расширяющейся системе льгот по НДПИ, что делает систему налогообложения

громоздкой и непредсказуемой, напоминающей, по образному выражению, «лоскутное одеяло» с особыми правилами налогообложения для отдельных нефтяных месторождений, что неизбежно ведет к серьезным искажениям стимулов компаний [12].

В настоящее время обсуждается вопрос о переходе к более гибкой и в то же время универсальной системе налогообложения, применяемой в практике зарубежных стран, основанной на обложении чистого дохода от эксплуатации недр. Соответствующий законопроект о налоге на дополнительный доход (НДД) одобрен Правительством РФ и внесен в Государственную Думу на рассмотрение. Необходимость перехода на новую систему налогообложения продиктована угрозой снижения добычи нефти и потребностью в крупных инвестициях для поддержания уровня добычи нефти при постоянно растущих операционных издержках [4].

Основным преимуществом законопроекта о НДД для добывающих компаний является повышение эффективности разработки «гринфилдов» в связи с возможностью включения фактических капитальных затрат в полном их объеме в расходы, уменьшающие налоговую базу. Это приведет к значительному сокращению сроков окупаемости затрат на геологоразведку в случае их успешности. Поэтому НДД может рассматриваться как стимулирующая мера для привлечения инвестиций в высокорисковые поисково-оценочные работы.

В целях повышения заинтересованности нефтяных компаний к инвестированию средств в высокорисковые поисково-оценочные работы исследователями и экспертами предлагаются различные меры. К числу основных мер могут быть отнесены:

- налоговые вычеты из НДПИ [5];
- отсрочка разового платежа за право пользования недрами по факту открытия месторождения [5];
- отмена разового платежа за право пользования недрами [5];
- представление льготной ставки по налогу на прибыль компаниям, осуществляющим ГРП, за счет региональной компоненты этого налога [11];
- применение повышающего коэффициента к расходам на ГРП в целях уменьшения налогооблагаемой прибыли [1].

Перечисленные меры, особенности их применения и влияние на привлекательность инвестиций в ГРП достаточно подробно описаны в ряде публикаций [9; 10; 11 и др.]. Остановимся на некоторых особенно важных моментах.

Во-первых, требуется дифференцированный подход к использованию методов стимулирования, применяемых для крупных и малых независимых компаний.

Во-вторых, необходимо принимать во внимание возможность проведения очередной налоговой реформы, связанной с реализацией законопроекта о НДД. Именно поэтому метод стимулирования с помощью вычетов затрат на ГРП из НДПИ для ряда проектов может рассматриваться в качестве временной меры.

По утверждению ряда экспертов, вычеты затрат на геологоразведку являются менее эффективным методом стимулирования ГРП для малых независимых компаний по сравнению с отсрочкой, отменой (снижением) разового платежа за право пользования недрами по факту открытия месторождения. Отсрочка или отмена разового платежа выглядят привлекательными для таких компаний в условиях дефицита свободных денежных средств и ограниченного доступа на финансовые рынки [11]. В то же время из-за небольших объемов добычи и незначительных инвестиционных возможностей целесообразность применения такого стимула, как вычеты затрат на ГРП из НДПИ, для малых нефтедобывающих компаний требует детального обоснования.

Как следует из экспертных оценок, механизм вычетов затрат на ГРП из НДПИ может быть применен в отношении крупных нефтяных компаний. Однако, если применять данный метод в варианте с «консолидацией вычетов» (когда затраты на ведение поисково-оценочных работ вычитаются из НДПИ по уже реализуемым нефтяной компанией проектам), нет гарантии, что сэкономленные средства вернутся в геологоразведку [1; 8; 11]. Более предпочтителен вариант данной льготы при использовании механизма «огораживания с априфтом», предполагающего применение вычетов затрат на ГРП из НДПИ по каждому лицензионному участку. В этом случае льгота

реализуется только в случае успешности ГРР – обнаружения запасов, имеющих промышленное значение, что смягчает проблему пополняемости бюджета при реализации данного механизма льготирования.

Открытым остается вопрос о том, какая часть расходов компаний на ГРР должна быть возвращена с помощью вычетов из НДС.

Следует также иметь в виду, что часть затрат на ГРР (некапитализируемые затраты) уменьшает налогооблагаемую прибыль, поскольку относится на текущие расходы, что позволяет говорить о «двойном учете» затрат. С другой стороны, применение вычетов из НДС действует противоположным образом – увеличивает налогооблагаемую базу, частично нивелируя таким образом действие применяемой льготы.

Что касается такого стимула, как отсрочка разового платежа за право пользования недрами по факту открытия месторождения, то следует отметить, что в настоящее время порядок ее предоставления не установлен: не решен вопрос относительно периода рассрочки, цены нефти, принимаемой в расчет [1]. Более радикальной мерой является отмена платежа, но при этом необходима разработка механизма дифференциации льготы, учитывающей ряд факторов: эффективность механизма для компаний разного масштаба, регион добычи и др.

В ряде работ рассмотрен вариант льготирования ГРР, предусматривающий снижение ставки налога на прибыль (в части региональной компоненты) для компаний, инвестирующих в геолого-разведку [8; 9]. Преимуществом такого метода стимулирования является возможность применения в рамках действующего законодательства, ограничением – необходимость исключения из общей суммы ГРР некапитализируемой части затрат, относимой на текущие расходы и уже уменьшающей налогооблагаемую прибыль.

Предложения по совершенствованию недропользования. В результате проведенных исследований авторами обоснована система экономических и организационно-управленческих решений, обеспечивающих повышение заинтересованности нефтегазовых компаний в проведении геолого-разведочных работ. Указанные решения затрагивают две сферы реформирования: законодательство о недрах, налоговое законодательство (табл. 1).

Таблица 1

Предложения по совершенствованию государственного регулирования отношений недропользования в сфере добычи углеводородного сырья

Сфера реформирования	Направления реформирования, необходимые действия
Законодательство о недрах	1. Упрощение процедуры получения и передачи прав пользования недрами. 2. Законодательное закрепление механизма оборота прав пользования недрами. 3. Увеличение порогового значения объема запасов нефти для отнесения вновь открытого месторождения к категории имеющих федеральное значение.
Налоговое законодательство	1. Вычеты расходов на ГРР из НДС. 2. Отсрочка или снижение разового платежа за пользование недрами. 3. Повышенный коэффициент к расходам на ГРР. 4. Льготы по налогу на прибыль в рамках региональной компоненты.

Совершенствование налогового законодательства в целях стимулирования ГРР в условиях общей тенденции перехода на налогообложение дополнительного дохода целесообразно рассмотреть в двух ракурсах: при действующей налоговой системе и при переходе на НДС (для отдельных пилотных проектов). Вышеперечисленные предложения в систематизированном и обобщенном виде представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Направления совершенствования налогового законодательства
в целях стимулирования ГРР**

В рамках действующей налоговой системы	В условиях нового фискального режима (НДД для отдельных проектов)
1. ВИНК: – вычеты затрат на ГРР из НДС (механизм «огоразивания с апплифтом») для капитализируемых затрат; – повышенный коэффициент к расходам на ГРР, учитываемым для целей налогообложения, для некапитализируемых затрат.	1. ВИНК: – повышенный коэффициент к расходам на ГРР, учитываемым для целей налогообложения, для некапитализируемых затрат; – льгота по налогу на прибыль в рамках региональной компоненты для капитализируемых затрат.
2. Малые независимые компании: – отсрочка (возможно, отмена) уплаты разового платежа за право пользования недрами; – льгота по налогу на прибыль в рамках региональной компоненты для капитализируемых затрат; – повышенный коэффициент к расходам на ГРР, учитываемым для целей налогообложения для некапитализируемых затрат (сочетание методов).	

Авторами проведена оценка эффективности применения льгот в виде вычетов затрат на ГРР и отсрочки разового платежа за право пользования недрами на примере проекта разработки нефтяного месторождения (табл. 3).

Таблица 3

Результаты расчета экономических показателей за расчетный период, млн руб.

Показатель	Действующий налоговый режим без применения льгот	Льгота в виде вычетов затрат на ГРР из НДС	Отсрочка по уплате разового платежа за право пользования недрами по факту открытия	Отмена разового платежа за право пользования недрами по факту открытия
Выручка от реализации нефти до вычета экспортной пошлины	15554,7	15554,7	15554,7	15554,7
Капитальные затраты	932,9	932,9	932,9	920,0
Операционные затраты за расчетный период	3045,0	3045,0	3045,0	3045,0
ЧДД	48,7	160,3	49,8	59,4
Индекс доходности, дол. ед.	1,17	1,56	1,17	1,21
ВНД, %	26	61,0	26	28
Срок окупаемости, лет	10	3,6	9,9	9,3
Доход государства	8993,1	8809,6	8993,1	8980,2
в том числе экспортная пошлина	1513,5	1513,5	1513,5	1513,5
отчисления по НДС	7053,1	6823,7	7053,1	7053,1
налог на прибыль	316,7	362,6	316,7	316,7
Прочие	109,8	109,8	109,8	96,9
Доля дохода государства в выручке, %	57,8	56,6	57,8	57,7

Расчеты выполнены исходя из допущения, что месторождение может разрабатываться как крупной ВИНК, так и малой независимой компанией.

Применение льготы в виде вычетов затрат на ГРР из НДС позволяет существенно улучшить экономические показатели по проекту: ЧДД увеличивается более чем в 3 раза, ВНД – более чем в 2 раза. При этом срок окупаемости инвестиций в проект разработки существенно сокращается.

Применение льготы в виде отсрочки разового платежа по факту открытия месторождения (при значении платежа, равном минимальному стартовому показателю) незначительно сказывается на экономических показателях разработки. Таким образом, эффект льготы сравнительно небольшой, но для отдельных малых компаний эта мера будет весьма полезной и эффективной.

Следует отметить, что в расчетах учтен только положительный эффект за счет действия временного фактора при отсрочке на период, равный одному году. Эффект от ускорения ввода скважин в эксплуатацию за счет высвобождения средств и увеличения объема добычи на раннем этапе при этом не учитывался. Отмена разового платежа окажет более существенное влияние на экономические показатели проекта.

В заключение следует отметить, что реализация рассмотренных предложений позволит снизить проектные риски, повысить инвестиционную привлекательность лицензируемых геологических объектов и таким образом решить проблему привлечения дополнительных инвестиций в геологоразведку.

Литература

1. Выгон Г., Савчик Е., Рубцов А. и др. Есть ли будущее у сектора российских независимых нефтяных компаний? / Энергетический центр Московской школы управления Сколково. Февраль, 2014. 52 с.
2. Гафарова З.Р., Герасимова М.В., Соловьева И.А. Особенности налогообложения предприятий нефтегазового сектора // Евразийский юридический журнал. 2016. № 2. С. 217–219.
3. Герасимова М.В., Соловьева И.А. Налоги и налогообложение предприятий нефтегазового комплекса: учеб. пособие. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2016. 126 с.
4. Изменения и тенденции в регулировании ТЭК России и мира: в фокусе II квартал 2017 года: обзор. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, при участии Московского нефтегазового центра ЕУ. Июль 2017 г. 48 с.
5. Мусина Д.Р. Проблема финансирования геологоразведочных работ в нефтегазовой промышленности // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2006. № 2.
6. Мусина Д.Р. Анализ налоговой нагрузки вертикально интегрированных нефтяных компаний // Вестник экономики и менеджмента. 2016. № 1. С. 130–134.
7. Пляскина Н.И. Нефтегазовый комплекс России: минерально-сырьевая безопасность и проблемы недропользования // Вестник РУДН. Серия: Инженерные исследования. 2009. № 3. С. 87–98.
8. Соловьева И.А., Авдеева Л.А. Проблемы стимулирования геолого-разведочных работ в нефтяном комплексе и пути их решения // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2007. № 1. С. 25–50.
9. Филатов С.А., Шевченко Е.С. Геолого-разведочные работы в округе: возможности экономического стимулирования // Нефтегазовая вертикаль. 2015. № 2. С. 46–49.
10. Храмов Д.Г. О результатах и задачах формирования государственной политики в области недропользования // Нефть, газ и право. 2015. № 2. С. 13–18.
11. Храмов Д., Выгон Г. Кто пойдет в разведку? Стимулирование ГРП: проблемы и решения // Разведка и добыча. 2014. № 1. С. 8–13.
12. Щелкалин С., Сурикова О., Голубкина А. Налогообложение недр как стимулирующий механизм добывающей отрасли: настоящее и будущее // Нефть, газ и право. 2016. № 3. С. 27–30.

Оценка уровня устойчивого развития нефтегазовой компании

Assessment of the Level of Sustainable Development of the Oil and Gas Company

М. ГЕРАСИМОВА, Д. МУСИНА

Герасимова Марина Витальевна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: ya.mgerasimova@yandex.ru

Мусина Дилара Раисовна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» УГНТУ. E-mail: musinad@yandex.ru

В статье представлен авторский подход к методике оценки уровня устойчивого развития нефтегазовой компании и раскрывается последовательность его применения. В качестве инструментария предлагается SPACE-метод. Разработанный подход позволит стандартизировать процедуру и однозначность оценки уровня устойчивого развития нефтегазовой компании.

Ключевые слова: устойчивое развитие, нефтегазовая компания, оценка.

In the article the authors propose a method for assessing the level of sustainable development of an oil and gas company. The sequence of application of the method is disclosed. As a tool, a SPACE method is proposed. The developed approach will allow to standardize the procedure and unambiguous assessment of the sustainable development level of the oil and gas company.

Key words: sustainable development, oil and gas company, valuation.

