

Выходит с 1994 года

ЭКОНОМИКА *и* **У** **правление:** научно-практический журнал

Реальный сектор экономики

Предпринимательство

*Актуальные проблемы развития
общества и экономики*

Региональная экономика

Вопросы теории

5 / 2015

Экономика и управление: научно-практический журнал

№ 5 (127)

Выходит с 1994 г. 6 раз в год

СОДЕРЖАНИЕ

Реальный сектор экономики

А. ОРЛОВ. Анализ основных тенденций и ценовых изменений в сегменте льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка	4
И. БУРЕНИНА, Д. ГАМИЛОВА, С. АЛЕКСЕЕВА. Стратегические аспекты управления энергоэффективностью	13
Т. ЛЕЙБЕРТ. Построение системы сбалансированных показателей на основе финансового анализа с учетом отраслевых особенностей компании	19
Р. ГАЛИН. Расселение сельского населения как фактор развития сельского хозяйства	28
Р. МУДАРИСОВ. Зарождение рыночных отношений в соляной промышленности Башкирии в дореформенный период	33

Предпринимательство

Н. СОЛОДИЛОВА, Р. МАЛИКОВ, К. ГРИШИН. Развитие системы взаимодействия властных и предпринимательских структур в муниципальной деловой среде	38
В. АРАПОВ, В. ХАРИСОВ. Совершенствование мотивационного комплекса действий власти по повышению конкурентного потенциала регионального предпринимательства	46
А. ХИСАЕВА, А. ПЕТРОВА. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в современных условиях	52
И. ЗАГИТОВА. Элементы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности	56

Актуальные проблемы развития общества и экономики

З. САБИРОВА, Т. ТИЩЕНКО. Административное регулирование системы здравоохранения Российской Федерации	60
Э. ЯМАЛОВА. Общественная поддержка политических институтов в государствах Балтии	64
Р. АГЗАМОВ. Критика теории политических рынков в контексте экономического развития России	70
А. ШАИСЛАМОВ. Основные проблемы и направления совершенствования трудоустройства выпускников документоведческого профиля подготовки	75

Вопросы теории

И. КОЩЕГУЛОВА, А. ХУСАИНОВА. Критерии устойчивости национальной денежной единицы	80
Ю. ЛУТФУЛЛИН, Р. ХАБИБУЛЛИН. Устойчивое развитие инновационного бизнеса: теоретические аспекты оценки эффективности	84
Р. АГЛЯМОВ. Применение динамических производственных функций при оценке инновационного потенциала предприятия	88
Е. ХУДЯКОВА. Анализ подходов к оценке человеческого капитала и возможности их использования	92

Региональная экономика

Г. ГАЛИМОВА, Л. БАЙГУЗИНА. Влияние бифуркационных процессов на социально-экономическое развитие региона	97
Е. ФОМИНА, Ю. КОВАЛЬСКАЯ. Методические подходы к оценке финансовой устойчивости регионального бюджета	102
Н. ФИЛИППОВА. Участие некоммерческих организаций в разработке и реализации Стратегии развития г. Уфы	105

Социально-политические процессы

М. АЮПОВ. Особенности партийно-политического руководства Башкирской АССР в позднесоветский период	111
Р. ГАЛЛЯМОВ, М. УТЯШЕВ, И. ФРОЛОВА. Власть и бизнес в постсоветском Башкортостане: этапы взаимодействия и современные тенденции	117
О. НЕЧИПОРЕНКО. Специфика социальных конфликтов в сельских сообществах современной России	123

Слово – молодым ученым

Э. ХАМИТОВ. Перспективы развития взаимного страхования в России	129
О. ХАФИЗОВА. Оплата труда методом грейдирования: системный анализ ценностного обмена	135
Ю. ЗЫРЯНОВА. Оценка финансовых потерь от коррозии оборудования	140
Итоги VII Российского философского конгресса «Философия. Толерантность. Глобализация. Восток и Запад – диалог мировоззрений»	143
Юбилей ученого (М.М. Ишмуратову – 75 лет)	145

Редакционная коллегия

С.Н. Шкель (главный редактор), Р.А. Галин, И.В. Дегтярева, Ю.Н. Дорожкин, В.В. Еникеев (заместитель главного редактора), Л.А. Исмаилова, С.Ю. Кабашов, М.Ш. Минасов, Д.Б. Миннигулова, Б.М. Миркин, Р.Н. Мирсаев, Д.Р. Пескова, Г.М. Россинская, И.Ш. Рысаев, Р.Р. Салахутдинова, Н.З. Солодилова, И.В. Фролова

Публикуемые материалы отражают точку зрения авторов, которая может не совпадать с мнением редколлегии журнала.

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

© Уфа, БАГСУ, 2015

© «Экономика и управление: научно-практический журнал», 2015

CONTENTS

Real Sector of Economy

A. ORLOV. Analyzing General Tendencies and Price Changes in Pharmaceutical Benefits Segment of the Russian Pharmaceutical Market	4
I. BURENINA, D. GAMILOVA, S. ALEKSEEVA. Strategic Aspects of Energy Efficiency Management	13
T. LEIBERT. Forming of System of Balanced Indices Based on Financial Analysis with Company's Branch Aspects	19
R. GALIN. Rural Population Displacement as Factor of Agriculture Development	28
R. MUDARISOV. Forming of Market Relations in Bashkiria's Salt Industry in Prior to Reforms Period	33

Entrepreneurship

N. SOLODILOVA, R. MALIKOV, K. GRISHIN. Development of Interaction System between State and Business Structures in Municipal Business Environment	38
V. ARAPOV, V. KHARISOV. Improvement of Motivation Complex of Government Measures of Increasing Competitive Potential of Regional Entrepreneurship	46
A. KHISAEVA, A. PETROVA. Managing the Present-day Business Structures' Competitiveness	52
I. ZAGITOVA. Elements of Infrastructural Support of Business Activities	56

Actual Problems of Society and Economy Development

Z. SABIROVA, T. TISHCHENKO. Administrative Control of the Russian Healthcare System	60
E. YAMALOVA. Social Support of Political Institutions in the Baltic Sea States	64
R. AGZAMOV. Criticizing Theories of Political Markets in Context of Russia's Economic Development	70
A. SHAISLAMOV. Major Problems and Improvement Directions of Records Management Graduate Employment	75

Theory Issues

I. KOSHCHEGULOVA, A. KHUSAINOVA. Criteria of Native Currency Stability	80
Yu. LUTFULLIN, R. KHABIBULLIN. Sustained Development of Innovation Business: Theoretical Aspects Efficiency Assessment	84
R. AGLYAMOV. Applying Dynamic Production Functions While Assessing Enterprise's Innovation Potential	88
E. KHUDYAKOVA. Analyzing Approaches to Human Potential Assessment and Opportunity of Their Application	92

Regional Economy

G. GALIMOVA, L. BAIGUZINA. Impact of Bifurcational Processes on Social-Economic Development of Region	97
E. FOMINA, Yu. KOVALSKAYA. Methodological Approaches to Financial Sustainability Assessment of Regional Budget	102
N. FILIPPOVA. Participation of Non-commercial Organizations in Working out and Realizing Ufa's Development Strategy	105

Socio-political processes

M. AYUPOV. Peculiarities of Party-Political Management of Bashkir AUSR in Late Soviet Period	111
R. GALLYAMOV, M. UTYASHEV, I. FROLOVA. Government and Business in Post-Soviet Bashkortostan: Stages of Interrelations and Present-day Tendencies	117
O. NECHIPORENKO. Specificity of Social Conflicts in Rural Communities of Present-day Russia	123

To Young Researchers

E. KHAMITOV. Perspectives of Mutual Insurance Development in Russia	129
O. KHAFIZOVA. Labor Payment Using Method of Grading: System Analysis of Value Exchange	135
Yu. ZYRYANOVA. Assessing Financial Loss from Equipment Corrosion	140
The Results of the VII th Russian Philosophical Congress «Philosophy. Tolerance. Globalization. East and West – Dialogue of Worldviews»	143
Scholar's Jubilee (M.M. Ishmuratov is celebrating his 75 th Anniversary)	145

Анализ основных тенденций и ценовых изменений в сегменте льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка

А.ОРЛОВ

Льготное лекарственное обеспечение в современных условиях является важным направлением государственной социальной политики в России в сфере здравоохранения. Современная система льготного лекарственного обеспечения позиционируется как инструмент обеспечения доступности лекарств для наиболее уязвимых с точки зрения состояния здоровья и финансовых возможностей категорий населения [9]. Функционирование системы льготного лекарственного обеспечения имеет высокую социальную значимость, поскольку оно способствует поддержанию здоровья отдельных категорий граждан, улучшает уровень и качество их жизни, приводит к сокращению затрат на дорогостоящие виды медицинской помощи.

Анализ основных тенденций в сегменте льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка. Система льготного лекарственного обеспечения социально уязвимых категорий населения в России начала формироваться практически одновременно с переходом российской экономики на рыночный путь. Острая необходимость льготного лекарственного обеспечения была обусловлена резким ухудшением социально-экономического положения страны и значительным повышением цен на лекарства, которые оказались недоступными для многих граждан с невысоким уровнем доходов, что становилось причиной ухудшения их здоровья, роста заболеваемости и снижения продолжительности жизни. В целях изменения сложившейся ситуации было принято Постановление Правительства РФ от 30 июля 1994 г. № 890 «О государственной поддержке развития медицинской промышленности и улучшении обеспечения населения и учреждений здравоохранения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения», в котором был уточнен перечень групп населения и категорий заболеваний, при амбулаторном лечении которых лекарства отпускаются бесплатно или с 50-процентной скидкой [8]. Несмотря на принятые меры и предоставление отдельным категориям населения права на льготное лекарственное обеспечение, обязательства государства из-за ограниченного финансирования выполнялись не в полном объеме. В связи с этим появилась необходимость формирования нового подхода к осуществлению льготного лекарственного обеспечения, который был призван обеспечить эффективный контроль за рациональным назначением и отпуском лекарственных препаратов. Конфигурация действующей системы обеспечения льготных категорий населения бесплатными лекарствами стала формироваться в 2005 г. после начала реализации программы дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО), представленной в качестве инструмента наиболее справедливой государственной поддержки граждан, нуждающихся в социальной защите. За время реализации программа ДЛО претерпела неоднократные изменения, среди которых наиболее значимые произошли в 2008 г., когда были сформулированы две отдельные программы: обеспечение необходимыми лекарственными средствами отдельных категорий граждан (ОНЛС); лекарственное обеспечение лечения высокочастотных нозологий (ВЗН) (программа «7 нозологий») [9, 337–338].

Орлов Александр Сергеевич, канд. фарм. наук, доцент кафедры экономики и управления Санкт-Петербургской государственной химико-фармацевтической академии. E-mail: pharmmanagement@yandex.ru

В отношении программы ОНЛС отметим, что источником финансирования этой формы льготного лекарственного обеспечения являются субвенции федерального бюджета субъектам Российской Федерации, размер которых определяется на основании методики, утвержденной Правительством Российской Федерации. Кроме того, за счет бюджетных средств субъектов РФ могут реализовываться региональные программы льготного лекарственного обеспечения отдельных категорий граждан. На начальных этапах функционирования программы ОНЛС было связано с большим числом проблем, основными из которых были недостаточное финансирование, отсутствие отлаженности механизма реализации льготного лекарственного обеспечения (проблема выписки рецептов на льготные лекарства, сбои в осуществлении поставок и их оплате и др.), приводившие к значительным задержкам в сфере получения лекарственных препаратов гражданами. Следствием этих проблем и желания многих льготников получить денежную компенсацию стал их массовый выход из программы ДЛО (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика основных показателей льготного лекарственного обеспечения отдельных категорий населения России в 2005–2014 гг.

Показатели	Годы									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность федеральных льготников, млн чел.	14,7	7,5	7,6	5,6	5,5	4,2	4,7	3,7	3,8	3,8
Объем потраченных денежных средств по программам ДЛО, млрд руб.	38,7	64,8	50,2	66,2	76,7	80,8	84,7	78,4	84,3	84,4
Количество реализованных упаковок, млн ед.	264,5	190,0	120,3	138,0	100,8	96,2	97,3	83,9	74,8	68,8
Сумма финансовых затрат в месяц на одного льготника, руб.	219,4	720,0	550,4	985,1	1162,1	1603,2	1501,8	1765,8	1848,7	1850,9

Составлено и рассчитано по: [9, 338], [10, 27], [11, 26], [12, 27], [13, 27], [14, 29].

Недостаточное финансирование программы дополнительного лекарственного обеспечения в 2005 г. привело к почти двукратному сокращению численности федеральных льготников. В 2006 г. объем денежных средств, израсходованных на реализацию программ ДЛО, был увеличен почти вдвое, что способствовало увеличению более чем в 3 раза суммы финансовых затрат в месяц на одного льготного гражданина. В целом за период с 2005 г. по 2014 г. численность федеральных льготников сократилась почти в 4 раза несмотря на то, что объем финансовых затрат на одного льготника с 2007 г. постепенно увеличивался. С 2007 г. по 2014 г. значение данного показателя увеличилось в 3,4 раза и составило 22210,5 руб. в год. Следует отметить, что в последние несколько лет программа ДЛО характеризуется определенной стабильностью, поскольку численность льготников и объем потраченных денежных средств по программам льготного лекарственного обеспечения практически не изменяются.

С 2008 г. в связи с принятием Федерального закона от 17 июля 2007 г. № 132-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О федеральном бюджете на 2007 год”» действует федеральная программа «7 нозологий», предусматривающая бесплатное

лекарственное обеспечение лечения больных злокачественными новообразованиями лимфоидной, кроветворной и родственных им тканей, гемофилией, муковисцидозом, гипофизарным нанизмом, болезнью Гоше, рассеянным склерозом, а также после трансплантации органов и (или) тканей. Необходимость реализации этой программы была связана с осознанием того факта, что эффективное лечение пациентов, страдающих так называемыми «высокозатратными заболеваниями», требует значительных финансовых затрат, которые на приемлемом уровне могут быть обеспечены только средствами федерального бюджета. С 2008 г. сумма затрат, выделенных на программу «7 нозологий», выросла с 31,9 млрд руб. до 40,5 млрд руб. в 2014 г.

Как и другие сегменты отечественного фармацевтического рынка, сегмент льготного лекарственного обеспечения является крайне импортозависимым (табл. 2). Так, доля отечественных лекарств в денежном выражении, реализуемых по программе ОНЛС, составляла лишь 16 % в 2014 г., а наибольшее значение этого показателя за последние 5 лет (17 %) наблюдалось в 2012 г. Для программы «7 нозологий» доля отечественных лекарств также является очень небольшой, максимальное значение данного показателя (13 %) было достигнуто в 2013 г.

Таблица 2

Соотношение продаж отечественных и импортных лекарств по программам льготного лекарственного обеспечения в натуральных и стоимостных показателях в 2010–2014 гг., %

Программа льготного лекарственного обеспечения (ЛЛО)	Группа ЛП	Доля продаж по годам, %				
		2010	2011	2012	2013	2014
Натуральные показатели продаж						
ЛЛО в целом	Отечественные ЛП	43	46	45	44	46
	Импортные ЛП	57	54	55	56	54
ВЗН	Отечественные ЛП	13	11	10	9	11
	Импортные ЛП	87	89	90	91	89
ОНЛС	Отечественные ЛП	44	47	47	45	48
	Импортные ЛП	56	53	53	55	52
Стоимостные показатели продаж						
ЛЛО в целом	Отечественные ЛП	10	11	13	14	13
	Импортные ЛП	90	89	87	86	87
ВЗН	Отечественные ЛП	7	7	9	13	10
	Импортные ЛП	93	93	91	87	90
ОНЛС	Отечественные ЛП	12	15	17	16	16
	Импортные ЛП	88	85	83	84	84

Составлено по [10, 29–30], [11, 28–29], [12, 29], [13, 29], [14, 31].

Соотношение долей отечественных и импортных препаратов, рассчитанных по данным натуральных показателей продаж, несколько иное. Если доля отечественных препаратов, реализуемых по программе «7 нозологий», в 2014 г. составляла 11 %, то для программы ОНЛС значение данного показателя составило 48 %. Это означает, что лечение «высокозатратных» заболеваний, включенных в программу «7 нозологий», осуществляется в основном с применением импортных лекарственных препаратов. При этом следует отметить наметившуюся положительную тенденцию роста доли отечественных лекарств, реализуемых по всем программам льготного лекарственного обеспечения, которая с 2010 г. по 2014 г. выросла с 43 % до 46 %. На российском фармацевтическом рынке стали активно появляться отечественные аналоги импортных лекарств, закупаемых в рамках программ льготного лекарственного обеспечения. В результате проведенного анализа действующего перечня международных непатентованных наименований (МНН) лекарственных препаратов, предназначенных для

обеспечения лиц, больных высокочастотными заболеваниями, утвержденного распоряжением Правительства РФ от 30 декабря 2014 г. № 2782-р, можно сделать вывод о том, что для большинства ЛП, представленных в нем, есть отечественные аналоги (табл. 3). Однако в данном перечне в настоящее время еще имеются лекарственные препараты, которые не производятся в России, а закупаются только за рубежом. К таким лекарствам относятся «Велаглуцерат альфа» (используется для лечения болезни Гоше), «Леналидомид» (для лечения злокачественных новообразований лимфоидной, кроветворной и родственных им тканей), «Глатирамера ацетат» (для лечения рассеянного склероза), «Микофеноловая кислота», «Такролимус» (применяются после трансплантации органов или тканей). Организация производства этих лекарств на территории нашей страны является одной из важнейших задач, стоящих в ближайшее время перед системой здравоохранения и отечественной фармацевтической промышленностью.

Таблица 3

Отечественные аналоги лекарственных препаратов, включенных в перечень лекарств, предназначенных для лечения высокочастотных нозологий

Заболевание	МНН	Российские аналоги и их производители
Гемофилия	«Моректоког альфа»	«Октофактор» (ЗАО «Генериум»)
	«Эптаког альфа» (активированный)	«Коагил-VII» (ЗАО «Фармацевтическая фирма «Лекко»); «Коагил-VII» (ЗАО «Генериум»)
Муковисцидоз	«Дорназа альфа»	«Пульмозим» (ОАО «Фармстандарт-Уфавита»)
Гипофизарный нанизм	«Соматропин»	«Растан» (ОАО «Фармстандарт-Уфавита»)
Болезнь Гоше	«Имиглуцерат»	«Церезим» (ОАО «Фармстандарт-Уфавита»)
Злокачественные новообразования лимфоидной, кроветворной и родственных им тканей	«Флударабин»	«Веро-флударабин» (ООО «ЛЭНС-Фарм»); «Флугарда» (ЗАО «Биокад»);
	«Ритуксимаб»	«Ацеллбия», «Ритуксимаб» (ЗАО «Биокад»); «Мабтера» (ОАО «Фармстандарт-Уфавита»)
	«Иматиниб»	«Гистамель» (ОАО «Верофарм»); «Иматиб» (ЗАО «Фарм-синтез»); «Иматиниб-ГЛ» (ООО «Технология лекарств»); «Иматиниб» (ЗАО «Биокад»); «Филахромин ФС» (ЗАО «Ф-Синтез»); «Неопакс» (ООО «КРКА-РУС»)
	«Бортезомиб»	«Амилан ФС», «Борамилан ФС» (ЗАО «Ф-Синтез»); «Бартизар» (ЗАО «ФармФирма «Сотекс»); «Бортехомиб» (ЗАО «Биокад»); «Велкейд» (ОАО «Фармстандарт-Уфавита»); «Миланфор» (ЗАО «Фарм-синтез»)
Рассеянный склероз	«Интерферон бета-1а»	«Генфаксон» (МФПДК «БИОТЭК»); «Ребиф» (ОАО «Фармстандарт-Уфавита»); «Синновекс» (ООО «СИА Интернейшнл АФС»)
	«Интерферон бета-1б»	«Инфибета» (ЗАО «Генериум»); «Ронбетал» (ЗАО «Биокад»)
После трансплантации органов или тканей	«Микофенолата мофетил»	«Микофенолата мофетил-ГЛ» (ООО «Технология лекарств»); «Супреста» (ОАО «Верофарм»)
	«Циклоспорин»	«Оргаспарин» (ООО «Мир-Фарм»); «Циклопен» (ОАО «Верофарм»)

Анализ уровня и динамики цен в сегменте льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка. Для анализа уровня и динамики цен в сегменте льготного лекарственного обеспечения были использованы соответственно средние цены и базисные индексы средних цен, которые широко применяются для проведения ценовых исследований [2; 5; 7]. Сравнение динамики средних цен за упаковку и базисных ценовых индексов на лекарственные препараты в различных сегментах российского фармацевтического рынка приведено в таблице 4. В период с 2010 г. по 2014 г. наиболее высокие цены зафиксированы в сегменте льготного лекарственного обеспечения, в котором осуществляется обращение большого числа дорогостоящих лекарственных препаратов [3]. При этом средняя цена упаковки в сегменте льготного лекарственного обеспечения в 2014 г. составляла 1226,74 руб., и

она оказалась почти в 6 раз выше средней цены упаковки лекарственных препаратов в госпитальном сегменте и в 10 раз выше средней цены лекарств в коммерческом розничном сегменте российского фармацевтического рынка. Вместе с тем в течение 2010–2014 гг. базисный индекс средних цен в сегменте льготного лекарственного обеспечения составил 146,05 %, и значение данного показателя оказалось заметно ниже аналогичного показателя, рассчитанного для госпитального и коммерческого сегментов российского фармацевтического рынка (166,86 % и 175,49 % соответственно). Сравнительно невысокие темпы роста цен в сегменте льготного лекарственного обеспечения объясняются тем, что в нем преимущественно реализуются лекарства, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП), на которые распространяются механизмы государственного регулирования цен [4; 6].

За анализируемый период (с 2010 г. по 2014 г.) значение индекса цен на медикаменты, рассчитываемого Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации, составило 138,8 %. В связи с этим рост средней цены упаковки в сегменте льготного лекарственного обеспечения объясняется не только собственным ростом цен на лекарственные препараты, но и изменением ассортимента в пользу более дорогостоящих лекарств. Это связано с тем, что от участия в программе ДЛО в основном отказываются граждане, нуждающиеся в относительно дешевых лекарствах, а «остаются» люди, страдающие заболеваниями, требующими дорогостоящего медикаментозного лечения.

Таблица 4

Уровень и динамика средних цен на лекарственные препараты в различных сегментах российского фармацевтического рынка в 2010–2014 гг.

Сегмент российского фармацевтического рынка	Средние цены за упаковку, руб.					Базисный индекс цен (2014/2010), %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Коммерческий розничный сегмент	69,60	79,92	91,54	104,32	122,14	175,49
Госпитальный сегмент	126,02	140,0	142,73	190,38	210,28	166,86
Сегмент льготного лекарственного обеспечения	839,92	870,50	934,45	1127,01	1226,74	146,05

Рассчитано по [3, 21], [14, 12, 28, 41].

Результаты сравнительного анализа уровня и динамики цен на лекарственные препараты, реализуемые по разным программам льготного лекарственного обеспечения, свидетельствуют о том, что между ними имеются существенные различия (табл. 5). В соответствии с программой «7 нозологий» реализуются дорогостоящие препараты, средняя стоимость которых в 2014 г. составляла 12656,25 руб. за упаковку. Эта стоимость оказалась почти в 19 раз выше средней цены упаковки лекарств, реализуемых по программе ОНЛС, и более чем в 10 раз выше средней цены на лекарственные средства в сегменте льготного лекарственного обеспечения в целом. В то же время цены на дорогостоящие лекарства, реализуемые по программе «7 нозологий», практически не растут, о чем свидетельствует величина базисного индекса средних цен, которая за период с 2010 г. по 2014 г. составила 100,97 %. За этот же период цены на лекарственные препараты, реализуемые по программе ОНЛС, выросли на 33,07 %.

Таблица 5

Уровень и динамика средних цен на лекарственные препараты, реализуемые по разным программам льготного лекарственного обеспечения в России в 2010–2014 гг.

Программа льготного лекарственного обеспечения	Средние цены за упаковку, руб.					Базисный индекс цен (2014/2010), %
	2010	2011	2012	2013	2014	
ЛЛО в целом	839,92	870,50	934,45	1127,01	1226,74	146,05
ВЗН	12535,26	13172,41	13500	14344,83	12656,25	100,97
ОНЛС	502,90	492,58	500,62	593,88	669,21	133,07

Рассчитано по [10, 28], [11, 27], [12, 27], [13, 27], [14, 30].

Уровень цен на рецептурные лекарственные препараты в сегменте льготного лекарственного обеспечения за весь анализируемый период был немного выше, чем на безрецептурные лекарства (табл. 6). В 2014 г. средняя стоимость упаковки рецептурных лекарственных препаратов составляла 1376,24 руб., в то время как безрецептурных – 1226,74 руб. При этом значения базисных индексов средних цен на рецептурные и безрецептурные лекарства составили соответственно 146,30 % и 146,06 %. Эти значения являются не только схожими по отношению друг к другу, но и почти равны базисным индексам средних цен во всем сегменте льготного лекарственного обеспечения. Близость показателей уровня и динамики цен на рецептурные и безрецептурные лекарственные препараты объясняется тем, что структуры этих ассортиментных групп характеризуются примерно одинаковым соотношением между лекарствами с регулируемым и свободным ценообразованием.

Таблица 6

Уровень и динамика средних цен на рецептурные и безрецептурные лекарственные препараты в сегменте льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка в 2010–2014 гг.

Группа ЛП	Средние цены за упаковку, руб.					Базисный индекс цен (2014/2010), %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Рецептурные ЛП	940,71	969,42	1040,63	1281,16	1376,24	146,30
Безрецептурные ЛП	839,92	870,50	934,45	1127,01	1226,74	146,06

Рассчитано по [10, 30], [11, 29], [12, 29], [13, 30], [14, 32].

Проведенный сравнительный анализ показал, что как по отдельным программам, так и в целом в сегменте льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка импортные лекарственные препараты намного дороже отечественных (табл. 7). В 2014 г. средняя цена упаковки импортных лекарств превышала среднюю цену упаковки отечественных лекарственных препаратов в целом в сегменте льготного лекарственного обеспечения в 5,7 раза, а по программе ОНЛС – в 4,8 раза. Лишь в рамках реализации программы «7 нозологий» отечественные и импортные лекарства имеют схожие ценовые показатели. Так, средние цены за упаковку указанных лекарственных препаратов в 2014 г. составили соответственно 11505,68 руб. и 12798,46 руб. В то же время темпы роста цен отечественных лекарств заметно выше, чем импортных. За 2010–2014 гг. значение базисного индекса средних цен на отечественные и импортные лекарственные препараты в целом в сегменте льготного лекарственного обеспечения составило соответственно 177,49 % и 149,03 %. При реализации программы «7 нозологий» значения ценового индекса на соответствующие лекарственные препараты оказались равны 170,46 % и 95,51 %, в рамках программы ОНЛС – 162,64 % и 136,79 %.

Уровень и динамика средних цен на отечественные и импортные лекарственные препараты, реализуемые в рамках различных программ льготного лекарственного обеспечения в России, в 2010–2014 гг.

Программа льготного лекарственного обеспечения	Группа ЛП	Средние цены за упаковку, руб.					Базисный индекс цен (2014/2010), %
		2010	2011	2012	2013	2014	
ЛЛО в целом	Отечественные ЛП	195,33	208,16	269,95	358,59	346,69	177,49
	Импортные ЛП	1326,18	1434,72	1478,12	1730,76	1976,42	149,03
ВЗН	Отечественные ЛП	6749,76	8382,45	12150,00	12720,31	11505,68	170,46
	Импортные ЛП	13399,76	13764,43	13650,00	13714,29	12798,46	95,51
ОНЛС	Отечественные ЛП	137,15	157,21	181,07	211,16	223,07	162,64
	Импортные ЛП	790,27	789,99	783,98	907,02	1081,03	136,79

Рассчитано по [10, 30], [11, 29], [12, 29], [13, 29], [14, 31].

Данные, касающиеся уровня и динамики цен на лекарственные препараты в сегменте льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка по группам АТС-классификации, приведены в таблице 8. По большинству групп АТС-классификации в течение 2010–2014 гг. цены на лекарственные препараты не только не росли, но и снижались. Это объясняется введением системы жесткого государственного регулирования цен на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, предусматривающей установление предельных отпускных цен производителей и предельных оптовых и розничных торговых надбавок [4; 6]. Наиболее высокие средние цены за упаковку характерны для группы «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» (L), которая включает дорогостоящие препараты. Так, например, цена одного флакона иммунодепрессивного и противоопухолевого препарата «Мабтера» для инфузий 500 мг/50 мл может достигать в аптеках 70 тыс. руб.

Среди всех фармакотерапевтических групп АТС-классификации наиболее высокими темпами растут цены на лекарственные препараты в группах «Противомикробные препараты для системного использования» (J), «Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)» (H) и «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» (L), в которых базисные индексы средних цен в 2010–2014 гг. составили соответственно 219,52 %, 179,03 % и 149,47 %. Можно заметить, что для этих групп лекарственных препаратов характерны достаточно высокие средние цены, в то время как во многих других группах ЛП АТС-классификации с более низким уровнем цен происходит их дальнейшее снижение.

В результате анализа динамики распределения продаж лекарственных препаратов по разным ценовым диапазонам установлено, что в течение 2010–2014 гг. в сегменте льготного лекарственного обеспечения она характеризуется достаточно высокой стабильностью (табл. 9). Как в натуральном, так и в денежном выражении ни в одном из ценовых диапазонов долевые показатели продаж не изменились более чем на 5 процентных пунктов. Единственное исключение составляют самые дорогие лекарственные препараты, которые имеют цену, превышающую 10000 руб. за упаковку. Доля указанных ЛП является наибольшей в стоимостном выражении, и в период 2010–2014 гг. она еще больше возросла – с 46 % до 54,8 %. Во всех остальных ценовых диапазонах долевые показатели продаж в денежном выражении за исследуемый период уменьшились. В объемах продаж, оцениваемых в натуральных показателях, наиболее существенно изменилась доля лекарств, имеющих цену от 50 до 150 руб., которая сократилась с 27,5 % до 23,2 %. Следует отметить, что в структуре натуральных продаж лекарственных препаратов в 2014 г. наименьшая доля продаж приходится на самые дорогие лекарства – 2,2 %.

В результате сравнительного анализа базисных индексов цен на лекарства разных ценовых диапазонов установлено, что наиболее существенно выросли цены на препараты стоимостью от 500 руб. до 10000 руб. за упаковку, для которых значение базисного индекса цен составило 107,47 %. Цены на лекарственные препараты ценовой категории от 50 руб. до 500 руб. практически не изменились, а средние цены на самые дешевые и самые дорогие лекарства в 2010–2014 гг. даже уменьшились соответственно на 2,43 % и 11,11 %.

Таблица 8

Уровень и динамика цен на лекарственные препараты в сегменте льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка по группам АТС-классификации

АТС-группы 1-го уровня	Средние цены за упаковку, руб.					Базисный индекс цен (2014/2010), %
	2010	2011	2012	2013	2014	
А. Препараты, влияющие на пищеварительный тракт и обмен веществ	669,85	671,60	637,21	663,47	745,23	111,25
В. Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2789,11	2239,94	2070,44	2206,04	2394,86	85,86
С. Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	146,39	146,32	118,39	120,77	122,41	83,62
Д. Препараты для лечения заболеваний кожи	136,67	158,33	104,67	127,00	105,00	76,83
Г. Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	751,43	732,88	501,89	481,78	477,22	63,51
Н. Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	1393,75	1494,38	1450,25	2331,88	2495,25	179,03
Ж. Противомикробные препараты для системного использования	1437,27	1073,45	1431,44	2487,14	3155,14	219,52
Л. Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	8811,35	12646,47	11824,09	14087,69	13170,42	149,47
М. Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	404,09	353,26	380,06	377,67	443,15	109,67
Н. Препараты для лечения заболеваний нервной системы	299,30	276,60	271,60	334,53	328,72	109,83
Р. Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	530,00	460,00	370,00	130,00	100,00	18,87
Р. Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	764,92	838,25	829,41	999,25	1035,10	135,32
С. Препараты для лечения заболеваний органов чувств	160,43	176,91	141,50	127,88	131,47	81,94
У. Прочие лекарственные препараты	3340,00	2741,33	2910,67	3109,67	3213,67	96,22
[–]: Препараты, не имеющие АТС-группы	6200,00	5439,00	3115,00	3345,00	1412,50	22,78

Рассчитано по [10, 31], [11, 30], [12, 30], [13, 30], [14, 32].

Таблица 9

Уровень и динамика цен на лекарственные препараты в разных ценовых диапазонах сегмента льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка в 2010–2014 гг.

Диапазон цен	Доля продаж по годам, %										Базисный индекс цен (2014/2010), %
	Натуральные показатели продаж					Стоимостные показатели продаж					
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014	
Менее 50 руб.	23,8	25,4	27,9	27,0	25,5	0,7	0,8	0,8	0,6	0,5	97,57
От 50 руб. до 150 руб.	27,5	27,4	26,3	24,5	23,2	3,1	3,0	2,6	2,2	1,8	100,21
От 150 руб. до 500 руб.	30,1	27,7	26,1	26,6	27,7	9,9	8,9	7,9	6,5	6,3	100,66
От 500 руб. до 10000 руб.	17,4	18,3	18,1	20,0	21,4	40,3	39,5	36,0	35,8	36,5	107,47
Более 10000 руб.	1,2	1,2	1,6	1,9	2,2	46,0	47,8	52,6	54,9	54,8	88,89

Составлено и рассчитано по [10, 38], [11, 37], [12, 37], [13, 37], [14, 39].

Оценивая в целом эффективность функционирования современной системы льготного лекарственного обеспечения в России, следует отметить, что в настоящее время она постоянно подвергается жесткой критике. Помимо импортозависимости и достаточно высоких темпов роста цен, характерных для всего российского фармацевтического рынка, в сегменте льготного лекарственного обеспечения также имеются специфические проблемы, связанные с неразвитостью механизмов сдерживания расходной части программ через стимулирование использования воспроизведенных лекарственных препаратов, несовершенством критериев создания ограничительных перечней лекарств, отсутствием федеральных и региональных регистров пациентов, дефектами организации поставок и создания товарных запасов. По мнению экспертов Министерства финансов РФ, Министерства экономического развития РФ, а также специалистов Высшей школы экономики и Академии госслужбы, система льготного лекарственного обеспечения нуждается в серьезном реформировании, а преодоление многих имеющихся проблем возможно за счет введения всеобщего обязательного лекарственного страхования, характерного для организации здравоохранения большинства развитых стран мира.

Оптимизация системы бесплатного лекарственного обеспечения или предоставление скидки отдельным категориям граждан за счет средств федерального и региональных бюджетов предусматривается в Стратегии лекарственного обеспечения населения Российской Федерации на период до 2025 г., утвержденной приказом Министерства здравоохранения РФ от 13 февраля 2013 г. № 66. В соответствии с данной Стратегией предусматривается, что в 2015–2016 гг. в нескольких российских регионах должны быть реализованы пилотные проекты по модернизации системы льготного лекарственного обеспечения с целью выбора наиболее оптимальной модели. Например, в Кировской области в двух муниципальных образованиях с 2013 г. реализуется пилотный проект по лекарственному обеспечению граждан, страдающих сердечно-сосудистыми заболеваниями [1]. В соответствии с этим проектом осуществляется обеспечение медикаментами пациентов, страдающих артериальной гипертензией и ишемической болезнью сердца. По условиям данной программы участники обеспечиваются необходимыми препаратами, которые закупаются по 17 международным непатентованным наименованиям. При этом пациенты оплачивают только 10 % от их стоимости. В результате реализации пилотного проекта сократилось количество вызовов «скорой медицинской помощи», уменьшилось число госпитализаций в стационар с круглосуточным пребыванием, снизился уровень общей смертности и уровень смертности от болезней системы кровообращения. Экономический эффект от реализации программы составил 25,8 млн руб. при общем объеме финансирования проекта 20 млн руб. в год. На основе примера Кировской области, где пилотный проект был признан успешным, Министерство здравоохранения РФ в качестве оптимальной предлагает модель лекарственного обеспечения при амбулаторном лечении, предполагающую частичное возмещение стоимости лекарств. В связи с этим для дальнейшего совершенствования системы льготного лекарственного обеспечения необходимы увеличение объемов финансирования, внедрение механизмов возмещения стоимости лекарственных препаратов, рациональное назначение и использование лекарств. В целом будущее льготного лекарственного обеспечения связано с введением всеобщего обязательного лекарственного страхования в системе обязательного медицинского страхования, которое является стратегической задачей реформирования здравоохранения и призвано способствовать повышению доступности эффективной и безопасной медикаментозной помощи для населения России.