Реалии современного бизнеса заставляют компании формировать и публиковать отчетность в области устойчивого развития [1; 2, 93]. Наличие подобных отчетов, в частности, положительная динамика показателей, повышает конкурентоспособность компаний за счет улучшения деловой репутации в глазах потенциальных инвесторов и кредиторов [9; 10]. Российские нефтегазовые гиганты не стали исключением. Подобные отчеты ежегодно выставляют для широкой общественности все вертикально интегрированные компании, такие как ПАО «Роснефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпром» и др. [6; 12]

Вместе с тем, сопоставление стратегий и показателей нефтегазовых компаний в области устойчивого развития не дает четкого представления об успехах одной компании в той или иной сфере устойчивого развития относительно другой. В связи с этим авторы поставили перед собой цель – разработать методику оценки уровня устойчивого развития нефтегазовой компании.

Формирование этапов оценки уровня устойчивого развития нефтегазовой компании.

Авторами определено, что оценка устойчивого развития нефтегазовой компании представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения уровня экономических, экологических и социальных изменений, с учетом влияющих специфических отраслевых факторов внешней и внутренней среды и построения профиля уровня устойчивого развития компании.

Последовательность процесса оценки уровня устойчивого развития представлена на рисунке 1.

На первом этапе должны быть сформированы оценочные таблицы с возможными значениями прироста или снижения показателей. На данном этапе применяется метод экспертной оценки. Но роль экспертов сведена к минимуму. Экспертам требуется только определить интервалы границ, в которых могут находиться значения изменения показателей.

Формирование комплекса показателей устойчивого развития нефтегазовой компании.

При формировании комплекса показателей для оценки уровня устойчивого развития компании авторы руководствовались рекомендациями Global Reporting Initiative (Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4) и IPIECA/API (Руководство по добровольной отчетности в области устойчивого развития в нефтегазовом секторе), а также опытом компаний российского нефтегазового сектора и транснациональной компании British Petroleum.

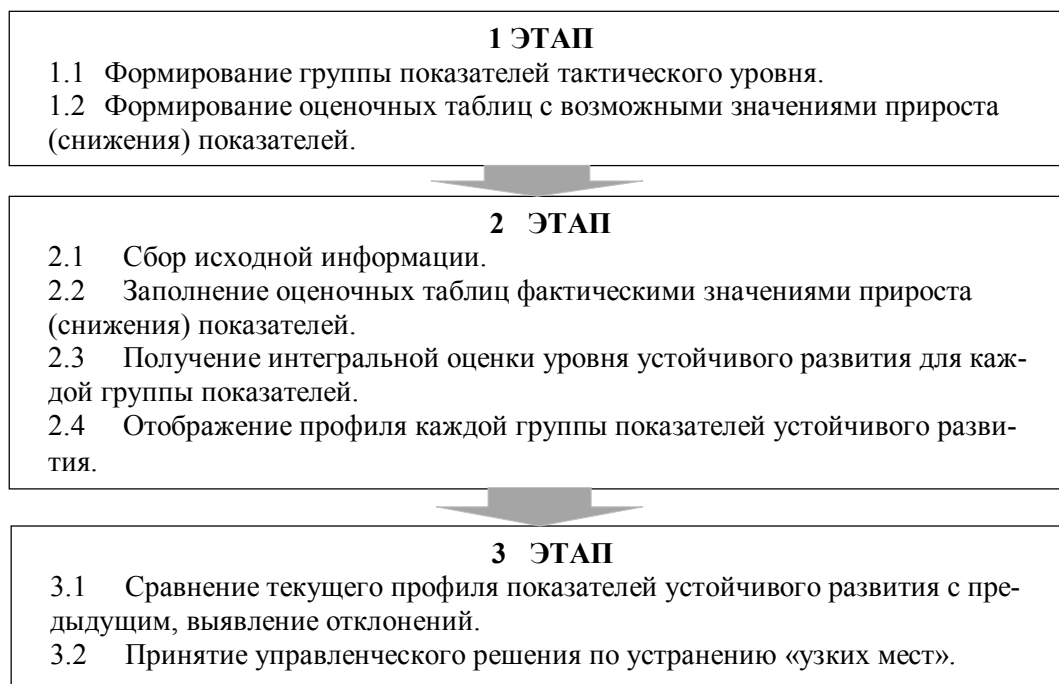


Рис. 1. Этапы оценки уровня устойчивого развития нефтегазовой компании

Согласно Руководству по отчетности в области устойчивого развития G4, специфические показатели распределены по следующим категориям [12]: экономическая; экологическая; социальная.

В работе сделан акцент на рассмотрении тактического уровня оценочной деятельности, то есть горизонт оценивания охватывает один год [3; 4]. В таблицу 1 сведены отобранные показатели по каждой группе.

Предложенные показатели входят в перечень ключевых показателей эффективности деятельности всех вертикально интегрированных нефтяных и газовых компаний [11]. Именно для того, чтобы обе системы – экономической оценки эффективности деятельности компании и оценки уровня устойчивого развития были взаимосвязаны, принят приведенный перечень экономических, экологических и социальных показателей.

В таблицах 2–4 представлено краткое описание показателей.

Таблица 1

Показатели для оценки устойчивого развития нефтегазовой компании

Экономические показатели	Экологические показатели	Социальные показатели
Удельные операционные затраты, руб./т	Удельные выбросы вредных веществ, тонн/тыс. т.у.т.	Коэффициент смертельного травматизма, доли ед.
Капитализация, руб.	Уровень использования попутного нефтяного газа, %	Коэффициент производственного травматизма, доли ед.
Чистая прибыль, руб.	Объем разлитой нефти и нефтепродуктов в результате порывов, тонн	Текущесть кадров, %
Капитальные затраты, руб.	Инвестиции в основной капитал на охрану окружающей среды, руб.	Налоговые платежи и таможенные сборы, руб.
Расходы на НИОКР, руб.	Текущие затраты на охрану окружающей среды, руб.	Социальные инвестиции, руб.

Таблица 2

Описание экономических показателей устойчивого развития нефтегазовой компании

Показатель	Характеристика
1. Удельные операционные затраты, руб./т	Операционные затраты нефтегазового предприятия – это затраты, связанные с добычей сырья [5; 7]
2. Капитализация, руб.	Характеризует рыночную стоимость компании
3. Чистая прибыль, руб.	Рассчитывается как финансовый результат деятельности, если предприятие не занимается реализацией продукции самостоятельно
4. Капитальные затраты, руб.	Включают затраты, связанные с сооружением наземного и подземного оборудования на месторождениях, реализацией геолого-технических мероприятий
5. Расходы на НИОКР, руб.	Расходы на инновационные разработки в нефтегазодобыче

Таблица 3

Описание экологических показателей устойчивого развития нефтегазовой компании

Показатель	Характеристика
1. Удельные выбросы вредных веществ, тонн/тыс. т.у.т.	Отношение объемов выбросов парниковых газов (прямые и косвенные) к количеству добытого сырья
2. Уровень использования попутного нефтяного газа (ПНГ), %	Постановлением Правительства РФ в 2012 году введен целевой показатель – показатель сжигания ПНГ на уровне не более 5 % от объема добычи
3. Объем разлитой нефти и нефтепродуктов в результате порывов, тонн	Количественный показатель, связан с авариями на опасных производственных объектах
4. Инвестиции в основной капитал на охрану окружающей среды, руб.	Включают капитальные затраты на строительство очистных сооружений, оборудование, затраты на модификацию технологии производства с целью снижения его неблагоприятного воздействия на окружающую среду
5. Текущие затраты на охрану окружающей среды, руб.	Включают затраты на содержание и эксплуатацию основных фондов по охране окружающей среды; затраты на текущий ремонт этих фондов, на содержание персонала, обслуживающего данные фонды; рентные (лизинговые) платежи, платежи по страховке, касающиеся природоохранных сооружений и оборудования; затраты на сбор, хранение/захоронение и утилизацию/обезвреживание, уничтожение, размещение отходов производства и потребления собственными силами; на организацию самостоятельного контроля за вредным воздействием на окружающую среду и мониторинговые мероприятия, научно-технические исследования, управление природоохранной деятельностью в организации; на текущие мероприятия по сохранению и восстановлению качества окружающей среды, нарушенной в результате ранее проводившейся хозяйственной деятельности.

Формирование системы показателей дает возможность перейти к оценочному этапу методики.

Этапы оценки уровня устойчивого развития компании. На данном этапе, по мнению авторов, следует руководствоваться определением понятия «устойчивое развитие предприятия», когда под развитием подразумевается динамичность процесса. Таким образом, на тактическом уровне не следует привязывать предприятие к неким целевым значениям показателей, а следует отслеживать их позитивную динамику (табл. 5). Под позитивной динамикой в отношении одних показателей понимается снижение значения показателя (например, для таких показателей, как «удельные операционные затраты», «коэффициент производственного травматизма» и проч.), в отношении других – увеличение значения показателя (например, «доля рынка», «рентабельность производства»).

Таблица 4

Описание социальных показателей устойчивого развития нефтегазовой компании

Показатель	Характеристика
1. Коэффициент смертельного травматизма, доли ед.	Отношение числа несчастных случаев со смертельным исходом за год к числу рабочих часов в году
2. Коэффициент производственного травматизма, доли ед.	Отношение числа несчастных случаев за год к числу рабочих часов в году
3. Текучесть кадров, %	Отношение количества уволенных сотрудников к среднесписочной численности работников предприятия
4. Налоговые платежи и таможенные сборы, руб.	Сумма отчислений по налогу на добычу полезных ископаемых, по налогу на прибыль, экспортной пошлине и проч. в федеральный, региональные бюджеты и во внебюджетные фонды
5. Социальные инвестиции, руб.	Затраты на создание оптимальных условий труда, финансирование социальной сферы в рамках соглашений в сотрудничестве с регионами, благотворительность, затраты на охрану труда, поддержку здорового образа жизни и другие социальные выплаты, на обеспечение жильем, негосударственное пенсионное обеспечение

Таблица 5

Группа экономических показателей устойчивого развития с потенциальными относительными значениями прироста (пример)

Показатель	Прирост (+) или снижение (–) «до...», %						
1. Удельные операционные затраты, руб./т	0	–3	–5	–10	–11	–13	–13 и более
2. Капитализация, млн долл.	0	5	9	13	17	20	20 и более
3. Чистая прибыль, руб.	0	3	5	10	11	15	15 и более
4. Капитальные затраты, руб.	0	5	9	13	17	20	20 и более
5. Расходы на НИОКР, руб.	0	2	4	6	8	10	10 и более
Балльная оценка	0	1	2	3	4	5	6

На этапе формирования отчетности компании и анализа достигнутых результатов деятельности предлагаем использовать SPACE-метод. SPACE-метод предлагается применять на этапе построения профиля нефтегазового предприятия, описывающего уровень его устойчивого развития.

Применение SPACE-метода для построения профиля уровня устойчивого развития компании. В общем случае метод SPACE применяется в стратегическом менеджменте и представляет собой комплексный подход, предназначенный для диагностирования ситуации и выбора варианта стратегии для компаний [8]. В оценке уровня устойчивого развития компаний он ранее не применялся.

В данной работе метод доработан с целью его применения в оценке уровня устойчивого развития нефтегазового предприятия.

На основе трех интегральных показателей строится профиль уровня устойчивого развития, который располагается в системе координат (рис. 2).



Рис. 2. Система координат SPACE-метода для формирования оценочного профиля уровня устойчивого развития нефтегазовой компании

Профиль позволяет наглядно на графике отобразить достижения компании в области устойчивого развития за рассматриваемый период.

Система координат SPACE-метода способна отражать отсутствие развития предприятия в заданных направлениях. То есть если позитивной динамики нет, то этому показателю соответствует нулевое значение.

Разработанный метод позволит менеджменту компании в оперативном режиме оценивать ситуацию с динамикой устойчивого развития на уровне компании, а также стандартизировать процесс оценки, что на выходе даст однозначную оценку уровня устойчивого развития. Предложенные показатели учитывают специфику деятельности нефтегазовой компании.

Литература

1. Бирюкова В.В. Устойчивость развития нефтяных компаний России // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. 2015. № 3. С. 92–98.
2. Бирюкова В.В. Факторы устойчивого развития нефтяной компании // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. № 5.
3. Герасимова М.В., Мусина Д.Р., Ахметов Р.Л. Формирование модели стратегического управления инновационным потенциалом нефтеперерабатывающего предприятия // Евразийский юридический журнал. 2017. № 1. С. 362–364.
4. Герасимова М.В., Мусина Д.Р., Соловьева И.А. Комплексный показатель для оценки инновационного потенциала компании // Евразийский юридический журнал. 2017. № 4. С. 330–333.
5. Герасимова М.В., Соловьева И.А. Налоги и налогообложение предприятий нефтегазового комплекса: учебное пособие. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2016. 126 с.
6. Индексы РСПП в сфере устойчивого развития, корпоративной ответственности и отчетности: основные результаты третьего выпуска [Электронный ресурс]. URL: <http://media.rspp.ru/document/1/4/7/473bc80919383a8de3092c36fe1f0ba7.pdf>
7. Котов Д.В. Оценка инновационного развития социально-экономических систем // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 4. С. 43–48.

8. Мусина Д.Р. Применение SPACE-метода для оценки стратегии нефтегазовой компании // Вестник ВЭГУ. 2013. № 1. С. 49–55.
9. Мусина Д.Р., Кашеварова Ю.А. Апробация методики оценки стратегии развития вертикально интегрированной нефтяной компании на примере ОАО «АНК «Башнефть» // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2013. № 1. С. 418–427 [Электронный ресурс]. URL: http://ogbus.ru/authors/Musina/Musina_3.pdf
10. Мусина Д.Р., Кашеварова Ю.А. Методология оценки стратегии развития ВИНК // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сб. науч. тр. по матер. 1-й Междунар. науч.-практ. конф. / редкол. Л.И. Ванчухина и др.; под общ. ред. проф. Л.И. Ванчухиной. Т.1. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2013. С. 74–78.
11. Низамова Л.Р., Соловьева И.А. Состояние и проблемы развития нефтегазового комплекса России // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. 2016. С. 160–165.
12. Преимущества отчетности в области устойчивого развития. Исследование компании EY и Центра корпоративного гражданского Бостонского колледжа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ey.com>

Система постановки и контроля исполнения задач в агропромышленной группе

System for Setting and Monitoring the Fulfillment of Tasks in the Agro-industrial Group

А. ТЕРНОВОЙ

Терновой Александр Иванович, канд. экон. наук, доцент Алтайского государственного технического университета. E-mail: holding@altzakroma.ru

В статье рассмотрены ключевые факторы эффективной постановки задач и контроля их исполнения, а также особенности реализации этого процесса в агропромышленных группах, корпорациях. Материал содержит практические рекомендации и опыт системы управления вертикально интегрированной агропромышленной группой «Алтайские закрома», объединяющей предприятия «от поля до конечного потребителя».

Ключевые слова: цель, задача, исполнение, контроль, обратная связь, процесс, агропромышленная группа.
The article considers the key factors, tools for efficient setting of tasks and effective control over their implementation, as well as the specifics of implementing this process at large enterprises and agro-industrial groups and corporations. The material contains practical recommendations and experience of the management system of the vertically integrated agro-industrial group «Altai Zakroma», which unites the agro-industrial complex «from field to final consumer».

Key words: objective, task, execution, control, feedback, process, agricultural holding company.

Развитие современного предприятия, помимо наличия благоприятных макроэкономических и внешних, институциональных факторов, не в меньшей степени основывается на эффективном менеджменте, что, в первую очередь, выражается в достижении поставленных целей и задач посредством реализации положительных и отрицательных обратных связей. Данные вопросы получили серьезную разработку в современной экономической науке в трудах Э. Аткинсона, Л. Гурвица, Дж. Стиглица, Ж. Тироля, О. Уильямсона и др. При этом остаются открытыми многие вопросы процедурного и институционального характера по внедрению и использованию на предприятиях конкретных управленческих технологий постановки и контроля исполнения задач, которые и предполагается исследовать на примере агропромышленной группы.

Постановка задач – ключевой навык руководителя. На первый взгляд, не сложный. Тем не менее, при управлении предприятием, подразделением мы часто сталкиваемся с тем, что:

- задачи не выполняются (либо выполняются не в срок или не так, как хотелось бы);
- у подчиненных нет ясности относительно поставленных задач;
- в «пожарном режиме» переделываем, доделываем работу за подчиненными;
- в коллективе возникают конфликты и обиды из-за столкновения интересов или отсутствия полномочий.

Все это говорит о наших упущениях в постановке задач, а в итоге – о недостаточно эффективном управлении. Мы не должны забывать, что наша цель как управленцев – не просто добиваться от исполнителей выполнения задач, но делать это с нашими наименьшими усилиями и с большей управленческой эффективностью.

Как мы можем этого добиться? Что нам нужно исправить?

Что такое задача и какова ее роль среди основных управленческих категорий?

Задача – это прямое продолжение процесса постановки целей и анализа проблем (рис.1). Неправильно и неэффективно поставленные цели и обозначенные проблемы приведут к неэффективной постановке задач и соответствующим результатам их выполнения.



Рис. 1. Взаимосвязь задачи с целями и проблемами

Итак, задача – это работа (серия работ), которая должна быть выполнена однократно и одним ответственным лицом. В данный момент мы не рассматриваем циклично повторяющуюся деятельность (процессы) и крупные, продолжительные проекты с числом участников, превышающим одного.

В агропромышленной группе «Алтайские закрома» был проведен анонимный анкетный опрос среди руководителей подразделений и подчиненных им специалистов (всего опрошено 150 сотрудников). В анкете был задан один открытый вопрос: «Вспомните ситуации, когда Вам ставили задачи, и Вы их не выполнили. Назовите 3–5 наиболее частых причин невыполнения».

В результате обработки ответов был сформирован список наиболее распространенных ответов работников на данный вопрос (см. табл. 1).

Как видно из данных таблицы, наиболее распространенными ответами для обеих групп (выделены жирным шрифтом) выступили следующие: нехватка времени, неконкретность сроков, отсутствие ресурсов. При этом для руководителей в числе наиболее распространенных высказываний – ссылка на внешние факторы и смежные подразделения, а для специалистов – непонимание полезности и значимости задачи и неясность требований к результату и процедуры выполнения.

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос о наиболее частых причинах невыполнения поставленных задач

№	Ответ	% руководителей, выбравших ответ	% специалистов, выбравших ответ
1	Мне не хватает времени, есть другие не менее важные задачи	54	49
2	Задача не относится к моему функционалу	19	21
3	Мне не понятно, что конкретно надо делать	16	31
4	Не заданы сроки выполнения задачи	34	37
5	Есть внешние факторы, которые от меня не зависят	28	20
6	Считаю, что задачу можно выполнить по-другому, но убедить не могу	11	15
7	Не вижу смысла, считаю это бесполезной тратой времени	9	37
8	У меня нет ресурсов: инструментов, финансирования, работников («человеческий фактор»), необходимых навыков, знаний (в том числе непрофессионализм и безграмотность работников)	31	25
9	Выполнение зависит от смежных подразделений, а их сотрудники не торопятся	34	12
10	Начальник не спрашивает о выполнении, значит, задача не столь важна	21	15

Эти объяснения работников, «лежащие на поверхности», имеют в своем корне одну из четырех причин:

1. Задача плохо сформулирована руководителем.
2. Задача плохо понята исполнителем.
3. Исполнитель не имеет доступа к ресурсам.
4. Исполнитель не замотивирован.

Эффективно управлять задачами – значит видеть весь цикл управления задачами (рис. 2) и, в первую очередь, уметь упреждать появление этих причин, а уж потом регулировать отклонения на каждом из его этапов.



Рис. 2. Цикл управления задачами

1 этап: 9 шагов постановки задачи. Приведенную ниже таблицу можно использовать в качестве чек-листа для отработки навыка и последующего самоконтроля.

9 шагов постановки задач

Шаг	Порядок выполнения	Отметка
1. Подготовься	– Выбери ответственного, оценив, входит ли задача в зону его ответственности, достаточно ли у него времени и профессиональных знаний? Позволят личные качества? – Соблюдай каскадный принцип: «не перепрыгивай» через голову своего прямого подчиненного.	
2. Начни с общей цели, проблемы	– 2–3 фразы о цели, проблеме на уровне предприятия: <i>«На рынке продукции с/х переработки прогнозируется сезонное снижение рыночных цен».</i> – Объясни последствия невыполнения задачи: <i>«Если мы не изыщем резервы снижения затрат на ближайшие 3 месяца, то убыточность бюджета отразится на взаиморасчетах с поставщиками и доходах каждого из нас».</i> – Не ссылайся на распоряжения руководства: <i>«...потому что руководство сказало».</i> Это говорит о том, что сам ты не считаешь эту задачу важной и приоритетной.	
3. Сформулируй задание	– Строй фразу по схеме: «Действие + Что + Измерение»: <i>«Нужно разработать план мероприятий по снижению затрат на сумму ____ тыс. рублей».</i> – Присвой важность и расставь приоритеты в задачах подчиненного, используя матрицу Эйзенхауэра.	
4. Обозначь регламент и объем затрачиваемых ресурсов	– Проговори моменты, которые должны быть соблюдены обязательно: <i>«Дайте уточним порядок выполнения ...».</i> – Уточни, какие полномочия необходимы. Обеспечь доступ к ресурсам (финансовым, материальным, кадровым, информационным и т.д.). – Если адресуешь к ресурсам других отделов, поставь задачу и им. Иначе услышишь <i>«а мне не дали...», «...а я не знал...», «они не в курсе ...».</i>	
5. Задай результат и срок	– Опиши конечный результат в четких, измеримых критериях. Используй SMART-технологию. – Скажи, как результат будет использован. – Обговори условия и ограничения. – Назначь и объясни крайний срок.	
6. Задай регламент контроля	– Расставь промежуточные контрольные точки: сроки/частоту контроля и промежуточные результаты. – Укажи, кто контролирует и в какой форме (устный доклад лично / по телефону или служебной запиской).	
7. Проверь понимание и замотивируй	– Уточни, правильно ли исполнитель понял задачу: <i>Давай подведем итоги. Повтори, пожалуйста, что надо сделать / Расскажи, что ты будешь делать? С чего начнешь?</i> - Исходя из его понимания, откорректируй свою постановку, дай пояснения по выявленным «белым пятнам». – Откажись от фраз: <i>«Все понятно?»</i>, <i>«Есть вопросы?»</i>. В ответ ты получишь автоматические «Да» или кивок. – Знай мотивационный профиль каждого своего сотрудника и задействуй сильно выраженные его потребности: <i>Задача новая и интересная / Другой сотрудник уже справился со своей частью задания... / Тебе же значительно легче будет работать... / Это твои доходы... / Ты же профессионал!</i>	
8. Добейся обязательств	– Добивайся, чтобы подчиненный дал тебе свое обязательство: <i>Справишься? / Это тебе по силам? / Сделаешь? / Готов приступить?</i> – Если в ответ слышишь «Постараюсь», «додавливай»: <i>«Постарайся или сделаешь?»</i> – Побуди к действию: <i>Тогда вперед! Приступай немедленно! Начни сегодня же! Не откладывай в долгий ящик...</i>	
9. Закрепи письменно	– Письменным поручением, приказом, распоряжением, протоколом совещания.	

2 этап: контроль исполнения задачи. В практике контроль исполнения задач осуществляется системно, в связи с чем выделяется срокосвой контроль (реализуется секретарем или помощником руководителя) и контроль по существу (самим руководителем) (рис. 3).

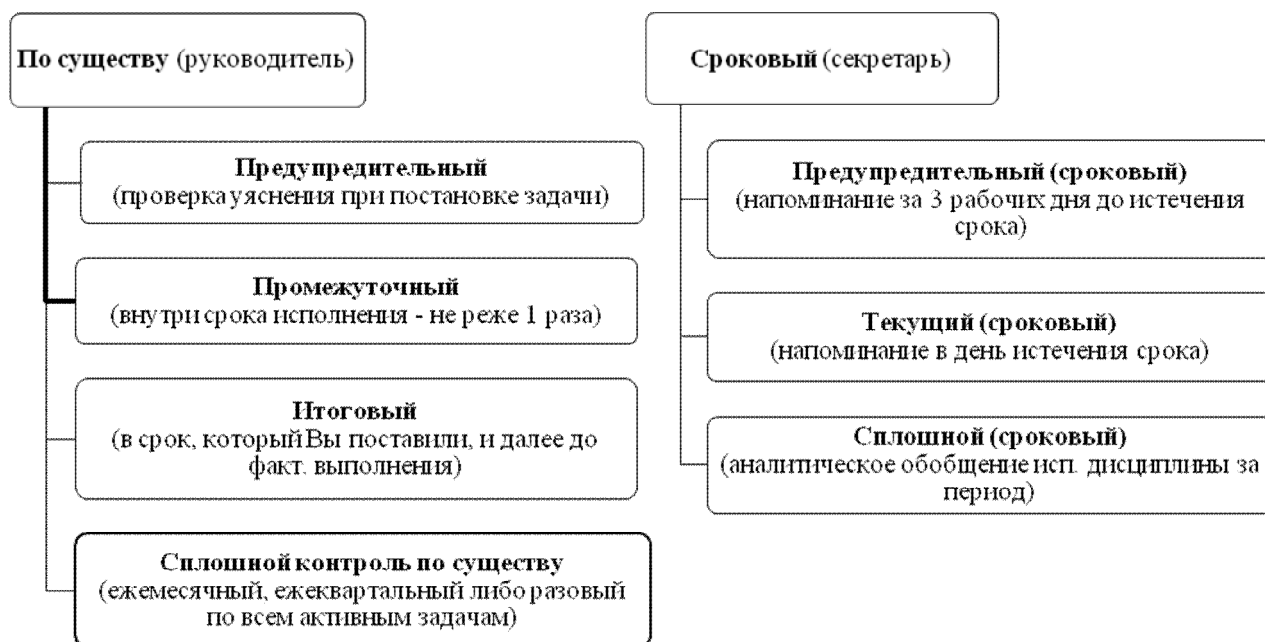


Рис. 3. Виды контроля

Правила контроля:

- контроль должен быть таким, чтобы Исполнитель «не расслаблялся»: *«Зачем я буду делать, если все равно не спросят»;*
- контроль только по контрольным точкам, а не глобальный;
- по каждой контрольной точке давайте исполнителю обратную связь.

3 этап: обратная связь. Обратная связь (англ. feedback – «обратная подача») – это ответная реакция исполнителю от руководителя на результаты выполнения задачи. Выделяют 3 вида обратной связи (рис. 4).

Правила комплексной обратной связи при неполном выполнении задач:

- Начиная с позитива. Хвалите конструктивно, подчеркнув конкретные достижения исполнителя: *Молодец! Профессионал! Специалист!*
- Ты совершенно верно выбрал зоны снижения издержек... Теперь мы знаем, на чем надо сконцентрироваться...
- Критикуйте только действия в форме обсуждения, что осталось сделать: *Что Вам осталось сделать, так это...*

Избегайте оценочных суждений о личности, прямой критики, например, *«отчет сырой и недоработанный», «такая подача информации никуда не годится»*. Лучше задайте исполнителю вопрос, как он понял, в чем заключалась цель задания, удалось ли ее достичь, будет ли решена проблема, что необходимо сделать, чтобы улучшить результат.