Литература

1. Матвеев Д.А. Пилот показал горизонты // Российская газета: спецвыпуск-фармацевтика от 18.09.2014 г. № 6484.
2. Орлов А.С. Анализ уровня и динамики цен на лекарственные препараты. Современные методы // Новая аптека. Эффективное управление. 2015. № 1. С. 16–25.

3. Орлов А.С. Анализ уровня и динамики цен на российском фармрынке // Новая аптека. Эффективное управление. 2015. № 3. С. 19–27.
4. Орлов А.С. Государственное регулирование цен на фармрынке России. Проблемы и перспективы // Новая аптека. Эффективное управление. 2015. № 2. С. 34–37.
5. Орлов А.С. Методические подходы к анализу цен на российском фармацевтическом рынке: дис. ... канд. фарм. наук. СПб.: СПХФА, 2006. 197 с.
6. Орлов А.С. Совершенствование государственного регулирования цен на фармацевтическом рынке России: использование зарубежного опыта референтного ценообразования // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 2. С. 14–19.
7. Орлов А.С. Ценовой анализ в государственном регулировании ценообразования на фармацевтическом рынке // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2008. № 6. С. 61–65.
8. Орлов А.С., Халимова А.А. Ретроспективный анализ изменения законодательной базы в области ценового регулирования на фармацевтическом рынке России // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 4. С. 19–27.
9. Соколов Б.И., Лин А.А., Орлов А.С. Фармацевтический рынок: льготное лекарственное обеспечение // Проблемы современной экономики. 2014. № 2. С. 337–341.
10. Фармацевтический рынок России. Итоги 2010 года: аналитический отчет. М.: ЗАО Группа «ДСМ», 2011. 74 с.
11. Фармацевтический рынок России. Итоги 2011 года: аналитический отчет. М.: ЗАО Группа «ДСМ», 2012. 72 с.
12. Фармацевтический рынок России. Итоги 2012 года: аналитический отчет. М.: ЗАО Группа «ДСМ», 2013. 76 с.
13. Фармацевтический рынок России. Итоги 2013 года: аналитический отчет. М.: ЗАО Группа «ДСМ», 2014. 71 с.
14. Фармацевтический рынок России. Итоги 2014 года: аналитический отчет. М.: ЗАО Группа «ДСМ», 2015. 74 с.

Стратегические аспекты управления энергоэффективностью

И. БУРЕНИНА, Д. ГАМИЛОВА, С. АЛЕКСЕЕВА

Согласно МЭА (IEA), термин «управление энергоэффективностью» подразумевает сочетание законодательной базы и механизмов финансирования, институциональной организации и механизмов координирования, которые в совокупности направлены на поддержку реализации стратегий, политики и программ энергоэффективности.

В настоящее время сформированы несколько подходов к управлению энергоэффективностью на промышленном предприятии: управление на основе анализа резервов энергоэффективности, институциональный и проектный подходы. Данные подходы преимущественно основываются на оценке текущего состояния энергопотребления, стимулировании энергосбережения и внедрении инновационных энергоэффективных технологий.

Кроме того, в соответствии с применяемыми в настоящее время методами оценки процесса энергоэффективности, последний рассматривается с позиций его отдельных

Буренина Ирина Валерьевна, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» (ЭНГП) Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: iushkova@yandex.ru

Гамилова Диляра Агеламовна, канд. экон. наук, доцент кафедры ЭНГП УГНТУ. E-mail: gamdi19@rambler.ru

Алексеева Светлана Владимировна, аспирант кафедры ЭНГП УГНТУ

элементов и составляющих (двигатель, аппарат, технологическая установка, технологическая линия и т.д.). При оценке эффективности от реализации тех или иных мер не используются подходы, которые бы позволили оценить соответствующие изменения с позиций системного анализа. Традиционные методы адекватно измеряют энергоэффективность отдельных элементов, но не работают, когда необходимо оценить изменение энергоэффективности всей технологической системы в целом, спрогнозировать эффективность ее развития. При этом не учитывается ни возможное изменение состояния самой технологической системы (изменение объема выпуска продукции), ни структура потребляемых энергоресурсов, ни изменения их стоимости [2, 9].

Существующий алгоритм управления энергоэффективностью (ЭЭФ) представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Существующий механизм управления энергоэффективностью

Рассмотренный механизм управления энергоэффективностью на предприятии реализуется через систему мер, предусмотренную в рамках государственной программы повышения энергоэффективности. Цели программы, как правило, сводятся к энергосбережению и наращиванию энергоэффективности. К проблемам существующего механизма управления энергоэффективностью на промышленном предприятии можно отнести следующие:

- недостаточная проработанность критериев отбора показателей энергоэффективности работы предприятия с учетом его специфики;
- отсутствие систематизации показателей энергоэффективности;
- отсутствие привязки стратегии предприятия к развитию энергоэффективности.

Осуществление энергетического менеджмента на предприятии должно предполагать анализ и оценку влияния факторов, повышающих или снижающих объемы энергопотребления, разработку и реализацию соответствующих мер для эффективного достижения поставленных в энергостратегии целей. Для выработки мер, направленных на оказание управляющего воздействия на данные факторы, необходим комплексный механизм управления энергоэффективностью, обеспечивающий выполнение задач энергостратегии на предприятии. Такой механизм должен стать подсистемой общей системы управления предприятием, а также представлять собой совокупность последовательно осуществляемых процессов, определяющих комплексное управление

процессами деятельности предприятия в целях снижения совокупного расхода энергоресурсов в процессе реализации хозяйственной деятельности предприятием.

Совершенствование механизма управления энергоэффективностью на промышленном предприятии возможно за счет выбора оптимальных (ключевых) показателей энергоэффективности, специфичных для данного предприятия. Число ключевых показателей энергоэффективности должно быть ограниченным – для реальности их выполнения и обеспечения качества мониторинга за их достижением. Должна существовать вариативность показателей энергоэффективности в зависимости от целей управления энергоэффективностью.

Применение внутри предприятия системы процессов совместно с идентификацией, взаимодействием и оперативным управлением этими процессами может быть названо процессным подходом. Преимуществом процессного подхода является возможность осуществления текущего управления посредством реализации связи между отдельными процессами внутри системы процессов, их объединения и взаимодействия. Механизм управления энергоэффективностью, основанный на процессном подходе, должен охватывать все сферы деятельности предприятия, в той или иной степени влияющие на эффективность использования энергетического потенциала, и должен включать в себя ряд этапов.

На рисунке 2 представлен предлагаемый механизм управления энергоэффективностью предприятия.

С нашей точки зрения, целесообразно выделение управления энергоэффективностью в отдельную подстратегию предприятия, тесно связанную с другими функциональными стратегиями.

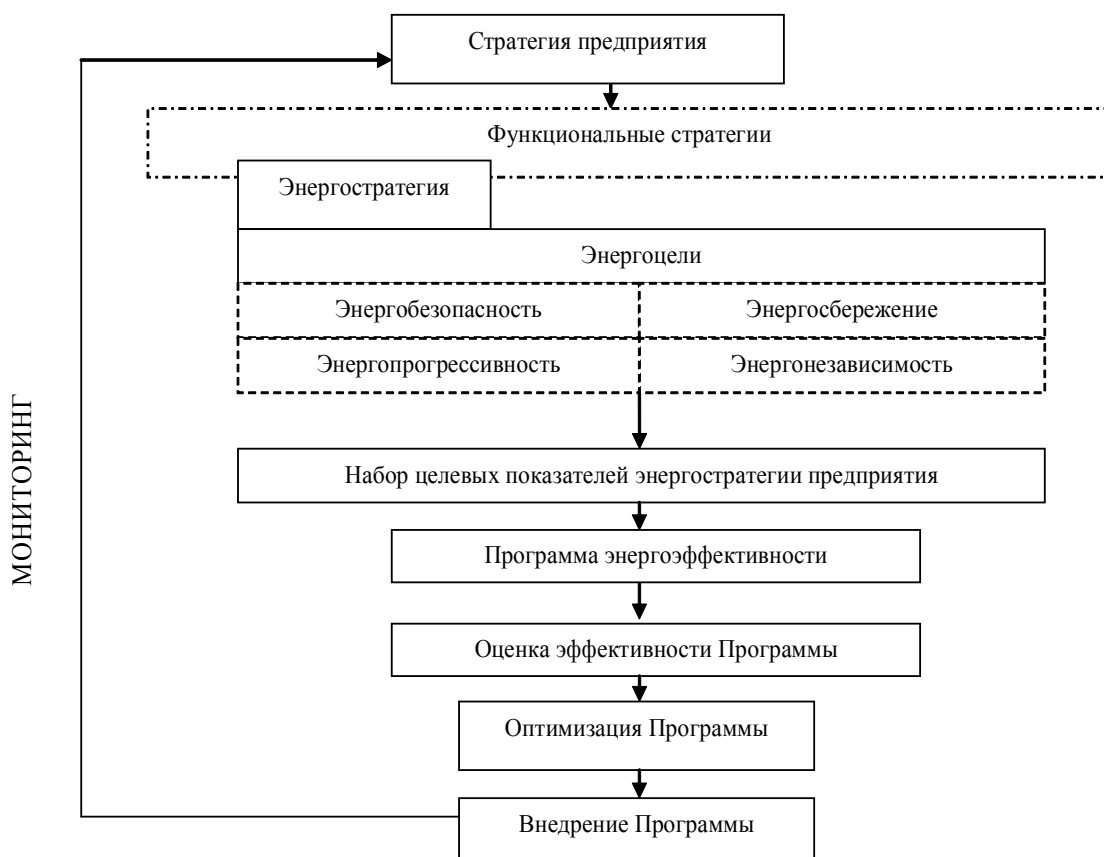


Рис. 2. Механизм управления энергоэффективностью предприятия

Стратегическое развитие предприятия предполагает формирование целей развития, что, в свою очередь, требует определенных затрат ресурсов. Поэтому стратегические инициативы предприятия в любом случае будут затрагивать вопросы энергетической стратегии. Поведение компании в отношении энергоресурсов, способов их получения, передачи, использования и утилизации определяется энергостратегией, которая, в свою очередь, формируется на основе общих стратегических целей.

На этапе формирования энергостратегии на основе общей стратегии предприятия осуществляется выбор основного направления повышения энергоэффективности и проверка его на соответствие основным целям деятельности предприятия (в сфере производства, финансов, научно-технического развития и др.).

Энергостратегия предприятия – часть общей стратегии предприятия, направленная на реализацию энергетического потенциала предприятия на основе использования внутренних и внешних ресурсов с целью достижения качественно нового состояния его энергопроцессов, отвечающих требованиям энергонезависимости, безопасности, сбережения и прогрессивности. Ее положения учитываются при разработке корпоративных стратегических документов и формировании инвестиционных планов хозяйствующих субъектов.

С нашей точки зрения, основными энергоцелями деятельности предприятия должны выступать следующие:

- энергонезависимость;
- энергопрогрессивность;
- энергобезопасность;
- энергосбережение.

Рассмотрим содержание представленных целей энергостратегии более подробно.

Энергонезависимость как цель энергетического развития предполагает создание и поддержание энергосистемы в таком состоянии, при котором минимизируются риски со стороны поставщиков энергии. Энергобезопасность предполагает реализацию принципов устойчивого развития в части ориентации на экологическую безопасность и минимизацию вредного воздействия от использования энергии, снижения рисков аварий энергосистем и их последствий. Энергосбережение реализуется посредством системной энергоэкономии, снижения объемов потребляемой энергии и ее потерь. Энергопрогрессивность базируется на активной внедренческой деятельности, поиске альтернативных вариантов работы энергосистемы с целью максимально реализовать энергетический потенциал предприятия.

Представленные энергоцели не являются взаимоисключающими. Компания может ориентироваться на несколько целей одновременно, если это не противоречит ее общей стратегии.

На этапе формирования набора базовых показателей для энергостратегии предприятия в соответствии с концепцией «управления по целям» показатели должны формироваться в каждом конкретном случае отдельно, с учетом стратегических целей развития предприятия.

Представленные показатели обозначены как базовые. Показатели, характеризующие степень достижения энергоцелей предприятия в целом, могут быть недостаточными для характеристики и оценки конкретного процесса или подсистемы. В связи с этим мы предлагаем использовать метод декомпозиции, разбиения оценки сложной системы по уровням и адаптации базовых показателей для конкретного объекта оценки (см. табл.). Таким образом, базовые показатели ориентированы на достижение стратегических целей, что позволяет подобрать максимально информативные и рабочие показатели для объективной оценки энергопроцессов для их дальнейшего управления по целям.

**Взаимосвязь целей, направлений и базовых показателей
энергостратегии предприятия [4]**

Цели	Направления реализации	Описание принципов	Базовые показатели
Энергоэффективность	Диверсификация поставщиков ЭР Диверсификация видов ЭР Создание запасов ЭР Автономное энергоснабжение	Независимость от поставщиков энергии Альтернативность в выборе поставщиков энергии Надежность энергосистемы Энергообеспеченность	Время переориентирования на другого поставщика, дни Доля вида энергии с наибольшим объемом потребления, % Доля ВИЭ в структуре энергосистемы, % Обеспеченность энергоресурсами, лет Доля собственной генерации энергии, %
Энергобезопасность	Использование ВИЭ Совершенствование технологий преобразования энергии	Экологическая безопасность Минимизация вредного воздействия от использования энергии Безаварийность энергосистем	Доля ВИЭ в структуре энергосистемы, % Выбросы CO ₂ Стоимость утилизации отработавших энергосистем
Энергобережение	Совершенствование технологий преобразования энергии Повторное использование ЭР Когенерация ЭР (чаще, тригенерация) Инновационность	Экономия энергии	Снижение себестоимости выпускаемой продукции за счет уменьшения потребления ЭР Снижение энергопотерь Снижение простоев по вине энергетического оборудования Снижение энергопотерь Снижение энергопотерь Чистый дисконтированный доход, ЧДД
Энергопродвигательность	Использование ВИЭ Совершенствование технологий преобразования энергии Повторное использование ЭР Когенерация ЭР Надежность энергооборудования	Внедрение новых передовых технологий с целью максимального повышения эффективности энергопроизводств, использование инноваций	Доля ВИЭ в структуре энергогенерации, % Снижение энергоемкости выпускаемой продукции Снижение энергопотерь Снижение энергопотерь Снижение простоев по вине энергооборудования

На этапе формирования показателей оценки энергоэффективности осуществляется отбор показателей в соответствии со спецификой предприятия: добыча, транспортировка и переработка нефти (газа, тепловой энергии). Кроме того, система учета на предприятии может не позволять определить те или иные показатели, поэтому ниже представлен набор возможных показателей.

При оценке энергоэффективности энергетические критерии по сравнению со стоимостными являются более предпочтительными. Прежде всего, это связано с тем, что энергозатраты на производство продукции имеют однозначный физический смысл и измеряются едиными единицами измерения. Они не зависят от политики ценообразования и конъюнктуры рынка и поэтому, по сути, объективны.

Однако все показатели должны отвечать ряду следующих требований:

- 1) показатели должны соответствовать целям энергостратегии;
- 2) показатели должны учитывать специфику деятельности предприятия;
- 3) показатели должны быть исчисляемыми до оптимизационных мероприятий и после них;
- 4) показатели не должны зависеть от колебания цен на энергоресурсы;
- 5) для удобства мониторинга количество показателей должно быть ограниченным и составлять не более пяти для каждой энергоцели.

Далее, в соответствии с предложенным механизмом, формируется программа энергоэффективности предприятия, реализация которой заключается в разработке и отборе комплекса мероприятий, направленных на реализацию энергостратегии предприятия.

Аналитический этап формирования программы включает в себя набор общепринятых действий и процедур: составление энергобалансов, анализ фактических и нормативных показателей энергоиспользования, производственных и энергетических показателей.

Процесс формирования энергопрограммы будет отличаться от используемого на предприятиях на современном этапе дополнением критериев отбора предлагаемых проектов программы, базирующихся на ключевых целях и показателях энергостратегии повышения энергоэффективности.

При оценке эффективности программы управления энергоэффективностью должны учитываться затраты и ожидаемые результаты реализации мероприятий. Комплексная оценка эффективности программы проводится на основе подсчета показателей чистой приведенной стоимости (NPV), срока окупаемости (PP) и проверки на соответствие достижения целевых показателей. В случае негативных результатов оценки программы проводится ее оптимизация.

Внедрение программы предусматривает реализацию следующих мер:

- формирование комплекса организационно-технических мероприятий с разбивкой по периодам;
- распределение задач по исполнителям с указанием сроком и используемых ресурсов;
- организация обратной связи с исполнителями.

Мониторинг представляет собой непрерывный сбор и обработку информации. На данном этапе производится энергомониторинг деятельности предприятия – постоянный энергоаудит.

Таким образом, предлагаемый подход позволяет интегрировать управление энергоэффективностью в механизм стратегического управления предприятия.

Литература

1. Бирюкова В.В. Факторы устойчивого развития нефтяной компании. Наукоедение: интернет-журнал. 2014. № 5. С.105–112.
2. Буренина И.В., Батталова А.А., Гамилова Д.А., Алексеева С.В. Мировая практика

управления энергоэффективностью // Науковедение: интернет-журнал. 2014. № 3. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/125EVN314.pdf>

3. Буренина И.В., Гамилова Д.А., Алексеева С.В. Государственное стимулирование повышения энергоэффективности промышленных компаний // Евразийский юридический журнал. 2014. № 11. С. 225–226.

4. Гамилова Д.А., Моисеева Н.Г., Алексеева С.В. Формирование системы показателей оценки уровня энергоэффективности предприятия // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием: материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. Тюмень, 2014. С. 80–84.

5. Котов Д.В. Инновации и энергетические стратегии // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сб. науч. тр. по материалам I Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2013. С. 94–99.

6. Котов Д.В. Пути повышения эффективности топливно-энергетического комплекса в условиях развития альтернативной энергетики // Нефтегазовое дело. 2014. № 12. Т. 1. С. 183–190.

Построение системы сбалансированных показателей на основе финансового анализа с учетом отраслевых особенностей компании

Т.ЛЕЙБЕРТ

Для оценки эффективности реализации стратегии компании и управления ею нужно использовать новые инструменты, одним из которых является система сбалансированных показателей (ССП). СПП, наряду с традиционными, включает в себя финансовые показатели как один из важнейших критериев оценки результатов деятельности предприятия. В то же время система сбалансированных показателей актуализирует значимость показателей нефинансового характера, оценивающих уровень удовлетворенности клиентов компании, эффективность внутренних бизнес-процессов, потенциал сотрудников в целях обеспечения долгосрочного финансового успеха компании. Таким образом, СПП базируется на комплексном подходе к оценке как материальных, так и нематериальных активов.

Система сбалансированных показателей – это система управления, позволяющая руководителям переводить стратегические цели компании в четкий план оперативной деятельности подразделений и ключевых сотрудников и оценивать результаты их деятельности с точки зрения реализации стратегии с помощью ключевых показателей эффективности. Баланс в данном случае осуществляется между финансовыми и нефинансовыми показателями, между отражением текущей результативности и отражением потенциала фирмы, целей и средств их достижения.

Используя систему сбалансированных показателей, «удается сделать реализацию стратегии управления регулярной деятельностью всех подразделений, управляемой с помощью планирования, учета, контроля и анализа сбалансированных показателей, а также мотивации персонала на их достижение» [1].

Традиционно выделяют финансовые коэффициенты, формируемые на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые не позволяют оперативно управлять компанией. Показатели, базирующиеся на нефинансовой информации, могут дать более своевременную оценку достигнутого уровня, чем финансовые, и являются менее подверженными искажениям вследствие влияния неконтролируемых факторов, таких, например, как воздействие рыночных сил.

Лейберт Татьяна Борисовна, д-р экон. наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: lejbert@mail.ru

Основной принцип ССП – управлять можно только тем, что можно измерить. Система сбалансированных показателей при соответствующем выборе целей и показателей разъясняет базовую стратегическую ориентацию компании и представляет ее в измеримом виде. ССП направлена на увязку показателей в денежном выражении с операционными измерителями таких аспектов деятельности компании, как удовлетворенность клиентов, бизнес-процессы, инновационная активность, реализация мер по улучшению финансовых результатов.

Целесообразность использования системы сбалансированных показателей обусловлена тем, что оценка эффективности деятельности компании основана на применении не одного показателя, а системы показателей, охватывающей все области деятельности компании, что позволяет уделять внимание не оптимизации отдельных процессов в ущерб общим целям, а деятельности компании в целом.

Применение системы сбалансированных показателей целесообразно, поскольку позволяет связать оперативный и стратегический уровни управления. Кроме того, необходимо отметить следующее:

- четыре основных направления (инновационное, финансовое, клиенты и бизнес-процессы) образуют всеохватывающую систему для продвижения сверху вниз стратегии компании по всем его иерархическим уровням;

- выбор путей реализации стратегии основывается на стратегической карте и определении измерителей достижения целей;

- концепция системы сбалансированных показателей интегрируется с концепцией контроллинга и методами управления, нацеленными на повышение стоимости компании.

Таким образом, система сбалансированных показателей является инструментом, позволяющим управлять процессом достижения стратегических целей.

Система сбалансированных показателей включает наглядный способ описания стратегии, который заключается в раскрытии стратегии компании на плоскости из четырех составляющих в виде стратегических целей и показателей, связанных причинно-следственными отношениями.

В ССП стратегия компании выражается с помощью множества стратегических целей. Цели, связанные между собой причинно-следственными отношениями, образуют стратегическую карту.

Алгоритм построения системы сбалансированных показателей включает следующие этапы:

- 1) разработка стратегических целей;
- 2) построение причинно-следственных связей;
- 3) выбор ключевых показателей эффективности (КПЭ) и установление их целевых значений;
- 4) определение стратегических мероприятий достижения целей.

Вся совокупность стратегических целей группируется на «перспективы». Определение стратегических целей в каждой из перспектив системы сбалансированных показателей представляет собой исходный пункт дальнейшей работы по построению этой системы на предприятии.

Цели перспективы «Финансы» формулируются в зависимости от ответа на вопрос: «Каких результатов ожидают от компании собственники?». Например, увеличение рентабельности продукции, рентабельности собственного капитала, чистого денежного потока, чистой прибыли и др.

В рамках перспективы «Рынок/клиенты» руководители определяют ключевые сегменты рынка, на которых компания будет сосредоточивать усилия по продвижению и реализации продукции (работ, услуг). Например, повышение степени удовлетворенности клиентов, рост доли рынка в целевых сегментах, приобретение новых клиентов и т.д.

Перспектива «Внутренние бизнес-процессы» идентифицирует основные процессы, подлежащие развитию, с целью укрепления конкурентных преимуществ. Цели данной перспективы задаются в соответствии с ответом на вопрос: «Как компания должна организовать работу, чтобы отвечать требованиям собственников и клиентов?».

Основные функциональные цели



Рис. 1. Взаимосвязь функциональных целей, ключевых факторов успеха и ключевых показателей эффективности

Перспектива «Обучение и развитие» определяет инфраструктуру, которая необходима компании для обеспечения своего роста и развития в долгосрочной перспективе.

Таким образом, показатели служат для измерения степени достижения целей. На основе индивидуально разработанных показателей эффективности, последующего сопоставления плановых и фактических данных руководители компании получают информацию, на основе которой можно оценить эффективность реализации стратегий в четырех основных областях рассматриваемых в сбалансированной системе показателей.

Стратегические цели не являются независимыми и оторванными друг от друга, наоборот, они тесно друг с другом связаны и влияют друг на друга. Для отражения причинно-следственных цепочек используется термин «стратегические карты».

Стратегическая карта – это диаграмма или рисунок, описывающий стратегию в виде набора стратегических целей и причинно-следственных связей между ними.

С помощью стратегической карты можно проследить, как нематериальные активы преобразуются в материальные результаты. Контролировать выполнение поставленных стратегических целей компания может при помощи набора показателей, которые дают комплексное представление о ее состоянии и возможных проблемах.

После того как стратегические цели будут сформулированы, необходимо определить для каждой из них ключевые факторы успеха (КФУ), от которых зависит достижение функциональных целей (например, рентабельность продаж зависит от уровня доходности, оборачиваемости и величины затрат).

Инструментом для определения ключевых факторов успеха являются ключевые показатели эффективности. Количество КПЭ должно быть ограниченным. Выбранные КПЭ должны стимулировать сотрудников на осуществление соответствующих действий.

Каждому из ключевых факторов успеха соответствуют ключевые показатели эффективности деятельности, имеющие измеряемое выражение. На схеме (см. рис. 1) показана взаимосвязь стратегических целей, ключевых факторов успеха и ключевых показателей эффективности.

Таким образом, система ключевых показателей эффективности представляет собой систему финансовых и нефинансовых показателей, влияющих на количественное или качественное изменение результатов по отношению к стратегической цели. Ключевые показатели эффективности в численном выражении показывают, насколько эффективно функционирует компания в самых важных для ее бизнеса направлениях. В каждой из четырех перспектив системы показателей имеется свой набор ключевых показателей.

Рассмотрим особенности внедрения системы сбалансированных показателей в нефтепроводной компании.

Миссия нефтепроводной компании состоит в устойчивом развитии и достижении высокой динамичности. При разработке системы сбалансированных показателей для нефтепроводной компании необходимо учитывать следующие технико-экономические и организационные особенности деятельности компании:

- 1) деятельность компании отличается высокой фондоемкостью производства и влечет повышенные расходы запасных частей для ремонта инструмента, инвентаря;
- 2) для компании характерны длительные сроки ввода производственных объектов в эксплуатацию, что связано с высокой продолжительностью цикла проектирования, строительства и освоения вводимых мощностей;
- 3) использование пожаро- и взрывоопасных веществ обуславливает повышенные требования к безопасности и экологии производства.

На сегодняшний день основная стратегическая задача нефтепроводной компании – реализация и использование своих возможностей в области функционирования российской нефтепроводной системы. В соответствии с этой задачей определены стратегические цели нефтепроводной компании, основными из которых стали следующие:

- максимизация экономической рентабельности магистральной нефтепроводной системы;
- повышение качества услуг по транспорту нефти;
- оптимизация существующей трубопроводной системы;
- повышение эффективности управленческой деятельности.

Рассмотренная стратегия компании соответствует потребностям бизнеса, учитывает интересы менеджмента и сотрудников и базируется на реализации следующих положений:

- безаварийная транспортировка нефти, постоянный мониторинг технического состояния объектов нефтепроводного транспорта, экологической обстановки на линейной части магистральных нефтепроводов, нефтеперекачивающих станциях, в резервуарных парках и на подводных переходах; безопасная эксплуатация объектов;
- внедрение и развитие коммуникационных технологий управления и контроля за реализацией всех процессов транспортировки и хранения нефти;

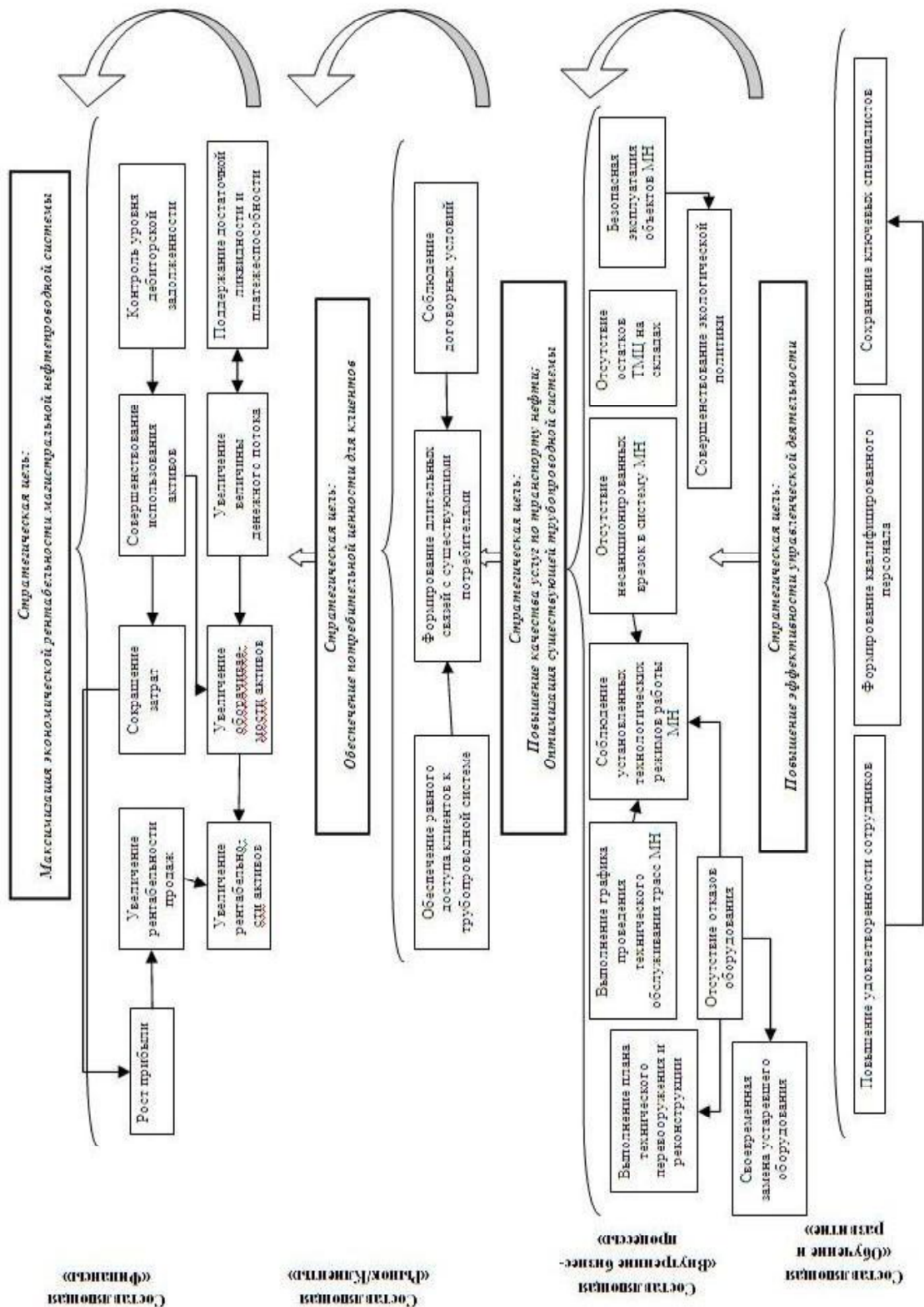


Рис. 2. Стратегическая карта нефтепроводной компании

– совершенствование системы управления в сфере охраны труда, обеспечение ее функционирования в соответствии с международными требованиями.

Новые направления стратегии развития нефтепроводной компании требуют разработки такой системы управления, которая позволила бы отслеживать качество и сроки выполнения работ; отслеживать динамику ключевых показателей эффективности; установить параллели между стратегическими установками и текущей деятельностью работников нефтепроводной компании; перевести реализацию стратегии в область оперативного управления.

Таким образом, в рамках формирования системы стратегического управления в нефтепроводной компании на основе технологии системы сбалансированных показателей разработана модель сбалансированных показателей, количественно измеряющих эффективность направлений деятельности и демонстрирующих уровень достижения целей на различных этапах хозяйственной деятельности компании.

В предложенной модели представлены:

– стратегические задачи нефтепроводной компании (максимизация экономической рентабельности магистральной нефтепроводной системы; обеспечение потребительной ценности для клиентов, повышение качества услуг по транспорту нефти; оптимизация существующей трубопроводной системы; повышение эффективности управленческой деятельности), логически связанные с общей стратегической целью ее развития;

– ключевые показатели эффективности в разрезе каждой из четырех перспектив;

– количественно измеряемые показатели эффективности решения каждой из перечисленных стратегических задач. Эти показатели отражают стратегические цели и распределяются по всем уровням управления в соответствии с полномочиями и сферой ответственности руководителя того или иного подразделения (центра ответственности);

– целевые значения показателей. Только после установления целевого значения та или иная стратегическая цель считается полностью описанной. Целевые значения показателей должны быть жесткими, но вполне достижимыми. Как правило, по стратегическим целям перспективы «Финансы» уже установлены целевые значения, и они далее передаются в сбалансированную систему показателей. Для остальных показателей, характеризующих стратегические цели, целевые значения должны быть установлены;

– разработанные стратегические мероприятия для показателей, которые не удовлетворяют целевым значениям.

Построение системы сбалансированных показателей на основе финансового анализа позволяет выбрать ключевые показатели в каждой составляющей для контроля процесса выработки стратегических компетенций. В результате получается набор из ключевых показателей, который надо перенести на стратегическую карту. Для отражения причинно-следственных цепочек разработана стратегическая карта для нефтепроводной компании (см. рис. 2).

После определения стратегических целей и построения стратегической карты необходимо определить перечень ключевых показателей, которые позволят оценить степень достижения поставленных целей. При этом одни и те же показатели могут использоваться в нескольких ключевых факторах успеха. Система сбалансированных показателей для нефтепроводной компании представлена в таблице 1.

В соответствии со спецификой деятельности компании при разработке системы сбалансированных показателей можно использовать подход, основанный на методике финансового анализа. Такой подход должен разрабатываться как параллельная система, который позволит осуществлять постоянный мониторинг выявленных негативных факторов, влияющих на реализацию стратегии развития. Следует отметить, что метод управления по целям, который лежит в основе системы сбалансированных показателей, является основой и предложенной авторами [2] модели кадрового контроллинга, которая позволяет трансформировать миссию предприятия в конкретные задачи и предполагает рассмотрение этих задач сквозь призму ключевых показателей эффективности.