- Избегайте употребления союза «но» при связке позитивной части и критики. Она перечеркивает значимость первой части (позитива) и подчеркивает значимость второй части (критики).

Неправильно: *«Итак, Вы подготовили список предложений по снижению издержек и указали плюсы и минусы, НО Вы не оценили экономический эффект в рублях. Даю еще один рабочий день на полное выполнение задачи».*

Альтернатива: *«Итак, Вы подготовили список предложений по снижению издержек и указали плюсы и минусы. Молодец! Сразу видно, подход профессионала. Осталось довести дело до конца, то есть оценить экономический эффект в рублях. Какая вам нужна помощь от меня? Срочно отработать с экономистом. Даю ... времени».*

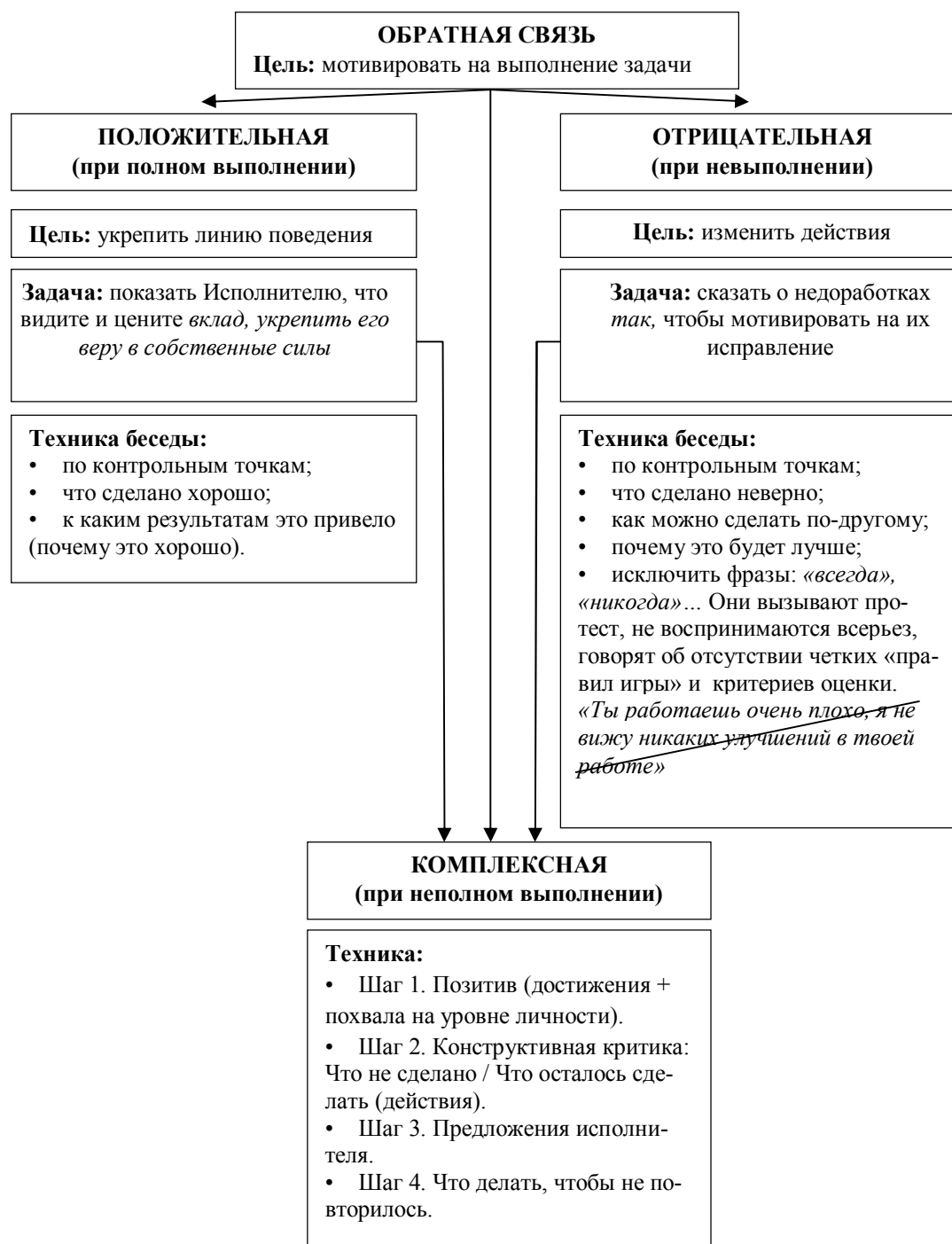


Рис. 4. Виды и механизмы обратной связи

• Дайте возможность исполнителю внести свои предложения. А если эти идеи будут Вами одобрены, он проявит значительно больше ответственности и инициативы при их реализации.

• Не сосредотачиваясь на вопросе, кто виноват, обсудите, как не допустить в дальнейшем просрочек и ошибок, что для этого необходимо сделать обеим сторонам на этапе постановки и выполнения задачи.

В процессе выполнения задачи руководителю очень важно, не дожидаясь наступления срока промежуточного контроля, своевременно распознать сигналы о потенциальном невыполнении задачи. Такими сигналами могут стать слова-«маркеры» или поведение исполнителя, например, такие как:

- принял задание без срока и не уточнил его;
- посреди дела «заболел»;

- «это не мои обязанности»;
- «сначала нужно получить ... от ...»;
- «мне не помогают»;
- «у меня мало прав»;
- держится подальше от вас, старается не попадаться на глаза;
- «раньше вы говорили обратное»;
- «я думал, что вы догадаетесь»;
- «здесь будет решена лишь часть задачи»;
- «я не профессор»;
- «вы ищите, к чему придраться»;
- «вас нельзя понять»;
- «делай не делай, ничего не изменится»;
- ждет, когда согласятся остальные.

При подобном высказывании или поведении руководителю важно:

А. Вовремя распознать сигнал (лучше, если это будет на этапах предупредительного или промежуточного контроля).

В. Выяснить причину.

С. Выправить ситуацию, предоставив мотивирующую обратную связь подчиненному и заполнив «пробелы» в постановке задачи, которые ранее были Вами допущены. Ведь, как известно, если на нашем предприятии задачи не выполняются, значит, мы как руководители допускаем ошибки.

Для крупных предприятий и корпораций, где задача должна пройти несколько уровней иерархии, прежде чем дойти до исполнителя, важно регламентировать процесс постановки и контроля исполнения задач.

В агропромышленной группе «Алтайские закрома» такой регламент действует (модель процесса представлена на рисунке 5). В рамках регламента проработаны следующие «узкие места» для агропромышленной группы:

– формы документов, используемых для письменного закрепления задачи: приказ, распоряжение, поручение, протокол совещания. Формы документов предполагают обязательность указания таких важных параметров для задачи, как цель, срок, ответственный, контроль, которые обычно упускаются руководителем;

– автоматизированный контроль исполнительской дисциплины посредством электронного документооборота (все задачи управляющей компании формируются в электронном документообороте, направляются руководителю предприятия, дублируются его секретарю для организации последующего доведения до непосредственных исполнителей и осуществления контроля);

– ежемесячно в управляющей компании и на предприятиях проводится «сплошной» контроль исполнительской дисциплины (отчет формируется автоматизированно по задачам и вносимым в них данным об исполнении);

– проведено обучение руководителей предприятий методике постановки и контроля исполнения «по существу», соблюдение элементов правильной устной постановки отслеживается административным отделом управляющей компании на совещаниях, при издании распорядительных документов.

Таким образом, время, потраченное на настройку правильной постановки и контроля исполнения задач, вернется руководителю через рост эффективности его труда и труда его подчиненных. Результатом этого будет:

- выполнение задач в срок и достижение поставленных целей;
- более эффективное использование времени руководителя и его подчиненных;
- снижение конфликтности, повышение мотивации персонала и формирование командного духа;
- сокращение сроков обучения, адаптации новичков, неопытных работников.

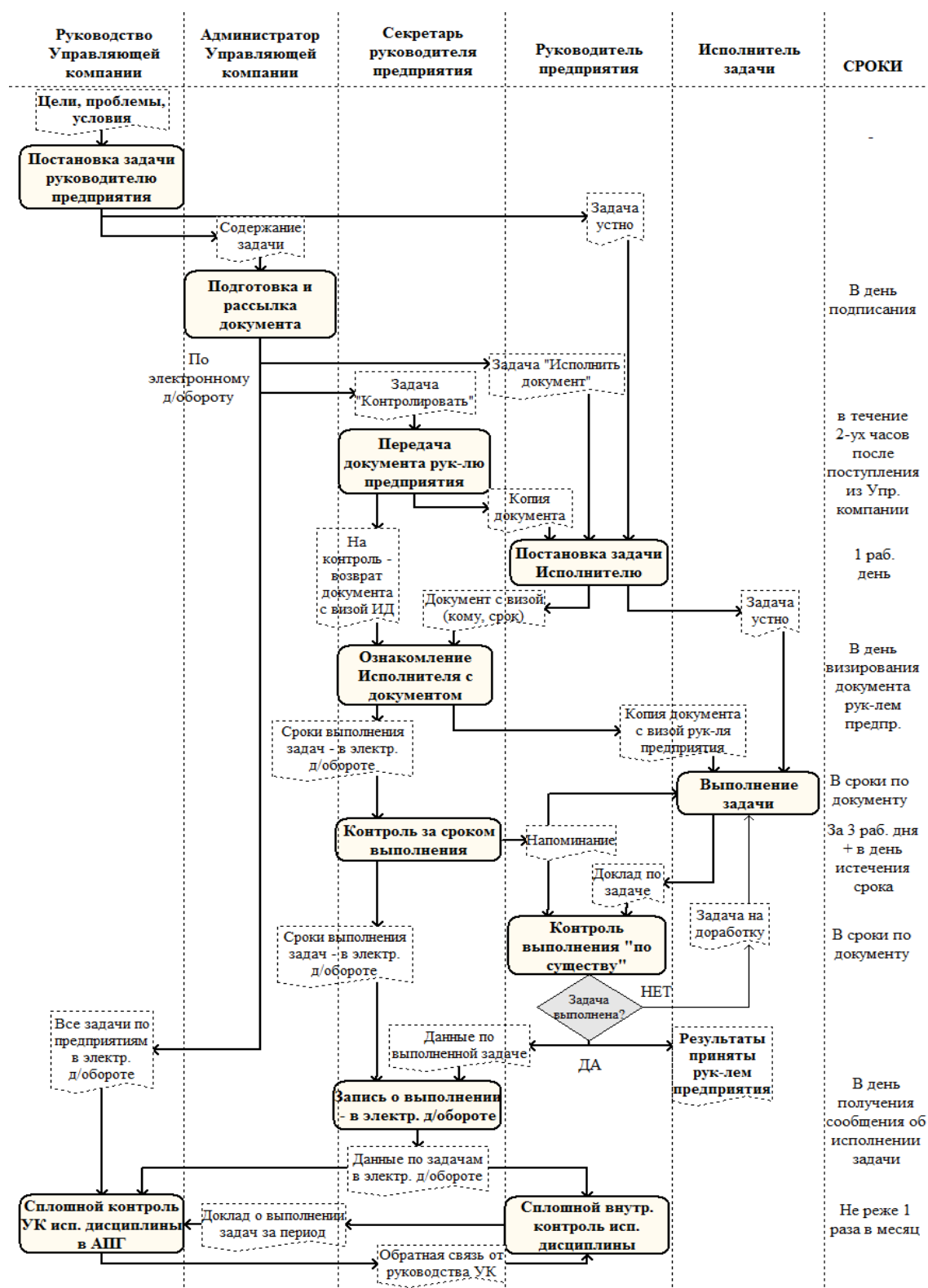


Рис. 5. Модель процесса «Постановка, доведение и контроль исполнения задач Управляющей компании в агропромышленной группе «Алтайские закрома»»

Таким образом, создание и использование эффективной системы внутрифирменных институтов постановки и контроля исполнения задач позволит повысить результативность менеджмента и, как следствие, преодолеть проявления трудового оппортунизма на предприятии, повысить производительность труда и рентабельность бизнеса.

Литература

1. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж. Э. Лекции по экономической теории государственного сектора / Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. М.: Аспект Пресс, 1995. 832 с.
2. Гараедаги Дж. Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. М.: ГревцовПаблицер, 2007. 480 с.
3. Лаффон Ж-Ж. Стимулы и политэкономия / пер. с англ. Н.В. Шиловой. 2-е изд. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. 310.
4. Официальный сайт агропромышленной группы «Алтайские закрома» [Электронный ресурс]. URL: <http://altzakroma.ru/>
5. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. СПб.: Экон. шк., 1996. XLII. 745 с.
6. Учитель Ю.Г., Терновой А.И., Терновой К.И. Разработка управленческих решений: учебник. 2-е изд. существенно перераб. и доп. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 385 с.
7. Hurwicz L., Reiter S. Designing economic mechanisms. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. 344 с.
8. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат; CEVPress, 1996. 702 с.

Особенности управления брендом на предприятии

Features of Brand Management at the Enterprise

Э. ИСХАКОВА

Исхакова Эльвира Ильфатовна, канд. экон. наук, доцент кафедры инновационной экономики Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: elvira-ufa2006@mail.ru

В статье раскрываются особенности управления брендом как фактором, определяющим особые конкурентные преимущества предприятия в условиях инновационной экономики.

Ключевые слова: бренд, брендинг, интеллектуальная собственность, товарный знак, интеллектуальный капитал.

In article are revealed features of management of a brand as the factor defining particular competitive advantages of the enterprise in the conditions of innovative economy.

Key words: brand, branding, intellectual property, trade mark, intellectual capital.

В современной рыночной ситуации, особенно в условиях инновационной экономики, предприятие должно особое внимание уделять процессу развития и продвижения бренда как ключевого ресурса, способного обеспечить эффективное развитие предприятия в долгосрочной перспективе наряду с разработкой производственной, кадровой, сбытовой и прочих политик. Только те предприятия получают особое конкурентное преимущество, которые активно занимаются созданием, развитием и продвижением бренда. Бренд выступает действенным, эффективным инструментом, который формирует лояльную группу потребителей, позволяет выделить товар компании через особые свойства, характеристики и особенности, которые не просто удовлетворяют потребности потребителя, но и формируют психологический настрой, за который он готов платить больше.

Грамотное использование и активное вовлечение бренда в предпринимательскую деятельность компании позволяет сформировать особые конкурентные преимущества не только на внутреннем, но и на мировом рынке. Проблема правильного, грамотного брендинга на сегодняшний день является актуальной как для крупных предприятий, так и для малого и среднего бизнеса.

Наряду с вопросами, что производить, как производить, кому и как продавать продукцию, дальновидный менеджер должен знать ответы на следующие вопросы: каким должен быть бренд, как привлечь больше покупателей, как правильно формировать и позиционировать бренд.

Необходимо согласиться с тем фактом, что в настоящее время далеко не многие имеют представление о том, что такое бренд. Весьма распространенным является отождествление бренда и торговой марки, что отчасти верно. В отечественных и зарубежных источниках по-разному трактуется понятие «бренд».

Ф. Котлер определял бренд следующим образом: «название, термин, символ или дизайн (либо комбинация всех этих понятий), обозначающее определенный вид товара или услуги отдельно взятого производителя (либо группы производителей) и выделяющее его среди товаров и услуг других производителей» [2]. В. Музыкант понимал под брендом «совокупность представлений и ожиданий потребителя в отношении конкретного “брендированного товара”», а под торговой маркой понимал «отдельные вербальные и визуальные элементы фирменного стиля, позволяющие потребителю идентифицировать товар и выделять его из товарной группы» [1].

Бренд, прежде всего, необходимо рассматривать как инструмент получения особого конкурентоспособного преимущества для компании посредством выделения товара через особые свойства, его идентифицирующие, то есть те характеристики и особенности, которые предоставляют потребителю сверхвыгоды, заключающиеся не просто в удовлетворении потребности, но и создании эмоционального настроения, за которые он готов платить больше. Сверхвыгода здесь понимается как получение компанией дополнительного экономического эффекта от реализации товара с раскрученным брендом.

Таким образом, бренд представляет собой не столько юридическое, сколько маркетинговое явление. Бренд неразрывно связан с такими понятиями, как «товарный знак» и «торговая марка». Понятия «торговая марка» и «товар» близки по смыслу, но различаются по содержанию и назначению, а функциональные особенности бренда в определенной степени связаны с отношениями между производителями и потребителями, сформированными на основе интересов потребителей, которые ассоциируются в их сознании с символикой торговой марки, отражающей свойства товара или торговой марки [3].

Стоит отметить, что товар обладает свойствами бренда, если он [4]:

- имеет уникальное название, упаковку и этикетку (так называемые идентификационные, дифференцирующие свойства);
- обладает исключительным правом на использование и распоряжение этими идентификационными свойствами;
- занимает на рынке определенную долю, при этом есть своя целевая, лояльная группа потребителей;
- на предприятии, как правило, разработана детальная ценовая и сбытовая политика в отношении данного товара, который, кроме того, наделен особыми потребительскими свойствами;
- товар предстает как совокупность особых уникальных признаков (особый психоэмоциональный фон и культура потребления, уникальные, порой иллюзорные свойства, продуманная легенда создания и развития товара и т.д.);
- узнаваемость и популярность в ключевой группе потребителей и не только.

Юридическое определение товарного знака приведено в законе Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров». В нем сказано, что «товарный знак (ТЗ) – обозначение, способное отличать товары и услуги одних юридических или физических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц» [5, 115].

Товарный знак обладает целым спектром выразительных инструментов, таких как словесное и изобразительное выражение, а также объемное, звуковое или комбинированное изображение.

Как уже было установлено, понятие «бренд» по структуре и содержанию ближе к понятию «торговая марка», которая выступает как совокупность товарного знака, информации о товаре, его потребительских свойствах и его психоэмоциональном фоне. В конечном счете, торговая марка представляет собой сложный образ, который ассоциативно вызывается товарным знаком в сознании потребителя. В этом образе соединяются ожидание от производителя особых специфических

потребительских свойств, уникального набора ценностей, качеств и услуг [6, 80]. Товарный знак же представляет собой только лишь изображение на товаре, а торговая марка и, соответственно, бренд можно назвать социально-психологическим феноменом, ассоциативным образом, который возникает у потребителя в ответ на определенный товарный знак.

Бренд необходимо рассматривать как связующее звено между товаром и компанией, его выпускающей, что обуславливает необходимость правильного формирования, развития и продвижения бренда, может напрямую влиять на экономические результаты деятельности компании.

Можно выделить следующие составляющие элементы бренда [7]:

– Brand Essence – зерно бренда, ключевая характеристика бренда, то, что создает основу для легенды, психоэмоциональное содержание;

– Brand Attributes/Brand Identify – атрибуты бренда – совокупность ассоциаций (звуковых, визуальных, эмоциональных), вызываемых у потребителя брендом, при этом отношение к бренду может быть как положительное, так и отрицательное. Атрибуты создают единый образ бренда, они формируют его уникальность, позволяют дифференцировать и индивидуализировать бренд;

– Brand Image – это образ, который отображается в сознании потребителя при упоминании бренда. Бренд-имидж – это краткосрочная ассоциация, которая формируется рекламной кампанией и может меняться при изменении концепции рекламы, в отличие от индивидуальности, которая прорабатывается детальнее в расчете на долгосрочную перспективу.

Кроме того, бренд осуществляет ряд ключевых для эффективной деятельности предприятия функций в цепочке взаимоотношений между компанией-производителем и потребителем, выступая в качестве связующего звена, отчасти выполняет роль лакмусовой бумаги, подтверждающей лояльное, положительное отношение потребителя к товару.

Рассмотрим классификацию функций, выполняемых брендом по отношению к потребителю, предложенную одним из крупнейших современных специалистов в области брендинга Ж.-Н. Капферер [8, 20]:

1) идентификация (Identification) – выбор товара мотивирован раскрытым брендом. Бренд обещает качество и особые потребительские свойства;

2) практичность (Practicality) – позволяет экономить время и силы благодаря аналогичным покупкам и приверженности определенному бренду;

3) гарантия (Guarantee) – дает уверенность в одинаковом качестве продукта (услуги) вне зависимости от времени и места приобретения;

4) оптимизация (Optimization) – дает уверенность в том, что приобретается лучший продукт в данной категории, наилучшим образом подходящий для выбранной цели;

5) создание образа (Characterization) – подтверждает имидж потребителя для него самого или для окружающих;

6) постоянство (Continuity) – удовлетворение, испытываемое благодаря дружественным отношениям, близости с брендом, который потребляется в течение многих лет;

7) удовольствие (Hedonistic) – удовлетворение, связанное с привлекательностью бренда, его логотипом и стилем общения с потребителем;

8) этичность (Ethical) – удовлетворение, связанное с уважительным отношением бренда к обществу (аспекты экологии, безработицы, гражданской ответственности, отсутствие шокирующей рекламы).

Популярность и раскрытость бренда обеспечивается двумя элементами: правильное позиционирование и эффективное продвижение. Успешность продвижения товара обусловлена, прежде всего, верным выбором целевой аудитории, ключевых потребителей, четким выделением уникальных свойств товара и бренда, предоставляющих особые конкурентные преимущества и обеспечивающих получение дополнительного экономического дохода компании.

Итак, бренд представляет собой, по сути, единство объектов интеллектуальной собственности (ОИС), таких как товарный знак или знак обслуживания и их эмоционально-психологическое восприятие потребителями товара или услуги компании. Данное обстоятельство позволяет рассматривать бренд также как объект купли-продажи, который продается вместе с соответствующим

объектом интеллектуальной собственности и, в свою очередь, может влиять на увеличение добавочной стоимости товара и капитализацию компании.

Таким образом, можно также утверждать, что бренд является неотъемлемой частью интеллектуального капитала компании [4]. Наряду с понятием «бренд», активно употребляются многие другие понятия, такие как «капитал бренда», «сила бренда» [7, 157] и т.п. Но при этом необходимо принимать во внимание двухаспектную природу бренда: с одной стороны, бренд имеет психологическую ценность или так называемую силу бренда, с другой – финансовую стоимость, которая рассчитывается посредством дисконтирования прогнозируемых денежных потоков, которые генерируются на предприятии за счет реализации бренда. На объем получаемых денежных потоков влияет известность бренда, которая достигается благодаря активной продуманной рекламной кампании как в СМИ, так и в сети Интернет.

Можно выделить следующие элементы, образующие бренд:

- 1) стоимость бренда – балансовая стоимость бренда как актива предприятия, стоимость, по которой бренд может быть продан и поставлен на баланс предприятия;
- 2) сила бренда – степень привлекательности бренда для потребителя;
- 3) образ бренда – комплекс ассоциаций, психоэмоциональное отношение, вызываемое у потребителя при упоминании бренда.

Стоимость бренда явным образом относится к деловой сделке, когда речь идет о купле-продаже, а сила и образ, в первую очередь, обращены на потребителя товара.

При разработке стратегии развития предприятия необходимо рассматривать активы бренда именно в разрезе трех составляющих. При краткосрочном тактическом планировании активы могут совпадать со стоимостью бренда. Когда речь идет уже о стратегическом планировании, политике развития и продвижения бренда, может допускаться некоторая отсрочка в получении прибыли, поскольку процесс позиционирования бренда – процесс весьма затратный, особенно на начальном этапе, но в дальнейшем способен приносить серьезные экономические выгоды.

Одним из основных проявлений высоких активов бренда является расширение сферы влияния бренда. В то же время самая активная экспансия бренда может стать причиной наращивания активов бренда и большей мобильности компании по отношению к давлению конкурентов, равно как и неагрессивная экспансия служит причиной распада торговой марки [9, 96].

Необходимо отметить, что управление брендом должно носить стратегический и целостный характер. Следует сосредотачиваться на создании образа бренда, для чего должны быть объединены все маркетинговые усилия. В долгосрочном проекте правильно построенный образ бренда вызывает усиление бренда, которая, в свою очередь, обеспечивает в будущем надежную и стабильную добавленную стоимость товара.

Литература

1. Березин И. Методы оценки стоимости бренда [Электронный ресурс]. URL: <http://www.expert.ru>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 28.11.2015) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>
3. Исакова Э.И., Исаков И.И. Бренд как фактор повышения конкурентоспособности // Экономика и управление: теория, методология, практика: сб. материалов XI Российской науч.-практ. конф. Башкирский государственный университет; под общ. ред. Л.С. Валинуровой, О.Б. Казаковой, Н.А. Кузьминых, Э.И. Исаковой. Уфа: «Аэтерна», 2016. С. 122–125.
4. Казакова О.Б., Исакова Э.И., Кузьминых Н.А. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 5. С. 68–72.
5. Котлер Ф., Вонг В., Армстронг Г. Основы маркетинга. М.: Вильямс, 2016.
6. Лейни Т.А., Семенова Е.А., Шилина С.А. Бренд-менеджмент. М.: Дашков и К°, 2008.
7. Мамлеева Л., Перция В. Анатомия бренда. М.: «Вершина», 2013.
8. Музыкант В. Л. Формирование бренда средствами рекламы и PR. М., 2004.
9. Поляков В.А., Романов А.А. Разработка и технологии производства рекламного продукта. М.: Юрайт, 2015.

Совершенствование механизма развития крупных промышленных компаний

Improvement of the Mechanism of Development Large Industrial Companies

Е. БЫЛЬ

Быль Евгения Андреевна, преподаватель кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: ms.byl@mail.ru

В статье рассмотрены особенности совершенствования механизма развития крупных промышленных компаний посредством формирования алгоритма отбора компании-цели для осуществления сделок поглощения / слияния на основе отбора быстрорастущих компаний для достижения стратегических целей развития промышленных компаний.

Ключевые слова: быстрорастущие компании, сделки поглощения / слияния, алгоритм отбора, развитие крупных промышленных компаний.

The article considers features of the mechanism large industrial companies' development improving through the selection algorithm formation of the target company for acquisition / merger transactions on the basis of the fast-growing companies' selection to achieve strategic objectives of industrial companies development.

Key words: fast-growing companies, acquisition / merger transactions, selection algorithm, development of large industrial companies.

В современной рыночной ситуации в условиях резкого снижения цен на нефть и ослабления спроса на энергоресурсы на мировом рынке [9], а также введения санкционного режима в сфере финансов и технологий со стороны США и Европы российские нефтегазовые компании сталкиваются с необходимостью поиска более эффективного достижения стратегических целей. Общие тенденции на рынке энергоресурсов сказались не только на нефтегазодобывающих предприятиях, но и на нефтесервисных компаниях, которые ощутили резкое снижение числа заказов со стороны крупных игроков на российском рынке, и, соответственно, имела место цепная реакция на смежных зависимых отраслях экономики [16], в первую очередь относящимся к промышленности.