Таблица 1

Система сбалансированных показателей нефтепроводной компании

Стратегическая цель	КПЭ	Значение
Перспектива «Финансы»		
Рост прибыли	Рентабельность активов	max
	Рентабельность продаж	max
Эффективность инвестиций	Рентабельность собственного капитала	max
	Рентабельность инвестиционного капитала	max
Совершенствование использования активов	Коэффициент оборачиваемости активов	max
	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	max
	Коэффициент оборачиваемости запасов	max
	Коэффициент оборачиваемости денежных средств	max
Контроль уровня дебиторской задолженности	Общая сумма дебиторской задолженности	min
	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	max
Поддержание достаточной ликвидности и платежеспособности	Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2-0,3$
	Коэффициент критической ликвидности	$\geq 0,7$
	Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 1,5$
Снижение финансового риска	Коэффициент финансовой активности	< 1
	Коэффициент автономии	$\geq 0,5$
	Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$
	Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,75$
Контроль состояния основных средств	Коэффициент обновления	max
	Коэффициент выбытия	opt
	Коэффициент износа	opt
	Фондоотдача	max
Перспектива «Рынок/клиенты»		
Обеспечение равного доступа клиентов к трубопроводной системе	Количество обращений клиентов в ФАС	min
Налаженные каналы реализации услуг по транспортировке нефти	Коэффициент роста заключения повторных договоров по заказчикам	max
	Количество постоянных клиентов	max
Соблюдение договорных условий	Количество нареканий со стороны заказчиков	min
	Наличие штрафов и неустоек	min
Перспектива «Внутренние бизнес-процессы»		
Безопасная эксплуатация объектов МН	Количество несчастных случаев	min
	Количество аварий и инцидентов с выходом нефти	min
Транспортировка нефти	Прием нефти в систему	opt
	Сдача нефти	
	Перекачка	
	Грузооборот	
Выполнение комплексной программы технического перевооружения и реконструкции, капитального ремонта	Выполнение объемов КР	max
	Ввод основных фондов	
	Освоение капитальных вложений	
Отсутствие отказов оборудования	Коэффициент отказа	min
Отсутствие остатков ТМЦ на складах	Вовлечение остатков ТМЦ	
Выполнение плана проведения технического обслуживания трасс МН	Ремонт и восстановление защитных сооружений	
Отсутствие несанкционированных врезок в систему МН	Количество объектов, подлежащих охране	min
	Выявлено случаев хищений, несанкционированных врезок	
Совершенствование экологической политики	Экологические платежи	min
	Объем капитальных вложений на охрану окружающей среды	opt
Перспектива «Обучение и развитие»		
Удовлетворенность сотрудников	Темп роста средней заработной платы	max
	Удовлетворенность персонала условиями труда	max
	Выполнение условий коллективного договора	max
Повышение квалификации специалистов (рост кадрового потенциала)	Уровень затрат на повышение квалификации	max
	Доля персонала с высшим образованием	35%
	Количество человек, прошедших переподготовку и повышение квалификации	max
	Количество человек, прошедших аттестацию	max
Сохранение ключевых специалистов	Списочная численность	в зависимости от потребности в трудовых ресурсах
	Количество принятых сотрудников	
	Количество уволенных сотрудников	
	Коэффициент текучести кадров	
	Число претендентов на ключевые должности	

Система сбалансированных показателей на основе финансового анализа

Показатель	Значение	Составляющие ССП	Выводы и выбор КПЭ
Оценка состояния основных средств и иных внеоборотных активов			
Коэффициент обновления Коэффициент выбытия Коэффициент износа	Рост	Финансовая	Большой износ основных фондов, недостаток финансовых ресурсов для их обновления, применение переамортизированного оборудования. КПЭ – чистый дисконтированный доход
	Рост Уменьшение	Клиентская	–
		Внутренние бизнес-процессы	Недооценка необходимости постоянного технического обновления производства, низкий уровень технологических процессов; отсутствие современных технологий мирового уровня КПЭ – доля инновационного оборудования в общем объеме наличного оборудования
		Обучение и рост персонала	Наличие персонала, способного участвовать в быстро меняющейся и основанной на знаниях экономике КПЭ – доля обученного и мотивированного персонала в общем числе производственных работников
Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия			
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	Финансовая	Дефицит оборотных активов, увеличивающаяся до опасных пределов доля краткосрочных заемных средств в общей сумме источников средств, высокий риск неплатежеспособности. КПЭ – уровень коэффициентов ликвидности, рост стоимости чистых активов и величины чистого оборотного капитала
Коэффициент текущей ликвидности	2,0	Клиентская	Наличие просроченной дебиторской задолженности, неоправданная концентрация дебиторской задолженности у ненадежных клиентов. КПЭ – превышение лимита задолженности на одного дебитора, установленного кредитной политикой предприятия, лимит прибыльности клиента
Коэффициент критической ликвидности	1,0		
Стоимость чистых активов	Больше минимальной величины уставного капитала положительная		
Величина чистого оборотного капитала		Обучение и рост персонала	Обучение персонала проведению финансового анализа клиентов при проверке их кредитоспособности КПЭ – процент обученных в общем числе финансовых работников
Анализ деловой активности			
Показатели оборачиваемости (коэффициент оборачиваемости и период оборачиваемости) собственного капитала Показатели оборачиваемости активов Показатели оборачиваемости оборотных активов Показатели оборачиваемости запасов Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности	Рост показателей	Финансовая	Потеря ключевых контрагентов, излишняя ставка на успешность и прибыльность существующей продукции, наличие сверхнормативных производственных запасов и залежалых товаров, наличие просроченной дебиторской задолженности КПЭ – отношение темпа роста выручки к темпу роста соответствующих активов
		Клиентская	Потенциальные потери долгосрочных контрактов, неблагоприятные изменения в портфеле заказов, неэффективные долгосрочные соглашения КПЭ – емкость рынка, рыночная доля предприятия, показатели конкурентоспособности продукции
		Внутренние бизнес-процессы	Вынужденные остановки, нарушения ритмичности производственно-технологического процесса КПЭ – степень выполнения плана по основным показателям производства продукции (показатели ритмичности, сезонности производства), обеспечение заданных темпов их роста

		Обучение и рост персонала	Потеря ключевых сотрудников службы сбыта КПЭ – коэффициент роста заключения первичных и повторных договоров по заказчикам
Анализ финансовой устойчивости			
Величина собственного оборотного капитала Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами Коэффициент автономии Коэффициент концентрации привлеченных средств Коэффициент финансовой устойчивости Коэффициент автономии	Положительная 		

Система сбалансированных показателей на основе финансового анализа для нефтепроводной компании представлена в таблице 2.

Литература

1. Лейберт Т.Б. Повышение эффективности функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов // Инновации и инвестиции. 2009. № 2. С. 44–49.
2. Лейберт Т.Б., Шепелев Я.В. Кадровый контроллинг как инструмент управления человеческим капиталом в инновационной экономике // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 6. С. 99–102.

Расселение сельского населения как фактор развития сельского хозяйства

Р.ГАЛИН

В любом территориальном образовании, будь то государство или его административное подразделение, население расселено не равномерно, а концентрируясь по поселениям: городам, селениям или иным населенным местам, выполняющим различные функции. Хотя разделение поселений на городские и сельские носит весьма условный характер, тем не менее, их формирование и развитие происходит в соответствии с разными принципами.

Принципиальная разница между городскими и сельскими поселениями заключается в функциональной роли земли. В городах роль земли ограничивается только функцией, связанной с размещением на ее территории производства и социальной инфраструктуры. В сельском поселении она выступает основным средством производства и предметом труда, тем самым выполняет особую функцию – участвует в процессе производства продукции сельского хозяйства.

Поскольку в сельском хозяйстве земля является основным средством производства и предметом труда, то производственный процесс в этой сфере протекает рассредоточенно с территориальной точки зрения. Следовательно, и рабочая сила в этой отрасли также используется территориально рассредоточенно, что требует соответствующего расселения населения. Реализация указанной функции земли предполагает определенную оптимальность размеров и плотности сельских поселений, которые зависят от географических особенностей их расположения, уровня технического оснащения сельскохозяйственного производства и демографических процессов, происходящих на территории. В разные периоды исторического развития общества роль указанных факторов в формировании расселения была не одинаковой.

Влияние географической среды на плотность сельских поселений и их размеры проявляется в степени их зависимости от состава земельных угодий. На территориях с благоприятными природно-климатическими условиями, где пашня занимает большие сплошные массивы, формируются крупные поселения, плотность их размещения может быть невысокой. В качестве примера подобных территорий может выступать система поселений Кубани, Ставрополя и некоторых других регионов России. В тех регионах, где пашня и другие сельскохозяйственные угодья не представляют сплошной массив, а перемежаются неудобными или непригодными для сельского хозяйства территориями (оврагами, лесами, водоемами и т.п.), сложились небольшие селения с высокой плотностью размещения.

Под влиянием демографических факторов плотность селений и их размеры постоянно изменяются. Когда в условиях высокого естественного прироста населения формируются «излишки» рабочей силы, значения оптимальных показателей поселений снижаются, и возникает дефицит земли. Так, под влиянием роста численности населения происходили крестьянские переселения из центральных губерний России в многоземельные территории Сибири. Когда же плотность поселений и их размеры оказываются меньше, чем значения оптимальных показателей, возникает нехватка

Галин Рифхат Асхатович, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник отдела социально-экономических исследований Научно-исследовательского центра проблем управления и государственной службы. E-mail: ekonuprav@ufanet.ru

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Академии наук Республики Башкортостан в рамках научного проекта № 15-12-02018.

рабочей силы, в результате «забрасываются» земли, поскольку такое расселение населения, а следовательно, и территориальное распределение рабочей силы не позволяют полностью использовать сельскохозяйственные угодья.

По мере технического развития сферы сельского хозяйства растущая производительность труда стала способствовать сокращению потребности производства в рабочей силе и в последующем сказываться на расселении населения. Высокая техническая оснащенность производства, высокий уровень развития транспортных связей дают возможность в процессе обработки земли привлекать меньшее число работников. Таким образом, формируются условия для сокращения числа сельских поселений и увеличения их размеров.

Организация крупного сельскохозяйственного производства в лице колхозов и совхозов, его серьезное техническое оснащение способствовали укрупнению и сокращению сельских поселений. Несмотря на многие ее недостатки, колхозно-совхозная система была организационно приспособлена к производству сельскохозяйственной продукции и социальному обслуживанию населения каждого сельского поселения независимо от его размера.

В организации системы функционирования колхоза и совхоза была найдена для своего времени рациональная форма вовлечения населения в производство сельскохозяйственной продукции и обеспечения его социального обслуживания. Например, в конце 1980-х гг. в Башкортостане в среднем колхоз объединял шесть селений [2]. Каждое поселение вне зависимости от размера занимало свое место в экономике колхоза и совхоза. Следует отметить, что такое объединение нескольких селений в составе колхоза преследовало решение не только экономических, но и социальных задач [3].

Поскольку сельскохозяйственное предприятие выполняло и социальные функции, то между селениями складывались не только экономические, но и социальные связи. Это находило свое отражение и в уровне занятости населения как крупных селений, так и небольших деревень. Экономические связи стимулировали и развитие социальных связей в сфере удовлетворения бытовых, культурных потребностей всех жителей колхоза или совхоза. Следует подчеркнуть, что формирование таких связей было важным, прежде всего, с точки зрения рационального использования сельскохозяйственных угодий. Иначе говоря, складывалась определенное оптимальное соотношение между расселением населения и рациональным использованием земли. Таким образом, к началу 1990-х гг. в стране была создана оптимальная система сельского расселения, приспособленная к сложившимся в деревне экономическим и социальным отношениям.

После развала колхозов и совхозов в сельской местности в качестве основных производителей стали выступать личные подсобные хозяйства крестьян, основу производства которых составлял ручной труд, использующий примитивные орудия и отсталую технологию. В России за 1990–2013 гг. в общем объеме продукции сельского хозяйства удельный вес сельскохозяйственных организаций с 73,3 % сократился до 47,6 %, а доля хозяйств населения выросла с 26,3 до 42,6 % [5]. Иначе говоря, почти половина производства приходится на долю личного подворья. В Башкортостане эти сдвиги оказались более значительными. В 2013 г. на долю личных подсобных хозяйств населения Башкортостана приходилось 61,6 % всего производства сельскохозяйственной продукции против 33,8 % в 1990 г. [6].

Такие сдвиги были результатом не увеличения производства в хозяйствах населения, а его существенного сокращения в сельскохозяйственных предприятиях. Деформация структуры производителей привела к тому, что они оказались неспособными в полной мере использовать земли сельскохозяйственного назначения. Было нарушено сложившееся в течение многих лет оптимальное соотношение между объемом земельных и людских ресурсов. В результате этого в недостаточной степени стали использоваться земельные угодья. Дисбаланс между площадями сельскохозяйственных угодий и пропорциями расселения населения привел к выбытию из оборота значительных

площадей земель сельскохозяйственного назначения. В России посевные площади, используемые всеми категориями хозяйств, с 117705 тыс. гектаров в 1990 г. сократились до 78057 тыс. в 2013 г., или на 33,7 % [5]. За 1995–2013 гг. площадь пашни, используемой в сельском хозяйстве Башкортостана, сократилась с 4827,1 тыс. до 3639,7 тыс. гектаров, или на 24,6 % [6]. Развал крупных предприятий привел к резкому сокращению посевных площадей под зерновыми культурами и производства зерна. В 2013 г. по сравнению с 1990 г. площади под зерновыми культурами уменьшились с 2594 тыс. до 1741 тыс. гектаров, производство зерна – с 4728 тыс. т до 2039 тыс. т. Наиболее значительные изменения наблюдаются в сфере животноводства. За указанный период поголовье крупного рогатого скота сократилось с 2392,9 тыс. до 1240,1 тыс. голов, или в 1,9 раза, в том числе коров – с 828,4 тыс. до 494,1 тыс. (в 1,7 раза), свиней – с 1133,6 тыс. до 287,5 тыс. (в 3,9 раза), овец – с 2228,3 до 823,3 тыс. голов (в 2,7 раза) [6]. Другими словами, система сельского расселения стала приспосабливаться к современному кризисному положению сельского хозяйства путем вывода из оборота больших площадей земли.

Личные подсобные хозяйства оказались неспособными не только производить необходимые объемы сельскохозяйственной продукции, но и обеспечивать высокую товарность своего производства. Последствия такой трансформации в конечном счете проявились в тенденции удовлетворения потребности населения страны в сельскохозяйственных продуктах за счет импорта. Перед страной возникла угроза потери важнейшей сферы своей безопасности, продовольственной независимости.

Динамика производства сельскохозяйственной продукции за последние два десятилетия показала, что в сельской местности пока еще не создана адаптированная к природно-климатическим и социальным условиям страны организационная форма производства сельскохозяйственной продукции. В сложившихся рыночных условиях производители в лице личных подсобных хозяйств не могут иметь перспективу развития. Несмотря на значительные усилия государства, фермерство также пока не показало себя перспективным производителем. За все годы реформ удельный вес фермерских хозяйств в общем объеме производства продукции сельского хозяйства России не достиг даже 10 %. На наш взгляд, колхозно-совхозная система при разумной трансформации могла быть приспособлена к условиям рыночной экономики. Однако этого не произошло, а вместо адаптации имеющейся системы производителей к новым условиям она была разрушена.

Распад колхозов и совхозов оказал большое влияние на современное расселение сельского населения. Разрушение крупного производства отразилось, прежде всего, на размерах производства сельскохозяйственной продукции и обусловило сокращение занятости и рост безработицы сельского населения. Сложилась последовательная цепочка событий: развал сельскохозяйственных предприятий – ликвидация животноводческих комплексов и ферм, машиноремонтных мастерских и других производств – снижение занятости и рост безработицы – сокращение и уменьшение размеров сельских поселений. Наблюдается рост числа исчезающих поселений. Согласно переписи 2010 г., число поселений с численностью населения до 6 человек достигло 42387 (в 2002 г. – 32997, в 1989 г. – 16997). С другой стороны, растет число крупных селений. За указанные годы число поселений с численностью населения более 2000 жителей выросло соответственно до 1863 против 1680 и 1404 [4]. Иначе говоря, сложившаяся в регионах система расселения в условиях трансформации состава производителей оказалась неспособной сохранить дореформенный уровень использования земель.

Цепочка «реформ», связанных с ликвидацией колхозно-совхозной системы, нашла продолжение и в «оптимизации» социальных объектов в деревне, которая привела к постепенному «свертыванию» социальной инфраструктуры села. Закрытие «неэффективных» школ, медицинских пунктов, клубов и т.п. нарушило сложившиеся оптимальные показатели плотности и размеров сельских поселений. За этим последует

дальнейший процесс сокращения небольших сельских поселений и рост концентрации сельского населения в крупных селениях.

«Оптимизация» социальных объектов с точки зрения снижения затрат на обслуживание населения, несомненно, является оправданной. Однако с точки зрения использования земли такая «оптимизация» оказалась неэффективной. Здесь следовало бы определиться с критериями эффективности.

На наш взгляд, в качестве критерия эффективности следует использовать не затраты на социальное обслуживание, как это делается в настоящее время, а производство продукции сельского хозяйства, которое по большому счету обеспечивает продовольственную безопасность страны. При прогнозировании и регулировании сельского расселения принципиальное значение имеет определение критериев его развития.

В этой связи следует отметить, что существует два подхода к определению критерия эффективного расселения. Согласно первому подходу, таким критерием могут выступать социальные условия проживания населения. Логика такого подхода заключается в том, что чем больше размер сельского поселения, тем более разнообразными социальными услугами оно способно охватить население и тем эффективнее будет функционировать социальная инфраструктура. Именно такой подход реализуется на практике в рамках концепции оптимизации социальных объектов. Однако такая оптимизация противоречит принципу рационального использования земли и не соответствует исторически сложившейся логике развития сельского расселения.

Второй подход к регулированию сельского расселения опирается на принцип эффективности использования земельных угодий как основного средства сельскохозяйственного производства. При таком подходе предполагается полное использование основного средства производства в сельском хозяйстве – земельных ресурсов. Реализация этого подхода требует соответствующей организации производства. В дореволюционной России производство базировалось на общинной организации использования земли, в советское время – на организации колхозного и совхозного производства. В настоящее время практически отсутствует системная организация производства. На наш взгляд, проблему повышения эффективности социальных объектов следует решать путем организации иных форм организации обслуживания населения. В частности, проблема социального обслуживания сельского населения может быть решена путем улучшения качества межселенных дорог, создания мобильных бригад медицинского, торгового и иного обслуживания населения.

Экономические и социальные изменения, происходящие в деревне, нашли отражение в трансформации миграционных процессов сельского населения. Произошедшие в экономике и социальной сфере процессы привели к возникновению ранее не характерных для села миграционных потоков, отражающих кризисное состояние аграрной сферы.

Первый миграционный поток сложился внутри самой сельской местности. Отсутствие работы, закрытие «неэффективных социальных объектов» способствовали миграции жителей из мелких и средних поселений в районные центры и крупные села. Перепись 2010 г. показывает, что практически во всех районных центрах Башкортостана по сравнению с предыдущей переписью наблюдается увеличение численности населения. Между переписями 2002 и 2010 гг. численность населения в 39 райцентрах, имеющих статус сельских поселений, выросла на 30,8 тыс. чел., а в остальных селениях она уменьшилась на 90,3 тыс. чел. [4].

Второй миграционный поток из сельской местности был направлен в районы добычи углеводородного сырья. Если в прошлом сельское население практически не принимало участия в вахтовой миграции, то в настоящее время ситуация в корне изменилась. Рост безработицы в деревне способствовал расширению этой специфической формы миграции. Материалы переписи 2010 г. показывают, что если в городах

Башкортостана на 1000 человек, работающих на территории своего проживания, приходилось только 35 человек, занятых на территории других субъектов, то для сельского населения данный показатель составил 107 человек [4].

В целях преодоления сложившегося в деревне перманентного кризиса, на наш взгляд, необходимо реализовать ряд организационных мер. Поскольку система сельского расселения тесно связана с административно-территориальным устройством республики, то возникает необходимость его совершенствования. Вся сеть внутриреспубликанского административного деления по существу является наследием прошлого. В настоящее время наблюдается значительная дифференциация муниципальных образований по численности населения. Из 21 города 13 находятся в составе единых территориальных образований с сельскими районами и образуют крупные по численности населения муниципальные образования. Средняя численность населения в них на одно территориальное образование на начало 2013 г. составила 74,1 тыс. человек. Средняя же численность населения в остальных 41 муниципальных сельских районах составила только 29,0 тыс. человек (в 2,6 раза меньше). Среди них имеются районы, численность населения которых составляет менее 20,0 тыс. чел. Малые территориальные образования не способны организовать крупные производства и обеспечить социальное обслуживание населения на требуемом уровне.

Кроме того, необходимо объединять личное подворье крестьян в кооперативы, которые в зависимости от местных условий могут иметь разные направления деятельности: производство сельскохозяйственной продукции, ее реализация, переработка и т.д. Кооперация личных подворий даст возможность их специализировать, технически оснастить. Они могут стать субъектами государственной помощи. Опыт некоторых западных стран (Польша, Венгрия) показывает высокую эффективность кооперации крестьян. Такие своеобразные формы кооперации, как кибуцы и мошавы, успешно функционируют в Израиле. Непринятие определенной концепции развития села как целостной системы может привести к тому, что кризис в деревнях может затянуться на долгие годы.

Непродуманный развал системы колхозов и совхозов в начале 1990-гг., а также отсутствие целостной концепции реформирования аграрной сферы нашли отражение в проблемах социально-демографического развития сельского населения.

Государство, осуществляя свою политику в этой сфере, заинтересовано в оптимизации расселения. Особенно это важно для нашей страны, располагающей огромной территорией и характеризующейся значительной дифференциацией территорий по плотности населения. В советское время система формирования расселения отвечала экономическим и геополитическим интересам государства, которое располагало эффективными механизмами и инструментами размещения производства по территории страны и регулирования миграционными процессами.

Важность полного и рационального использования сельскохозяйственных земель обусловлена тем, что производство аграрной продукции в современных условиях приобретает стратегическое значение [1]. Как показывает практика последних лет, проблема обеспечения потребностей населения страны сельскохозяйственными продуктами собственного производства становится особенно актуальной. В условиях внешнеполитического напряжения между Россией и Европейским Союзом обеспечение населения страны сельскохозяйственными продуктами собственного производства становится первоочередной задачей.

Литература

1. Бондаренко В.Н. Особенности евразийской политики в современных условиях (философские размышления) // Евразийский юридический журнал. 2014. № 4. С. 24–25.
2. Даминдарова Ф. В. Роль народных традиций в нравственном формировании личности (социально-философский аспект): дис. ... канд. филос. наук. Уфа, 2000.

3. Даминдарова Ф. В. Влияние и взаимодействие культур народов Урало-Поволжья // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 11. С. 99–102.
4. Итоги всероссийской переписи населения 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm
5. Национальный доклад «О ходе и реализации в 2013 г. государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.». М.: Министерство сельского хозяйства РФ. 2014. 281 с.
6. Сельское хозяйство, охота и рыболовство Республики Башкортостан в 2015 г. // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. URL: http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru/statistics/enterprises/agriculture/

Страницы истории

**Зарождение рыночных отношений в соляной
промышленности Башкирии
в дореформенный период**

Р.МУДАРИСОВ

Соль, наряду с хлебом, на протяжении многих веков являлась предметом первой необходимости. В отличие от хлеба, который большая часть населения России производила сама, соль была товаром, на покупку которого население страны тратило значительные деньги. Соль являлась товаром «всеобщим», выступала одним из основных источников доходов казны. Вокруг проблем, связанных с данным продуктом, сталкивались интересы всех слоев российского общества.

Монополизация соляной промышленности государством привела к тому, что к концу XVIII в. ее развитие столкнулась с кризисом. Официальные документы свидетельствовали «о губительном недостатке соли на местах», который ощущался даже в Петербурге, где государство стало не в состоянии обеспечить спрос. В результате расцвел «черный рынок» и развернулась продажа этого продукта по цене, в 10 раз превышающей официальную [5].

Дальнейшее развитие соляной промышленности в России представители нарождающейся буржуазии связывали с необходимостью ликвидации казенной монополии в сфере торговли солью. Наиболее полно их точку зрения выразил купец первой гильдии В.В. Евреинов. В проекте на имя министра внутренних дел В.П. Кочубея, написанном в феврале 1804 г., Евреинов в организации соляного дела советует опираться на «частных людей». По его мнению, казенная монополия торговли солью «есть зло». Соляное дело нужно отдать в частные руки, а торговля солью должна осуществляться в соответствии со следующей формулой: «... везем куда хотим, продаем сколько хотим или меняем на товар по нашим ценам, какие для нас сходны будут, основывая оные на доброй воле покупателей». Обосновывая свою просьбу, В.В. Евреинов дает развернутую характеристику состояния дел в соляной промышленности и выявляет причины ее кризисного состояния, в числе которых он в первую очередь называет ввоз соли из-за границы, на

Мударисов Рамиль Зуфарович, д-р ист. наук, профессор кафедры «Философия, история и права» Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: mudarisov_ramil@mail.ru

покупку которой государство тратит значительные финансовые ресурсы, при изобилии в стране данного ресурса. Одна из главных причин кризиса, по мнению Евреинова, состояла в том, что государство не может обеспечить себя в достаточным числом квалифицированных кадров, способных с выгодой организовать соляное дело [6].

Поэтому не случайно для изучения состояния дел и выработке рекомендаций по развитию производства на Илецкий промысел был направлен в 1804 г. коллежский советник Е.Ф. Канкрин – будущий министр финансов. В докладе о результатах обследования промысла, адресованному В.П. Кочубею, Канкрин указал на его тяжелое положение. Промысел приносил казне убыток и мог обеспечивать солью только Оренбургскую губернию. На основании доклада Канкрин и его рекомендаций по налаживанию производства правительство 18 апреля 1805 г. приняло решение довести объемы ежегодной добычи соли до 1,5 млн пудов.

31 августа 1805 г. правительством было принято решение об образовании специальной экспедиции Илецкого соляного промысла, которая должна была решать задачи по добыче, перевозке и сбыту соли. Экспедиция начала свою работу в Оренбурге 2 января 1806 г. Перед ней также была поставлена следующая задача: «когда добывание Илецкой соли доведено будет до избыточного количества», по мере накопления организовать ее вольную продажу. Для накопления достаточного количества соли, предназначенной для свободной продажи, было решено построить соляные склады в Оренбурге на 240 тыс. пудов, в Уфе – на 100 тыс., Стерлитамаке – на 200 тыс., Зилаирской крепости – на 50 тыс [11].

Принятые меры позитивно сказались на функционировании промыслов. Уже в 1806 г. по указу Александра I Сенат слушал записку министра внутренних дел В.П. Кочубея. В ней говорилось, что управляющий экспедицией Илецкого соляного промысла действительный статский советник Ф. Красноутский уведомил его об успехах, достигнутых в сфере добычи соли. Поэтому Кочубей предложил во исполнение указа Александра I от 31 августа 1805 г. с 1807 г. «открыть вольную продажу соли, так как в будущем 1807 году после обеспечения достаточным количеством соли Оренбургской губернии останется запасов на месте добывания до 800 тыс. пудов» [11].

Постановлением правительства 31 октября 1806 г. вольная продажа Илецкой соли была разрешена. 2 января 1807 г. управляющий Илецким промыслом Красноутский доложил в Оренбургское губернское правление, что вольная продажа соли «в 1-й день января» в Илецкой защите уже открыта. В целях поощрения частной инициативы в соответствии с законом от 31 января 1805 г. вольнопромышленникам разрешалось «продавать купленную ими соль везде и как где хотят, ни экспедиция, ни земская, ни городская полиция препятствий в том делать им не должна». Результаты не заставили себя долго ждать. Так, уже с 1809 г. из Илецкой защиты было продано 2172 тыс. пудов соли, в том числе 996 тыс. пудов – 46 % частным торговцам [1]. Постепенно вольнопромышленники и частные возчики стали покупать, перевозить и сбывать потребителям большую часть Илецкой соли.

Частные промышленники могли брать соль для продажи не только за деньги, но и в долг под залог. Не проданную по тем или иным причинам соль можно было вернуть в казенные магазины по цене покупки, теряя при этом часть денег от разницы цены продажи и цены покупки. Чем дальше находился запасной соляной магазин от места добычи соли, тем разница между ценой продажи и ценой покупки была выше. Так, в Оренбургском запасном магазине соль продавалась солеторговцам по 20 коп. за пуд, а покупалась у них по 17 коп. за пуд. В Белебеевском магазине цена продажи пуда соли составляла 56 коп., цена покупки – 48 коп.

Таким образом, уже в начале XIX в. в торговле солью наблюдается зарождение рыночных капиталистических принципов. Введение вольной продажи соли сказалось в конечном счете на увеличении ее добычи и росте сбыта, а следовательно, и увеличении размеров казенных доходов. Так, в 1806 г. было добыто более 1 млн пудов соли, в 1809 г. –

2744 тыс. [3]. Для вольной продажи отпускная цена соли в Илецкой заштате составляла 12 коп. за пуд. За вычетом себестоимости добычи соли казна получала с каждого пуда 10 коп. прибыли. Так, в 1802 г. при продаже соли объемом 256754 пуда казна получила чистой прибыли 11634 руб., но уже в 1807 г. доход составил 52542 руб. [9].

Вольная продажа Илецкой соли в Оренбургской губернии была введена на 5 лет раньше, чем была организована вольная продажа соли по России в целом. Положительные результаты, к которым привела вольная продажа соли в Оренбургской губернии и западных губерниях, свидетельствуют о ее несомненной пользе и предопределили введение ее в дальнейшем на территории всей страны.

Необходимость введения вольной продажи соли по всей России во многом была связана с соответствующим положительным опытом в данной области, полученным в ряде регионов, в частности, в Оренбургской губернии. Идеи развития свободной продажи соли и в целом частного предпринимательства были сформулированы М.М. Сперанским, видным российским политиком того времени. Свое видение решения проблемы он выразил в следующих словах, которые не утратили своей актуальности и в настоящее время: «На всех министерствах, особливо же в тех, коих предметом есть государственное хозяйство и общая промышленность, должно наблюдать, чтобы мерами излишнего надзора и многочисленностью правил не стесняли частной предприимчивости. Истинные способы сего управления должны состоять более в отвращении препятствий, нежели в точном и понудительном предписании путей, коими должна шествовать промышленность. Здесь скорее найти и указать их может частная польза, нежели закон» [2].

В 1809 г. М.М. Сперанский предложил систему конкретных мер по реорганизации соляного дела. Продажу соли по его мнению нужно было организовать так, чтобы она во-первых, приносила доход государству и во-вторых, оградила «правительство от ропота, народ – от великой тягости». На основе предложений Сперанского 5 ноября 1811 г. был принят манифест об открытии с 1812 г. вольной продажи соли [5]. Таким образом, правительство вынуждено было пойти на этот шаг, так как старыми крепостническими методами оно не могло обеспечить население страны солью и к тому же несло огромные финансовые убытки от нерациональной организации соляной промышленности в стране.

Манифест разрешал «каждому брать соль от источников ... главных магазинов; развозить и продавать ее во всех местах и по ценам добровольным ... свободно и беспрепятственно». Согласно новому закону вольнопромышленник, а не казенный магазин, как это было регламентировано уставом о соли 1781 г., становился основным продавцом соли, которую он мог закупать оптом в любом количестве. При этом государство обеспечивало себе прибыль и было застраховано от убытков за счет включения в цену продаваемой соли ее себестоимости для казны с добавлением акциза из расчета 40 коп. асс. за пуд.

Для предотвращения монополии в сфере организации соляного дела и вследствие этого повышения «непомерно цен» на местах, наряду с вольной продажей соли, продолжали работать казенные магазины, в которых соль продавалась в розницу по государственным ценам. Несмотря на значительные расходы, связанные с доставкой соли, содержанием магазинов и т.п., правительство шло на эти издержки, чтобы сохранить спокойствие и стабильность в государстве. При этом оно опиралось на исторический опыт, когда при кратковременном введении вольной продажи соли в 1728–1731 гг. купечество монополизировало ее и в значительной степени подняло цены на данный продукт. В результате этого потребление соли населением сократилось до минимума, а сама казна понесла огромные убытки [6].

Для каждой губернии устанавливалась особая казенная цена на соль. Она рассчитывалась из себестоимости соли для казны в данной губернии с добавлением стоимости акциза. Следовательно, цена соли зависела от ее себестоимости и накладных

расходов, связанных с ее транспортировкой. Крупные вольнопромышленники покупали соль оптом на местах добычи или в запасных магазинах и продавали ее в розницу, включая в стоимость соли все издержки, связанные с ее покупкой. Прибыль солепромышленники получали за счет включения в стоимость соли своей торговой надбавки, размер которой не ограничивался законом. Поэтому размер прибыли мог быть довольно значительным, все зависело от спроса и покупательной способности массового потребителя – крестьян.

Часто крупные оптовые покупатели не занимались «мелочной» продажей соли, а сбывали ее мелкими партиями торговцам, которые продавали ее на местах непосредственно потребителю в розницу за деньги или в обмен на продукты крестьянского хозяйства. Многие крестьяне не имели возможности (по разным причинам, в числе которых бедность, отсутствие времени и т.п.) съездить в город и купить в соляной лавке про запас необходимое количество соли. Поэтому они платили торговцам вдвое больше установленной цены или меняли соль на продукты своего хозяйства. Натуральный обмен был особенно невыгоден крестьянину, так как солепромышленники сильно завышали цену соли или стремились снизить цену сельскохозяйственных продуктов. Только постоянная нехватка наличных денег, необходимых для уплаты налогов, заставляла крестьян идти на этот невыгодный обмен [12]. Все это в конечном счете вело к росту цены на соль. Цена ее повысилась с 18 коп. в начале XIX в. до 60–90 коп. в 1850-е годы [13].

Местные власти, привыкшие, в соответствии со старым уставом о соли 1781 г., ограничивать свободную продажу соли, с трудом привыкали к нововведениям. Поэтому в 1818 г. был принят новый устав о соли, регламентирующий вольную продажу соли. Устав разрешал «вольную продажу ... людям всякого состояния совершенно свободно». Приобретая соль от казны, вольнопромышленник имел право «развозить оную повсеместно, продавать по городам и селениям оптовыми и мелочными количествами по вольным ценам и не должен был стесняем в его промышленности никакими препятствиями ни от городской и земской полиции и от других начальств» [14]. Основные положения «Устава о соли» с некоторыми дополнениями и уточнениями действовали в России до отмены крепостного права.

Необходимое количество соли на одного человека в дореволюционной России составляло 28,5 фунта в год (русский фунт – 0,409 кг) [7]. Однако объем ее употребления был значительно меньше – 17–18 фунтов в год. Такое потребление соли было связано с ее дороговизной. Начальник статистического отделения Министерства внутренних дел Н.А. Милютин, специально изучавший данный вопрос, в записке, адресованной в Особый комитет для рассмотрения соляной части России, созданный в 1847 г., указывал: «Можно с уверенностью сказать, что потребление соли далеко не стоит у нас на той степени, которой оно должно бы достигнуть, цена оной столь значительна, что издержки на соль составляют у нас для народа одну из главных статей годового расхода, народ считает их наравне с уплатой подушного сбора и т.п.» [4]. В указанном комитете развернулась острая полемика между сторонниками консервативного и либерального толка. Она выявила серьезные разногласия по вопросу о степени допустимых уступок буржуазным принципам в организации соляного дела. Сторонник либерализации соляного дела Н.А. Милютин отмечал в записке, что причина упадка соляного дела в России кроется, прежде всего, в особенностях системы организации соляного дела. По его мнению, соляное дело должно составлять «общенародный вольный промысел, дозволенный всем состояниям» [15]. Организация соляного дела должна быть основана на буржуазных рыночных принципах свободной конкуренции.

Однако несмотря на дороговизну соли в первой половине XIX в. объем потребления данного продукта не снижался, а оставался примерно на одном уровне. Широкое развитие товарно-денежных отношений в стране, рост ярмарочной, базарной и стационарной торговли способствовали увеличению объемов сбыта соли в стране [8].

В исследованиях, посвященных изучению крестьянских хозяйств Южного Урала и промышленности края этого периода, отмечается широкое вовлечение крестьян в товарно-денежные отношения в связи с развитием у них неземледельческих занятий [10]. Это позволяло крестьянам получать дополнительные доходы. Поэтому несмотря на увеличение повинностей крестьян в пользу государства и помещиков потребление хлеба и соли оставалось на уровне, обеспечивающим прожиточный минимум.

Таким образом, государство, вводя вольную продажу соли, в целом сохраняло в своем ведении управление соляным делом путем регулирования цены соли, продаваемой казной оптом и в розницу. Введение вольной продажи было буржуазным преобразованием. Государство сохраняло за собой «разумные» регулирующие функции с целью соблюдения баланса интересов нарождающейся буржуазии, государства и народа. Однако по некоторым положениям общероссийский закон о вольной продаже соли, несмотря на свое прогрессивное значение, был шагом назад по сравнению с законом от 31 декабря 1806 г. Так, закон о вольной продаже Илецкой соли разрешал ее безналичное приобретение в долг, то есть, по сути, развивал капиталистический кредит. Согласно общероссийскому закону разрешалось покупать соль в магазине только за наличные деньги, то есть предоплату. Тем самым он ограничивал капиталистическую конкуренцию, ставил в заведомо невыгодные условия мелких торговцев по сравнению с крупными предпринимателями, имевших достаточное количество свободных денег на закупки крупных партий соли.

Литература

1. Аксенов А.В. Соль Илецкая. Историко-экономический очерк (1754–1965 гг.) // Ученые записки Оренбургского государственного педагогического института им. В.В. Чкалова. Оренбург, 1969. Вып. 31. 171 с.
2. Блюх И.С. Финансы России XIX столетия. История-статистика. СПб., 1882. Т. 1. 344 с.
3. Богачев В.Ф. К истории Илецкого соляного промысла // Горный журнал. 1908. Т. 1. С. 15–25.
4. Введенский Р.М. Экономическая политика самодержавия в конце XVIII – первой половине XIX вв. (по материалам соляного дела). М., 1983. 96 с.
5. Введенский Р.М. Соляная регалия и учреждение вольной продажи соли в России // История СССР. 1986. № 1. С. 171–181.
6. Введенский Р.М. Проекты реорганизации соляного дела в начале XIX века и их социальная сущность /// Из истории общественно-политической мысли России XIX века. М., 1995. С. 20–35.
7. Гомилевский В. Исследование русского богатства солью и употребление этого вещества: при различных видах скотоводства, земледелия, в лесном хозяйстве, в пищу людей, промышленности и другое. СПб., 1881. 143 с.
8. Миронов Б.Н. Внутренний рынок России во второй половине XVIII – первой половине XIX в. Л., 1981. 216 с.
9. Михайлов Н. Описание Илецкого соляного промысла // Горный журнал. 1841. № 10. С. 105–116.
10. Мударисов Р.З. Промышленность Южного Урала в первой половине XIX века (1801-1861). Уфа: Гилем, 2003. 396 с.
11. Полное Собрание Законов Российской империи I (далее – ПСЗ I). Т. IV. № 2009.
12. ЦГИА РБ. Ф. И-1. Оп. 1. Д. 216.
13. РГИА. Ф. 37. Оп. 25. Д. 1607. Л. 13.
14. ПСЗ I Т. XXXII. № 25759.
15. ПСЗ I. Т. XXIV. № 27443.

Развитие системы взаимодействия властных и предпринимательских структур в муниципальной деловой среде

Н. СОЛОДИЛОВА, Р. МАЛИКОВ, К. ГРИШИН

Проблема формирования деловой предпринимательской среды, адекватной современным запросам бизнеса, по-прежнему остается одним из ключевых факторов, сдерживающих успешное развитие сферы предпринимательства. Несмотря на принимаемые государством и общественными организациями меры¹ качество институтов деловой среды пока не вызывает полного удовлетворения ни у субъектов предпринимательства, ни у представителей власти. Сложившаяся ситуация свидетельствует о недостаточном уровне научной проработанности предлагаемых и реализуемых мер, в том числе с точки зрения институционального подхода, и требует дальнейшего развития теоретико-методологического аппарата и прикладного инструментария проектирования и конструирования деловой среды, способной оказывать стимулирующее воздействие на рост предпринимательской и инвестиционной активности в российских регионах и муниципальных образованиях.

По мнению А. Асаула, предпринимательская среда представляет собой интегрированную совокупность объективных и субъективных факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успеха в плане реализации поставленных целей [1]. Ключевым фактором деловой предпринимательской среды, по нашему мнению, является деятельность властных структур, которые в значительной мере определяют внешние по отношению к предпринимателю условия осуществления предпринимательской деятельности. Другими словами, именно властные структуры формируют и поддерживают определенные требования к ведению бизнеса («правила игры») на той или иной территории, при этом они обладают соответствующими формальными и неформальными полномочиями, которые позволяют либо поощрять, либо наказывать экономических акторов в зависимости от степени выполнения ими установленных правил. С учетом существующего в России административного потенциала властных структур, для предпринимателя видится важным умение выстраивать систему отношений с представителями власти. От ее конфигурации не в последнюю очередь будет

Солодилова Наталья Зиновьевна, д-р экон. наук, профессор, ректор Уфимского государственного университета экономики и сервиса (УГУЭС)

Маликов Рустам Илькамович, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и менеджмента УГУЭС

Гришин Константин Евгеньевич, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента, заведующий научно-исследовательской лабораторией «Исследование проблем взаимодействия власти, бизнеса и общества» УГУЭС

Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта ФГБУ «Российский гуманитарный научный фонд» в рамках научно-исследовательского проекта «Взаимодействие властных и предпринимательских структур в муниципальных образованиях: через компромиссы к взаимной лояльности» № 15-12-02008.

¹Например, меры, реализуемые в рамках проекта Агентства стратегических инициатив (АСИ) Национальная предпринимательская инициатива.

зависеть успешность реализации бизнес-проектов на муниципальном уровне. При этом важнейшим аспектом формирования деловой среды на местах являются параметры региональной деловой среды, так как именно на уровне региона формируются основные институциональные контуры взаимодействия бизнеса с экономическими акторами, прежде всего, с представителями органов власти. Другими словами, именно на уровне регионов задаются основные параметры отношения власти к бизнесу, с учетом которых чиновники муниципального уровня будут выстраивать модель взаимодействия с предпринимательством на местах.

Институциональная конфигурация региональной деловой среды как фактор формирования модели взаимодействия властных и предпринимательских структур на местах. Особенности формирования и развития институтов деловой среды на региональном и муниципальном уровнях мы предлагаем рассматривать через методологию построения матричной институциональной модели предпринимательской деятельности.

Вопросы исследования институциональных матриц как основы генерирования и функционирования институтов, а также их влияния на траекторию развития общества достаточно подробно освещены в трудах зарубежных и отечественных исследователей [3; 4; 8; 9]. С нашей точки зрения, наиболее продуктивным подходом к проектному обоснованию институциональной организации предпринимательской среды является методология построения матричной институциональной модели предпринимательской деятельности, разработанная А.Н. Дегтяревым. Согласно данному подходу, под институциональной матрицей понимается вся совокупность выполняемых (в том числе уже законодательно закреплённых) норм и способов поведения в их реальной действительности, поскольку они своим фактическим состоянием дифференцируют условия хозяйственной деятельности для различных субъектов, вступающих в хозяйственное взаимодействие.

Представленный подход, в отличие от существующих подходов, позволяет в рамках построения матричной институциональной системы функционирования институтов предпринимательской деятельности производить оценку совокупного влияния формальных и неформальных институтов на развитие деятельности агентов предпринимательской среды региона, определять степень зависимости агентов предпринимательской среды от формальных и неформальных ограничений регионального институционального поля, а также просчитывать допустимые границы административного и налогового обременения хозяйствующих субъектов.

Таким образом, в рамках данного подхода процесс формирования и дальнейшего функционирования региональных институтов деловой среды можно представить в виде своеобразной пирамиды, состоящей из нескольких уровней. Каждый уровень оказывает свое влияние на конкретную модель взаимодействия экономических акторов в регионе и муниципальном образовании, которая, по сути, и определяет параметры относительной эффективности (неэффективности) региональной и муниципальной деловой среды региона (рис. 1).

По нашему мнению, институциональная матрица, играя роль своеобразной «опорной плиты», задает определенные параметры устойчивости системе институциональных конструкций различных сред функционирования общества (образовательной, судебной-правоохранительной, деловой и т.д.). При этом устойчивость базовых институциональных конструкций во многом связана с тем, насколько эффективно они могут соотноситься с многообразием региональных институций, воздействие которых в отдельных случаях может приводить к «расшатыванию» и деформации конструктивных элементов (базовых институтов), создавая предпосылки для развития неформальных институтов. Таким образом, при рассмотрении процесса формирования



Рис. 1 «Пирамида» формирования институтов деловой среды в муниципальном образовании

региональных институтов (в том числе деловой среды) необходимо исходить из того, что эти институты в значительной степени являются отображением институциональной матрицы общества, которая определяет контуры институциональной конструкции деловой среды. Как отмечалось в докладе Европейского банка реконструкции и развития «Диверсификация в России. Потенциал региональных различий», «...многие аспекты условий для предпринимательской деятельности зависят не только от имплементации национального законодательства на региональном или местном уровне, но и – во многих случаях – от нормативных положений, устанавливаемых (и, разумеется, имплементируемых) на региональном или местном уровне» [4].

Соответственно, согласно нашему подходу, базовая институциональная конструкция деловой среды России – совокупность региональных институциональных конфигураций деловой среды, под которыми мы понимаем совокупность политических, социальных, юридических и иных норм и правил, опосредующих деловые отношения в регионе, определяемых параметрами соотношения и характером взаимодействия базовых и дополнительных региональных институтов. Таким образом, параметры институциональной конфигурации региональной деловой среды определяются степенью и характером трансформаций базовых институтов при их погружении в региональную деловую практику. Вариации институциональных конфигураций региональной деловой

вой среды отличаются внутренними конструктивными особенностями институционального построения, которые характеризуются различной способностью преломлять траекторию развития проектируемого в федеральном центре института регулирования той или иной сферы предпринимательской деятельности при его внедрении в региональную деловую практику. Причем характер этих преломлений может иметь как положительный, так и отрицательный эффект для практики деловых отношений в регионе и, соответственно, свидетельствовать об эффективности или неэффективности региональной институциональной конфигурации деловой среды. При этом институциональная конфигурация деловой среды региона обладает разным потенциалом трансформаций и набором ограничений, которые определяют уровень восприимчивости регионального формата институтов к современным экономическим вызовам. Это, в свою очередь, ведет к возникновению конкуренции региональных институциональных конфигураций за ресурсы не только финансовые и экономические, но и административные, так как последние в условиях российской политической действительности при определенных условиях могут обеспечивать более высокие дивиденды.

В настоящее время региональные особенности построения институциональных конфигураций характеризуются разнообразием форматов взаимоотношений с институтами федерального уровня и оказывают влияние на эффективность внедрения и применения федеральных законов, что обусловлено разной степенью комплементарности регионального законодательства по отношению к федеральному. В идеальной модели взаимодействия различных уровней нормотворчества региональное законодательство должно дополнять федеральное и на этой основе обеспечивать положительный синергетический эффект, предполагающий высокую степень результативности правоприменения с учетом региональной специфики. На примере отдельных регионов мы видим, что в некоторых случаях имеет место достижение достаточно высокого уровня комплементарности регионального законодательства, что позволяет спроектировать благоприятную институциональную среду для развития бизнеса.

Следовательно, институциональную конфигурацию деловой среды региона можно рассматривать как базовую платформу, на основе которой выстраивается система правил ведения бизнеса, формируются условия для стимулирования или сдерживания предпринимательской активности и, соответственно, складывается формат деловой среды, в значительной мере определяющий модель экономического развития региона [5].

Методические подходы к проектированию эффективной модели взаимодействия властных и предпринимательских структур на местах. В соответствии с представленной логикой формирования и развития институциональной конфигурации региональной деловой среды представляется возможным сформулировать новые подходы к развитию методологии проектирования эффективной модели взаимодействия властных и предпринимательских структур на местах. Обоснованный в статье методический подход к проектированию эффективной модели взаимодействия властных и предпринимательских структур базируется на следующих положениях:

1. Институциональная конфигурация региональной деловой среды определяет основные условия экономической деятельности («правила игры») на местном уровне и через это в значительной мере влияет на модель взаимодействия властных и предпринимательских структур, формирующуюся в муниципальных образованиях.

2. Институциональные конфигурации деловой среды большинства российских регионов характеризуются значительным разнообразием и высокой ролью региональных неформальных институтов, оказывающих давление на базовые формальные

институты, регулирующие экономические отношения, что приводит к следующим последствиям:

- недостаточному использованию существующего экономического (предпринимательского) потенциала как региона в целом, так и муниципальных образований в частности;

- снижению экономической эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур с точки зрения социально-экономического развития муниципальных образований.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что проектирование модели эффективного взаимодействия властных и предпринимательских структур на местах возможно только на основе благоприятной институциональной конфигурации региональной деловой среды.

По нашему мнению, благоприятная институциональная конфигурация региональной деловой среды – это совокупность политических, социальных, юридических и иных норм и правил, опосредующих деловые отношения в регионе, определяемых параметрами соотношения и характером взаимодействия базовых и дополнительных региональных институтов, позволяющих предпринимателю в рамках законодательных норм осуществлять предпринимательские проекты и договоры с получением достаточной прибыли (дохода) при обязательном выполнении всех нормативно закреплённых социальных обязательств бизнеса.

С точки зрения логики современного функционирования властных структур общие «правила игры», принятые и поддерживаемые в региональной деловой среде, должны обеспечивать условия для роста предпринимательской активности и повышения вклада субъектов частного бизнеса в социально-экономическое развитие территории. В этой связи ключевой задачей регионального развития является проектирование институциональной конфигурации муниципальной (местной) деловой среды, обеспечивающей максимальную реализацию и раскрытие предпринимательского потенциала территории. То есть, по сути, речь идет о формировании благоприятной институциональной конфигурации муниципальной (местной) деловой среды. При идентификации параметров благоприятной институциональной конфигурации деловой среды на местах мы исходим из того, что на первом этапе работы необходимо определить институциональные контуры, характеризующие удовлетворенность экономических акторов всеми совокупными «правилами игры», принятыми в местном деловом пространстве.

Методический инструментарий оценки выгодности институциональной конфигурации муниципальной (местной) деловой среды для осуществления предпринимательской деятельности. Таким образом, параметры проектирования эффективной модели взаимодействия властных и предпринимательских структур на местах с учетом ограничений, накладываемых институциональной конфигурацией региональной деловой среды, мы предлагаем исследовать путем построения функций выгодности для бизнеса принятия (или непринятия) предпринимателем правил ведения бизнеса, поддерживаемых и навязываемых со стороны местных администраций. При этом в отличие от подходов, предлагающих учитывать воздействие на условия ведения бизнеса лишь формальных институтов (через процедуры оценки регулирующего воздействия (ОРВ) нормативно-правовых актов), мы предлагаем в обязательном порядке учитывать влияние неформальных институтов на правила ведения бизнеса на местах. Это позволяет оценивать параметры выгодности неформальных отношений как для власти, так и для бизнеса, и при необходимости либо эффективно блокировать эти отношения, или в случае их продуктивности запускать процедуру их формализации. Необходимо отметить, что в российской деловой среде практически невозможно осуществлять предпринимательские проекты в параметрах реализуемой в настоящее

время либертарианской модели функционирования бизнеса, предполагающей ограничение непроектных издержек нормами законодательства. Как показывает практика и опыт представителей российского делового сообщества, совокупность реальных понесенных издержек бизнеса в некоторых случаях значительно превышает величину издержек, накладываемых на субъект предпринимательства нормами действующего законодательства.

Следовательно, любой из форматов деловой среды, продуцирующих и поддерживающих определенные «правила игры», накладывает на взаимодействующие стороны издержки, обеспечение паритетности которых, наравне с соблюдением принципов взаимной выгоды, является ключевой задачей эффективности взаимодействия экономических акторов. Таким образом, и в случае реализации предпринимательского проекта в муниципальном образовании «с нуля», и в случае вхождения на территорию инвесторов со стороны, траектория развития бизнес-проекта будет отклоняться от либертарианской модели функционирования бизнеса вследствие давления на него факторов реально сложившейся конфигурации «правил игры», соблюдение которых потребует от предпринимателя дополнительных издержек. В этой связи необходимо акцентировать внимание на том, что в современных российских условиях ведение бизнеса может иметь успех только при принятии диктуемых органами власти «правил игры», а уклонение от них (зачастую лишь частичное) представляется допустимым и возможным при наличии у субъекта предпринимательства возможности задействования серьезного административного ресурса (регионального или федерального).

При вступлении во взаимодействие с органами местной власти, в рамках принятых правил ведения бизнеса в регионе источником ожидаемой полезности (дополнительного дохода) субъекта предпринимательства становятся формализованная административная поддержка бизнеса (налоговые и арендные льготы и т.д.), экономия на издержках по преодолению административных барьеров и т.д.

В свою очередь, предоставляя хозяйствующим субъектам дополнительные выгодные условия для ведения предпринимательской деятельности на своей территории в обмен на принятие установленного местной властью формата правил ведения бизнеса в муниципальном образовании, администрации решают задачи социально-экономического развития подведомственной территории в условиях ограниченности бюджетных ресурсов.

Таким образом, формируется модель взаимоотношений бизнеса и власти, характеризующаяся взаимным обменом в рамках «правил игры», принятых и поддерживаемых в муниципальном образовании. Данную модель можно представить в виде следующей функции полезности:

(1)

где π – объем предполагаемого дохода субъекта предпринимательства в условиях либертарианской модели функционирования бизнеса (в отсутствие навязываемых вне рыночных ограничений); $\pi_{\text{доп}}$ – уровень дополнительных расходов субъекта предпринимательства, связанных с выполнением местных правил ведения бизнеса, доли единицы; $\pi_{\text{вер}}$ – вероятность принятия субъектом предпринимательства правил ведения бизнеса, навязываемых органами местной власти; $\pi_{\text{форм}}$ – вероятность получения формализованной административной поддержки в случае принятия правил ведения бизнеса субъектом предпринимательства (например, предоставление местных налоговых льгот); $\pi_{\text{коэф}}$ – коэффициент получения субъектом предпринимательства формализованной административной поддержки со стороны органов местной власти относительно располагаемого дохода, доли единицы; $\pi_{\text{стоим}}$ – стоимостная оценка потенциальных потерь субъекта предпринимательства в результате применения органами местной власти

санкций за нарушение правил ведения бизнеса в муниципальном образовании, относительно единицы; – коэффициент дополнительных издержек субъекта предпринимательства в результате уклонения от правил ведения бизнеса в муниципальном образовании, относительно единицы.

Экономическая трактовка предложенной модели (1) заключается в оценке потенциальных выгод субъекта предпринимательства, принимающего правила ведения бизнеса в муниципальном образовании в формате, диктуемом органами местной власти, с целью обеспечения административного благоприятствования для своей деятельности. Эти выгоды складываются с учетом сопоставления суммы экономии средств, не представляющих собой дополнительные расходы субъекта предпринимательства, связанных с выполнением местных правил ведения бизнеса, которая может быть получена с вероятностью , при условии уклонения предпринимателя от действующих правил ведения бизнеса, и суммы формализованной административной поддержки, которая может быть получена с вероятностью , в случае принятия правил ведения бизнеса субъектом предпринимательства.

Приравняв первую производную функции по полученному доходу к нулю, после соответствующих преобразований получим:

(2)

где

$$\frac{\partial \Pi}{\partial x} = 0$$

Исходя из полученных формул можно просчитать параметры функции, при которых потенциальный доход субъекта предпринимательства при взаимодействии его с органами местной власти в рамках правил ведения бизнеса, принятых в регионе, будет равен нулю, то есть взаимодействующие стороны будут находиться в положении «безразличия», что будет являться индикатором границ зоны эффективности «правил игры», сформировавшихся в муниципальном образовании (табл. 1).

Таблица 1

Сценарные оценки пороговых значений вероятности принятия субъектом предпринимательства правил ведения бизнеса, навязываемых местными органами власти, для функции , при $\alpha = 0,06$, $\beta = 0,2$, $\gamma = 1$

	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,1	0,0075	0,015	0,022	0,030	0,037	0,045	0,052	0,06	0,067	0,075
0,2	0,015	0,030	0,045	0,060	0,075	0,090	0,105	0,12	0,135	0,15
0,3	0,022	0,045	0,067	0,090	0,112	0,135	0,157	0,18	0,2	0,225
0,4	0,030	0,060	0,090	0,120	0,150	0,180	0,210	0,24	0,27	0,3
0,5	0,037	0,075	0,112	0,150	0,188	0,225	0,263	0,3	0,338	0,376
0,6	0,045	0,090	0,135	0,180	0,225	0,270	0,315	0,36	0,4	0,451
0,7	0,052	0,105	0,157	0,210	0,263	0,315	0,368	0,421	0,473	0,526
0,8	0,060	0,120	0,180	0,240	0,3	0,360	0,421	0,481	0,541	0,6
0,9	0,067	0,135	0,203	0,270	0,338	0,406	0,473	0,541	0,6	0,676
1	0,075	0,150	0,225	0,30	0,376	0,451	0,526	0,6	0,676	0,752

В качестве примера изменения сценарных оценок вероятности принятия субъектом предпринимательства правил ведения бизнеса, навязываемых региональными органами власти, приведем расчет аналогичной функции, но с изменением значения показателя (уровня дополнительных расходов субъекта предпринимательства, связанных с выполнением местных правил ведения бизнеса). В данном варианте сценарные оценки будут иметь следующие значения (см. табл. 2).

Таблица 2

Сценарные оценки значений вероятности принятия субъектом предпринимательства правил ведения бизнеса, навязываемых местными органами власти, для функции
 , при $\alpha=0,3$, $\beta=0,2$, $\gamma=1$

	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,1	0,005	0,012	0,016	0,022	0,028	0,033	0,039	0,044	0,05	0,056
0,2	0,011	0,022	0,033	0,044	0,056	0,067	0,078	0,089	0,1	0,112
0,3	0,016	0,033	0,05	0,067	0,084	0,1	0,117	0,134	0,151	0,168
0,4	0,022	0,044	0,067	0,089	0,112	0,134	0,156	0,179	0,201	0,224
0,5	0,028	0,056	0,084	0,112	0,14	0,168	0,196	0,224	0,252	0,25
0,6	0,033	0,067	0,1	0,134	0,168	0,201	0,235	0,268	0,302	0,336
0,7	0,039	0,078	0,117	0,156	0,196	0,225	0,274	0,313	0,352	0,392
0,8	0,044	0,089	0,134	0,179	0,224	0,268	0,313	0,358	0,403	0,448
0,9	0,05	0,1	0,151	0,201	0,252	0,302	0,352	0,403	0,453	0,504
1	0,056	0,112	0,168	0,224	0,28	0,336	0,392	0,448	0,504	0,56

Предложенный методический инструментарий позволяет просчитывать зоны институциональных ограничений с точки зрения совокупной полезности деятельности субъектов бизнеса при различных правилах ведения бизнеса в том или ином муниципальном образовании, а также обосновывать выбор возможных решений субъекта предпринимательства в зависимости от местных условий осуществления бизнес-проекта, его потенциальной доходности и степени административного риска в процессе его реализации.

Предложенный в статье подход может стать методической основой для разработки практических механизмов проектирования оптимальных параметров региональных и муниципальных институциональных конфигураций деловой среды, способствующих выстраиванию конструктивного диалога власти, бизнеса и общества в регионе и муниципальных образованиях.

Литература

1. Асаул А., Войнаренко М., Ерофеев П. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Под ред. А.Асаула. СПб.: «Гуманистика», 2004. 448 с.
2. Аузан А. Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2005. 415 с.
3. Дегтярев А. Институциональные основы развития малого предпринимательства в XIX–XX вв. Уфа: УГИС, 2001. С. 64–71.
4. Кирдина, С. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000. 213 с.
5. Доклад Европейского банка реконструкции и развития «Диверсификация в России. Потенциал региональных различий» [Электронный ресурс]. URL: <http://russian.doingbusiness.org>
6. Дегтярев А., Маликов Р., Гришин К. Институциональная конфигурация региональной деловой среды: параметры проектирования // Вопросы экономики. 2014. № 11. С. 83–94.
7. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge, 1971. 803 p.
8. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge Univ. press, 1990. 235 p.
9. Polanyi K. The livelihood of man. N.Y.: Acad. press, 1977. 280 p.

Совершенствование мотивационного комплекса действий власти по повышению конкурентного потенциала регионального предпринимательства

В. АРАПОВ, В. ХАРИСОВ

Постановка задачи оценки эффективности мотивации работников профильных органов государственной власти. Устойчивое социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации во многом определяется качеством институциональной среды функционирования предпринимательских структур, создающих новые рабочие места, обеспечивающих поступления налоговых платежей в бюджеты различных уровней, реализующих программы модернизации и инновационные проекты. Деловая среда, адекватная современным условиям, должна обеспечивать не только равные условия конкуренции для субъектов хозяйственной деятельности, создание условий доступа к объектам рыночной инфраструктуры, развитие механизмов взаимодействия с участниками рыночного процесса (в число которых входят институты гражданского общества, некоммерческие организации, общественные комиссии, партнеры, контрагенты и др.), но и формировать условия для повышения уровня взаимной лояльности во взаимодействии с органами власти различных уровней.

Несмотря на принимаемые в последнее время меры в сфере государственного развития малого и среднего предпринимательства, потенциал отечественного бизнеса не раскрыт в полной мере. Особую актуальность в данном контексте представляет проблема оценки уровня дифференциации делового климата в различных регионах с целью выработки совместных с бизнесом решений по укреплению конкурентоспособности за счет снижения транзакционных издержек, оптимизации административного воздействия, доступа к ресурсам и коммуникациям, защите законных интересов бизнесменов, создания наиболее эффективных форм деловых объединений, разработки нормативно-правовых решений в области содействия наиболее уязвимым секторам экономики в условиях усугубления кризисных явлений в экономике.

Как показывает практика, нацеленность на развитие конкурентоспособности субъектов малого и среднего бизнеса, декларируемая на всех уровнях власти, в действительности подменяется формализованной деятельностью властных структур по отношению к хозяйствующим субъектам, что в некоторых случаях связано с некомпетентностью работников органов власти, а также незаинтересованностью в развитии бизнеса со стороны чиновников ввиду отсутствия для них экономических выгод и стимулов. В этой связи справедливой представляется точка зрения Р.И. Маликова, К.Е. Гришина, в соответствии с которой парадигма деятельности органов региональной

Арапов Василий Владимирович, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Уфимского государственного университета экономики и сервиса (УГУЭС). E-mail: arapov80@mail.ru

Харисов Венер Ильсурович, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента УГУЭС. E-mail: ugaesvener@mail.ru

Статья выполнена при финансовой поддержке гранта ФГБУ «Российский гуманитарный научный фонд» в рамках научно-исследовательского проекта «Взаимодействие властных и предпринимательских структур в муниципальных образованиях: через компромиссы к взаимной лояльности» № 15-12-02008.

власти, направленная на развитие конкурентного потенциала малого и среднего предпринимательства, сформировавшаяся на протяжении последних лет, практически исчерпала себя [1; 3].

По нашему мнению, поиск резервов для повышения качества государственного регулирования предпринимательского сектора во многом связан с мотивацией работников профильных государственных (муниципальных) органов власти к поддержке и развитию субъектов бизнеса на территории. При этом необходимо совершенствовать инструменты и методы оценки эффективности деятельности данных органов с целью выработки научно обоснованных решений по определению ключевых показателей оценки и последующему распространению наиболее успешных примеров реализации моделей управления ресурсами бюджетов различных уровней с учетом реальной практики действий власти на местах.

В настоящее время важнейшим показателем оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации является рейтинг субъектов РФ, рассчитанный на основе всей совокупности показателей, прописанных в Указе Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», в соответствии с методикой, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 3 ноября 2012 г. № 1142 [2].

Комплексная оценка эффективности данного рейтинга рассчитывается на основе 12 показателей, которые были условно разделены на 3 блока: развитие экономики, развитие социальной сферы, опросы населения, а также 2 из 41 индивидуальных показателей.

По материалам исследования, в 2013 г. свое положение улучшили 38 субъектов Российской Федерации, при этом значительно улучшили свои результаты (более чем на 10 позиций) такие регионы, как Сахалинская область, Карачаево-Черкесская Республика, Ростовская область, Пензенская область, Тамбовская область, Пермский край, Нижегородская область, Республика Дагестан, Республика Бурятия, Республика Башкортостан и др. По итогам трехлетнего мониторинга регионов лидерами по уровню и динамике развития экономики стали Республика Татарстан, Краснодарский край (оба региона сохранили свои лидирующие позиции), Астраханская область, Республика Дагестан, Воронежская область, Сахалинская область, Республика Башкортостан, Самарская область, Тюменская область и Республика Саха (Якутия) (фрагмент рейтинга см. в табл. 1).

Особый интерес для нас представляют также результаты исследований, характеризующих отношение государственной власти к развитию деловой (предпринимательской) и инвестиционной активности на своих территориях.

С этой точки зрения заслуживает внимания исследование «Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации»¹, проводимое Агентством стратегических инициатив (АСИ) и направленное на оценку эффективности усилий органов региональной власти по улучшению состояния инвестиционного климата региона.

В пятерку регионов-лидеров (I группа) по состоянию инвестиционного климата в 2015 г. вошли Республика Татарстан, Калужская область, Белгородская область, Тамбовская область, Ульяновская область. Регионами-аутсайдерами (V группа) в указанном рейтинге стали Рязанская область, Республика Северная Осетия – Алания, Республика Алтай, Амурская область, Забайкальский край, Иркутская область, Республика Тыва [4].

¹Интегральный индекс включает в себя 4 основных блока: регуляторная среда; институты для бизнеса; инфраструктура и ресурсы; поддержка малого предпринимательства.

Таблица 1

Регионы-лидеры по оценке эффективности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в 2014 г.

Место	Субъект РФ	Место	
		Уровень	Динамика
1	Республика Татарстан	4	1
2	Тюменская область	3	10
3	Ханты-Мансийский округ – Югра	1	26
4	Воронежская область	16	6
5	Чеченская Республика	20	4
6	Астраханская область	22	3
7	Сахалинская область	25	5
8	Ямало-Ненецкий автономный округ	2	57
9	Курская область	21	13
10	Тамбовская область	29	9
11	Белгородская область	5	61
12	Московская область	7	51
13	Республика Башкортостан	12	23
14	Чувашская Республика	17	19
15	Новосибирская область	10	35

Источник: [2].

По нашему мнению, реализация существующих и проектируемых мер мотивационного характера осложнена рядом институциональных и организационно-экономических проблем в субъектах РФ, которые можно систематизировать и представить в виде таблицы (табл. 2).

Таблица 2

Проблемы развития мотивации работников различных уровней государственной власти по повышению предпринимательского потенциала в регионе

№	Уровни	Краткая характеристика
1	Институциональный	Законодательно-нормативное обеспечение: сопряжение норм федерального, регионального и местного законодательств; низкий уровень институционального проектирования законодательных инициатив.
		Неформальные практики: декларативно социально-экономическое развитие территории связывается с созданием равных условий конкуренции для всех участников, а фактически в реальной практике наблюдается всесторонний патронаж бизнеса (персонификация власти и бизнеса, преференции, технологии клановой борьбы, администрирование, теневизация, откатные отношения, дофинансирование территории и т.д.).
2	Бюджетно-ресурсный	Инфраструктура: наблюдаются проблемы в сфере конструирования отношений, регламентов и процедур взаимодействия между муниципальной властью и региональными объектами инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства.
		Обратный трансферт: в законодательстве РФ отсутствуют действенные механизмы по повышению стимула местных властей к наращиванию налогового потенциала, что не способствует увеличению собственных налоговых доходов бюджетов территории при сокращении преференций из федерального центра.
3	Личностный	Оппортунизм деятельности: высокая функциональная перезагруженность работников органов власти, а также повышение рисков и издержек адаптации к принятию новых стандартов качества системы мотивации труда.
		Оценка результативности: оценка деятельности работников органов власти затрудняется проблемой стандартизации и адаптации к реальной практике перечня ключевых показателей эффективности работы чиновника (проблема адаптации и тиражирования технологии оценки KPI с учетом специфики деятельности различных профильных органов власти).

В настоящее время актуализируются задачи разработки механизмов и инструментов, позволяющих мотивировать профильных чиновников различных уровней власти более активно и результативно заниматься вопросами развития предпринимательства. Таким образом, с нашей точки зрения, целесообразна разработка действенных механизмов, мотивирующих чиновников к развитию предпринимательских инициатив, основанных на использовании всего комплекса стимулирующих мер мотивационного комплекса (табл. 3).

Таблица 3

Инструменты мотивационного комплекса действий профильных властных структур по повышению конкурентного потенциала предпринимательства

№	Способы	Инструменты	Краткая характеристика	Положительные эффекты для развития конкурентного потенциала бизнеса ¹
1	Экономические (материальные)	Монетарные	Привязка дополнительных стимулирующих надбавок к зарплате чиновника по конкретным результатам развития делового сообщества	Повышение скорости и качества государственных услуг на всех этапах развития бизнеса (снижение потерь времени поиска информации, ускорение процедур регистрации, экономия на накладных затратах за счет повышения качества дополнительных бесплатных услуг юридического сопровождения и пр.)
			Монетизация либо увеличение социального пакета (полное или частичное возмещение затрат на санаторно-курортное обслуживание, транспорт и пр.) для наиболее успешных работников	
2	Неэкономические	Репутационные	Оценка результативности деятельности государственных служащих представителями СМСП в ходе анкетирования и пр. Формирование единой базы данных деятельности государственных служащих с историей осуществления трудовой деятельности в органах власти и местного самоуправления ²	Снижение транзакционных издержек бизнеса за счет повышения прозрачности и публичности деятельности органов государственной власти (синхронизация проектных решений власти с представителями бизнеса) и повышения уровня взаимной лояльности в результате получения равного доступа хозяйствующих субъектов к системе государственных закупок (заказов) и объектам инфраструктуры и пр.
		Квалификационные	Карьерный рост чиновника привязан не только к выслуге лет, но и к конкретным результатам развития предпринимательского сектора экономики	Привлечение к работе в государственном аппарате специалистов с высоким уровнем «репутационного капитала» и навыками позволит принимать взвешенные решения по улучшению делового климата с учетом интересов бизнеса (в силу повышения риска потери репутации чиновника в рамках комплексного мониторинга его эффективности, а также повышения уровня транспарентности кадровых решений в органах власти)

¹ В нашей работе мы исходим из принципа рационального поведения производителя (собственника, предпринимателя), который стремится добиться положительного экономического результата (прибыли) при эффективном использовании ресурсов и наименьших издержках.

² К примеру, единый государственный реестр трудовой истории и репутации чиновника.

Инструментарий оценки программ повышения эффективности мотивационного комплекса действий власти по развитию конкурентного потенциала предпринимательства. По нашему мнению, процедура разработки методики оценки программ повышения эффективности мотивационного комплекса действий власти по развитию конкурентного потенциала предпринимательства, прежде всего, должна учитывать общий эффект от реализации такого мотивационного комплекса действий ($\mathcal{E}_o$), определяемый как сумма социально-экономических выгод от повышения действенности властных структур с учетом издержек и рисков их адаптации и реализации, которые должны стремиться к максимуму:

$$\mathcal{E}_o = \sum_{i=1}^n (B_i + I_i - P_i) \rightarrow \max, \quad (1)$$

где n – количество i -ых действующих мероприятий мотивационного характера, направленных на повышение результативности действий региональных и муниципальных органов власти, ед.; B_i – социально-экономические выгоды, возникающие в результате успешной реализации мотивационного комплекса, выражающиеся в повышении качества государственных услуг, увеличении производительности труда чиновников, оптимизации расходования бюджетных средств, стоим. ед.; I_i – издержки организации и реализации i -ых видов мероприятий мотивационного комплекса, повышающих действенность усилий властных структур по улучшению социально-экономического состояния территории, стоим. ед.; P_i – стоимостные потери, возникающие в результате наступления рисков, связанных с адаптацией и реализацией i -ых видов мероприятий мотивационного комплекса, стоим. ед.

В связи с направленностью функционирования некоторых мероприятий мотивационного комплекса действий на обеспечение социальных гарантий населения, на поддержку и развитие относительно низкорентабельных предпринимательских структур, представляющих социально значимые услуги (товары) населению с компенсацией части издержек подобных предприятий из бюджетов, не все усилия властных структур должны быть экономически оправданы. Однако при получении положительного эффекта от функционирования действующих и внедрения дополнительных мероприятий мотивационного комплекса, повышающих управляемость территории и социально-экономические эффекты, возникающие в результате четко выстроенных механизмов взаимодействия властных и предпринимательских структур, необходимо, чтобы общие выгоды превышали общие издержки и стоимостные потери в результате возникновения сопутствующих рисков. При этом при рассмотрении мероприятий мотивационного комплекса с точки зрения повышения действенности функционирования региональных систем и территорий предполагается увеличение доходов бюджетов различных уровней, рост социальных эффектов, сокращение издержек, связанных с ведением предпринимательской деятельности, а также снижение рисков, деструктивно влияющих на процесс получения экономических и социальных эффектов в результате действий властных структур, возникающих из-за низкой квалификации персонала, занятого в административных структурах, несоответствия систем менеджмента, применяемых в различных властных структурах и предпринимательстве, а также административных проволочек.

Причем рост общего эффекта от повышения качества администрирования территорий в результате внедрения мотивационного комплекса действий на последующих этапах в период t должен увеличиваться в результате повышения доходов и числа предпринимательских структур, за счет повышения привлекательности и экономической целесообразности ведения предпринимательской деятельности, что должно положительно

сказываться на росте конкурентоспособности и экономической безопасности территории:

$$\mathcal{E}_o^t = \sum_{i=1}^n B_i^t - \sum_{i=1}^n I_i^t - \sum_{i=1}^n P_i^t \rightarrow \max, \quad (2)$$

при $\mathcal{E}_o^t > 0$ и $\mathcal{E}_o^t > \mathcal{E}_o$,

где B_i^t – социально-экономические выгоды, возникающие в результате успешной реализации мотивационного комплекса, выражающиеся в повышении качества государственных услуг, увеличении производительности труда чиновников, оптимизации расходования бюджетных средств в период t , стоим. ед.; I_i^t – издержки организации и реализации i -ых видов мероприятий мотивационного комплекса, повышающих действенность усилий властных структур по улучшению социально-экономического состояния территории в период t , стоим. ед.; P_i^t – стоимостные потери, возникающие в результате наступления рисков, связанных с адаптацией и реализацией i -ых видов мероприятий мотивационного комплекса в период t , стоим. ед..

Для оценки результативности действий региональных и муниципальных властей в период t необходимо найти отношение разницы общих эффектов от внедрения i -ых мероприятий мотивационного комплекса действий между последующим и предыдущим этапом их внедрения к выгодам внедрения i -ых видов мероприятий мотивационного комплекса действий на предыдущем этапе:

$$K_{\mathcal{E}} = \frac{\sum_{i=1}^n \mathcal{E}_o^t - \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_o}{\sum_{i=1}^n \mathcal{E}_o} \rightarrow \max \quad \text{при } K_{\mathcal{E}} > 0. \quad (3)$$

Соответственно, в том случае, если не выполняются заданные условия при реализации действий властных структур в рамках развития мотивационного комплекса, при одновременном снижении негативных факторов предпринимательского климата и улучшении социально-экономического состояния территории, то возникает вопрос о правильности поставленных целей и задач по развитию взаимоотношений между бизнесом и властью, о профессионализме специалистов, занимающихся разработкой и внедрением рассматриваемых мероприятий мотивационного комплекса, а также целесообразности внедрения таких мероприятий.