К одному из эффективных методов управления рисками промышленных предприятий относят диверсификацию деятельности [15]. В научной литературе [2; 3; 4; 7; 8; 10; 11; 14] можно встретить большое число подходов к определению видов диверсификации, однако все они сводятся к выделению диверсификации внешнего роста. В рамках диверсификации внешнего роста предложено совершенствование механизма развития крупных промышленных компаний за счет отбора компании-цели для осуществления сделок поглощения / слияния на основе отбора быстрорастущих компаний (БРК) для достижения стратегических целей развития промышленных компаний.

Совершенствование механизма развития крупных промышленных компаний. Механизм отбора включает в себя четыре этапа:

Этап 1. Формирование пула компаний, находящихся на стадии БРК.

Этап 2. Формирование пула компаний по целям развития.

Этап 3. Формирование карты выбора и определение компании-цели.

Этап 4. Проведение переговоров с компанией-целью и совершение сделки.

Первый этап заключается в формировании пула быстрорастущих компаний на основе критериев отнесения компаний к быстрорастущим, определенных на основе анализа мирового и отечественного опыта [4; 5, 125] (табл. 1).

Таблица 1

Критерии отнесения компаний к быстрорастущим

Критерий	Значение критерия
Возраст компании	Не менее 4 лет
Вид деятельности	Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство
Среднесписочная численность работников	Не менее 50 человек на отчетный период
Среднегодовой темп прироста выручки	Не менее 20 % ежегодно за три последних года
Величина валовой прибыли	Положительная величина за отчетный период и три года ранее
Величина нематериальных активов	Не менее 1,2 млн рублей за отчетный период и три года ранее
Величина выручки	Не менее 120 млн рублей за отчетный период и три года ранее
Отношения собственности в компании	Частная компания или доля частных акционеров составляет не менее 50 %, компания не контролируется иностранными стратегическими инвесторами или российскими холдингами, группами компаний или иными подобными корпоративными образованиями

На втором этапе определяются цели развития крупных промышленных компаний, возможных к реализации путем осуществления сделок поглощения / слияния с быстрорастущими компаниями. На основе анализа стратегических целей ведущих промышленных компаний Российской Федерации автором выделено три направления развития, в рамках которых быстрорастущие компании как объект сделок поглощения / слияния могут стать главным инструментом в достижении стратегических целей компаний:

- доступ к новым технологиям;
- импортозамещение;
- диверсификация бизнеса с целью нивелирования рисков.

Далее формируется пул компаний по выбранной стратегической цели (табл. 2), при этом следует отметить, что в рамках алгоритма рассмотрены несколько направлений: выбор быстрорастущей компании для достижения одной стратегической цели или одновременное соответствие компании нескольким целям.

Таблица 2

Критерии формирования пула БРК по стратегическим целям

Стратегическая цель	Критерии отнесения	Механизм определения критерия
Доступ к новым технологиям	Соответствие выбранному виду деятельности / отрасли	Соответствие коду ОКВЭД по основной деятельности
	Получение конкурентного преимущества	Выполнение минимум одного из следующих положений: – выход на новые рынки сбыта либо увеличения доли рынка, которую занимает компания, принимающая решение; – снижение издержек при производстве продукта / реализации технологии компании, принимающей решение; – снижение административных расходов компании, принимающей решение; – улучшение репутации компании, принимающей решение.
	Затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы	Не менее 5 % от общей выручки
Импортозамещение	Соответствие выбранному виду деятельности / отрасли	Соответствие коду ОКВЭД по основной деятельности

	Определение степени готовности продукта / технологии и доли материалов и комплектующих в составе готовой продукции	Для определения данного критерия соотносится доля материалов и комплектующих в составе готовой продукции и степень готовности продукта на основе системы уровней – уровень готовности технологий (УГТ)
Диверсификация бизнеса с целью нивелирования рисков	Категория компании	Соответствие желаемой категории компании (малые, средние, крупные), определенной лицом, принимающим решение
	Показатели финансовой устойчивости компании	В рамках данной группы оцениваются: – коэффициент автономии; – коэффициент маневренности собственных средств; – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; – коэффициент соотношения собственных и заемных средств.
	Показатели ликвидности компании	В рамках данной группы оцениваются: – коэффициент быстрой ликвидности; – коэффициент текущей ликвидности; – коэффициент абсолютной ликвидности.
	Показатели рентабельности компании	В рамках данной группы оцениваются: – рентабельность продаж; – рентабельность активов.
	Темп прироста показателя «Выручка»	Не менее 30 % за анализируемый период

В результате на втором этапе формируется пул компаний в зависимости от стратегических целей развития компаний. Таким образом, по результатам второго этапа могут быть сформированы семь пулов, приведенные на рисунке.

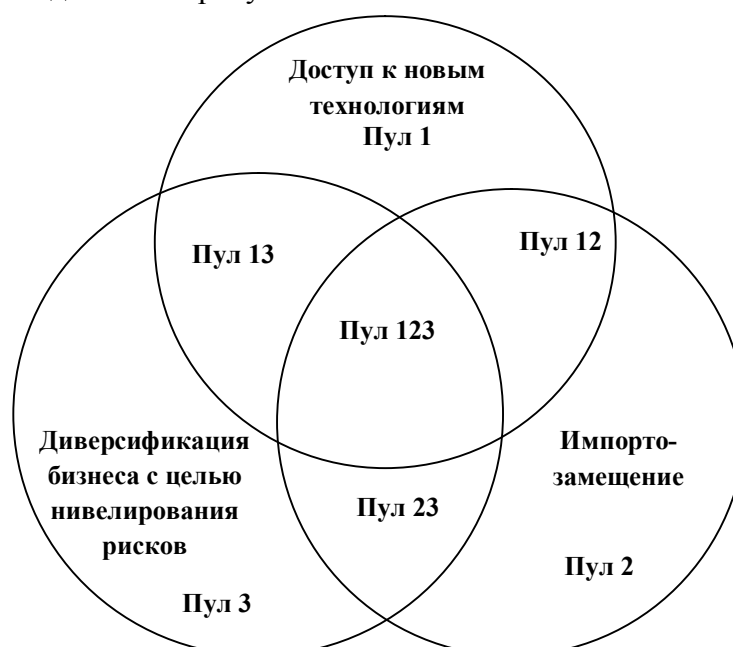


Рис. 1. Виды пулов компаний в зависимости от стратегических целей развития

На третьем этапе разрабатывается карта выбора БРК для реализации сделки приобретения (слияния) для достижения стратегических целей компаний путем внешнего роста. В рамках карты выбора БРК предложено осуществлять принятие управленческого решения на основе сопоставления интегрального показателя, характеризующего специфические особенности БРК в зависимости от стратегической цели крупной промышленной компании, и оценочной стоимости компании-цели.

Следующим этапом формирования карты выбора компании-цели является оценка ее стоимости.

Критериями выбора подхода к оценке стоимости компании послужили следующие характеристики методов:

- простота применения;
- необходимость минимального объема информации для оценки;
- информация, необходимая для оценки стоимости компании-цели, должна находиться в свободном доступе или в платных информационных системах.

Таким образом, в соответствии с критериями отбора методов оценки стоимости бизнеса и анализа научной и периодической литературы в рамках формирования карты выбора компании-цели автором предлагается применение двух методов: метода капитализации прибыли и метода чистых активов с последующим выведением средней стоимости компании-цели на основе среднеарифметической.

Следующим этапом формирования карты выбора компании-цели является нормирование интегральных показателей и стоимости компаний.

В том случае, если формировались пулы компаний, удовлетворяющие одновременно нескольким стратегическим целям развития (пул 12, пул 13, пул 23, пул 123) (рис. 1), интегральный показатель рассчитывается как сумма нормированных показателей по отдельным стратегическим целям с поправкой на их вес.

$$И_{\Pi} = \sum ИП_1 \times ВИП_1 + \dots + ИП_n \times ВИП_n,$$

где ВИП – вес интегрального показателя.

Вес стратегической цели развития определяется как компоненты нормализованного вектора приоритетов.

Формирование карты выбора компании-цели происходит путем нанесения интегрального показателя и стоимости компании-цели на график (рис. 2).

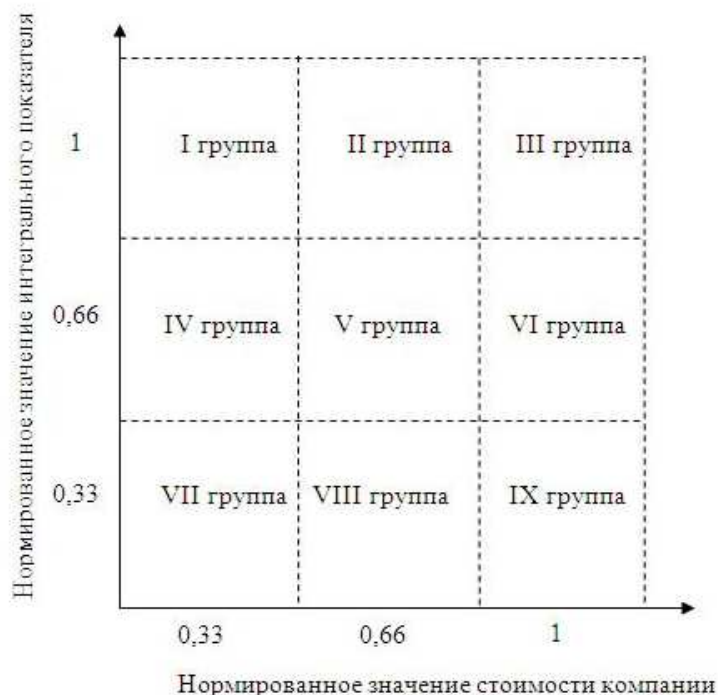


Рис. 2. Формирование карты выбора компании-цели

Наиболее привлекательной компанией-целью, таким образом, будет являться компания, удовлетворяющая следующим условиям:

$$\begin{cases} ИП_{НЗ} \rightarrow \max \\ СК_{НЗ} \rightarrow \min \end{cases}$$

где ИП_{НЗ} – нормированное значение интегрального показателя;

СК_{НЗ} – нормированное значение стоимости компании.

Порядок расстановки приоритетов выбора компании-цели на основе карты выбора при совершении сделок поглощения / слияния приведен в таблице.

Таблица 3

Приоритеты выбора компании-цели на основе карты выбора при совершении сделок поглощения / слияния

Приоритет	Группы
Высший	I, II, IV
Средний	III, V, VI
Низший (не рекомендуем для совершения сделки)	VII, VIII, IX

Заключительным этапом алгоритма является проведение переговоров с компанией-целью и совершение сделки. В том случае, если в рамках переговоров не достигнуты договоренности по совершению сделки с компанией, наиболее полно удовлетворяющей условиям выбора, рекомендуется приступить к переговорам с компанией, находящей в той же (при наличии) или следующей по приоритетности группе.

Механизм развития крупных промышленных компаний за счет осуществления сделок поглощения (слияния) с быстрорастущими промышленными компаниями позволяет успешно достичь ряда целей стратегического развития, таких как доступ к новым технологиям, реализация политики импортозамещения и диверсификация бизнеса. Более того, данный механизм обеспечивает достижение целевых показателей государства в области развития промышленности и позволяет снять основные проблемы развития быстрорастущих высокотехнологичных компаний.

Литература

1. Белоусова В.М. Способы диверсификации с точки зрения минимизации рисков // Антикризисное управление: производственные и территориальные аспекты: всероссийская научно-практическая конференция. Новокузнецк, 2009. С. 87–93.
2. Белоусова В.М. Диверсификация как стратегия развития и форма организации производства // Дискуссия. 2013. № 11. С. 44–50.
3. Буренина И.В., Быль Е.А. Быстрорастущие компании: обзор и сравнение подходов к определению и критериям // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2016. № 4. С. 80–86.
4. Буренина И.В., Быль Е.А. Распределение быстрорастущих компаний по субъектам российской федерации // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. 2016. С. 82–85.
5. Выварец А.Д. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
6. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала: в 2 т. Том 2. 2-е доп. изд. М.: МНИИПУ, 1998.
7. Иванов А.С., Матвеев И.Е. Мировой рынок энергоресурсов в сплетении геополитических реалий на пороге 2017 года // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 1. С. 17–31.
8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / пер. с англ. М.Бугаев; под ред. О.Третьяк. СПб: Питер Ком, 1998.

9. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: курс лекций. М.: Инфра-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2004.
10. Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 № 1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: http://energoeducation.ru/wp-content/uploads/2015/11/LAW94054_0_20151002_142857_54007.pdf
11. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (с изменениями на 10 февраля 2017 года) [Электронный ресурс]. URL: http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/fcp/rasp_2008_N1662_red_08.08.2009
12. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): учебник, 3-е изд. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.
13. Шевелёва А.В., Акиева Л.Б. Диверсификация деятельности нефтегазовых компаний в условиях снижения цен на нефть и введения экономических санкций // Вестник МГИМО. 2016. № 6. С. 144–151.
14. Ярынкина Е.А., Александров А.А. Особенности мирового рынка нефти на современном этапе // Вестник УлГТУ. 2017. № 2. С. 66–68.
15. Ansoff H.I. Strategies for diversification // Harvard Business Review. 1957. № 5. P. 113–124.