Литература

1. Гришин К.Е. Методологические основы проектирования формата эффективного взаимодействия властных и предпринимательских структур в регионе // Управление экономическими системами: электронный науч. журнал. 2015. № 5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3488
2. Доклад о комплексной оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по итогам 2013 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/33597636-00da-439b-87eb-f1a9402cc01a/%D0%94%D0%9E%D0%9A%D0%9B%D0%90%D0%94-2014+%28%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D1%8F%D1%8F+%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B8%D1%8F%29.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=33597636-00da-439b-87eb-f1a9402cc01a>
3. Маликов Р.И., Гришин К.Е. Моделирование параметров развития институциональной конфигурации региональной деловой среды // Экономическая политика. 2014. № 6. С. 171–186.
4. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ (по методологии Агентства стратегических инициатив за 2015 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://investinregions.ru/u/section_file/106/2015_ru.pdf

Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в современных условиях

А. ХИСАЕВА, А. ПЕТРОВА

В современной международной рыночной системе основными субъектами экономических отношений на всех уровнях и во всех сферах выступают предпринимательские структуры. Данный факт обуславливает повышенные требования к методам управления ими. При этом одним из ключевых аспектов результативного функционирования предпринимательских структур в рыночных отношениях является управление их конкурентоспособностью. В условиях модернизации производства и изменения экономической ситуации в РФ, что обусловлено в том числе вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО), особую значимость приобретает решение проблемы выработки подходов к управлению конкурентоспособностью предпринимательских структур.

Рассмотрим содержание понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность предпринимательских структур». Р.А. Фатхутдинов отмечает, что «конкуренция – это процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для тотального доминирования или достижения иных целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях» [5]. Вместе с тем конкуренция, выступая в качестве движущей силы экономического прогресса, вынуждает производителей непрерывно разрабатывать более совершенные решения для повышения своей конкурентоспособности как на отечественном рынке, так и в рамках международных отношений.

В соответствии с определением, предложенным международной организацией «Европейский форум по проблемам управления» (European Management Forum), конкурентоспособность предприятия – «реальная и потенциальная способность предприятия проектировать, производить и реализовывать в тех условиях, в которых им приходится действовать, ту продукцию, “ценовые” и “неценовые” характеристики которой в комплексе более привлекательны для потребителя, чем продукция конкурентов». К числу основных черт конкурентоспособности предпринимательских структур следует отнести ее многоуровневость, способность измерения в рыночных отношениях, маневренность, универсальность. Конкурентоспособность предпринимательских структур начинает вырабатываться на микроуровне (уровень предприятий) и, развиваясь, остается в тесной взаимосвязи с другими уровнями конкурентоспособности. Характер данной взаимосвязи непосредственно зависит от факторов внешней среды. К их числу можно отнести политику, проводимую государством в рамках повышения конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур, уровень благосостояния потребителей, уровень конкуренции, а также отношения с поставщиками и др.

Независимо от выбранной цели и функций каждая предпринимательская структура стремится не только управлять уже существующими у нее конкурентными преимуществами, но и вырабатывать новые, отличные от прежних. Управление конкурен-

Хисаева Алия Инисовна, канд. экон. наук, старший научный сотрудник, начальник отдела аспирантуры Уфимского государственного университета экономики и сервиса (УГУЭС). E-mail: oa@ugues.ru

Петрова Анастасия Дмитриевна, специалист по учебно-методической работе УГУЭС. E-mail: wdashanastya@mail.ru

тоспособностью предприятия является деятельностью, направленной на формирование управленческих решений, ориентированных на противодействие возможным воздействиям внешних факторов и достижение доминирующих позиций, соизмеримыми с поставленными стратегическими целями [4].

С точки зрения И.А. Сидунова, существует шесть основных принципов управления конкурентоспособностью предпринимательской структуры.

1. Управление конкурентоспособностью предпринимательской структуры преимущественно зависит от конъюнктуры среды его функционирования. Важно своевременно оценить ситуацию и не упустить момент для освоения конъюнктурных изменений [1].

2. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур представляет собой направленное воздействие на конкретный объект для достижения конкретной цели для доминирования по конкретным показателям или параметрам над аналогичной системой.

3. Управление конкурентоспособностью предпринимательской структуры основано на стабильной выработке определенной модели поведения управляемого объекта, которое должно олицетворять итог управленческого воздействия. Таким образом, поведение предпринимателя, заданное целью управляемого объекта по достижению конкурентоспособности, олицетворяет и цель, и результат управления.

4. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур должно быть результативным. Следовательно, это должно выражаться и в поведении социально-экономической системы при формировании конкурентоспособных параметров, и при формировании результата деятельности. К примеру, в целях достижения конкурентоспособности предпринимательской структуры на конкретном рынке были задействованы технологии, созданные указанной структурой, результат которых отразился на расширении рынка сбыта конкретной продукции.

Поведение в данном случае выражает внешнее проявление управления конкурентоспособностью. Следственно, результативность управления конкурентоспособностью обуславливается тем, насколько результаты поведения управленческого объекта отвечает цели, а именно тем результатам, которые полагалось получить, когда задавалось поведение объекта [3].

5. Результативное управление конкурентоспособностью невозможно без анализа достаточного объема актуальной и своевременной информации, поскольку процесс управления конкурентоспособностью предпринимательской структуры представляет собой логично выстроенное движение информации при целеустремленном поведении. Анализ информации, необходимый предпринимательской структуре для динамичного роста конкурентоспособности в условиях рыночной конъюнктуры, предполагает инвестиции в аналитические отделы.

6. Управление конкурентоспособностью предпринимательской структуры представляет собой процесс формирования и самореализации предпринимателей в определенном бизнесе. В этой ситуации управление позиционируется как управленческая деятельность, при которой сам предприниматель, будучи субъектом управления, устанавливает параметры оценки. Данная сторона управления является многоаспектной, комплексной и требует для своего познания привлечения значительного объема информации с учетом трансформирующейся внешней и внутренней среды.

Кроме того, управление конкурентоспособностью предприятия можно представить как научную категорию, содержание которой выражается в осуществлении целого ряда внутренних взаимосвязей:

1. Направлений обеспечения конкурентоспособности предприятия, которые можно разделить на внешние (маркетинговые) и внутренние (ресурсные).

2. Наличия трех уровней управления конкурентоспособностью: стратегического, тактического и текущего (оперативного).

Стратегическое управление, как правило, направлено на реализацию долгосрочных перспектив развития (от 3 лет и более) и исполняется на уровне высшего руководства предприятия. Основной целью стратегического управления является формирование, поддержание и развитие стратегических конкурентных преимуществ предприятия.

Уровень конкурентного потенциала предприятия выше, если менеджмент способен сохранять постоянное инвестиционное и общественное внимание к деятельности предприятия. Следовательно, показателем, отражающим результат стратегического управления, является долгосрочный успех или неуспех деятельности организации на рынке.

Тактическое управление конкурентоспособностью предполагает выработку тактики обеспечения предприятия конкурентоспособности, находящей свое отражение в совокупности практических видов, приемов и методов борьбы против конкурентов. Дальнейшее развитие тактического управления неизменно «перерастает» в формирование конкурентной стратегии предприятия.

Текущее управление осуществляется непрерывно в процессе решения оперативных задач по обеспечению конкурентоспособности предприятия (проведение договорной, текущей хозяйственной работы и т.д.). Следует отметить, что тактический и оперативный уровни управления конкурентоспособностью предприятия осуществляются всеми субъектами управления, которые сосредотачивают основное внимание на среднем и нижнем звеньях управления. Акцент, таким образом, делается на реализации среднесрочных (период от 1 года до 3 лет) и краткосрочных (до одного года) периодов.

3. Каждая сфера управления конкурентоспособностью должна осуществлять соответствующие функции – то есть неизменных взаимосвязанных между собой действий субъекта управления (определение и постановка цели, принятие решения, планирование, организация, регулирование и контроль), обусловленных выбранными видами и методами конкурентной борьбы в рамках разработанных стратегии и тактики.

У каждого предприятия в процессе его развития возникают определенные проблемы и задачи, преодоление и решение которых осуществляются посредством применения всевозможных управленческих технологий и методик. На основе анализа современной экономической литературы по данному вопросу нами были выявлены семь ключевых характеристик состояния предприятия: платежеспособность, прибыльность, стратегическая направленность управления, адаптивность системы управления, финансовая и управленческая прозрачность, управляемость бизнеса и инвестиционная привлекательность. Взаимосвязь ключевых характеристик состояния предприятия с его конкурентоспособностью представлена в таблице.

Взаимосвязь ключевых характеристик состояния предприятия с его конкурентоспособностью

Характеристика	Конкурентоспособность
1. Платежеспособность	Текущий (оперативный) уровень управления конкурентоспособностью (конкурентоспособность продукции)
2. Прибыльность	
3. Стратегическая направленность управления	Тактический уровень управления конкурентоспособностью (интегральный показатель финансово-хозяйственного состояния предприятия)
4. Адаптивность системы управления	
5. Финансовая и управленческая прозрачность	
6. Управляемость бизнеса	
7. Инвестиционная привлекательность	Стратегический уровень управления конкурентоспособностью (рост стоимости предприятия)

Таким образом, процесс управления конкурентоспособностью, как и управление любым другим объектом, носит циклический, относительно замкнутый характер. Данный процесс начинается с постановки цели, задач и заканчивается выполнением этих задач, то есть достижением конкретного результата. На основе полученной информации о результатах (достижения или не достижения цели) уточняются и конкретизируются поставленные ранее задачи, ставятся новые, возможно, определяется новая цель, и цикл начинается заново.

Не является исключением и управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в условиях интеграции Российской Федерации во Всемирную торговую организацию, с единственной поправкой, что решение вопроса об управлении конкурентоспособностью предпринимательских структур в данной ситуации выходит на иной уровень, основным аспектом которого становится создание конкурентных преимуществ, ориентированных на международный рынок. Следовательно, политика в области конкурентоспособности становится одним из составляющих элементов общей политики не только отдельно взятого предприятия или сектора, но и страны в целом. Как правило, выделяются несколько базовых факторов, влияющих на формирование политики в области конкурентоспособности предпринимательства при выходе на международный уровень:

- конкурентоспособность продукции;
- борьба с конкурентами;
- возможность внедрения инновационных технологий;
- обстоятельства на рынке сбыта;
- инфраструктурная обеспеченность предпринимательской деятельности.

Реализация указанных направлений и их взаимодействие решается самой системой управления конкурентоспособностью.

При разработке системы управления конкурентоспособностью учитывается конкретная деятельность предприятия, с целью обеспечения проведения заданной политики в достижении поставленных целей. При этом масштабы системы конкурентоспособности должны соответствовать целям и задачам конкурентоспособности.

Таким образом, система управления конкурентоспособностью предприятия представляет собой способ создания результативного взаимодействия управляющих и исполнительных структур, участвующих в создании и развитии предпринимательской среды как внутри страны, так и за ее пределами.

Литература

1. Базаров Т. Роль лидера в кризисе // Управление персоналом. 2009. № 17. С. 43–46.
2. Егорова Л.С., Макарычев А.А. Управление конкурентоспособностью предприятия // Социология. Психология. Философия. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 6. С. 316–322.
3. Королев Е.А. Системы управления: оптимизация и эффективность // Управление. 2010. № 7–8. С. 23–27.
4. Мансуров Р.Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 91–94.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2012. 892 с.

Элементы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности

И. ЗАГИТОВА

Преимущественным направлением структурной перестройки экономики и проведения социально-экономической политики является обеспечение устойчивого развития сферы малого предпринимательства. Как элемент региональной экономики малое предпринимательство позволяет успешно решать целый ряд экономических и социальных проблем: насыщение регионального рынка необходимыми товарами, работами, услугами; создание дополнительных рабочих мест и снижение уровня безработицы; освоение и использование местных источников сырья; формирование конкретных рыночных отношений и др. [5].

Важность развития малого и среднего предпринимательства как одного из основных факторов модернизации российской экономики и общества в целом была еще раз подчеркнута президентом страны В.В. Путиным на заседании Государственного совета по вопросам развития малого и среднего предпринимательства 7 апреля 2015 г. Так, В.В. Путин отметил, что «развитие малого и среднего предпринимательства – не только одно из ключевых условий обновления страны, обновления экономики, повышения ее устойчивости, но и в целом нашего успешного движения вперед, реализация того огромного творческого, созидательного предпринимательского потенциала, который, безусловно, есть у нашего народа» [1]. Однако, по мнению главы государства, несмотря на предпринимаемые государством меры, «малый и средний бизнес развивается по-прежнему медленно. Он представлен, прежде всего, индивидуальными предпринимателями и микропредприятиями, его вклад в ВВП страны не превышает 21 %» [3].

Показатели уровня развития субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в различных странах

Страны мира	Количество субъектов МСП на 1000 человек	Доля занятых на МСП, %	Вклад МСП в ВВП, %
США	20	42	62
Канада	33	47	27
Австралия	40	69	35
Япония	45	77	63
Малайзия	21	56	47
Чехия	85	51	35
Венгрия	55	48	50
Великобритания	27	35	50
ЮАР	39	60	60
Россия	39	25	21

Источники: KPMG, Росстат.

Загитова Индира Рахимзяновна, аспирант кафедры экономики и менеджмента Уфимского государственного университета экономики и сервиса. E-mail: IndiraRZ@ya.ru

На наш взгляд, относительно медленные темпы развития малого и среднего предпринимательства в российской экономике обусловлены и недостаточным уровнем развития инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. Ряд отечественных исследователей, такие как О.А. Блинов, В.Н. Котов, М.О. Шишкин и др., также отмечают, что в настоящее время имеют место недостаточное развитие и неэффективное функционирование предпринимательской инфраструктуры, которая требует системного подхода в рамках исследования ее проблематики.

Согласно исследованию «Измерение условий ведения бизнеса в российских регионах», проведенному за период с 2011 по 2014 г. Центром экономических и финансовых исследований и разработок при Российской экономической школе (РЭШ) совместно с американской транснациональной аудиторско-консалтинговой компанией Ernst&Young, было установлено, что показатели развития инфраструктуры, несмотря на определенную положительную динамику, наметившуюся в последнее время, в целом свидетельствуют о неполном соответствии наблюдаемого состояния ее элементов потребностям развития современного бизнеса (рис. 1).

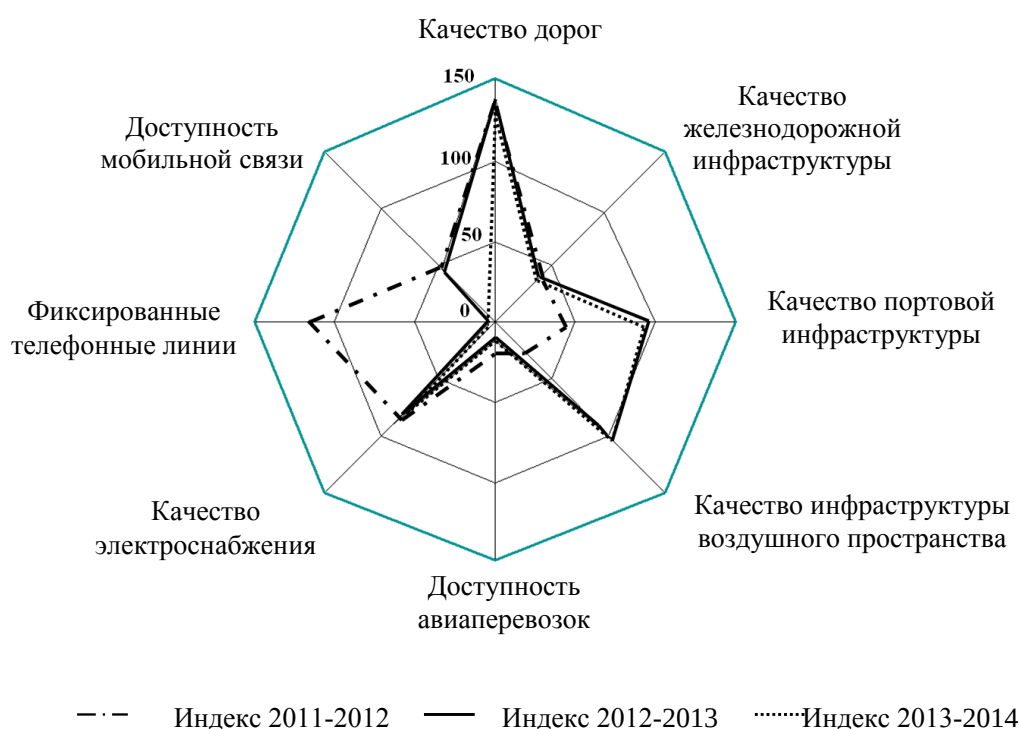


Рис. 1. Оценка состояния элементов инфраструктуры в регионах Российской Федерации в соответствии с запросами бизнеса за 2011–2014 гг.

(минимальное значение оценки элемента инфраструктуры означает отсутствие проблемы, соответственно максимальное – очень значимую проблему для деятельности бизнеса)

Исследование проводилось в десяти регионах Российской Федерации, в числе которых – Воронежская, Иркутская, Ростовская, Томская и Тверская области, Пермский край, Республика Татарстан, гг. Москва и Санкт-Петербург. Данное исследование проводилось на основе методологии Всемирного банка, в соответствии с которой в указанных регионах был проведен опрос около 100 предприятий, стратифицированных по отрасли (промышленность, транспортный и строительный сектор, сектор услуг) и размеру (малый, средний, крупный бизнес) [1].

По нашему мнению, определяющим условием динамичного развития предпринимательства в национальной экономике является формирование инфраструктуры, адекватной рынку. При этом под инфраструктурой предпринимательства нами понимается интегрированная совокупность различных объективных и субъективных внешних факторов, опосредующих деловые отношения хозяйствующих субъектов и формирующих комплекс взаимосвязанных объектов и обслуживающих структур, составляющих и обеспечивающих основу функционирования и взаимодействия коммерческих предприятий.

Составляющими элементами понятия «инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности» являются следующие: социокультурная инфраструктура, научная инфраструктура, технологическая инфраструктура, производственная инфраструктура, финансово-инвестиционная инфраструктура, информационная инфраструктура, институциональная инфраструктура, транспортно-логистическая и бытовая инфраструктура, экологическая инфраструктура (рис. 2). В связи с ужесточением требований в экологическом законодательстве и переходом к «зеленой» экономике необходимо выделять экологическую инфраструктуру как отдельный вид. От рационального управления инфраструктурой зависят общий успех работы предприятия или организации, удельный вес расходов на инфраструктуру в общих производственных издержках, состояние инженерных систем и оборудования, затраты на их обслуживание, объемы резервов для улучшения инфраструктуры.

По нашему мнению, применительно к предпринимательской деятельности необходимо выделять функции рыночной инфраструктуры и основные аспекты инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. С целью успешного развития и эффективного функционирования предпринимательства необходимо комплексное проектирование инфраструктуры развития и поддержки предпринимательства.

Таким образом, только совокупность вышеприведенных базовых элементов инфраструктуры, при условии их согласованности разработки и реализации государственной политики в сфере малого и среднего бизнеса, может обеспечить формирование условий для эффективного развития предпринимательства.



Рис. 2. Схема инфраструктурного обеспечения предпринимательства

Литература

1. Изменение условий ведения бизнеса в российских регионах: исследование Национального института системных исследований проблем предпринимательства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://mert.tatarstan.ru/file/BEEPS_2011_RUS.pdf
2. Салмов А.Н. Организация и финансирование малого бизнеса: пособие для предпринимателей. Саранск, 2007. 153 с.
3. Солодилова Н., Маликов Р., Гришин К. Оценка потенциала развития малого и среднего предпринимательства в регионе с учетом параметров институциональных конфигураций деловой среды // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 4. С. 67-74.
4. Стенограмма заседания Государственного совета по вопросам развития малого и среднего предпринимательства 7 апреля 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://kremlin.ru/news/48122>
5. Экономика Башкортостана: учебник для вузов / Под. общ. ред. Х.А. Барылбаева. Уфа: Изд-во БашГУ, 2013.

Административное регулирование системы здравоохранения Российской Федерации

З.САБИРОВА, Т.ТИЩЕНКО

Основной целью государственной политики в сфере охраны здоровья населения является формирование системы, обеспечивающей доступность медицинской помощи и повышение эффективности оказания медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения. Особую роль в административном регулировании системы здравоохранения играют системы обязательного и добровольного медицинского страхования. Следует отметить, что в настоящее время работа обязательного медицинского страхования базируется на принципе страховой солидарности. Именно такой подход к организации системы страхования позволяет обеспечить всех граждан страны медицинской помощью в равной степени.

Система обязательного медицинского страхования (ОМС) создана с целью обеспечения конституционных прав граждан на получение бесплатной медицинской помощи, закрепленных в ст. 41 Конституции Российской Федерации [1]. Обязательное медицинское страхование представляет собой одну из форм социальной защиты граждан и обеспечивает равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, которая предоставляется гражданам (при возникновении страхового случая) в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования за счет средств бюджета фонда ОМС. Правовые отношения в сфере обязательного медицинского страхования регулируются Федеральным законом от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 326-ФЗ) [7].

В соответствии с Федеральным законом от 2 декабря 2013 г. № 321-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования» бюджет Фонда обязательного медицинского страхования в 2014 г. составил 1 240,1 млрд руб., в 2015 г. – 1 452 млрд руб., в 2016 г. – 1 521,3 млрд руб. Формирование доходов Фонда обязательного медицинского страхования на 98 % будет обеспечено за счет страховых взносов. При этом подушевой норматив финансирования на одного жителя Российской Федерации в 2014 г. составил 10 294,4 руб., в 2015 г. составит 12 096,7 руб.

Документом, в соответствии с которым гарантируется получение бесплатной медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования, является страховой медицинский полис. Указанный полис удостоверяет, что оплату медицинской помощи, оказанной в рамках системы обязательного медицинского страхования, производит страховая медицинская организация, выдавшая полис. Застрахованное лицо по ОМС может иметь только один полис.

Субъектами обязательного медицинского страхования являются страхователи (работодатели), страховщики, застрахованные лица, а также иные органы, организации и граждане, страховая медицинская организация, медицинские организации. При этом

Сабирова Земфира Эмильевна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и социально-экономической политики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: zemfira-2601@mail.ru

Тищенко Татьяна Алексеевна, канд. экон. наук, доцент кафедры административного и финансового права Гуманитарно-экономического института имени В.С. Черномырдина Московского государственного машиностроительного университета

правовыми нормативными актами субъектов Российской Федерации могут быть предусмотрены дополнительные мероприятия в рамках предоставления бесплатной медицинской помощи. Страховая медицинская организация, имеющая соответствующую лицензию и зарегистрированную в реестре компаний, функционирующих в системе обязательного медицинского страхования, может осуществлять страховую деятельность в сфере охраны здоровья граждан.

Компании осуществляют свою деятельность в системе обязательного медицинского страхования на основании договора о финансовом обеспечении обязательного медицинского страхования, заключенного между страховой медицинской компанией и территориальным фондом обязательного медицинского страхования; договора на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС, заключенного между страховой медицинской организацией и медицинской организацией [3].

Лица, застрахованные в рамках обязательного медицинского страхования, реализуют свои права на основании заключенного договора о финансовом обеспечении ОМС и договора на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС. Минздравом России совместно с Федеральным фондом обязательного медицинского страхования разработан механизм, благодаря которому с 1 января 2015 г. все граждане Российской Федерации, проходящие лечение в государственных учреждениях здравоохранения, смогут узнать об объеме денежных средств, выделенных на оказание им медицинской помощи [3]. По мнению заместителя председателя Федерального фонда обязательного медицинского страхования Ю.А. Нечепоренко, данный проект поможет сформировать у населения объективное представление о затратах государства на медицинскую помощь, развивать ответственное отношение к своему здоровью, а также будет стимулировать медицинские организации к ответственному и качественному отношению к пациентам, учету и оказанию услуг [2].

Таким образом, обязательное медицинское страхование представляет собой систему принимаемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на обеспечение (при наступлении страхового случая) гарантий бесплатного оказания застрахованному лицу медицинской помощи за счет средств ОМС в пределах территориальной программы ОМС и в случаях, установленных Федеральным законом, в пределах базовой программы обязательного медицинского страхования.

В случае выявления нарушений в работе страховой организации (компании) по результатам проверок со стороны Фонда обязательного медицинского страхования на страховую организацию налагается штраф, а при выявлении недоброкачественного предоставления медицинских услуг, в соответствии со ст. 41 Федерального закона № 326-ФЗ, страховая компания вправе применить санкции к медицинским организациям за нарушения, выявленные при проведении контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи [7].

При этом необходимо отметить, что административно-финансовая структура системы обязательного медицинского страхования достаточно сложная. В целях совершенствования порядка расходования средств, полученных территориальными фондами обязательного медицинского страхования и страховыми медицинскими организациями, с 1 января 2015 г. финансирование оказания высокотехнологичной медицинской помощи осуществляется по каналам обязательного медицинского страхования.

Добровольное медицинское страхование представляет собой вид личного страхования здоровья, позволяющего получить дополнительную медицинскую помощь в лечебно-профилактических учреждениях. Фонд добровольного медицинского страхования формируется из выделенных денежных средств исходя из прибыли предприятий и организаций, а также взносов граждан, размер указанных взносов устанавливается согласно перечню предоставляемых медицинских услуг, в соответствии с заключенным между сторонами договором.

Добровольное медицинское страхование подразделяется на индивидуальное (заключается для конкретного лица) и коллективное (учитывающее риск возникновения определенных заболеваний у группы лиц и заключающееся от имени работодателя). Застрахованными являются физические лица. В соответствии с индивидуальными программами добровольного медицинского страхования заключаются договоры по предоставлению гражданам медицинской помощи по определенному (выбранному) направлению.

Несмотря на то, что основной задачей систем обязательного и добровольного медицинского страхования является оказание высококвалифицированной медицинской помощи населению, схемы формирования фондов, уплата взносов и принцип оказания медицинской помощи у них в значительной степени различаются. Сравнительная характеристика систем обязательного и добровольного медицинского страхования представлена в таблице.

Сравнительный анализ систем обязательного и добровольного медицинского страхования

Параметры сравнительного анализа	Обязательное медицинское страхование	Добровольное медицинское страхование
Основополагающие нормативные правовые акты	Федеральный закон от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»	Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
Основная цель страхования	Обеспечение населения гарантированным объемом медицинской помощи	Дополнительные услуги в рамках оказания медицинской помощи, предусмотренной соответствующим договором
Форма оказания медицинской помощи	Некоммерческая	Коммерческая
	Всеобщее	Индивидуальное или коллективное (групповое)
Вид страхования	Социальное страхование	Коллективное страхование; личное страхование
Субъект, оказывающий услуги	Осуществляют государственные, региональные и муниципальные организации	Осуществляют страховые организации независимо от форм собственности
Источники финансирования	Взносы работодателей в Фонд обязательного медицинского страхования	Личные доходы граждан, отчисления работодателей
Программа страхования определяется	Государством, территориальной программой обязательного медицинского страхования, разработанной на основе базовой программы обязательного медицинского страхования	Страховыми организациями, договором между страховщиком и страхователем
Тариф	Единые подушевые нормативы финансового обеспечения базовой программы обязательного медицинского страхования	Устанавливается страховыми организациями, в соответствии с договором между страховой и медицинской компаниями
Объект медицинского страхования	Здоровье населения, в том числе выявление заболевания на ранней стадии	Профессиональный риск. Оказание медицинской помощи осуществляется по выбранному профилю
Орган, осуществляющий контроль за деятельностью медицинских страховых организаций	Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования, орган страхового надзора	Орган страхового надзора

Таким образом, системы обязательного и добровольного медицинского страхования дополняют друг друга, способствуют предоставлению гражданам более широкого спектра медицинской помощи, несмотря на то, что они представляют собой два разных пути к развитию высококвалифицированного здравоохранения. Современная правовая база системы здравоохранения ориентирована на гарантированное оказание медицинской помощи тем, кто в ней нуждается [7].

В настоящее время в системе здравоохранения Российской Федерации произошли значительные изменения, которые связаны, в первую очередь, с принятием Федерального закона № 323-ФЗ, механизмом реализации положений которого является государственная программа «Развитие здравоохранения», определившая основные направления развития системы здравоохранения Российской Федерации; проведением мероприятий в рамках приоритетного национального проекта «Здоровье» и региональных программ «Модернизации здравоохранения» [4; 5; 6].

Для обеспечения потребности в оказании медицинской помощи в субъектах Российской Федерации разрабатываются региональные программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи за счет средств федерального и регионального бюджетов, а также за счет обязательного медицинского страхования. Создана трехуровневая система оказания медицинской помощи населению, в рамках Фонда обязательного медицинского страхования формируется одноканальная система финансирования и система учета и контроля качества оказания медицинской помощи [5].

Создана нормативная правовая база, регулирующая оказание качественной, своевременной медицинской помощи населению Российской Федерации, включающая в себя формирование основ здорового образа жизни, оказание высокотехнологичной медицинской помощи, лекарственное обеспечение и др. мероприятия, влияющие на здоровье населения. При этом основной проблемой, стоящей перед сферой здравоохранения, является ограниченность медицинских кадровых ресурсов (врачебных), связанная с оптимизацией системы здравоохранения.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.). М.: Норма, 2014. 33 с.
2. Нечепоренко Ю.А. Интервью заместителя председателя Федерального фонда обязательного медицинского страхования. Информационное агентство России ТАСС. 2014, 25 дек. [Электронный документ]: URL: <http://itar-tass.com/foms/1672111>
3. Официальный сайт Фонда обязательного медицинского страхования [Электронный документ]: URL: <http://www.ffoms.ru/portal/page/portal/>
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. № 294 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 17. Ст. 2057.
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2015. № 5. Ст. 866.
6. Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 48. Ст. 6724.
7. Федеральный закон от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». Ст. 42 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. № 49. Ст. 6422.

Общественная поддержка политических институтов в государствах Балтии

Э.ЯМАЛОВА

Дефицит общественного доверия к политической системе и институтам является общей проблемой всех постсоветских стран, находящихся на стадии глубоких социально-экономических трансформаций. На практике снижение доверия граждан выражается в виде снижения явки избирателей в ходе электоральных процессов. Интересно, что данный факт фиксируется вне зависимости от траектории политического развития конкретных стран и наблюдается во всех государствах, независимо от типа сформировавшегося политического режима. В 1990-х гг. сокращение явки и рост протестного голосования наблюдался в России, что, по мнению некоторых аналитиков, связано с авторитарными тенденциями, которые стимулировали рост абсентеизма россиян [3]. Однако в странах Балтии, которые, согласно данным ведущих рейтинговых агентств, являются одними из лидеров по степени демократизации среди всех постсоветских стран [8], можно заметить схожие явления. Так, в Эстонии явка на выборы сократилась с 68 % в 1992 г. до 58 % в 2003 г., в Латвии – с 90 % в 1993 г. до 62 % в 2006 г., Литве – с 75 % в 1992 г. до 46 % в 2004 г. [1, 348]. Высокий уровень партийной фрагментации, утрата доверия к правящим политическим партиям и стремительный рост популярности новых политических проектов, который наблюдается во всех государствах Балтии, также можно рассматривать как проявление низкого уровня доверия населения к существующим политическим институтам.

Как правило, стабильный уровень доверия к политической системе является необходимым атрибутом устойчивости и легитимности современной формы демократии. В этой связи неудивительно, что многие исследователи обращают внимание на то, что в настоящее время во многих странах мира, в том числе в современных демократиях, наблюдаются «опасные» тенденции сокращения общественной поддержки политических режимов и рост недоверия к политическим элитам со стороны граждан [5]. Ряд ученых говорят о рождении «новой гражданской политики», когда люди, утрачивая доверие к традиционным политическим партиям, пытаются заменить их участием в общественных организациях и акциями прямого действия [2]. При объяснении данного феномена многие исследователи указывают на доступность современного образования и рост политической компетенции у граждан, что ведет к появлению скептического отношения к деятельности политических элит и реализации собственных политических инициатив [4]. Изучение опыта стран Балтии позволяет пролить свет на причины роста недоверия и закономерности общественной политической поддержки демократических режимов.

Современная политическая теория исходит из понимания политической поддержки как многомерного феномена. Д. Истона по праву можно назвать родоначальником данного подхода. В своих работах он показал, что общественная поддержка, во-первых, неоднородна с точки зрения объекта публичной оценки, во-вторых, различается по типам этой поддержки. Он выделил три объекта, которые попадают в поле зрения общественных оценок: политическое сообщество и принципы его устройства; политический режим, понимаемый как совокупность существующих институций; политическая элита – конкретный набор персон, занимающих в определенный момент доминирующие властные позиции [6]. Д. Истон различает общую и специфическую

Ямалова Эльвира Наилевна, канд. полит. наук, доцент кафедры связей с общественностью Башкирского государственного университета. E-mail: yamalovaen@mail.ru

поддержку. В первом случае речь идет о глубинных и фундаментальных принципах политического устройства, которые являются идеальными в общественном сознании. Под специфическим типом поддержки ученый понимает более конкретную общественную оценку прикладных и текущих действий политической элиты [6].

Важным теоретическим замечанием Д. Истона является тезис о неравенстве влияния типов политической на политическую систему. В то время как реализация специфического типа поддержки не может повлиять на фундаментальные основы функционирования режима, смена общественных настроений в области общего типа поддержки фундаментальных основ устройства политического сообщества может привести к серьезному кризису легитимности политической системы и стать причиной конституционной реформы, революции или гражданской войны.

Теория о многовекторности общественной поддержки имеет как сторонников, так и критиков. В частности, ряд исследователей отмечают, что в своем большинстве граждане на практике редко проводят различие между общими и специфическими типами поддержки, в связи с чем они часто пересекаются в общественном сознании [8]. Кроме того, в таких странах с переходной экономикой, как государства Балтии, трудно отличить долгосрочные представления граждан о развитии политической системы от прикладных и краткосрочных типов оценки инкубентов, поскольку сама политическая система находится в динамике и сопровождается высоким уровнем ротации политических элит. Тем не менее, в данной статье для анализа закономерностей общественной поддержки политических режимов балтийских стран многомерный концепт сущности общественной поддержки политической системы будет являться базисным.

Рассматривая страны Балтии, нельзя не учитывать полиэтнический состав соответствующих сообществ. Так, в Латвии в 1935 г. доля этнических латвийцев составляла 77 %, но к 1989 г. их численность сократилась до 52 %. В Эстонии за аналогичный период доля титульного этноса снизилась с 88 % до 62 % [10, 188]. В отношении Литвы интересно отметить, что доля литовцев в советский период сохранилась на уровне своего этнического доминирования и к 1989 г. составляла 79,6 % от доли всех жителей республики [10, 190]. Несмотря на ускоренный процесс натурализации, в этих странах доля «неграждан» остается самой высокой среди всех европейских государств и составляет около 20 %. До сих пор в исследованиях, посвященных изучению общественной поддержки политической системы, фактору этнического многообразия не уделялось должного внимания. Между тем справедливо предположить, что разные этнические группы, тем более имеющие разный социальный и политический статус, могут иметь прямо противоположные оценки относительно политического режима, политической конкуренции, патриотизма и демократических институций. В отношении балтийских государств следует отметить, что русскоязычное население, проживающее в них, должно иметь значительно меньший уровень лояльности к политической системе и институтам, деятельность которых направлена на утверждение приоритета балтийских наций и не предоставляет выгоды другим этническим сообществам. Специфика политической поддержки и неудовлетворенности от политической системы в странах Балтии требует учета их этнического многообразия и сложности социальной структуры.

По нашему мнению, динамика поддержки политического режима в переходных государствах должна отражать трансформационные процессы и иметь вид U-кривой. Другими словами, снижение уровня жизни населения должно привести к росту социальной неудовлетворенности, которая должна становиться меньше одновременно с преодолением переходных проблем, возрождением экономического роста и консолидацией демократии. Если эта гипотеза верна, то в ряду балтийских стран более высокие показатели уровня общественной поддержки политической системы должны быть зафиксированы в Эстонии, где по сравнению с Латвией и Литвой переход прошел более мягко, экономическое падение было менее значительным и тенденции

оздоровления экономической, социальной и политической сфер наметилось несколько раньше. Насколько эти предположения соответствуют эмпирическим данным?

Для оценки уровня общественной поддержки политических систем в странах Балтии в данной работе используется база данных New Baltic Barometer (NBB), представляющая собой результаты социологических опросов, проведенных в балтийских странах в период с 1993 по 2004 гг. Центром изучения публичной политики при университете Стратклайда (Глазго) [9]. Ряд вопросов этой базы данных адекватны для оценки уровня поддержки населением политической системы. При этом соответствующие данные позволяют провести анализ специфики мнений разных этнических групп. Рассмотрим динамику уровня общественной поддержки политической системы стран Балтии в соответствии с тремя измерениями: поддержка политического сообщества; поддержка демократических ценностей; уровень доверия к основным политическим институтам.

Уровень поддержки политического сообщества. Для оценки данного показателя в опросах NBB используется вопрос: «К какому сообществу вы себя причисляете в первую очередь?». В качестве ответов были предложены следующие: местное сообщество, город, регион, страна, Европа, Россия, страны СНГ, другое [9]. Можно исходить из того, что люди, которые идентифицируют себя со страной их проживания, имеют более высокий уровень поддержки политического сообщества, чем те, которые причисляют себя к другим типам социальных групп или политий.

Результаты данных опросов демонстрируют существенное отличие между ответами разных этнических групп. Почти 90 % представителей эстонской, литовской и латышской наций идентифицируют себя со своей страной. Напротив, менее 10 % русскоязычного населения придерживаются подобной самоидентификации. Лишь в Литве к 2004 г. доля русскоязычного населения, идентифицирующего себя с политическим сообществом, возросла до 53 %, что свидетельствует об успешной реализации интеграционной политики в этой стране. В Латвии и Эстонии этот показатель по-прежнему является незначительным. Только 3 % русскоязычного населения в Эстонии идентифицирует себя с этой страной, в Латвии значение аналогичного показателя составляет 7 %. Около 50 % опрошенных из русскоязычных групп склонны причислять себя к тому или иному локальному сообществу или городу, остальные 50 % респондентов в большей мере идентифицируют себя с Россией или другой страной СНГ [9].

Уровень поддержки демократических ценностей. Уровень поддержки демократии можно оценить при ответе на вопрос NBB, который предлагает респондентам оценить три альтернативы в виде возврата к коммунизму, установления власти военных и формирования режима личной власти лидера.

Как показывают результаты социологических опросов, в целом разница в оценках альтернатив демократии между балтийскими странами несущественная. Однако наблюдаются некоторые различия в оценках демократии этническими группами. Если доля граждан, выражающих симпатию военной власти, примерно равна в различных этнических группах и составляет от 1 до 6 %, то возврат к коммунизму в большей степени поддерживают русскоговорящие респонденты. В Эстонии доля сторонников возврата к коммунизму в 2000 г. достигала 25 % среди русскоговорящего населения, в то время как среди этнических эстонцев этот показатель никогда не превышал 4 %. В Латвии в 2004 г. 5 % латышей оценивали коммунизм как наилучшее политическое устройство. Поддержка русскоговорящего населения была значительно выше – 19 %. В Литве число русскоговорящих респондентов, поддерживающих возврат к коммунизму, в два раза выше, чем литовцев. В 2001 г. 12 % этнических литовцев выражали симпатию коммунизму, в то время как среди русскоговорящих доля поддерживающих коммунизм

равнялась 21 %. К 2004 г. уровень симпатии к коммунистической альтернативе снизился в обеих этнических группах и составила 7 и 14 % соответственно [9].

Из трех предложенных альтернатив демократии наибольшую поддержку во всех балтийских государствах получил вариант, предполагающий единоличную власть лидера. Наибольшее число сторонников данной альтернативы в Литве. Представители русскоговорящего населения (по сравнению с титульными этносами) более высоко оценивают эту альтернативу как предпочтительную. При этом если со временем уровень поддержки единоличной власти среди титульных этносов заметно снижается, то среди русскоговорящего населения это наблюдается в меньшей степени. Так, если среди латышей уровень симпатии к авторитарному лидерству в период 1995–2004 гг. сократился на 10 % (с 40 % до 30 %), то среди русскоговорящего населения снижение уровня поддержки произошло лишь на 4 % (с 48 % до 44 %). В рамках титульной этнической группы Литвы значение аналогичного показателя в тот же период сократился с 66 % до 27 %, в то время как симпатии среди русскоговорящих респондентов к данному типу власти остались почти неизменными (47 % – в 1995 г. и 46 % – в 2004 г.). Эстония в этом смысле является исключением. Хотя модель авторитарного лидерства в этой стране среди русскоговорящего населения поддерживается на более высоком уровне, чем у эстонцев, со временем эта поддержка существенно сокращается. Так, в 1995 г. 35 % эстонцев симпатизировали этой форме власти, в то время как доля русскоязычных респондентов, поддерживающих авторитаризм, составляла 44 %. К 2004 г. в обеих этнических группах доля поддержки авторитарного лидерства сократилась примерно в равных пропорциях и составила 25 % (среди эстонцев) и 36 % (среди русскоговорящих) [9].

В целом следует отметить, что хотя различия в оценках альтернатив демократическому режиму среди разных этнических групп и имеют место, но они не являются слишком существенными.

Уровень удовлетворенности политическими и экономическими реформами. Данные NVB предоставляют возможность рассмотреть динамику уровня доверия населения стран Балтии к различным социальным и политическим институтам. В рамках данного исследования особый интерес представляют данные относительно доверия к таким институтам, как парламент, политические партии и президент (см. табл.). Представленные данные демонстрируют, что все три балтийские страны имеют общий тренд, который выражается в сокращении доверия к основным политическим институтам на протяжении 1990-х гг. и некоторого «улучшения» ситуации к 2004 г.

Наименьший уровень доверия население стран Балтии наблюдается по отношению к политическим партиям. Уровень поддержки партий уже с начала 1990-х гг. был низким и со временем только сокращался. Однако наиболее резкий спад доверия наблюдается по отношению к законодательному органу власти. Если в 1993 г. парламентам доверяли почти 50 % граждан, то к 2001 г. этот показатель во всех балтийских государствах по всем этническим группам не превышал 11 %. Наибольший уровень доверия жители стран Балтии демонстрируют по отношению к институту президентства.

К 2004 г. во всех трех странах Балтии наблюдается тенденция в сторону роста доверия к политическим институтам, что может говорить о завершении многих трансформационных процессов и улучшении функционирования сформировавшихся политических систем. Можно отметить, что для Эстонии характерен более высокий уровень возрождения общественного доверия к основным политическим институтам. В свете выдвинутой гипотезы о взаимосвязи между качеством государственного управления и уровнем доверия к политической системе эти данные можно трактовать как эмпирические доказательства справедливости этого теоретического предположения.

**Уровень доверия к политическим институтам
в странах Балтии в 1993–2004 гг.**

Страна	Парламент	Партии	Президент
Эстония			
Эстонцы			
1993	55	14	67
1996	54	16	78
2001	10	9	63
2004	19	7	76
Русскоговорящие Эстонии			
1993	41	13	57
1996	35	13	49
2001	11	7	49
2004	13	5	56
Латвия			
Латыши			
1993	44	15	77
1996	32	14	67
2001	7	6	78
2004	15	10	64
Русскоговорящие Латвии			
1993	40	13	61
1996	32	15	56
2001	10	9	36
2004	13	10	31
Литва			
Литовцы			
1993	46	21	72
1996	33	27	54
2001	9	7	62
2004	16	10	66
Русскоговорящие Литвы			
1993	57	22	79
1996	37	16	55
2001	11	11	35
2004	26	13	49

Источник: [9].

Представленный анализ данных NBB позволяет сделать следующие основные выводы.

1. Уровень и характер идентификации по отношению к политическому сообществу в странах Балтии в значительной степени дифференцированы в зависимости от принадлежности респондентов к той или иной этнической группе. Низкий уровень лояльности к государству своего проживания среди русскоязычного населения свидетельствует о том, что процесс национального строительства в этих странах еще далек от завершения. При этом данные проблемы более ярко выражены в Эстонии и Латвии, в то время как в Литве замечен существенный прогресс. Это может быть связано как с более гомогенной этнической структурой литовского общества, так и более эффективной национальной политикой правительства этой страны.

2. Анализ динамики уровня общественной поддержки демократических ценностей и уровня симпатий к другим политическим альтернативам показывает, что демократия до сих пор не стала для населения балтийских государств безусловным целевым

приоритетом. Около трети респондентов указывают на симпатии к типу властвования, основанного на силе авторитарного лидера. Сохраняющееся скептическое отношение к демократии, вероятно, связано с неэффективным функционированием политических институтов, к которым, по данным опросов, уровень доверия снижался на протяжении 1990-х гг. Можно предположить, что общественные настроения будут меняться в будущем в зависимости от способа решения проблем, связанных с переходными характеристиками политического режима и дальнейшей консолидацией демократического институционального дизайна.

3. Динамика уровня доверия к основным политическим институтам в странах Балтии позволяет утверждать о том, что гипотеза, согласно которой тренды общественной поддержки являются отражением трансформационных процессов и имеют вид U-кривой, верна. Радикальные реформы 1990-х гг. и переходные характеристики политической системы привели к резкому спаду доверия населения к основным политическим институтам (парламенту, партиям, президенту). Однако с начала «нулевых годов» при стабилизации экономических и политических параметров, а также совершенствовании функционирования политических систем стран Балтии наблюдаются смена тренда в общественных настроениях и повышение уровня доверия к политическим институтам. Можно сделать вывод о том, что оценки качества политического режима, а также доминирующие политические предпочтения и ценности населения зависят не столько от фундаментальных культурно-исторических параметров, сколько от политических реалий и характера политических трансформаций современности.

Литература

1. Выборы во всем мире. Электоральная свобода и общественный прогресс / сост. А.А. Танин-Львов. М.: РОССПЭН, 2001. 1112 с.
2. Дорожкин Ю.Н., Фролова И.В., Яппарова Р.Р., Галин Р.А., Скрыбина Я.А., Хамитова Л.М. Информационная открытость органов государственной власти и местного самоуправления Республики Башкортостан: опыт конкретного социологического исследования // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2010. № 5. С. 29–36.
3. Кынев А. В., Любарев А. Е. Партии и выборы в современной России: Эволюция и деволюция. М.: Фонд «Либеральная миссия», Новое литературное обозрение, 2011. 792 с.
4. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. М.: Ad Marginem, 1996. 287 с.
5. Dalton R. Citizen Politics: Public Opinion and Political Parties in Advanced Industrial Democracies. Chatham, NJ: Chatham House, 1996. 345 p.
6. Easton D. A Re-assessment of the Concept of Political Support // British Journal of Political Science. 1975. № 5. P. 435–457.
7. Freedom in the World 2014 // Официальный сайт Freedom House [Электронный ресурс]. URL: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/freedom-world-2014>
8. Klingemann H.-D. Mapping Political Support in the 1990s: A Global Analysis // Critical Citizens: Global Support for Democratic Governance. 1999. P. 31–56.
9. New Baltic Barometer Surveys [Электронный ресурс]. URL: <http://www.balticvoices.org/nbb/surveys.php>
10. Steen A. Accessioning Liberal Compliance? Baltic Elites and Ethnic Politics under new International Conditions // International Journal on Minority and Group Rights. 2006. Vol. 13. № 2–3. P. 187–207.

Критика теории политических рынков в контексте экономического развития России

РАГЗАМОВ

Изучение экономических процессов через анализ неэкономических процессов, в частности политических, повысил интерес науки к исследованиям сферы на границе экономики и политики и привел к «рождению» теории политических рынков, которая основана на целом ряде научных направлений. В экономической науке, например, это – теория общественного выбора, в политологии – теория рационального выбора. Рассматривая то или иное политическое решение, «теория политических рынков трактует его не как плод фантазий или идеологических предпочтений политиков и их советников, а как результат рационального взаимодействия между теми, кто предъявляет спрос на соответствующие решения, и теми, кто осуществляет их предложение. Иначе говоря, теория разделяет участников данного процесса на две группы: с одной стороны, это субъекты, предъявляющие спрос на соответствующее решение, с другой – субъекты, осуществляющие его предложение» [1, 2/].

При рыночном характере взаимодействия социальных групп, стороной предъявляющей спрос, в частности, на «желательную» экономическую политику, на стороне предложения чаще всего оказываются политики и чиновники (первые зависят от результатов выборов, вторые – от них не зависят). Субъектами же, формирующими спрос на те или иные политического решения по поводу конкретной экономической политики и его предложение, с точки зрения повышения благосостояния населения страны, традиционно являются избиратели (то есть простые граждане, население страны) и группы давления, лоббирующие бизнес-интересы иных общественных групп. Взаимодействие между этими социальными группами имеет ключевое значение для анализа политической подоплеку решений властно-управленческой вертикали, связанных с принятием соответствующей экономической политики государства. Согласно этой конфигурации сил спроса на экономическую политику и ее предложения определяется не только характер текущей политики, но и ожидаемый характер будущей политики государства. Таким образом, спрос и осуществление экономической политики предполагает использование совокупности рыночных мер и инструментов, образующих механизм государственного воздействия на экономику. Между этими субъектами происходит обмен рыночного типа: чтобы получить нужное им решение, субъекты спроса «платят» определенную «цену» субъектам предложения [4].

На протяжении последнего десятилетия теория политических рынков, акцентируя внимание на рыночном характере взаимодействия социоментальных групп и выявлении их отношения к процессам принятия политических решений, позволила получить целый ряд важных выводов, связанных с повышением эффективности экономической политики. Следовательно, постановка вопроса об изучении проблемы выработки экономической политики через смысл рыночных механизмов взаимодействия политических субъектов приобретает особую актуальность. Вместе с тем полезно не только признавать возможности теории политических рынков, но и развернуть конструктивную критику ее достижений, чтобы совместными усилиями продвигаться вперед [5].

Результаты исследований, полученные в рамках чисто теоретического рассмотрения вопросов функционирования политических рынков и публикуемые в различных экономических и политологических изданиях, безусловно, претендуют на значимость. Однако еще более значимыми представляются те выводы, которые следуют из теории политических рынков, для практического анализа процессов, связанных с выработкой

Агзамов Рафик Закариевич, д-р социол. наук, доцент кафедры экономики труда, предпринимательства и маркетинга Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: agzami@bk.ru

политических решений. Прежде всего, они позволяют проникнуть на «кухню» политического процесса и понять причины принятия тех или иных решений, которые, с точки зрения экспертов или простых граждан, могут казаться неоптимальными. Однако если обратить внимание на политическую подоплеку соответствующих решений с рыночных позиций, то выясняется, что за теми малопонятными и, казалось бы, не совсем рациональными решениями часто стоят влиятельные силы, предъявляющие спрос на экономическую политику. В этой связи целый ряд исследований теории политических рынков выявляют также и возможность ранжирования приоритетов деятельности правительств, что позволяет предугадать их следующий шаг.

В условиях глобализации экономических связей процессы выработки экономической политики, с одной стороны, и механизмов их регулирования, с другой, позволяют моделировать соответствующие процессы в терминах рыночного взаимодействия субъектов, предъявляющих спрос на экономическую политику и осуществляющих ее предложение. На основании анализа результатов моделирования появляется возможность сформулировать политические рекомендации для властно-управленческой вертикали по широкому кругу практических вопросов экономической политики применительно к проблемам и перспективам социально-экономического развития общества.

Можно сколько угодно критиковать отечественную экономику, однако следует четко понимать, что экономическая политика становится предметом сознательного выбора руководства страны только тогда, когда в результате осмысления экономистами разнообразных факторов экономической действительности она сводится к соблюдению некоторых общих принципов и правил экономического поведения. В данном контексте закономерно возникает необходимость выделения и обоснования тех альтернативных вариантов реализации экономической политики, которые впоследствии и становятся предметом сознательного выбора руководства. Нет сомнений в том, что выбор, как правило, будет делаться в отношении того варианта, который входит в функцию предпочтения правящей политической партии. Следовательно, неизбежно будет сделан выбор в пользу того варианта, который будет выражать стратегию развития страны в той форме, в которой ее представляет себе правящая партия. Таким образом, сила необходимости всегда будет определять организацию усилий по реализации экономической политики, которая формируется в результате тех или иных действий политических субъектов. Это позволяет утверждать, что в современном мире политики обращаются «к экономистам не только для того, чтобы прояснить функцию возможностей, но и за советами в отношении функции предпочтений» [3].

Представители теории политических рынков выявляют свое отношение к сложившимся социальным формам, в основном к рыночному взаимодействию политических субъектов, предъявляющих спрос на экономическую политику и осуществляющих ее предложение. Это действительно важно, поскольку оно позволяет наиболее полно представлять комплексную картину экономического регулирования на национальном, региональном и глобальном уровнях. Однако при акцентировании внимания на рыночном характере взаимодействия этих социальных групп еще важнее выявить их отношение к тем социокультурным регулятивным механизмам, которые порождают эти социальные формы. Социокультурные регулятивные механизмы – это особый вид деятельности, «направленный не на достижение высоких экономических показателей за счет лучшей организации использования ресурсов, а на поддержание устойчивых общественных связей и отношений и их целостности в меняющейся рыночной и социально-политической конъюнктуре, что в итоге приводит к получению более высоких результатов в экономической деятельности» [7].

В нашем случае, когда мы обсуждаем роль ментальных сдвигов в управлении экономикой, важно, что они могут быть построены как устойчивое социокультурное образование при помощи сознательного установления между действиями политических субъектов причинно-следственных связей, что представляет собой управленческий тип регуляции политическими рынками. Следовательно, важно выявить отношение моделей различных субъективных реальностей или различных ментальных схем политических

субъектов к тем социокультурным регулятивным механизмам, которые их и порождают. Эти механизмы таят в себе большие возможности для ускорения социального прогресса, поскольку ментальные сдвиги дают огромное психологическое преимущество. Образно говоря, это путь цивилизации и культуры, поэтому их изучение является не «праздным делом», а насущной необходимостью.

Следует отметить, что наше представление об этих регулятивных механизмах не навязывается как «истина в последней инстанции» политическим рынкам, они сегодня прекрасно обходятся тем, что осуществляют свою деятельность, не «заглядывая» в какие-то социокультурные регулятивные механизмы. В этом-то как раз и кроется определенная опасность, которая связана с гипертрофией интересов этих политических субъектов и их притязаний. Ведь тип основания мышления определяет тип выхода и его результат, поэтому критика оснований мышления политических субъектов и формирование у них новых оснований являются сутью реформ. Важно подчеркнуть, что реформы в ментальном смысле являются не столько отменой старого мышления и формированием нового, сколько изменениями в социокультурных основаниях, в менталитете.

Функционирование политических рынков по выработке экономической политики в российских условиях, безусловно, нуждается в позитивной программе своего развития. Это обуславливается, прежде всего, тем, что роль денег сегодня кардинально изменилась. Если раньше при их помощи создавались цели и согласовывались усилия для их достижения, то теперь при помощи денег лишь организуются усилия для достижения целей, которые формируются в результате политических процессов. Важно поддерживать действия и ответственность политических субъектов, занятых действительно общественно значимой деятельностью по выработке эффективной экономической политики. Однако для этого нужны иные, чем прежде, средства. Ошибочно считать единственной основой управленческих иерархий чисто экономическое взаимодействие. Они, прежде всего, основаны на социальном взаимодействии.

На смену действиям политических субъектов, имеющим рыночный характер, должны прийти новые механизмы, повышающие их ответственность с точки зрения выработки социальных целей. Такова сила необходимости, поскольку «рыночная экономика и представительная демократия подходили обществу, которое дало им жизнь, но они уже не подходят тому обществу, в котором мы живем сейчас» [8].

Например, в нашей стране реформы реализуются одна за другой, и при этом со всей очевидностью наблюдается одна закономерность: невозможно припомнить ни одной, результат которой был бы социально приемлемым для общества. Напротив, можно привести примеры из российской практики, когда принимались и принимаются законы, построенные по экономически рациональной, но социально неприемлемой схеме (закон о реформе ЖКХ, о техническом регулировании, перманентное «посягательство» на пенсионные накопления и др.). Еще одна закономерность в политической жизни страны – это так называемые досрочные выборы, которые представляются больше как проверка на лояльность политических субъектов (политического класса и всех финансовых групп), нежели подтверждение поддержки у населения. «Игра в досрочные выборы» оказывается выигрышной для этих групп интересов, прежде всего потому, что они заинтересованы в переделе рынков и госбюджетов. Состояние экономики заставляет элиту политических субъектов беспокоиться о том, что предложит правительство в рамках курса на импорто-замещение или «дедолларизацию». Видимо, тревога из-за серьезных экономических потрясений вызывает у элиты страны ожидание решения вопросов, связанных с возможным переделом бизнес-пространства. Не этим ли объясняется просто сумасшедший объем оттока капитала из России, который держится на критическом для экономики страны уровне – сотни миллиардов долларов? С учетом высокой нагрузки со стороны пенсионной системы, роста издержек, связанных с тарифной политикой, замедлением темпов роста заработной платы и ВВП, это не может не являться весомой причиной недостаточного доверия к политике руководства страны со стороны западных инвесторов.

Деятельность политических рынков имеет общественное значение, и кто, если не политические субъекты, должны думать о том, как функционирует наше общество и как позитивно повлиять на происходящие в нем процессы? В любом случае в последнее

время повышение внимания к политическому аспекту проблем реализации экономической политики страны очевидно. Динамика событий представляется как противостояние сторонников и противников реформ. Человек как субъект реформы работает в двух направлениях – выказывает недоверие некоторым существующим социальным нормам и оказывает доверие поиску новых. Это обстоятельство неизбежно затрагивает важнейшую проблему, которая существует в любом государстве, – логику цивилизационного диалога в обществе – и решает ее путем снятия внутренних противоречий между всеми социальными группами.

Разразившийся мировой финансово-экономический кризис в значительной степени отразился и на России и заставил руководство страны обратиться к внутренним проблемам социального развития. Согласно результатам опросов, проведенных Институтом социально-политических исследований РАН, помимо слабости экономики России, проявившейся в этих условиях, около половины респондентов в качестве причины тяжелого положения граждан отметили ошибки стратегии и действий высшего политического руководства, что позднее проявилось в протестном движении на Болотной площади. Помимо этого, выяснилось, что государство не выполняет в должной мере и взятых на себя социальных обязательств, в том числе по снижению социального неравенства. Невыполнение властью публичных социальных обязательств является грубым нарушением основного закона, который обладает высшей юридической силой и закрепляет, что мы – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

В этом контексте экономическая политика определяется как система экономических мер и действий, проводимых государством с целью развития экономики страны, улучшения благосостояния и уровня жизни населения, ускорения экономического роста и др. Этим определяется тот факт, что инструменты реализации экономической политики должны учитывать не только экономические, но и социальные координаты развития. Следовательно, экономическая политика должна базироваться на сознании и поведении различных групп, слоев и классов российского общества, в которых имеют место свои представления и стратегии относительно той экономической политики, которая формируется во многом благодаря действиям политических субъектов. Главная функция экономической политики, таким образом, должна состоять в том, чтобы постоянно создавать такие блага, которые необходимы для жизнедеятельности людей для удовлетворения их потребностей в мире ограниченных ресурсов. В этом контексте отсутствие в теории политических рынков акцентированного внимания на проблеме социального развития становится источником угроз жизни и здоровью населения. Социальное развитие – это такое изменение в структурах, которое коренным образом меняет социальную ситуацию. Оно происходит через разделение представительной, исполнительной и судебных властей, наделение самостоятельностью средств массовой информации. То же самое, например, касается и местного самоуправления, которое не выполняет своего функционального назначения, потому что зависит не от населения, а от взаимодействий властной вертикали и бизнес-структур.

Масштаб задач, стоящих перед Россией в настоящее время, столь велик, что прежде его было бы даже трудно вообразить. Кто может сегодня с уверенностью сказать, какой стиль или способ взаимодействия политических субъектов по выработке эффективной отечественной экономической политики адекватен внешним и внутренним вызовам, а какой нет? Кто скажет, как на самом деле складываются эти стили: объективно, непреложно или произвольно конструируются органами власти и управления? Во всем этом нет ясности. Само собой возникает вопрос: кому тогда сегодня хорошо, когда в экономике все неважно?

Ответ очевиден, и здесь не приходится «уповать» на коррупционную составляющую этого процесса. Уровень коррупции в России остается очень высоким. Сферой, подверженной наибольшим коррупционным рискам, является даже сфера государственных закупок и управления государственным имуществом. Например, по заявлению Счетной палаты, «пятая часть (на общую сумму около 272,4 млрд руб., или 21 %) из проанализированных в течение 2014 г. договоров по государственным закупкам на общую

сумму около 1,3 трлн руб. ушла в оффшоры» [2]. Коррупция сегодня становится своеобразным налогом, который общество платит за плохое качество институтов. Это сильно «бьет» по имиджу страны, ведь имидж – это эмоционально насыщенное видение страны на международной арене, и он представляет собой важный элемент «мягкой силы».

Если суммировать все вышесказанное, следует отметить, что фактически речь идет о выстраивании содержательных связей в рыночном взаимодействии политических субъектов и его влияния на выработку экономической политики. В 1980-е годы американский политолог Джозеф С. Най ввел в политическую науку понятия «жесткой силы» и «мягкой силы» [6]. Под ресурсами «жесткой силы» он подразумевает размер территории, численность населения, военный потенциал, обеспеченность общими ресурсами, экономическая и политическая стабильность. Ресурсы «мягкой силы» Дж. С. Най определяет как качественные характеристики: производительность труда, продолжительность жизни, качество самоуправления, уровень законности и т.д. Таким образом, если потенциалом «жесткой силы» является способность принуждать действовать других согласно собственной воле, потенциалом «мягкой силы» является возможность привлекать других действовать так, как хотелось бы нам. Иначе говоря, «мягкая сила» позволяет любой стране быть ролевой моделью для других, с которой берут пример. В этом контексте немаловажным ресурсом «мягкой силы» являются политические рынки, представляющие собой элиту, своеобразный референтный институт, способные демонстрировать образцы поведения в постановке социальных целей.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что в рыночном взаимодействии политических субъектов по выработке экономической политики очевидна социальная миопия «невидимой руки» политических рынков. Это не только не соответствует современной проблемной ситуации, но и наводит на мысль, что организационный климат в этой сфере деятельности весьма далек от совершенства. В практическом плане решение этой проблемы связано с созданием и поддержанием в этой сфере деятельности таких методов работы и способов анализа ситуаций, которые построены на новых социокультурных основаниях мышления. Что нужно, чтобы политические рынки эволюционировали в новых способах мышления? Огромное число компонентов: борьба с коррупцией, реформа судов, наличие культуры свободных СМИ, новые образовательные программы и т.д. Только определив место этих компонентов, можно начинать строить устойчивые практические связи между ними, воспроизводимые в течение определенного, относительно длительного времени. Необходимость теснее связать интересы политических субъектов с интересами населения заставляет учиться работать на уровне прогнозирования. Как известно, недостаток предпринимчивости напрямую связан с неуверенностью, поэтому необходимость обращения серьезного внимания политиков и руководства страны к проблемам взаимодействия политических рынков в сфере выработки экономической политики представляется очевидной.

Литература

1. Афонцев С.А. Политические рынки и экономическая политика. М.: Ленанд, 2014. 248 с.
2. Бикбов А. Пятая часть средств от госзакупок на 1,3 трлн руб. ушла в оффшоры // РБК [Электронный ресурс]. URL: <http://top.rbc.ru/economics/23/04/2015/553919e49a7947c03fd71cb0>
3. Блауг М. Методология экономической науки. М.: Изд. Журнал «Вопросы экономики», 2004. 299 с.
4. Колобова Г.А. Государственная служба в Российской Федерации (исторические и теоретико-правовые аспекты): дис. канд. юрид. наук. Уфа, 2000. 176 с.
5. Колобова Г.А. Политический режим как ключевой детерминант развития системы политико-государственных механизмов регулирования экономики в постсоветский период // Право и политика. 2012. № 11. С. 1829–1837.
6. Най Дж. Гибкая сила. Как добиться успеха в мировой политике. М.: Тренд, 2006. 397 с.
7. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. М.: Когито-Центр, 2002. 345 с.
8. Социология управления: фундаментальное и прикладное знание /Под ред. А.В. Тихонова. М.: Канон+, 2014. 117 с.

Основные проблемы и направления совершенствования трудоустройства выпускников документоведческого профиля подготовки (на примере БГПУ им. М. Акмуллы)

А.ШАИСЛАМОВ

Вопросы, связанные с трудоустройством выпускников вузов, крайне актуальны и важны как для самих выпускников, так и для образовательных учреждений и многих работодателей. Данная тематика в последние десятилетия получила активное обсуждение в среде общественности и профессиональных сообществ, она также широко освещается в средствах массовой информации.

В современных условиях показатели, характеризующие трудоустройство выпускников высших учебных заведений, их востребованность на рынке труда, становятся одним из определяющих факторов не только эффективности реализации образовательных программ, но и эффективности деятельности университетов в целом.

Наряду с такими параметрами, как образовательная, научно-исследовательская, международная, финансово-экономическая деятельность или инфраструктура, высшие учебные заведения в 2012–2014 гг. оценивались по показателям трудоустройства своих выпускников¹. Современные реалии таковы, что трудоустройство выпускников стало проблемой и самих образовательных учреждений. При этом можно только констатировать, что количество критериев для мониторинга эффективности вузов будет расширяться, а те из них, которые применяются в настоящее время, будут уточняться и совершенствоваться. Это будет касаться и показателей, которые характеризуют ситуацию в сфере трудоустройства [3].

С 2015 г. Минобрнауки РФ решило внести серьезные изменения в подходы к оценке эффективности деятельности высших учебных заведений [5]. Основные изменения в подходах мониторинговой комиссии как раз затрагивают критерий трудоустройства выпускников [2]. При новой системе сбора данных Минобрнауки РФ будет учитывать фактическое трудоустройство выпускников образовательных учреждений, то есть процент реально устроившихся на работу выпускников. Если в предыдущие годы данные по выпускникам вузов поступали, прежде всего, из служб занятости (информация о выпускниках запрашивалась по линии Минтруда РФ), а также на основании данных, которые предоставляли «отделы содействия в трудоустройстве», существующие при вузах, то теперь оценку реально работающих выпускников будут проводить и на основании данных, предоставляемых Пенсионным фондом РФ, об отчислениях соответствующих взносов работодателями. Такой подход, согласно расчетам министерства, позволит выровнять условия для всех выпускников вне зависимости от даты их выпуска, а также даст возможность учесть сезонный фактор трудоустройства по некоторым специальностям [2].

В этой связи у учреждений высшего профессионального образования возникает острая необходимость выстраивать эффективную систему трудоустройства своих выпускников. Осуществление этой работы ведется как на уровне управления образовательного учреждения и его структурных подразделений, так и в рамках конкретных образовательных программ и реализуемых учебных планов и дисциплин.

В целях организации и осуществления деятельности, направленной на содействие трудоустройству студентов и выпускников на рынке труда, в БГПУ им. М. Акмуллы в качестве одного из структурных подразделений действует «Отдел развития карьеры

Шаисламов Альберт Рамилевич, канд. ист. наук, старший преподаватель кафедры всеобщей истории и культурного наследия Института исторического и правового образования Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы. E-mail: sar1419@yandex.ru

¹ Оценивается количество выпускников образовательных организаций высшего образования очной формы обучения, обратившихся за содействием в поиске работы и не трудоустроенных в течение года.

студентов» (с 2007 по 2011 гг. – Центр трудоустройства студентов, до 2014 г. – Отдел содействия трудоустройству и образовательного маркетинга) [4].

Задачи, которые ставит перед собой указанный отдел, заключаются в следующем:

- укрепление связей с основными работодателями и поиск потенциальных партнеров в разрезе основных образовательных программ для расширения карьерных возможностей выпускников;

- содействие организации постоянной и временной занятости студентов, их продвижению на рынке труда;

- содействие трудоустройству выпускников БГПУ им. М. Акмуллы;

- совершенствование вузовской системы содействия в трудоустройстве студентам университета;

- мониторинг карьеры студентов и выпускников вуза.

Деятельность отдела охватывает целый ряд направлений:

- взаимодействие с работодателями, местными органами власти, рекрутинговыми компаниями, молодежными организациями и т.д.;

- обработка и анализ статистической информации;

- организация мероприятий, направленных на трудоустройство выпускников университета (ярмарки вакансий, «дни карьеры», презентации предприятий, семинары, мастер-классы и др.);

- оказание информационно-консультационной помощи студентам и выпускникам, повышение квалификации;

- подбор вакансий для постоянной и временной занятости;

- поддержка и сопровождение интернет-ресурсов (использование с 2013 г. автоматизированной системы содействия трудоустройству «YoungStaff» [1], функционирование страницы Отдела в различных социальных сетях);

- координация работы сотрудников профессорско-преподавательского состава и студентов, ответственных за трудоустройство выпускников;

- регистрация договоров о бронировании рабочего места в образовательном учреждении для выпускника;

- координация работы молодежного профессионального совета «К.Е.Д.Р.», действующего при БГПУ им. М. Акмуллы.

Появление такой организационной структуры в университете, оказывающей в рамках своей работы содействие занятости студенческой молодежи и помощь выпускникам в поиске вакансий, планировании профессиональной карьеры, стало очевидным и востребованным. В каждом из учебных подразделений (факультетов/институтов) БГПУ им. М. Акмуллы имеются ответственные за трудоустройство из числа сотрудников и преподавателей университета (в том числе ответственные по кафедрам, руководители основных образовательных программ).

На современном российском рынке труда отмечается растущая потребность государственных и коммерческих организаций в специалистах высокого класса в сфере делопроизводства и документооборота. Рост популярности и значимости данного направления подготовки связан с возрастанием роли документа и документационной поддержки в современном обществе, в различных сферах деятельности.

В Башкирском государственном педагогическом университете им. М. Акмуллы обучение студентов по программам документообедческого профиля осуществляется на базе кафедры всеобщей истории и культурного наследия Института исторического и правового образования (ИИПО)¹. Подготовка документообедов в институте ведется с 2005 г. Набор ведется по специальности «Документоведение и Документационное

¹ Кроме того, на базе Колледжа БГПУ им. М. Акмуллы осуществляется подготовка по программе среднеспециального профессионального образования «Документационное обеспечение управления и архивоведение» (со сроком обучения 2 года и 10 месяцев).

обеспечение управления», по окончании обучения выпускникам присваивается квалификация «Документовед» (первый выпуск на заочном отделении был в 2009 г., на дневном отделении – в 2010 г.). На момент написания статьи последний выпуск на заочном отделении по данной специальности состоялся в 2014 г., а на дневном (очном) будет в 2015 году¹. В марте 2015 г. на заочном отделении были выпущены первые бакалавры по направлению «Документоведение и архивоведение», профилю «Документоведение и Документационное обеспечение управления».

В процессе обучения будущий документовед получает целый комплекс знаний и умений в сфере информационно-документационной поддержки управленческой деятельности; функционирования существующих систем документации в государственных, муниципальных, кооперативных и частных учреждениях, организациях и предприятиях. Для закрепления теоретических знаний и приобретения практических навыков работы с документами в учебном плане предусмотрено прохождение учебных и производственных практик в органах государственного и муниципального управления г. Уфы и Республики Башкортостан, с которыми у вуза заключены договоры о сотрудничестве.

Спектр будущих профессий выпускника-документоведа достаточно широк: это и руководитель службы ДОУ, начальник отдела кадров, специалист кадровой службы, и помощник руководителя, государственный и муниципальный служащий, архивный работник, и секретарь-референт, офис-менеджер, специалист в сфере информационно-аналитической, проектной и другой деятельности. Подготовка специалистов по данному направлению предполагает обеспечение студентов знаниями и умениями не только по основному профилю, но и в различных смежных областях (экономике, бухгалтерском деле и пр.). Современная организация, учреждение или предприятие не сможет обойтись без специалиста в области документоведения, так как без него сегодня не принимается ни одно управленческое решение. Престиж данной специальности постоянно растет. Развитие информационных технологий увеличивает потребность в специалистах в данной сфере.

Востребованность выпускников документоведческого профиля подготовки на рынке труда – один из немаловажных показателей качества подготовки данных специалистов в вузе. Однако следует заметить, что не все зависит только от усилий университетов. Свое влияние оказывают факторы, общие для всех университетов. К ним, в частности, относятся следующие:

- большинство работодателей предъявляют требования по стажу работы, которого, по естественным причинам, у многих выпускников университетов дневного отделения нет;
- отсутствие опыта и низкий уровень навыков трудовой деятельности у выпускников (недостает реальной профессиональной квалификации). При этом многие работодатели ставят довольно высокую планку для соискателя, в том числе молодым специалистам;
- постоянно меняющиеся требования к кандидатам со стороны работодателей (причем работодатели хотели бы иметь у себя универсальных специалистов, способных решать актуальные и комплексные профессиональные задачи);
- сами выпускники в годы обучения, как правило, поздно начинают задумываться о последующем своем трудоустройстве. Многие студенты слабо проявляют себя в различных научных, творческих, практико-ориентированных и прочих проектах, конкурсах;
- многие выпускники, получившие хорошую теоретическую основу, тем не менее, не в состоянии применять их на практике;
- выпускники зачастую имеют низкую профессиональную мотивацию, не умеют самостоятельно искать работу, вести переговоры с работодателями.

¹ С 2011 года Институт исторического и правового образования осуществляет набор абитуриентов по направлению бакалавриата «Документоведение и архивоведение», профиль «Документоведение и документационное обеспечение управления».