Проблемы и перспективы оптимизации в акционерной компании «АЛРОСА»

Problems and Prospects of Optimization in Corporation «ALROSA»

А. САЛЬВА

Сальва Андрей Михайлович, канд. геол.-минер. наук, доцент кафедры «Природообустройство» Якутской государственной сельскохозяйственной академии. E-mail: salvaam@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы и перспективы корпоративного управления алмазодобывающего предприятия «АЛРОСА» в городе Мирный (Якутия). Изучаются социальные вопросы компании, ее новые управленческие решения по оптимизации кадров, безопасности и других задач в связи со сменой руководства.

Ключевые слова: оптимизация, закупки, затраты, безопасность, персонал, скрининг, город Мирный.

The article discusses problems and prospects of corporate management of diamond mining company «ALROSA» in the city of Mirny (Yakutia). Social issues of the company, its new management decisions on optimization of personnel, safety and other tasks, in connection with change of the management are studied.

Key words: optimization, purchases, costs, safety, personnel screening, city Mirny.

На любом предприятии рано или поздно встает вопрос смены руководства. В марте 2017 года в акционерной компании «АЛРОСА» сменилось руководство, в ней произошли серьезные перемены, целый ряд топ-менеджеров ушли из компании, в том числе те, кого считали «старой гвардией».

«АЛРОСА» – российская группа алмазодобывающих компаний, занимающая лидирующую позицию в мире по объему добычи алмазов (по состоянию на 2012 год). Корпорация занимается разведкой месторождений, добычей, обработкой и продажей алмазного сырья. Основная деятельность сосредоточена в Якутии, а также в Архангельской области и Африке. «АЛРОСА» добывает 95 % всех алмазов России, доля компании в мировом объеме добычи алмазов составляет 25 %. Компания располагает разведанными запасами, достаточными для поддержания текущего уровня добычи не менее 18–20 лет. Прогнозные запасы «АЛРОСА» составляют около одной трети общемировых запасов алмазов. Полное наименование организации – Акционерная компания «АЛРОСА» (публичное акционерное общество), краткое – АК «АЛРОСА» (ПАО). По состоянию

на 2016 год акции компании принадлежат Российской Федерации – 33,03 %; Республике Саха (Якутия) – 25 % + 1 акция; восьми муниципальным образованиям Республики Саха (Якутия) – 8,0003 % и иным юридическим и физическим лицам – 34 % (см. табл.). Основные производственные мощности «АЛРОСА» в настоящее время сосредоточены преимущественно в Западной Якутии и Архангельской области. Всего «АЛРОСА» разрабатывает 27 месторождений. В производственную базу входит 11 коренных и 16 россыпных месторождений. Коренные месторождения отрабатываются как открытым (карьерным), так и подземным способом. На территории Республики Саха (Якутия) действуют четыре горно-обогатительных комбината (ГОК) – Мирнинский, Айхальский, Удачный, Нюрбинский [1].

В марте 2017 года руководство «АЛРОСА» обновилось на 70 %, это вполне естественный процесс, ведь компания сейчас находится на переходном этапе своего развития, появляются новые цели и задачи, для решения которых требуются свежий взгляд, идеи, новые компетенции. Этот процесс сегодня называется оптимизацией. Такие же проблемы переживали несколько десятков и даже сотни лет назад многие западные горные предприятия, руководители которых внесли огромный вклад в развитие управления как науки [5, 722–724].

Финансовые результаты компании «АЛРОСА» (млрд руб.)

Наименование показателя	декабрь 2014 г.	декабрь 2015 г.	декабрь 2016 г.	декабрь 2017 г.
Чистые активы	388	304	437	388
Обязательства	251	293	244	188
Величина капитала	137	304	437	388
Выручка	207	225	249	200
Прибыль	–18	31	133	89
Кол-во акций (шт.)	7364965630	7364965630	7364965630	7364965630
Прибыль на акцию	–2,44	4,21	0,02	0,002

Оптимизация закупочной деятельности и расходов. Первая заметная перестановка произошла в блоке, ответственном за закупочную деятельность. Сегодня компании удалось собрать очень профессиональную, работоспособную команду, которая хорошо знает свое дело и максимально нацелена на результат. На предприятии произошла разумная оптимизация, эффективность и результаты закупочных процедур – это одно из тех направлений, где можно оптимизировать расходы в достаточно короткий срок. Не секрет, что в этой сфере бывает и нерациональное использование средств и злоупотребления. Всего за полгода – с апреля по сентябрь 2017 года – удалось сэкономить на закупочной деятельности около 2 млрд рублей по сравнению с запланированной ранее суммой, эти средства пойдут на прибыль, в том числе на выплаты дивидендов, налогов, зарплат сотрудникам, поддержку социальных проектов.

Компания «АЛРОСА» запустила с 1 марта 2014 года в продуктивную эксплуатацию собственную электронную торговую площадку (ЭТП). Электронный формат закупочной деятельности позволил обеспечить прозрачность операций и оптимизировал затраты, сроки и объемы закупок для поддержания эффективного режима хозяйственной деятельности и получения максимальных экономических и финансовых результатов. На электронной площадке будут проводиться закупочные процедуры в рамках 223-ФЗ от 18 июля 2011 г. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Осуществление закупок на электронных площадках имеет ряд преимуществ, ключевым из которых является расширение рынка новых поставщиков и повышение конкуренции. Для участия в закупочных процедурах необходимо пройти саморегистрацию на ЭТП. Регистрация на ЭТП и участие в закупочных процедурах являются бесплатными [4].

В конце 2017 года в результате переговоров с прямыми производителями компания «АЛРОСА» добилась скидки по будущим контрактам. Ей удалось оптимизировать инвестиции в строительство технологического проезда на Верхней Муне (поселок с одноименным месторождением) и других капитальных проектов. Оптимизация расходов – это нормальный процесс для

развития любой компании, особенно в условиях, когда объем производства и емкость рынка ограничены. На предприятии запланировано проведение 175 мероприятий, направленных на повышение операционной эффективности и сокращение расходов. Ожидаемый эффект от их реализации до 2019 года составит более 11 млрд рублей. Компания «АЛРОСА» стремится к рациональному использованию ресурсов, переходит на энергосберегающие технологии, повышает производительность труда.

Оптимизация промышленной безопасности. В отношении оптимизации промышленной безопасности [7] следует отметить, что здесь есть определенные пробелы. Предприятию пришлось ликвидировать последствия аварии на руднике «Мир» в городе Мирный (Якутия), которая сопровождалась человеческими жертвами. Комиссия учреждения «Ростехнадзор» провела масштабное расследование, в котором принимали участие и независимые эксперты. Причиной аварии на руднике «Мир» стал целый комплекс факторов – это и исключительная сложность, уникальность самого месторождения, из-за которой ученые не смогли подобрать проектные решения, это и, к несчастью, нарушения самого проекта в ходе эксплуатации, недостаточный мониторинг и прогнозирование. Внимательно изучив выводы «Ростехнадзора» и независимых аудиторов, руководители системы промышленной безопасности согласились с ними и решили, что она нуждается в серьезной доработке. В дальнейшем служба промышленной безопасности должна исключить даже теоретическую вероятность того, что такие события могут повториться снова. Сегодня уже практически завершена подготовка масштабной программы совершенствования системы управления промышленной безопасностью [2, 127–130], которая предполагает структурные реформы, масштабное обучение персонала, пересмотр и дополнительную экспертизу всех проектов, как действующих, так и запланированных. Также наблюдается усиление кадрового состава в этом направлении и увеличение объемов финансирования.

Оптимизация персонала. Сегодня акционерной компании «АЛРОСА» необходимы изменения. Работников на производстве сокращения не коснутся, а вот в управленческом аппарате необходимы коррективы [3, 47]. Чтобы исключить дублирование и дополнительный документооборот, рассматривается возможность оптимизации процессов по бухгалтерским, финансовым, юридическим функциям и закупочной деятельности. Недавно было ликвидировано представительство в г. Москве, которое в последние годы выполняло только административно-хозяйственные функции. Существенно оптимизирован фонд оплаты труда с рабочими местами в Москве, также оптимизация ждет те подразделения, где работа неэффективна для бизнеса. Компания «АЛРОСА» находит баланс между повышением экономической эффективности и соблюдением социальных обязательств, в Якутии ей принадлежит огромная роль не только в масштабах региона, но и по всей стране. На предприятии продолжают реализовываться социальные программы для персонала и программы поддержки развития региона. Для таких локальных изменений недостаточно просто потратить много денег, нужно, чтобы эти деньги приносили реальную пользу региону и его жителям. Некоторые социальные программы должны работать эффективнее, например, в сфере здравоохранения. В компании сейчас идет реализация масштабной скрининговой программы, в рамках которой каждый сотрудник может бесплатно проверить свое здоровье.

Скрининг – массовое обследование практически здорового населения, направленное на выявление лиц, страдающих какими-либо заболеваниями, желательно на ранних стадиях. Диагностические методы, которые применяются для скрининга, должны быть быстрыми, удобными, дешевыми, обладать достаточной чувствительностью для выявления ранних стадий, когда сам человек еще не предъявляет жалоб, но и не приводит к большой гипердиагностике. В медицинской практике под словом «скрининг» подразумеваются различные обследования и тесты, позволяющие прогнозировать состояние здоровья людей. Результаты скрининга не подтверждают и не опровергают диагноз. Скрининг является лишь первым шагом обследования группы людей, которых при положительном ответе требуется дообследовать, чтобы окончательно выставить диагноз или снять его [6].

Таким образом, для акционерной компании «АЛРОСА» с приходом нового руководства открываются огромные перспективы, в первую очередь в социальной сфере.

Литература

1. АЛРОСА [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Безопасность горного производства в Республике Саха (Якутия): материалы Всерос. науч.-практ. конф., посвященной 70-летию доктора технических наук, профессора, действительного члена АГН РФ Е.Н. Чемезова. Якутск. 2008. 152 с
3. Даянц Д.Г., Романова Н.П. Управление персоналом на горных предприятиях, 2-е изд., стер. М.: Издательство МГГУ, 2001. 302 с.
4. Официальный сайт АЛРОСА [Электронный ресурс]. URL: <http://www.alrosa.ru/закупки/электронная-закупочная-площадка>
5. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия, 4-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011. XII. 882 с.
6. Скрининг [Электронный ресурс] URL: <https://medaboutme.ru/zdorove/spravochnik/slovar-medicinskih-terminov/skrining/>
7. Федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» от 21.07.1997 № 116-ФЗ (посл. ред.).

Влияние нестабильной рыночной среды на формирование стратегии развития маркетинга продукта

Influence of Unstable Market Environment on the Formation of Product Marketing Development Strategies

А. КАШАПОВА

Кашапова Алия Наилевна, магистрант Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: 7ganja@mail.ru

В статье автором приводится содержательная характеристика понятия «стратегия развития маркетинга», приводятся примеры современных функционирующих компаний, которые успешно реализуют свои услуги и товары в нестабильных рыночных условиях.

Ключевые слова: комплекс маркетинга, реклама, эффективность, управление, коммуникации, стратегия, рыночная среда.

In the given article the author provides a subject-matter specification of the notion «marketing development strategy». Contemporary companies successfully selling goods and services in the unstable market conditions are exemplified.

Key words: marketing mix, advertising, efficiency, management, communication, strategy, market environment.

Развитие сферы товаров и услуг является приоритетным направлением решения социальных и экономических проблем как на местном, так и на более глобальном уровне. Хозяйствующие субъекты под воздействием санкций и внешней политики испытывают особое давление. Однако рынки постоянно развиваются, что сопровождается проникновением на них иностранных игроков, обостряющих конкурентную борьбу в этой сфере.

В современных условиях многие компании столкнулись с различными функциональными и структурными проблемами: от поиска клиентов до негативного воздействия рыночной среды. В этих условиях начинают актуализироваться экономические и организационные проблемы комплексной маркетинговой стратегии продвижения продукта, конечной целью которой является формирование эффективных инструментов маркетинга, которые основаны на современных технологиях и будут успешно применяться на рынке.

Данные проблемы нашли отражение в трудах таких ученых, как Голубков Е.П., Котлер Ф., Маслова Т.Д., Панкрухин А.П., Энджел Дж., Юлдашева О.У. и др.

Для выживания самые активные игроки рынка активно развиваются и внедряют новые инструменты маркетинга: например, сейчас набирают популярность маркетинговые онлайн-коммуникации в режиме «one-to-one». Также компании стремятся к оптимизации работы с несколькими каналами, используют боты, ищут новые возможности использования Интернета и создают качественный контент в новых средах. Но основным инструментом поддержания устойчиво-равновесного развития предприятия является не просто внедрение инновационных инструментов маркетинга, а построение комплексной стратегии, которая задает вектор развития организации.

К основным внешним негативным проблемам, с которыми в данный момент сталкиваются коммерческие компании в России, относятся [6, 36]:

1) институциональные:

- несовершенство законодательства во всех сопряженных с малым бизнесом направлениях;
- административные барьеры на пути создания и развития малых предприятий;
- чрезмерный уровень налогового бремени;
- коррупция, порождаемая громоздкостью и неэффективностью государственного бюрократического аппарата;
- нестабильность политической системы, неочевидность государственных приоритетов и общий низкий уровень государственного управления;
- неадекватность финансовой инфраструктуры;

2) рыночные:

- недобросовестная конкуренция;
- чрезмерно высокая зависимость экономики от сырьевого экспорта;
- монополизм на товарных рынках;
- утяжеленная отраслевая структура экономики (затрудненный выход на рынок);
- неразвитость рыночной инфраструктуры;
- недостаточно развитый сектор услуг для бизнеса, включая бизнес-информацию.

Генри Минцберг, профессор менеджмента Макгилльского университета в Монреале, определяет стратегию как совокупность пяти «П» [11, 13]:

1. Стратегия как План – некая сознательная и разработанная последовательность действий, которой стараются придерживаться в какой-то конкретной ситуации.