Говоря о трудоустройстве выпускников документоведческого профиля подготовки в Институте исторического и правового образования БГПУ им. М.Акумлы, отметим, что по итогам выпуска 2014 г. общее количество завершивших обучение по очной форме составило 13 человек. Наличие небольших выпусков способствует индивидуальной работе со студентами в процессе подготовки и облегчает работу с выпускниками благодаря точечному содействию их трудоустройству. Распределение выпускников в 2010–2014 гг. представлено в таблице.

**Сведения о трудоустройстве в 2010–2014 гг. выпускников
ИИПО БГПУ им. М. Акумлы по специальности 032001.65
«Документоведение и документационное обеспечение управления»**

Год окончания	Всего выпускников дневного отделения	Трудоустроены		Продолжают обучение		Призваны в ряды Вооруженных Сил РФ	Декрет	Целевое	Обратилось в центр занятости	Встали на учет в центре занятости	Не трудоустроены в течение от полугода до года
		по специальности	не по специальности	магистратура	аспирантура						
2010	14	6	4	–	–	–	–	–	–	–	4
2011	20	13	3	–	–	–	–	–	2	2	4
2012	19	15	–	–	–	1	–	–	–	–	3
2013	15	7	4	–	–		2	–	1	–	2
2014	13	7	5	–	–	1	–	1	–	–	–

Как видно из данных таблицы, в 2010–2013 гг. отдельные факты обращения выпускников в отделы занятости для содействия в поиске работы все же имели место. В 2010 г. доля не трудоустроившихся выпускников составило 28,6 %, в 2011 г. – 20 %, в 2012 г. – 15,8 %, в 2013 г. – 13,3 %.

Обращают на себя внимание представленные в таблице данные, характеризующие объем выпуска по специальности «Документоведение и ДОУ» в 2013–2014 учебном году. Распределены они были следующим образом: трудоустроены – 92,3 % (из них по специальности – 53,8 %, не по специальности – 38,5 %), призваны в ряды Вооруженных Сил РФ – 7,7 %. По данным Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан, в службы занятости населения не обратился ни один из выпускников 2014 г. по данной специальности. Таким образом, показатель доли трудоустройства выпускников составил 100 %.

Однако высокий процент выпускников, работающих не по специальности, заставляет работать над тем, как наладить эффективное взаимодействие между работодателями и вузом, искать новые пути построения эффективного сотрудничества с работодателями с целью встраивания выпускников в профессиональную деятельность по полученной специальности, помощи в их реализации в своей профессии.

В соответствии с вышесказанным необходима реализация следующих направлений работы в сфере трудоустройства выпускников:

1. Постоянно расширять перечень потенциальных работодателей, с которыми вуз может вступить в сотрудничество.

2. Усилить работу по созданию площадок для встреч работодателей и молодых специалистов студентов и выпускников (проведение «Дней карьеры» и «Дней работодателя» в институте, организация экскурсий на предприятия и в учреждения, презентации предприятий и компаний).

3. Усилить практическую ориентированность курсовых и выпускных квалификационных работ (выполнение работ на базе предприятий и организаций, привлечение работодателей в качестве одного из руководителей или консультанта, согласование основных образовательных программ с работодателями).

4. Вести регистрацию студентов выпускных курсов в автоматизированной системе содействия трудоустройству студентов БГПУ им. М.Акумлы «YoungStaff» (<http://job.bspu.ru/>). В то же время необходимо активизировать работу по увеличению числа работодателей, пользующихся этой системой.

5. Налаживать контакты и взаимодействие с различными предприятиями и организациями: договариваться о стажировках и прохождении практики студентами в этих организациях. Следует развивать такую практику, при которой место стажировки студента в дальнейшем может стать местом его работы по окончании учебы, а также вести работу с конкретными работодателями.

6. Вести работу с предприятиями и организациями по подготовке заявок в вуз на специалистов документоведческого профиля.

7. Организовывать профориентационные мероприятия информационно-обучающего характера для студентов младших курсов с целью более раннего вовлечения их в будущую профессию. Одним из возможных вариантов этой работы могло бы стать развитие «карьерного тьюторства», то есть психологического и организационного сопровождения профессиональной карьеры будущих специалистов.

8. Организовывать семинары-совещания и «круглые столы» для представителей вузов и работодателей с целью обмена мнениями, обсуждения текущих проблем и совместного поиска путей их решения.

9. С целью повышения уровня конкурентоспособности и профессиональной мобильности на рынке труда выпускников университета вести анкетирование студентов выпускных курсов для выявления спроса на программы дополнительного профессионального образования. На основе полученных данных разработать дополнительные профессиональные программы и предусмотреть возможность их реализации в вузе, организовать прохождение различных учебных курсов и курсов повышения квалификации (в том числе вне университета). Обучение в вузе необходимо адаптировать к интересам организаций, внося соответствующие изменения и корректировки в учебные планы и программы.

Литература

1. Автоматизированной системы содействия трудоустройству БГПУ им. М.Акумлы «YoungStaff» (Система «YoungStaff») [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://job.bspu.ru/>

2. В процедуру мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования введен показатель, характеризующий среднюю заработную плату преподавателей. Также уточнена методика расчета показателя трудоустройства выпускников [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://минобрнауки.рф/новости/4760>

3. Ивойлова И. В оценке эффективности вузов будут учитывать число молодых преподавателей. Критериев мониторинга вузов будет больше // Российская газета. 2014. 15 февр.

4. Отдел развития карьеры студентов БГПУ им. М. Акумлы [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://bspu.ru/cts>.

5. Протокол заседания Межведомственной комиссии по проведению мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования № ДЛ-57/05ПР от 22 декабря 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://минобрнауки.рф/документы/4860>

Критерии устойчивости национальной денежной единицы

И. КОЩЕГУЛОВА, А. ХУСАИНОВА

В современных российских условиях особую актуальность приобретают исследования в области теории денег в целом и определение механизмов достижения устойчивости национальной денежной единицы в частности. Содержание понятия «устойчивость денежной единицы» нередко сводится лишь к стабильности ее внутренней покупательной способности без учета других, влияющих на нее социально-экономических факторов. Это связано, в первую очередь, с тем, что четкого определения устойчивости денежной единицы в настоящее время нет. Так, в законодательных актах Российской Федерации, в том числе в Конституции РФ, до сих пор не содержится точных формулировок ни самого понятия устойчивости рубля, ни критериев и показателей ее оценки.

В то же время определение указанных критериев и показателей позволит выработать эффективные методы и инструменты государственной монетарной политики, направленные на защиту и обеспечение устойчивости национальной валюты, что, как известно, является основной целью деятельности Центрального банка Российской Федерации [1]. Кроме того, без выработки расширенного перечня мер по обеспечению устойчивости национальной денежной единицы невозможно и достижение макроэкономической финансовой стабильности страны.

Существует объективная необходимость разделять устойчивость национальной денежной единицы на внешнюю (устойчивость национальной валюты в мире) и внутреннюю (устойчивость национальной валюты внутри страны). Соответственно, критерии устойчивости национальной денежной единицы также целесообразно разделить на критерии внешней устойчивости и критерии внутренней устойчивости.

Первая группа критериев – это традиционные показатели устойчивости, используемые внешними экономическими агентами, иностранными государствами для оценки устойчивости иностранной валюты и целесообразности инвестирования. Как правило, это индикаторы состояния экономики монетарного характера, такие как платежный баланс страны; курс валюты по отношению к твердым валютам; уровень инфляции (индекс потребительских цен); соотношение денежной массы и ВВП страны [5].

Платежный баланс, который в денежных показателях характеризует состояние международного экономического обмена граждан и учреждений страны с внешним миром, отражает состояние дел и позиции страны в мировой валютной системе [4]. Внешняя устойчивость национальной денежной единицы напрямую зависит от данного показателя.

Существование такого понятия, как курс валюты (цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны), обусловлено самим фактом существования международной торговли. В связи с тем, что в каждой стране функционирует своя валюта, страна-импортер в процессе приобретения товаров или услуг вынуждена обменивать национальную валюту на валюту страны-экспортера. Так появляется спрос на валюту страны-экспортера и одновременно – предложение валюты страны-импортера на валютном рынке. Таким образом, в зависимости от того, превышает ли экспорт импорт или наоборот, курс национальной валюты ослабевает или укрепляется. Но это не единственный фактор, влияющий на валютный курс. На курс

Коцегулова Ильмира Рустамовна, д-р экон. наук, заведующая кафедрой финансов и экономического анализа Уфимского государственного авиационного технического университета (УГАТУ). E-mail: ilma2001@mail.ru

Хусаинова Алия Ильдаровна, аспирант кафедры финансов и экономического анализа УГАТУ. E-mail: aliyakhazieva@gmail.com

валюты, как и любой другой из приведенных критериев устойчивости, одновременно влияют множество факторов.

Инфляция (умеренная) современными экономистами рассматривается как составляющая нормального развития экономики. Однако если инфляция переходит порог в 10 % в год, то это свидетельствует об определенных экономических проблемах в стране и является тревожным сигналом для иностранных инвесторов.

Немаловажным критерием устойчивости денежной единицы на внешнем рынке выступает соотношение объема денежной массы и ВВП страны. Экономисты сходятся во мнении, что соответствие динамики денежной массы росту ВВП страны прямо и косвенно оказывает влияние на достижение основных целей национальной экономики: стабильности цен и экономического роста, высокого уровня занятости населения, сбалансированности платежного баланса и т.д.

Критерии внутренней устойчивости – это показатели устойчивости национальной денежной единицы внутри государства, формируемые преимущественно в процессе циркуляции национальной валюты внутри страны. В этой связи основную роль здесь играет субъективное восприятие государственной денежной единицы гражданами страны и другими внутренними экономическими агентами.

К данной группе критериев можно отнести такие показатели, как уровень инфляции (индекс потребительских цен); покупательная способность денежной единицы; уровень депозитных ставок в национальной валюте; доверие к национальной денежной единице.

Следует отметить, что инфляция является одновременно и внешним, и внутренним критерием устойчивости. Так, один и тот же уровень инфляции может для внешних агентов – иностранных инвесторов – означать нецелесообразность инвестирования, в то время как граждане внутри страны после череды кризисных лет вполне могут воспринимать относительно высокий, но стабильный показатель инфляции как позитивный знак и стимул совершать покупки впрок, что, в свою очередь, способствует дальнейшему экономическому росту страны и укреплению национальной валюты.

Покупательную способность денежной единицы в данном контексте нельзя рассматривать в общепринятом смысле – как изменение среднего дохода к изменению стоимости формальной потребительской корзины. В этой связи важно учитывать уровень цен на товары повседневного спроса, а именно отношение доходов каждого индивида к стоимости его индивидуальной потребительской корзины. Граждане чувствительны к любым изменениям стоимости их личной потребительской корзины при неизменном в краткосрочной перспективе уровне их дохода.

Депозитные ставки по вкладам в национальной валюте тем выше, чем менее устойчива национальная денежная единица в данный момент. На примере финансовых кризисов можно наблюдать особенности изменения сберегательного поведения граждан.

Для примера рассмотрим динамику депозитных ставок в России в период с 1995 по 2015 гг. (рис. 1)

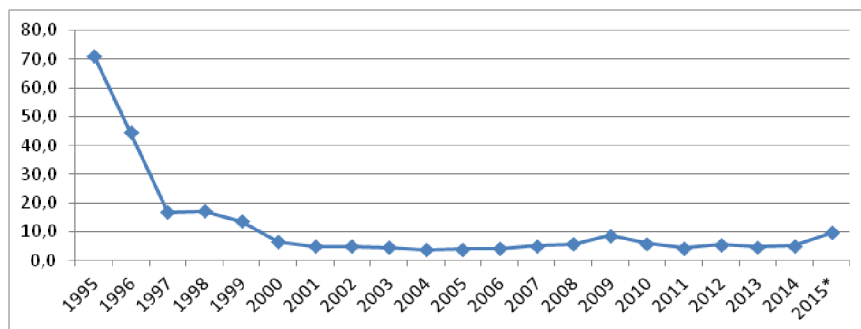


Рис. 1. Динамика средних значений депозитных ставок в период с 1995 по 2015 гг. в российских кредитных организациях сроком до одного года [3]

Как видно из рисунка, на кривой депозитных ставок, предлагаемых коммерческими банками, локальные максимумы приходятся на период экономических кризисов: 1998 г., 2008–2009 гг. и 2014–2015 гг. Банкам приходится повышать ставки, гарантируя клиентам более высокий доход, для того, чтобы предотвратить отток вкладов населения с депозитных счетов и обеспечить дополнительный приток ресурсов в кредитную организацию.

Оперативные действия банков по изменению депозитных ставок в зависимости от общей экономической конъюнктуры обуславливают уровень доверия к национальной денежной единице. Применительно к государственной денежной единице общественное доверие представляет собой согласие общества признавать долговые обязательства государства как надежные, обладающие гарантиями обратного приема их государством в обмен на другие экономические блага. При этом доверие к государственной денежной единице возникает не только благодаря тому, что формальными правилами и законами, установленными государством и регламентирующими взаимодействие в сфере денежных отношений, всем членам общества предписывается признавать ее в качестве единственного законного средства платежа [2].

Высокий уровень доверия населения к национальной валюте способствует активизации экономических процессов в стране, обеспечивает приток денежных средств в банковские структуры, стабилизирует экономическое развитие страны. Напротив, недостаточный уровень доверия к национальной денежной единице провоцирует инфляционные процессы в стране, затрудняет экономический рост, вносит общий дисбаланс в экономическое развитие и способствует негативному изменению валютного курса на внешнем рынке.

Необходимо отметить, что из всех перечисленных критериев доверие населения к национальной валюте является наиболее значимым, однако на него, в свою очередь, оказывают влияние другие факторы. Любые изменения в уровне инфляции, покупательной способности или уровне банковских ставок ведут за собой изменения уровня доверия к национальной валюте. Такой внешний критерий, как курс валюты, также оказывает непосредственное влияние на уровень доверия населения к денежной единице. В отличие от трех предыдущих, данный показатель с трудом поддается количественной оценке.

В качестве одного из объективных показателей, характеризующих уровень доверия к денежной единице, можно использовать данные структуры вкладов населения в коммерческих банках в разрезе валют. Данный показатель, по нашему мнению, наглядно отражает результат изменения уровня доверия общества к национальной денежной единице в различные временные интервалы.

Рассмотрим структуру сбережений населения России с 1998 по 2015 гг. в разрезе валют (см. рис. 2).

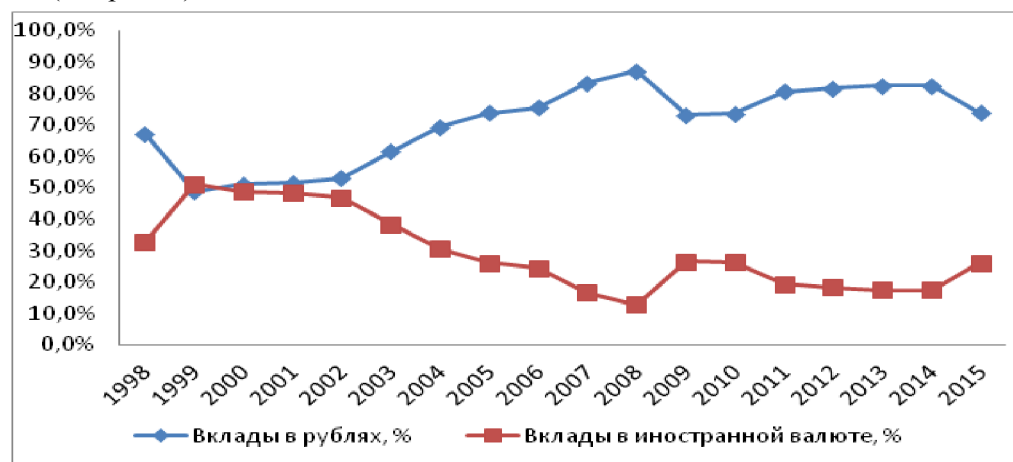


Рис. 2. Структура вкладов населения России в разрезе валют (1998–2015 гг.) [3]

В кризисные годы (1998–1999 гг., 2008–2009 гг., 2014–2015 гг.) доверие к национальной денежной единице снижается, что находит отражение в изменении структуры депозитов, размещаемых физическими лицами в коммерческих банках. Население страны, руководствуясь желанием уберечь свои сбережения от обесценивания, субъективно выбирает для хранения наиболее надежную валюту и начинает более негативно оценивать устойчивость национальной денежной единицы. После стабилизации экономической ситуации в государстве и курса национальной валюты доля валютных вкладов, как правило, снижается до докризисного уровня.

Так, подобные тенденции можно было наблюдать в первой половине 2015 г. при некотором восстановлении стабильности на валютном рынке Российской Федерации. Доля депозитов населения в иностранной валюте и драгоценных металлах в общем объеме привлеченных коммерческими банками средств физических лиц за последний квартал 2014 г. возросла с 20,3 % до 26,6 %, а уже к началу мая 2015 г. снизилась до 24,6 %. Аналогичная (хотя и менее выраженная) динамика этих показателей была характерна и для Республики Башкортостан. Так, за последний квартал 2014 г. наблюдалось увеличение доли депозитов населения в иностранной валюте с 8,7 % до 12,9 % и снижение к началу мая 2015 г. до 12,4 % [3]. При условии дальнейшей стабилизации ситуации на финансовых рынках эта тенденция могла быть продолжена, однако нестабильность курса рубля по отношению к доллару и евро привела к новому витку изменения структуры вкладов населения в коммерческих банках в пользу увеличения доли вкладов в иностранной валюте. По состоянию на 1 августа 2015 г. доля валютных депозитов в общей сумме вкладов населения вновь возросла до 26,9 % по России в целом, по Республике Башкортостан – до 13,9 % [3].

Изменение предпочтений в выборе валюты вклада может быть обусловлено либо снижением уровня доверия к национальной денежной единице, стремлением снизить риск потери доходности, либо спекулятивными мотивами. О кризисе доверия может свидетельствовать общий отток денежных средств из банковской системы с одновременным увеличением наличной денежной массы, находящейся в обращении.

Все перечисленные критерии устойчивости, кроме доверия к национальной денежной единице, в той или иной мере поддаются количественному измерению и по этой причине активно используются Центральным Банком России и других стран для достижения установленных значений экономических показателей. Попытки экономистов дать четкую математическую оценку уровню доверия к национальной валюте упираются в сложность вычленения, структурирования и количественной оценки факторов, его формирующих.

Однако признание важной роли и значения данного критерия – это первый шаг к целенаправленному конструированию и поддержанию доверия к национальной денежной единице, что особенно важно в период экономического кризиса. Формирование высокого уровня доверия населения к государственной денежной единице – неременное условие экономического развития страны, устойчивого к внешним воздействиям. На сегодняшний день это одно из основных направлений обеспечения притока внешних инвестиций и обеспечения устойчивого экономического роста страны.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993). М.: Норма, 2014.
2. Коцегулова И.Р. Институциональная теория денег: опыт междисциплинарного исследования: монография. М.: Машиностроение, 2012. 236 с.
3. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru/>
4. Панюшкина О.М. Устойчивость валюты как признак сущности денег // «Дни науки – 2012»: материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. Прага, 2012. С. 61–64.
5. Хусаинова А.И. Доверие как фактор устойчивости национальной денежной единицы // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 3. С. 89–93.

Устойчивое развитие инновационного бизнеса: теоретические аспекты оценки эффективности

Ю.ЛУТФУЛЛИН, Р.ХАБИБУЛЛИН

Проблема формирования, оценки и реализации инновационного бизнеса на современном этапе является чрезвычайно актуальной. Это связано с необходимостью обеспечения роста его конкурентоспособности, причем эффект от внедрения инноваций достигается только в том случае, если инновационная деятельность носит системный характер и осуществляется посредством реализации инновационных стратегий.

Вопросы, связанные со структуризацией и оценкой эффективности процессов формирования и реализации организационно-экономического механизма корпоративного управления инновационным потенциалом, интересовали и продолжают интересовать многих отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Большинство работ, связанных с исследованием данных процессов, а также с изучением механизма формирования и реализации стратегий развития предпринимательства, принадлежат зарубежным авторам [6; 7; 8; 9].

Инновационные стратегии формирования и развития инновационного бизнеса уже давно используются на большинстве фирм развитых стран. Однако в хозяйственной практике России теоретические основы и методологический инструментарий их разработки и реализации проработаны недостаточно, что препятствует устойчивому функционированию и успешному развитию инновационных предприятий.

В последние годы Россия находится в сложной социально-экономической ситуации, которая еще не в полной мере оценена отечественными и иностранными экономистами-аналитиками. Данная ситуация актуализирует необходимость решения задач управления инновационными предприятиями, связанных со своевременностью формирования организационного и ресурсного потенциала в качестве резервов для преодоления кризисных ситуаций и дальнейшего стратегического развития.

Исследование опыта иностранных и российских инновационных предприятий, сумевших преодолеть кризисные тенденции через реализацию активной инновационной политики, может способствовать, на наш взгляд, лучшему пониманию истинных причин неудач и успехов реализации инновационного курса на предприятиях. Это поможет оказать содействие в формировании инновационного потенциала и повышении эффективности деятельности по индикативному планированию инновационного бизнеса и росту компетентности в системе российского менеджмента.

Стратегический инновационный менеджмент концентрируется на важнейших проблемах, которые имеют место в структурных областях производства. Это, прежде всего, инновации в сфере организационной структуры и современных технологий, требующие высоких затрат и обеспечивающие рост конкурентоспособности в условиях возрастания воздействия факторов внешней среды.

Функционирование инновационного бизнеса связано с реализацией потенциала фирмы с целью упрочнения ее позиций на рынке и достижения более высоких показателей экономической эффективности. Он охватывает практически все направления деятельности, структурные элементы и функциональные подсистемы предприятия. Инновационная стратегия фирмы заключается в адекватном реагировании на изменения внешней среды производственно-технологического, конкурентного, предприни-

Лутфуллин Юнир Рифович, д-р экон. наук, профессор кафедры экономики труда, предпринимательства и маркетинга Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ). E-mail: aen-ufa@mail.ru

Хабибуллин Рамзиль Римович, аспирант кафедры экономики труда, предпринимательства и маркетинга БАГСУ. E-mail: mr.ramzil@bk.ru

матерского и инновационного характера. Подчеркнем, что инновационный бизнес – это профессиональная деятельность, направленная на формирование и обеспечение достижения организацией инновационных целей путем рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов [5].

Для анализа инновационной деятельности как объекта управления ниже представлена классификация инноваций и инновационных процессов (табл. 1).

Таблица 1

Классификация инноваций и инновационных процессов

Признак классификации	Виды инноваций
1. Инновационный потенциал	Радикальные Комбинированные Модифицированные
2. Новизна	Принципиально новые Частичные Локальные Имитационные
3. Происхождение	Экзогенные Эндогенные
4. Уровень разработки и распространения	Фирменные Корпоративные Отраслевые Региональные
5. Факторы предпринимательской деятельности	Твердые Мягкие
6. Предметно-содержательная структура	Социально-организационные Информационные Технико-технологические Продуктовые Когнитивные
7. Назначение	Развитие Формирование Замечание Вытеснение Дополнение
8. Этапы жизненного цикла фирмы	Рост Зрелость Стабилизация Упадок

Источник: [2].

Суть инновационной деятельности состоит в ускорении устойчивого экономического роста и создании более высокого уровня определенности развития предприятия в будущем. В целом инновационный процесс можно представить в виде совокупности мероприятий, осуществляемых в рамках одной логической цепи (рис. 1).

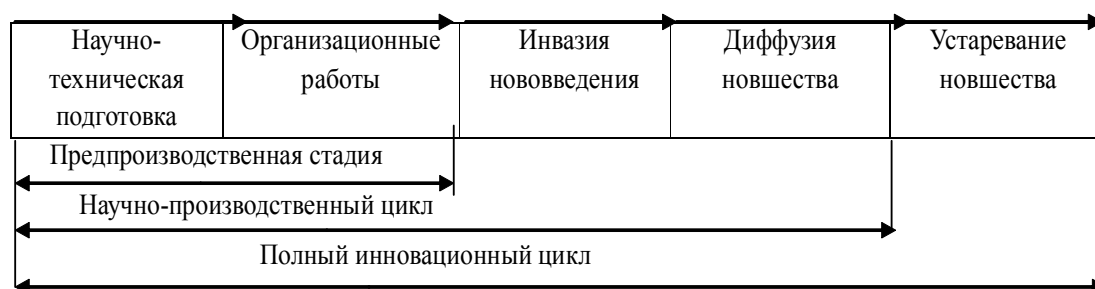


Рис. 1. Обобщенная схема инновационного цикла предприятия [4]

Инновационные превращения при этом рассматриваются не только как результат внешних воздействий, но и как образование новых, ранее не существовавших внутренних факторов, формируемых в результате технико-технологических, социальных и иных изменений. Распространение нововведений от их источников до точек приложения (диффузия) имеет большое значение для эффективности их внедрения [8]. Диффузия может быть представлена как функция от следующих переменных [6]:

- абсорбционные способности организации (ее умение положительно воспринимать любую информацию);
- тип новшества (его сложность или комплексность);
- культура организации (способность персонала быстро выявлять и внедрять инновационную идею).

Распространение нововведения определяется также тем, насколько организация испытывает потребность в нем. Согласно М. Портеру, потребность, в свою очередь, определяется конкуренцией на рынке, условиями спроса и факторными условиями (такими условиями, которые создают благоприятные возможности для развития инновационной деятельности организации) [9].

Рассмотрим особенности организации инновационной деятельности на предприятии, содержащем и использующем нововведения. На рисунке 2 представлена схема реализации нововведения на предприятии, ориентированного на рынок. Она требует совпадения взглядов разработчиков и тех, кто производит и продает выпускаемую на предприятии продукцию, поскольку строится на принципе «производиться должно то, что может быть с максимальной вероятностью продано». В данном случае все предприятие является областью инновационной деятельности.

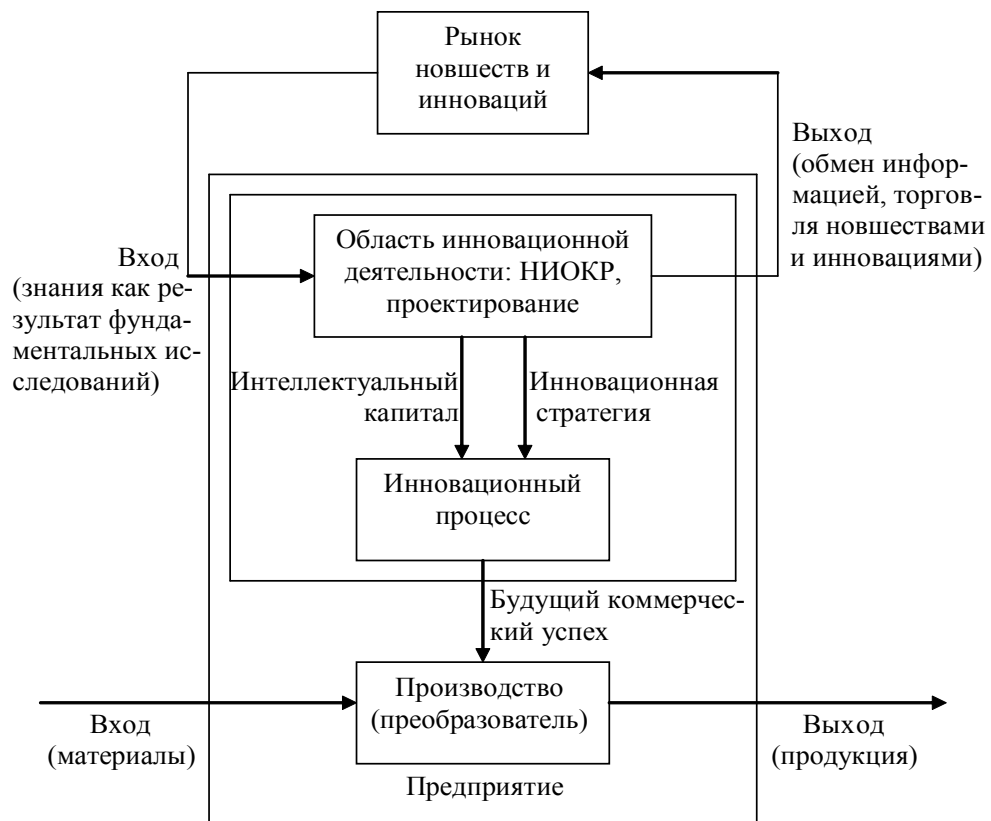


Рис. 2 Схема реализации нововведения на предприятии, ориентированного на рынок

Представленная схема является более комплексной по сравнению с альтернативными подходами ряда авторов, предложивших модели осуществления нововведений, ориентированных на продукт [3]. Как представляется, данные подходы целесообразно использовать в тех случаях, когда позиция потребителя по отношению к производителю достаточно слаба. Инициатором создания нового продукта здесь выступает само предприятие («в лице» научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы (НИОКР) и проектирования), относительно изолированное от рынка новшеств и инноваций.

Основные этапы инновационного процесса на предприятии можно представить следующим образом (рис. 3). Как уже отмечалось, отбор проектов технических решений для внедрения на практике определяет будущее предприятия. «Поэтому поддерживаются только те из них, которые обеспечивают в перспективе максимальную прибыль» [1].

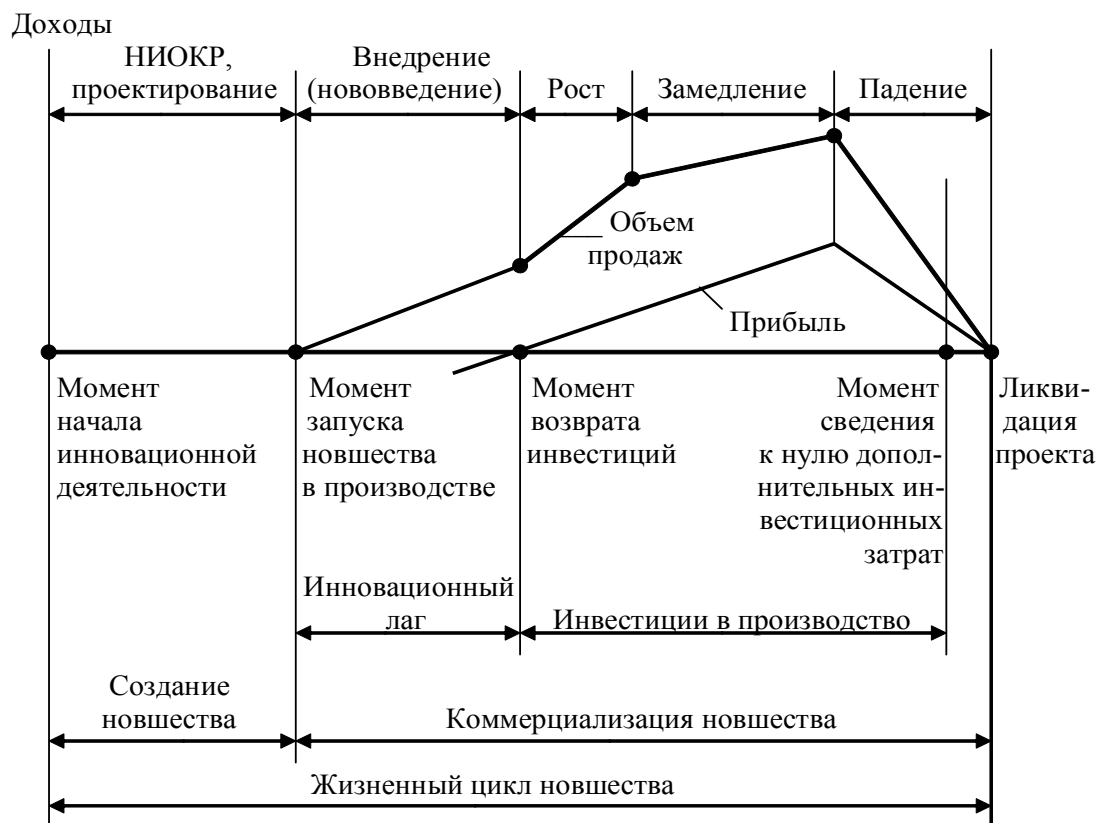


Рис. 3. Основные этапы инновационного процесса на предприятии

В общем виде инновационный процесс состоит из двух этапов: создания новшества и его коммерциализации. На предприятии производятся НИОКР и осуществляется проектирование новшества. Его коммерциализация продолжается от момента запуска новшества в производство до полной ликвидации проекта. Начало этого этапа характеризуется значительными по объему инвестициями на создание производственных мощностей, подготовку персонала и каналов сбыта.

Наибольшее влияние на коммерческий успех новшеств оказывают принципы, которыми руководствуется предприятие при осуществлении нововведений, а также его собственная инновационная политика. Основу механизма ее реализации составляет, прежде всего, квалифицированное управление, предполагающее применение методов обоснования эффективности инновационных проектов.

Исследование теоретических основ инновационного бизнеса позволит разработать адекватную современному этапу развития национальной экономики методологию эффективного совершенствования организационно-экономического механизма управления инновационным потенциалом, повысить инвестиционную привлекательность и устойчивость деятельности предприятий.

Литература

1. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1989. 167 с.
2. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / Под ред. Л.Н. Оголевой. М.: ИНФРА-М, 2001. 238 с.
3. Линиченко Д.С., Попов А.Н. Инновационный подход к формированию организационного потенциала фирмы. Челябинск: УралГУФК, 2010. 211 с.
4. Оценка эффективности научной, научно-технической и инновационной деятельности / Под ред. Л.Ф. Шайбаковой, М.А. Рожковой. Екатеринбург: УрГЭУ, 2007. 156 с.
5. Федосеев А.В. Инновации и оценка эффективности промышленного предприятия. Челябинск: ЮУрГУ, 2009. 38 с.
6. Afua A. Innovation Management. Oxford: Oxford University Press, 1988. 403 p.
7. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship. Practice and principles. N.Y.: Harper Business Publisher, 1986. 269 p.
8. Keltner B. Sustaining Innovation in South Gate: A Framework for Restructuring City Government Rand Corporation. N.Y.: Rand Publishing, 1996. 123 p.
9. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. N.Y.: Free Press, 1990. 865 p.

Применение динамических производственных функций при оценке инновационного потенциала предприятия

РАГЛЯМОВ

Работа по созданию, распределению и активному внедрению новых знаний, технологий и продуктов в операционную деятельность должна быть первостепенной в стратегии развития предприятия. Но не стоит забывать о том, что управление предприятием в условиях кризиса мировой экономической системы, который сопровождается постоянными изменениями во внешней и внутренней среде, сопряжено с дополнительными факторами риска, что требует от менеджмента предприятия непрерывного отслеживания финансово-экономического состояния предприятия.

Действенным инструментом управления и контроля за эффективностью использования ресурсов предприятия при текущем уровне внедрения инноваций в его операционную деятельность является проведение оценки его инновационного потенциала. Существует множество трактовок понятия «инновационный потенциал». Многозначность определений данного термина связана с рассмотрением его отдельных сторон, выступающих в качестве предмета исследования в различных работах. На наш взгляд, инновационный потенциал предприятия – это показатель инновационного развития предприятия, который рассчитывается как отношение результата деятельности предприятия, полученного в результате эффективного внедрения инноваций, к его реальному значению.

Аглямов Рузель Рашитович, аспирант Башкирского государственного университета. E-mail: ruzel_aglyamov@mail.ru

Сущность оценки инновационного потенциала заключается в создании предпосылок и условий эффективного управления инновационной деятельностью. Одним из условий эффективного управления является создание адекватной управляемому объекту информационно-аналитической базы и механизма ее функционирования, а также выработка рекомендаций по принятию управленческих решений по развитию и воспроизводству инновационного потенциала. Целью оценки инновационного потенциала является возможность определения направлений инновационного развития, обеспечивающих возможности перехода предприятий на выпуск конкурентоспособной продукции, существенно повысив свою устойчивость и гибкость по отношению к переменам во внешней среде.

В настоящее время оценке инновационного потенциала экономических систем уделяется особое внимание со стороны исследователей [4; 5]. Непосредственно при проведении оценки инновационного потенциала предприятия возникают проблемы, наиболее актуальная из которых – это отсутствие общепринятого метода оценки.

Методы оценки инновационного потенциала можно разделить на три группы: количественные, качественные и смешанные (комбинированные). Количественные методы основаны на применении математического аппарата в решении конкретных экономических задач. К ним относятся такие методы, как аналитические, статистические, дискретные, теоретико-множественные, логические, лингвистические, семиотические, графические и др. Качественные методы позволяют перевести вербальное описание проблемы в формальное. Они, как правило, направлены на создание новых идей путем достижения согласия группы людей в ходе дискуссии, экспертных опросов или иных аналитических процедур. В данную группу входят такие методы, как «мозговой штурм», сценарный метод, метод экспертных оценок, метод Дельфи, метод «дерева» целей, метод структуризации и др. Смешанные (комбинированные) методы оценки базируются на сочетании количественных и качественных методов. Их совместное применение позволяет устранить некоторые недостатки, выявляемые в ходе раздельного применения методов.