2. Стратегия как Прием, который применяется компанией для того, чтобы опередить конкурентов.

3. Стратегия как Паттерн действий – определенные поведенческие характеристики фирмы. Согласно этому определению компания может как прогнозироваться, так и подстраиваться под ход текущих событий. В данном примере стратегия – это следование определенной модели поведения. Таким образом, стратегию как план можно назвать намечаемой, а стратегию как способ поведения – осуществляемой. Существует и третий случай – реализация незапланированной модели поведения. Осуществляемые шаги реализуются в некую последовательность – паттерн.

4. Стратегия как Позиция – заключается в том, что компания ищет наиболее выгодную позицию в рыночном пространстве. При этом для компании могут быть приоритетны разные показатели рынка: потенциал, низкая конкуренция и т.д.

5. Стратегия как Перспектива – изучается как некое восприятие мира, которое реализуется через действия и намерения.

Как показывает отечественная и мировая практика, в современных экономических условиях разработка и реализация модели стратегии организации становятся крайне необходимыми. Стратегия позволяет компании уменьшить факторы неопределенности в деятельности фирмы, повысить готовность к кризисным ситуациям, определить ключевые векторы развития и сконцентрировать усилия на них.

Еще одним важным моментом в использовании стратегии является обеспечение синергетического эффекта в изменениях, различных составляющих предприятия, то есть синергия действий

для быстрого достижения результата. Часто в процессе реализации стратегии компания сталкивается с такими внутренними проблемами, как расхождение видов деятельности, осуществление одинаковых функций разными подразделениями и т.д.

Заметим, существует множество определений категории «стратегия развития». Например, Питер Друкер определяет стратегию как «способ реализации теории бизнеса в практике» [1, 272], и ее главная цель – обеспечивать возможность достижения определенных результатов, а стратегия позволяет компании успешно осуществлять поиск и благоприятно использовать возможности.

Вне зависимости от того, как будет определена стратегия, она предлагается рынку, так как может удовлетворять его конкретные потребности. Стратегия развития является экономическим товаром и выступает в качестве предмета обмена на рынке между двумя или же большим числом контрагентов. Успех эффективного осуществления обменных операций в конкурентной среде невозможен без применения маркетинговых усилий. Все сказанное выше позволяет ввести в научно-практический оборот новую составляющую маркетинга, которую мы называем «маркетинг стратегии развития» [7].

Маркетинг стратегии развития можно назвать социально-управленческим процессом, посредством которого обеспечивается удовлетворение потребностей индивидуумов и групп людей в целенаправленной трансформации параметров и позиции формируемых и действующих социально-экономических систем в неконтролируемой среде.

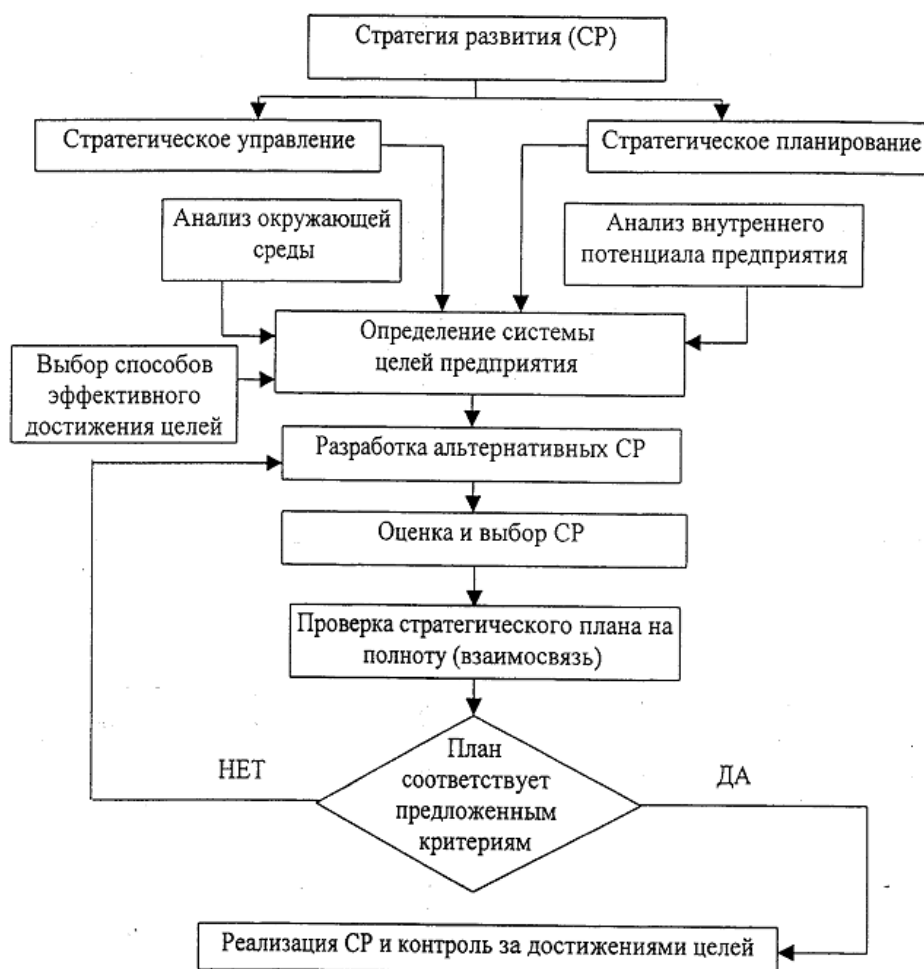


Рис. 1. Процесс разработки и реализации базовой стратегии развития предприятия [5]

Понятие «маркетинг продукта» эксперты отрасли определяют как:

- позиционирование продукта и outboundmessaging;
- внешнее продвижение продукта через СМИ, покупателей и партнеров;
- вывод на рынок новых продуктов.

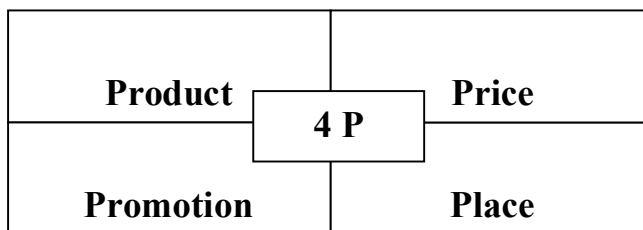


Рис. 2. Базовая модель маркетинга-микс 4P

Один из признаков успешной маркетинговой стратегии – позиция фирмы на рынке. Если после внедрения схемы предприятие улучшает свои показатели, значит, она работает. Если изменений не наблюдается – значит, надо ее пересмотреть. В процессе реализации маркетинговой стратегии нужно постоянно отслеживать показатели (доходы, расходы, уровень продаж т.д.) для коррекции стратегии. Рынок не стоит на месте – он обязывает компании подстраиваться под колебания рынка и быть чуткими к малейшим изменениям, тотчас принимая необходимые меры. Такие действия помогают компаниям занимать высокие позиции на рынке долгое время.

Для того, чтобы создать эффективную маркетинговую стратегию, компании проводят исследования, изучают внутренние и внешние факторы рынка, выясняют причины, которые заставляют клиента совершить покупку. Это помогает компаниям добиваться высоких результатов. Рассмотрим несколько подобных примеров.

Ингвар Кампрад, основатель и руководитель ИКЕА, занялся рекламой своей мебели в 1948 г. В 1951 г. оборот компании ИКЕА достиг миллиона крон. В том же году вышел первый каталог ИКЕА. В то время реклама размещалась в газетах. Выпуск собственного каталога был прорывом, который стал отличным маркетинговым ходом и на настоящий момент издается в электронном варианте. Тогда конкуренция в торговле достигла огромных масштабов: цена на мебель снижалась, качество ухудшалось, и у компании было два варианта развития: либо обанкротиться, либо остаться с прибылью. В тот момент конечная стратегия компании была на стадии формирования: была организована большая выставка мебели, куда могут прийти люди с каталогом и выбрать понравившуюся мебель. Так, постепенно ИКЕА пришла к особой, философской стратегии компании, которая актуальна по сей день:

1. Каждой модели мебели присваивается имя, что приближает товар к покупателю.
2. Выпуск каталогов способствует предварительному знакомству покупателя с ассортиментом, и клиент может заказать товар по почте.
3. Товары образуют готовый интерьер, который каждый покупатель может создать индивидуально. Подобный маркетинговый ход помогает купить больше товаров компании.
4. Дизайнеры разрабатывают разборную мебель, которая позволяет сочетать идею затрат на производство и удешевить продукцию.

Снижение потребительской активности, вызванное падением доходов населения, было усугублено действием продовольственного эмбарго и обвалом национальной валюты – все эти факторы, казалось бы, должны были негативно подействовать на игроков рынка общепита. Однако данные исследовательской компании NPD Group свидетельствуют о том, что кофейни развиваются динамичнее остальных сегментов рынка общественного питания. Например, выручка американской StarbucksCorp., крупнейшей в мире сети кофеен, увеличилась в I квартале 2017 года с \$5,4 млрд (2016 г.) до \$5,7 млрд, в то время как прибыль, причитающаяся акционерам компании, возросла на 9,3 % – с \$687,6 млн до \$751,8 млн.

В 1971 году учитель английского языка Джерри Болдуин, учитель истории Зев Сигл и писатель Гордон Боукер сложились по 1350 долларов, заняли еще 5000 и открыли магазин по продаже кофе в зернах в Сиэтле (штат Вашингтон). Первый магазин открылся 30 марта 1971 г. Сегодня Starbucks занимается и смежными видами бизнеса – книгами, кинематографом, музыкой,

существует даже специальное подразделение Starbucks – Starbucks Entertainment. Сейчас кофейни Starbucks есть в более чем 60 странах, общее число заведений – около 19 тысяч. За все годы существования компания выстроила свою идеальную маркетинговую стратегию продукта компании, которая приносит ей прибыль по всему миру. Основные ее положения:

1. Не кофе главное. Кофе в Starbucks – очень хороший, с этим не поспоришь. Но, как утверждают в самой компании, когда они просили посетителей назвать пять причин, почему они выбирают именно их сеть, на первом месте был социальный опыт.

2. Персонализация. На каждом стакане с кофе маркером наносится имя клиента, что является приятным маркетинговым ходом для покупателей.

3. Окна и двери. Компания придирчива к выбору помещения. И их главным требованием является соответствие ориентации дверей и окон сторонам света. Например, если входная дверь будет направлена на север, Starbucks никогда не арендует такое помещение.

4. Хитрые приспособления для кофе. Например, кольца на стаканы, чтобы посетители не обжигали руки, бесплатное гофрокартонное кольцо или красивое полиуретановое с логотипом Starbucks за небольшую плату, а также термокружки и перерабатываемая посуда.

5. Музыка. В Starbucks всегда можно купить диск с хорошей, тщательно подобранной музыкой, и эта же музыка будет играть в кофейне в момент покупки.

Бороться с конкурентами и строить конкурентоспособную стратегию развития маркетинга продукта вполне реально. Проведенный анализ основных моментов маркетинговых стратегий таких гигантов рынка, как Starbucks и IKEA, показывает нам, что огромную долю доходов они получают не только от «сухой» продажи своего конкретного продукта, а от сервиса и продажи сопутствующих услуг и товаров компании.

Российские компании постепенно учатся существовать в непростых условиях рынка и неспешно внедряют сопутствующие услуги. И, конечно, для внедрения концепции маркетинга стратегии развития необходимы значительные усилия, которые связаны прежде всего с формированием институциональных, организационных, экономических и правовых основ цивилизованного рынка стратегий развития.

Литература

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / пер. с англ. М.: ИД «Вильямс», 2004. 272 с.
2. Загоруйко И.Ю. Влияние маркетинговых коммуникаций на развитие малого бизнеса // Успехи современной науки и образования. 2017. Т. 1. № 5. С. 98–100.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга // Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. 5-е европейское издание. М.: ИД «Вильямс», 2014.
4. Кузнецова Т.Е. Стимулирование сбыта как элемент комплекса продвижения товара // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 1. С. 135–142.
5. Полевский Е.А. Организационно-экономический механизм функционирования высокотехнологичных промышленных предприятий // Современные научные исследования и инновации. 2011. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/10/4740>
6. Потенко Л.И., Приставка М.В. Современные проблемы развития малого бизнеса // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. Территория новых возможностей, 2011. № 3. С. 36–46.
7. Самостроев Г.М. Маркетинг стратегии развития // Маркетинг в России и за рубежом 20.01.2003
8. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» (с изм. и доп. от 18 декабря 2006 г., 9 февраля, 12 апреля, 21 июля 2007 г.) // Российская газета. 2006. 15 марта.
9. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Российская газета. 2006. 29 июля.
10. Харченко О.И. Разработка комплекса маркетинга // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 212–215.
11. The Strategy Process. Henry Mintzberg, James Brian Quinn, Sumatra Ghoshal, 1998. Pp. 13–21.

Учредители:

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе
Республики Башкортостан, Башкирский государственный университет,
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Адрес редакции:

450057, г. Уфа, ул. Цюрупы, 6, 1-й подъезд, к. 402
Тел. (347) 273-87-32
E-mail: ekonuprav@ufanet.ru
<http://bagsurb.ru/about/journal/>

Подписано в печать 12.04.2018. Усл. печ. л. 16,6.
Формат 60х84/8. Тираж 500 экз. Заказ № 82.

Отпечатано в РИЦ УГНТУ

450062, г. Уфа, ул. Космонавтов 1. Тел. (347) 243-19-73
E-mail: polegaln@mail.ru