Мы предлагаем оценку инновационного потенциала предприятия проводить с использованием количественного, экономико-математического метода, полностью лишенного субъективности оценки, присущей качественным методам, а именно путем анализа микроэкономической модели, построенной на основе производственной функции.

Указанная модель определит такую оптимальную комбинацию факторов производства, которая позволит получить максимально возможный объем товарной продукции и тем самым обеспечить максимизацию прибыли при наименьших издержках.

Наиболее простой вид производственной функции – это статические производственные функции, которые отражают зависимость выпуска продукции от затрачиваемого капитала и трудовых ресурсов:

$$Y = F(K, L), \quad (1)$$

где Y – объем (количество) выпускаемой продукции; K – основные производственные фонды; L – трудозатраты.

Главный недостаток микроэкономической модели, построенной на основе данной производственной функции, кроется в ее статичности: она не учитывает фактор времени в качестве динамичной переменной. В то время как на процесс производства продукции предприятием оказывают влияние множество факторов внутренней и внешней среды, такие как уровень квалификации персонала, степень развитости инфраструктуры предприятия и информационных технологий, конкурентная борьба, взаимоотношения с поставщиками и потребителями, с конкурентами и инвесторами, с органами власти и т.д. Именно введение переменной t позволяет учитывать воздействие на производственный процесс не только капитала и труда, но и других факторов производства. Несмотря на то, что полученная динамическая производственная функция усложняет структуру моделей, она значительно повышает их точность.

Динамическая производственная функция будет иметь следующий вид:

$$Y(t) = F(K(t), L(t), t), \quad (2)$$

где t – время.

Применение динамической производственной функции оправдано при построении моделей с изменяющейся эффективностью использования факторов производства с течением времени [3].

На макроэкономическом уровне совокупность факторов, действие которых на процесс производства с течением времени приводит к увеличению эффективности использования ресурсов, как каждой по отдельности, так и в комплексе, называют научно-техническим прогрессом (НТП). Если при исследовании макроэкономических систем на длительном временном интервале (10–15 лет) наблюдается устойчивый рост эффективности использования производственных ресурсов, вызванных НТП, то на уровне предприятия такой рост наблюдается гораздо раньше в случае использования инноваций в производственной деятельности. На уровне предприятия движущей силой НТП, по нашему мнению, является эффективное внедрение инноваций. Влияние инноваций на процесс производства можно представить как увеличение с течением времени объемов выпускаемой продукции без привлечения дополнительных объемов ресурсов, уже используемых в производстве.

Если причины повышения эффективности использования производственных ресурсов не совсем ясны, то характер протекания производственных процессов зависит от переменной t , как правило, по экспоненциальному закону. Именно использование экспоненциального множителя типа $e^{\lambda t}$ позволяет учитывать эффект от внедрения инновационных процессов как на уровне экономики [2], так и на уровне предприятия; стать инструментом снижения эффекта ложной регрессии, связанной с наличием у переменных общего детерминированного тренда [1].

Представим модель, способную учитывать колебания факторов производства во времени, в виде динамической производственной функции следующего вида:

$$V(t) = Y(t) \times e^{\lambda_0 t + \lambda \sin(\omega t + \varphi)}, \quad (3)$$

где $Y(t) = F(K(t), L(t), t)$ – динамическая производственная функция, построенная на основе статической производственной функции с учетом переменной времени, но без учета колебаний факторов производства во времени; $e^{\lambda_0 t + \lambda \sin(\omega t + \varphi)}$ – монотонно-циклическая компонента, способная учитывать экспоненциальность процесса производства продукции и ее колебания, причиной которых являются действия множества факторов на рассматриваемом промежутке времени; λ – параметр изменения эффективности производства (при $\lambda_0 > 0$ наблюдается рост эффективности производства (эффективное использование инноваций), при $\lambda_0 < 0$ – падение эффективности производства (неэффективное использование инноваций)), λ – параметр максимальных отклонений от тенденции $e^{\lambda_0 t}$ (амплитуда циклических колебаний в эффективности производства); ω – параметр частоты циклических колебаний в эффективности производства:

$$\omega = \frac{2\pi}{T}, \quad \text{где } T \text{ – период циклических колебаний,} \quad (4)$$

φ – начальная частота цикла (при $t = 0$).

В качестве первого множителя $Y(t)$ могут быть использованы различные производственные функции, такие как:

– функция с линейной эластичностью замены факторов (LES):

$$Y(t) = (a_1 K^{a_3}(t) + a_2 L^{a_3}(t))^{a_4}, \quad (5)$$

– функция с постоянной эластичностью замены факторов (CES):

$$Y(t) = K^{a_1}(t)(a_2 K(t) + a_3 L(t))^{a_4} \text{ или } Y(t) = L^{a_1}(t)(a_2 L(t) + a_3 K(t))^{a_4}. \quad (6)$$

В нашем случае это производственная функция Кобба–Дугласа:

$$Y(t) = a_1 K^{a_2}(t) L^{a_3}(t). \quad (7)$$

Таким образом, микроэкономическая модель производства, построенная на базе динамической производственной функции с учетом эффекта от внедрения инноваций и колебаний факторов производства во времени, будет иметь следующий вид:

$$V(t) = a_1 K^{a_2}(t) L^{a_3}(t) \times e^{\lambda_0 t + \lambda \sin(\omega t + \varphi)}, \quad (8)$$

где a_1 – параметр модели, зависящий от эффективности производственного процесса; $K^{a_2}(t)$ – функция материально-технического потенциала, в которой K – среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.; a_2 – коэффициент рентабельности активов; $L^{a_3}(t)$ – функция трудового потенциала, в которой L – годовой фонд оплаты труда, тыс. руб.; a_3 – коэффициент рентабельности персонала.

Рассмотрим подробнее каждую составляющую предложенной модели.

1. Переменные функции материально-технического потенциала.

Среднегодовая стоимость активов K рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{\text{Стоимость активов на начало года} + \text{Стоимость активов на конец года}}{2}. \quad (9)$$

Данный показатель учитывает стоимость внеоборотных активов, таких как основные средства, нематериальные активы и незавершенное строительство, и оборотных активов (запасы, денежные средства, краткосрочные вложения, дебиторская задолженность и др.).

Коэффициент рентабельности активов a^2 (ROA) представляет собой индикатор доходности деятельности компании и рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднему размеру суммарных активов за период:

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}}. \quad (10)$$

Кроме того, данный коэффициент показывает, сколько приходится прибыли на каждый рубль, вложенный в имущество организации.

2. Переменные функции трудового потенциала.

Коэффициент рентабельности персонала a^4 (ROL) – это отношение чистой прибыли предприятия к среднесписочной численности персонала.

$$ROL = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднесписочная численность}}. \quad (11)$$

Данный показатель дает возможность понять эффективность работы коллектива предприятия в целом, позволяет вести контроль затрат на сотрудников предприятия в соответствии с полученной прибылью.

Таким образом, объем производства, рассчитанный на основе предложенной модели, отражает ту производственную способность предприятия, которая может быть получена при эффективном использовании инноваций в текущей деятельности.

$$\text{Инновационный потенциал (ИП)} = \frac{V^R(t)}{V^M(t)}, \quad (12)$$

где V^R – реальный объем товарной продукции; V^M – рассчитанный объем товарной продукции.

Результат оценки инновационного потенциала предприятия позволяет определить, насколько предприятие готово к реализации целей инновационного развития и какую стратегию развития при этом необходимо осуществлять. Поэтому его оценка представляет собой необходимую текущую операцию.

Таким образом, приведенная микроэкономическая модель производства, построенная на базе динамической производственной функции с учетом эффекта от внедрения

инноваций и колебаний факторов производства во времени, отражает реальный процесс производства на уровне предприятия и позволяет дать адекватную оценку состояния инновационного потенциала предприятия.

Литература

1. Кириллюк И.Л. Модели производственных функций для российской экономики // Компьютерные исследования и моделирование. Т. 5. 2013. № 2. С. 293–312.
2. Копотева А.В., Черный С.А. Применение модели Кобба–Дугласа для построения сценария посткризисного развития экономики // Вопросы экономических наук. 2011. № 6. С. 31–35.
3. Смирнова А.К. Построение и экономико-математический анализ агрегированных динамических моделей: дис. ... канд. экон. наук. Москва, 1999, 216 с.
4. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005. 304 с.
5. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия // Вестник Брянского государственного технического университета. 2006. № 1. С. 109–115.

Анализ подходов к оценке человеческого капитала и возможности их использования

Е. ХУДЯКОВА

Современные тенденции развития рынка диктуют предприятиям свои правила, в соответствии с которыми им необходимо иметь собственную политику, направленную на повышение конкурентоспособности бизнеса. Современного оборудования и природных ресурсов для этого недостаточно, так как одним из главных факторов является человеческий капитал. От того, насколько сформирован человеческий капитал работников предприятия, зависит степень его использования [3]. Другими словами, конкурентоспособность предприятия зависит от конкурентоспособности его работников. Сам человеческий капитал состоит из общей и профессиональной подготовки работников, уровня его трудовой активности, здоровья, опыта, мотивации и творческих способностей.

Человек как носитель ценных ресурсов, необходимых для совершенствования производственного процесса, товаров и услуг, не всегда был в центре внимания управленцев. Изначально на предприятиях применялась концепция использования трудовых ресурсов, в которой человек рассматривается как обладатель ресурса – труда. Данная концепция была известна с конца XIX в. до 60-х годов XX в. Показателями, характеризующими его использование, являлись следующие: затраты рабочего времени, объем произведенной продукции, заработная плата работника. Главной целью предприятий того времени было наращивание объемов производства, и, как следствие, прибыли. От работника требовалось четкое соблюдение правил в производственном процессе и высокая производительность труда. Выполняя одни и те же функции и операции, работник не должен был вмешиваться в саму технологию производства.

Позже данную концепцию сменила концепция управления персоналом. Предприятия, функционирующие в 30-е гг. XX века, рассматривали человека через его формальную роль, которую он принимал вместе со своей должностью. Управление, таким образом, осуществлялось через административные ресурсы. Полномочия, принципы, методы, присущие определенной должности, были механизмом управления в руках менеджеров. В своей трудовой деятельности работники были ограничены должностными инструкциями, инициатива или новые идеи не поощрялись.

Худякова Евгения Георгиевна, аспирант Башкирского государственного университета. E-mail: zheny89@mail.ru

На следующем этапе развития сформировалась концепция управления человеческими ресурсами, которая рассматривала работника уже не как обладателя ценного ресурса, а как социального элемента производственной системы, состоящей из трех компонентов – трудовой функции, социальных отношений, состояния работника. Работник в этот период также остается элементом производственной системы, но рассматривается в ней уже как личность, взаимодействующая с другими личностями. Результаты данных отношений и взаимодействий напрямую отражаются на производственном процессе. Именно поэтому им начинается уделяться особое внимание. Данная концепция присуща большинству современных предприятий. Концепция управления человеком в настоящее время присуща единицам предприятий, как правило, функционирующих в Японии. В ней кардинально меняется роль работника, он рассматривается уже не как элемент производственного процесса, а как главный субъект предприятия. Необходимо полностью учитывать потребности и желания работника, а его способности и творческие идеи обязательно должны использоваться на предприятии [4].

Инвестиции в человеческий капитал являются проектом времени и обусловлены затратами сегодняшнего дня взамен получения отдачи в будущем. Формирование человеческого капитала происходит с самого рождения, и в роли инвесторов выступают родители, обеспечивая ребенка образованием, развивая у него определенные способности и поддерживая его здоровье. Вырастая, человек сам решает, продолжать ли ему инвестирование в человеческий капитал для увеличения своего будущего дохода или нет. Но, устраиваясь на работу, индивид становится элементом системы предприятия. Теперь уже предприятие становится обладателем человеческого капитала и использует его в решении производственных задач. Для повышения конкурентоспособности работника и предприятия в целом производственный менеджмент решает, каким образом человеческий капитал данного работника будет дальше формироваться и как следует эффективнее его использовать.

Однако инвестирование является лишь рычагом (предпосылкой) формирования человеческого капитала, но не его производством [4]. Делая определенные вложения в профессиональную подготовку работников, повышение квалификации, поддержание здоровья и морального духа, предприятие лишь дает работнику возможность сформировать и воспроизвести человеческий капитал, а использование полученных знаний и умений в производственном процессе будет этапом его реализации.

Подходы к оценке человеческого капитала разрабатывали многие российские и зарубежные ученые со времен попыток изучения данного феномена как самостоятельной научной категории. Анализ использования человеческого капитала на предприятии необходим не только с целью определения эффективности инвестиций в него, но и для выявления факторов, препятствующих его полноценной отдаче [2, 11].

Рассматривать человеческий капитал можно на разных уровнях в зависимости от масштаба формирования и использования. Так, например, И. Фишер рассматривает особенности использования человеческого капитала, также как и любого капитала, путем получения процента от универсальной формы любого дохода (заработной платы, прибыли, ренты). Дисконтируемая сумма будущих доходов и составляет величину применяемого капитала [7]. В рамках данного подхода человеческий капитал оценивается только через будущие доходы индивидов, при этом не учитываются его составные части, такие как образование, здоровье, опыт, а также инвестиции в него.

Г. Беккер, являющийся одним из основателей теории человеческого капитала, и Б. Чисуик разработали формулу расчета дохода владельцев капитала, как человеческого, так и физического. Человеческий капитал они оценивают как «общий заработок любого лица, после того как он закончил инвестирование в человеческий капитал, равный сумме доходов на эти инвестиции и заработков от его первоначального человеческого капитала» [8, 4].

В данной теории также не учитываются все показатели, характеризующие человеческий капитал.

Я. Фитц-енц придерживается точки зрения, согласно которой работодатель, не измеряя то, что имеет, не сможет эффективно управлять этим, в частности, человеческим капиталом. Он рассматривает человеческий капитал на предприятии как прибыль на каждого сотрудника, определяя ее как добавленную стоимость человеческого капитала:

$$Д = (\text{Прибыль} - (\text{Расходы} - \text{Зарплата} - \text{Льготы})) / \text{Эквивалент полной занятости.}$$

Эффективность вложений в человеческий капитал определяется им как коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал:

$$КИ = (\text{Прибыль} - (\text{Расходы} - \text{Зарплата} - \text{Льготы})) / (\text{Зарплаты} + \text{Льготы}).$$

Для оценки влияния человеческого капитала на процессы, происходящие на предприятии, Я. Фитц-енцем предлагается матрица оценки исполнения процесса с тремя основными составляющими – сервис, качество, производительность – и факторами, влияющими на них, – расходы, время, количество, ошибки, реакции. Каждое действие человека влияет на любой квадрант матрицы. Исследователь также рассматривает систему сбалансированных показателей в применении к человеческому капиталу [9].

Н.Ф. Чеботарев в своей работе рассматривает человеческий капитал как систему совокупных элементов – интеллектуального капитала, структурного капитала, социального капитала, клиентского капитала. Вследствие чего для получения общей оценки человеческого капитала компании оценивает каждый составной элемент в отдельности. Так, интеллектуальный капитал оценивается тремя способами. Первый способ включает суммарные затраты, связанные с созданием и охраной нематериального актива. Второй учитывает степень морального старения нематериального актива, а в третьем рассчитывается остаточная стоимость объекта нематериального актива. Особое внимание Н.Ф. Чеботарев уделяет методу выигрыша в себестоимости, в рамках которого определяется изменение себестоимости продукции, услуг в результате использования нематериального актива и экономии на затратах, входящих в себестоимость. Этот метод также распространяется и на другие элементы человеческого капитала, в частности, на структурный капитал. Таким образом, структурный капитал компании может быть оценен на основе вклада данного ресурса в добавленную стоимость продукта или услуги компании.

Поскольку социальный капитал компании очень трудно оценить только количественными методами, Н.Ф. Чеботарев рассматривает его как количество и качество социальных норм, связей и ценностей. Конкретными показателями этих критериев выступают доверие, партнерство и социальные связи. Клиентский капитал оценивается как часть гудвилла предприятия. Критериями его оценки выступают: уровень продаж постоянным клиентам; цена продукции предприятия; количество заключенных договоров о сотрудничестве с предприятием [10, 265–267].

Таким образом, оценивая каждый элемент системы человеческого капитала, в совокупности можно определить, насколько эффективно влияет человеческий капитал на конкурентоспособность предприятия.

В. Аллавердян оценивает кадровый потенциал компании путем совокупности оценочной стоимости всех работников. Данная стоимость определяется произведением заработной платы работника и гудвилла его кадрового потенциала, где гудвилл определяют как рыночную стоимость работника, а рассчитывается он как сумма затрат по подбору персонала. Г. Тугускина дополняет данный подход оценки кадрового потенциала инвестициями в него, а гудвилл рассматривает как сумму показателей: индекс прибыли человеческого капитала, индекс стоимости человеческого капитала и коэффициент профессиональной перспективности. Индекс прибыли человеческого капитала определяется как

отношение прибыли к эквиваленту полного рабочего времени работника, а индекс стоимости человеческого капитала – как отношение общих расходов на персонал к эквиваленту полного рабочего времени сотрудника. В коэффициенте профессиональной перспективности учитывается оценка уровня образования и стаж работы по специальности [7].

Подход к оценке человеческого капитала работников компании, предложенный учеными из Мичиганского университета, основывается на условной и реализуемой стоимости каждого работника. Ожидаемая условная стоимость работника заключается в определении объема услуг, которые работник в период своей трудовой деятельности предоставит или реализует. Ожидаемая реализуемая стоимость рассматривает его ценность с учетом продолжительности работы на данном предприятии. Зависимость этих понятий математически были представлены в виде уравнений [6, 28].

К.К. Арабян в своей работе рассматривает три метода оценки человеческого капитала. Так, метод качественной оценки человеческого капитала состоит в определении ключевых качественных показателей работников при помощи весовых коэффициентов. Качества каждого работника определяются экспертами, и, сравнивая по бальной шкале с эталонными, они делают вывод об уровне человеческого капитала каждого работника. Другой метод оценки человеческого капитала исходит из объема направленных инвестиций в него. Рассматривается эффективность инвестиций в человеческий капитал на определенном этапе инвестирования. В расчет инвестиции входят только затраты предприятия на образование работника, результативность которых определяется повышением производительности его труда. Согласно третьему методу человеческий капитал оценивается по аналогии с физическим. Для этого после определения первоначальной стоимости сотрудника необходимо учитывать коэффициент износа знаний. Если первоначальная стоимость работника оценивается по результатам тестирований и аттестации, то коэффициент износа определяется исходя из статистических данных, отражающих уровень усвоения и забывания новых знаний [1, 105–108].

В подходе В.В. Царева и А.Ю. Евстратова оценка кадрового потенциала работника предприятия рассматривается как дисконтированная сумма затрат работника на получение профессионального образования, доходов, полученных работником на предприятии за определенный период, доля прибыли, созданной работником, и инвестиции, вкладываемые в повышение его квалификации [7].

Каждый из рассмотренных подходов к оценке человеческого капитала предприятия имеет свои особенности, но применение их в основном осложнено отсутствием необходимых данных. Например, данных по затратам самих индивидов на формирование человеческого капитала до поступления на работу: получение профессионального образования и саморазвитие, а также использование качественных показателей, определяющих субъективный характер получаемых оценок. Именно поэтому на сегодняшний день общепринятыми методами оценки человеческого капитала предприятия являются следующие:

- метод расчета прямых затрат на персонал, или затратный метод. Метод основывается на простом суммировании инвестиций в человеческий капитал работников организации. В частности, суммируются следующие показатели: затраты на повышение квалификации, поддержание здоровья, оплата труда, налоги и отчисления, мотивация работников. При достоинстве этого метода в виде простоты расчетов, он имеет и существенный недостаток, поскольку не отличается высокой точностью измерения;

- метод конкурентной оценки стоимости человеческого капитала. Он учитывает затраты и потенциальный ущерб организации в случае ухода из нее работника: затраты на поиск подходящей замены, обучение нового человека, ухудшение качества продукции вследствие появления нового сотрудника, затраты на персонал конкурирующих предприятий, а также премии работникам за переход к ним. Данный метод сложен

поиском информации и анализом по конкурирующим предприятиям, поскольку эта информация далеко не всегда является доступной. Тем не менее, в сравнении с методом прямых затрат он является более точным;

– метод конкурентной перспективной стоимости человеческого капитала дополняет предыдущий метод и рассматривает стоимость человеческого капитала уже в перспективе, на определенный период;

– метод оценки стоимости человеческого капитала на основе испытаний в среде бизнеса. Этот метод применяется для оценки ведущих менеджеров компаний. Результаты и успехи на мировой арене менеджера указывают на объем его человеческого капитала, а также позволяют спрогнозировать его будущие результаты на благо компании. Именно поэтому владельцы компаний, как правило, не жалеют средств на обучение и развитие ведущих менеджеров своих компаний [5].

Таким образом, применение данных методов на предприятии позволяет выстроить более полную картину формирования и использования человеческого капитала, а также определить недостаточно развитые области в целях его полноценного воспроизводства. Оценка человеческого капитала, осуществляемая время от времени, позволит анализировать политику управления человеческими ресурсами на предприятии и определять эффективность инвестирования в нее, поскольку путем увеличения человеческого капитала предприятие создает задел для его инновационного развития и тем самым становится более конкурентоспособным среди других предприятий.

Литература

1. Арабян К.К. Измерение человеческого капитала // Российское предпринимательство. 2007. № 4. Вып. 2. С. 105–109.
2. Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Мазур Н.З. Возможности использования результатов интеллектуальной деятельности в холдинговых структурах // Современные технологии управления. 2015. № 1. С. 10–14.
3. Владыкина Л.Б. Человеческий капитал как один из основных факторов развития предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_5_11.pdf
4. Овчинникова Т.И. Человеческий капитал как фактор экономического роста современного предприятия // Кадры предприятия. 2005. № 10. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://management-study.ru/koncepcii-upravleniya-personalom.html>
5. Основные подходы к оценке величины человеческого капитала компании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.strategplann.ru/stadii-i-urovni-gazvitiya-proizvod-go-kollektiva/the-main-approaches-to-assessing-the-value-of-human-capital.html>
6. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки человеческого капитала // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2. С. 25–37.
7. Тугускина Г. Н. Оценка стоимости человеческого капитала предприятий // Кадровик. 2009. № 11. С. 4–13.
8. Тугускина Г.Н. Методика оценки человеческого капитала предприятий // Управление персоналом. 2009. № 5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1936>
9. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал. Измерение экономической ценности персонала. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://baguzin.ru/wp/?p=4678>
10. Чеботарев Н.Ф. Оценка конкурентоспособности предприятия: человеческий капитал // Аудит и финансовый анализ. 2005. № 4. С. 262–272.

Влияние бифуркационных процессов на социально-экономическое развитие региона

Г.ГАЛИМОВА, Л.БАЙГУЗИНА

Переход экономики страны, региона или отрасли от статичного состояния к динамическим и бифуркационным процессам затрагивает сложные социально-экономические системы. Социально-экономическая система – это целостное территориальное образование, основным элементом которого являются люди, а также их устойчивые связи, взаимодействия и отношения. Управлять ими с применением «командных», «административных» методов не всегда эффективно. Поэтому необходимо учитывать специфику и закономерности развития самих этих систем.

По мнению Е.Г. Пугачевой, в самом общем смысле нелинейность системы заключается в том, что ее реакция на изменение внешней или внутренней среды не пропорциональна этому изменению. У экономических систем существуют такие состояния, в рамках которых законы, управляющие дальнейшим развитием данной системы, резко изменяются. Иными словами, наступает такой момент времени, когда экономическая система становится «вдруг» в значительной степени иной, но уловить эти переходы, хотя бы на самом общем уровне, экономическая теория не в состоянии [5].

Подобные изменения в экономических системах и являются бифуркационными процессами. Понятие бифуркации появилось в математике, в дальнейшем его стали использовать философы, политологи, социологи, психологи и экономисты. Этот термин обозначает поворотные пункты развития и акцентирует внимание на ситуации выбора, возможности нескольких вариантов дальнейшего хода событий, потери устойчивости предшествующего состояния.

Бифуркационные процессы характеризуют состояние систем, при котором последние становятся уязвимыми к воздействию внешних колебаний, которые, в свою очередь, приводят к изменениям и во внутренней системной среде. Внутренняя среда может перейти в систему самоорганизации или войти в режим хаотичной динамики. Предсказать, в каком из этих двух альтернативных направлений произойдет переход, невозможно.

Развитие социально-экономической системы региона в сложившихся экономических и политических условиях будет осуществляться под влиянием как внешних, так и внутренних изменений. Финансовая система региона является немаловажным фактором, определяющим состояние социально-экономической системы, и требует особого внимания при изучении бифуркационных процессов.

На современном этапе финансовый сектор экономики России как совокупность финансового, денежного, валютного рынка, а также оперирующих на этих рынках посредников находится в стадии бифуркационных процессов. Рассмотрим финансовый потенциал региона, где элементами бифуркации выступают элементы финансовых, бюджетных, налоговых и банковских отношений.

По данным Министерства экономического развития республики, валовой региональный продукт (ВРП) Башкортостана в 2014 г. составил 1 трлн 343,9 млрд руб.,

Галимова Гузалия Абкадировна, канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой финансов и налогообложения Института экономики финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: ggalimova02@yandex.ru

Байгузина Люза Закиевна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и налогообложения ИНЭФБ БашГУ. E-mail: Lyuzab@mail.ru

превысив уровень 2013 г. на 1,5 %. Прирост ВРП республики в 2014 г. базировался, с одной стороны, на сохраняющейся положительной динамике развития промышленного сектора экономики, инвестиционной активности, с другой – на внутреннем потребительском спросе. Данный прирост выражался в увеличении объемов потребления товаров и услуг, а также обеспечении положительных темпов роста в сельском хозяйстве [2].

В то же время второе полугодие 2014 г. характеризовалось снижением цен на нефть, введением экономических санкций против России со стороны США и Евросоюза, а также девальвацией рубля. С этими факторами связано изменение социально-экономической ситуации в 2015 г. Так, ВРП республики, по оценке Минэкономразвития, снизился на 4,5 %. Промышленность в первом полугодии хотя и выросла, но только на 0,3 %. На 0,4 % снизился оборот организаций и на 2,5 % – объем продукции сельского хозяйства. Грузооборот транспорта, который во многом отражает деловую активность, сократился на 3,5 %. На 45 % снизился внешнеторговый оборот. Данные цифры говорят о существенном замедлении темпов роста экономики.

В этой связи необходимо принятие кардинальных мер, в числе которых, прежде всего, – проведение грамотной экономической политики, эффективное управление, импортозамещение, увеличение объемов инноваций и инвестиций, поддержка реальных секторов экономики и сдерживание инфляционных процессов [1].

В отношении бюджета республики следует отметить, что здесь ситуация складывается неутешительная. Так, по мнению К.А. Кузьминых, республиканская «донорская» помощь составила 25 % от суммы общих сборов по Башкирии, которая «уходит» в центр, где перераспределяется по дотационным регионам, а также уходит на расходы по оборонке и содержанию федеральных чиновников.

В свою очередь, размер республиканского долга составил на 1 мая 2015 г. 23,7 млрд рублей, или 24,7 % от ВРП. Структура госдолга республики характеризуется устойчивостью. На долю бюджетных кредитов приходится 28,1 % общего госдолга, а на долю рыночного долга (государственные ценные бумаги и кредиты кредитных организаций) – 69,9 %. При этом 75–85 % бюджетной нагрузки в социальной сфере несет на себе регион.

По данным Министерства финансов Республики Башкортостан, по состоянию на 1 августа 2015 г. объем исполнения консолидированного бюджета РБ по доходам составил 103 863,5 млн руб., или 110,2 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., из них сумма налоговых и неналоговых доходов составила 82 151,2 млн руб., увеличившись по сравнению с поступлениями аналогичного периода 2014 г. на 5 034,7 млн руб., или на 6,5 %. Основными источниками доходов являются следующие: налог на доходы физических лиц – 24 593,1 млн руб. (29,9 % от общей суммы налоговых и неналоговых доходов), налог на прибыль организаций – 21 762,8 млн руб. (26,5 %), налоги на имущество – 10 295,6 млн руб. (12,5 %), акцизы – 9 185,3 млн руб. (11,2 %). По сравнению с аналогичным периодом 2014 г. увеличился объем поступления в бюджет: налога на прибыль организаций – на 1 450,2 млн руб., или на 7,1 %, налогов на имущество – на 1 231,7 млн руб., или на 13,6 %, налога на доходы с физических лиц – на 974,1 млн руб., или на 4,1 %, налогов на совокупный доход – на 183,7 млн руб., или на 4,3 %; кроме того, снизились поступления акцизов – на 877,9 млн руб., или на 8,7 %. Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, составили 6 940,7 млн руб. (8,4 % от общей суммы налоговых и неналоговых доходов), увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на 27,1 %. Объем безвозмездных поступлений из других бюджетов составил 21 579,7 млн руб., что превышает уровень 2014 г. на 3 013,5 млн руб., или на 16,2 %. Сальдо возвратов межбюджетных трансфертов прошлых лет составило 132,6 млн руб. (на 1 августа 2014 г. – -1 404,8 млн руб.) [5].

Госдолг Башкирии в два раза ниже требований Москвы. По сравнению с началом 2015 г. объем государственного долга снизился на 0,9 млрд руб., что свидетельствует об относительно благоприятной экономической обстановке в регионе. В то же время за последние 9 лет регион в связи с продажей предприятий нефтяного комплекса частной корпорации «Система» перестал быть «донором», хотя локализация ТЭК осталась неизменной на территории республики. Необходимо отметить, что федеральным центром не учитывается дополнительная, по сравнению с другими регионами, экологическая нагрузка, которую несет Республика Башкортостан от мощных индустриальных предприятий, в том числе и в сфере ТЭК.

На начало текущего года республика входит в число 13 субъектов Российской Федерации по минимальному уровню долговой нагрузки и в Приволжском федеральном округе занимает 2 место. Кроме того, следует отметить, что Республика Башкортостан напрямую обязана оказывать всестороннюю помощь Белогорскому району Республики Крым.

По данным за 2014 г., замедлились темпы роста заработной платы, что привело к сокращению ожидаемых поступлений НДФЛ (налог на доходы физических лиц) на 2,8 млрд руб. В итоге первоначальный план по доходам 2014 г. был снижен почти на 5 млрд рублей, а на 2015 г. бюджет республики утвержден в сумме 97,6 млрд руб. Это значительно меньше, чем показатели 2014 г. Тем не менее, Республика Башкортостан находится в десятке крупнейших регионов Российской Федерации по поступлению налогов.

Помимо уменьшения налоговой базы, ситуация осложняется так называемыми налоговыми вычетами. Если в 2014 г. предприятиям возместили 2,5 млрд руб. вычетов, то за неполных три месяца с начала 2015 г. – уже более 1 млрд рублей. Перспективы «не радужные», потому что это деньги, изъятые из бюджета республики.

Кроме прямых потерь в налоговых поступлениях, также растет задолженность налогоплательщиков, которая составила почти 6,5 млрд руб. Консолидация министерства финансов, управления Федеральной службой судебных приставов по РБ и других компетентных органов должна повысить финансовую дисциплину предприятий и налогоплательщиков.

Стабильными резервами роста доходов бюджета Башкирии могут быть как повышение использования имущества и земли, так и оптимизация неэффективных государственных и муниципальных унитарных предприятий, которые не только не приносят прибыль, но и приводят к миллионным убыткам. Необходимо обратить внимание на сокрытие от учета порядка трети доходов населения. Это недополученные взносы в фонды обязательного медицинского, социального и пенсионного страхования, а главное – осязаемое снижение налоговых поступлений в бюджет республики, которое, по разным оценкам, составляет примерно от 8 до 12 млрд рублей. Здесь широкое поле для совместной межведомственной работы правоохранительных органов и налоговой службы по выявлению и противодействию «отмыванию» денежных средств.

В Башкирии, при адресной работе по контролю за состоянием расчетов крупных предприятий с бюджетом, дополнительно сверх плана поступил налог на прибыль в размере 1 млрд рублей. Отсрочены возвраты из бюджета переплат по налогу на прибыль и налогу на имущество ряда организаций.

Важно индивидуально работать со средними, крупными, малыми предприятиями, которые располагаются на территории муниципалитетов, и представлять, какова экономическая ситуация на предприятиях, чем можно помочь им для повышения доходов, а соответственно, повлиять на налоговую прибыль муниципалитета и региона. Минфин РБ определил основные подходы к разработке планов мероприятий – «дорожных карт» муниципальных образований, направленных на оптимизацию бюджетных расходов, сокращение нерезультативных расходов, увеличение собственных доходов за счет

имеющихся резервов. Планируется, что Минифин РБ совместно с главами администраций проведет анализ налогового потенциала территорий.

Командная межведомственная работа Министерства финансов республики, Министерства земельных и имущественных отношений, МВД по Республике Башкортостан позволила обеспечить рост на 16 % по неналоговым доходам, а это сотни миллионов рублей.

Республике Башкортостан удалось добиться уточнения параметров «большого нефтяного налогового маневра». Продлен срок предоставления вычета по налогу на добычу полезных ископаемых по нефти, заморожены ставки акцизов на алкогольную продукцию, увеличен до 100 % норматив распределения в региональный бюджет акцизов на нефтепродукты.

Постоянный рост цен на оплату жилищно-коммунальных услуг потребовал выделения 630 млн руб. на оказание дополнительной помощи гражданам в виде адресных социальных выплат. Такой мерой поддержки в 2014 г. воспользовались более 230 тыс. социально незащищенных жителей республики. Свыше 700 млн руб. направлено на обеспечение устойчивой работы объектов коммунального хозяйства и подготовку к осенне-зимнему периоду. Общий объем средств на эти цели превысил 2,3 млрд руб., из них 1 млрд руб. – средства местных бюджетов. На поддержку малого и среднего бизнеса дополнительно выделено 240 млн руб., что позволило привлечь более 1,5 млрд руб. из федерального бюджета.

В сложившихся макроэкономических условиях особую роль в регулировании финансового потенциала региона выполняет финансовый сектор. Важную роль в формировании государственных регуляторов начинают играть инструменты денежно-кредитной политики. Это обусловлено еще и тем, что воздействие бюджетно-налоговых регуляторов на экономические процессы ограничено или недостаточно эффективно.

Внутренние экономические условия реализации денежно-кредитной политики в России характеризуются следующими чертами:

- рост инфляционных рисков;
- снижение текущих темпов экономического роста и их среднесрочного прогноза;
- ухудшение финансового состояния крупных предприятий реального сектора;
- снижение уровня жизни населения;
- дефицит исполнения бюджета по доходам;
- структурные проблемы, исчерпание модели «догоняющего развития» и экстенсивных факторов роста;
- рост ставок по кредитным и депозитным операциям;
- снижение доверия к банковской системе;
- ужесточение условий кредитования в конце 2014–2015 гг.

Известно, что функционирование модели финансирования экономики основано на банковском секторе, что предполагает активное использование инструментов и институтов банковской системы. Согласно Стратегии развития банковского сектора Республики Башкортостан до 2015 г., основными направлениями участия банковского сектора РБ в социально-экономическом развитии республики являются следующие:

- кредитование реального сектора экономики, участие кредитных организаций в финансировании инвестиционных проектов;
- участие кредитных организаций в реализации программы поддержки малого и среднего бизнеса;
- кредитование агропромышленного комплекса;
- кредитование населения;
- институциональное развитие инфраструктуры и технологий банковского бизнеса.

На территории республики по состоянию на 1 января 2015 г. в общей сложности функционируют 1470 банковских подразделений. Количество региональных банков составляет 7 единиц, наблюдается тенденция к их дальнейшему сокращению. Следует отметить, что вместе с сокращением банковских подразделений количество некредитных организаций имеет тенденцию к незначительному увеличению. Основную часть некредитных организаций составляют ломбарды, кредитные потребительские кооперативы, микрофинансовые организации, страховые организации. Безусловно, роль некредитных организаций в формировании новой структуры финансовой системы региона велика. Но возможности их влияния на социально-экономическое развитие региона недостаточно четко определены и изучены. Банковский сектор с этой точки зрения является наиболее приоритетным.

Институциональная насыщенность банковскими услугами на территории республики составляла 1,04 в 2013 году и 1,07 в 2014 году. Этот показатель соответствует показателям Поволжского федерального округа (ПФО), его субъектов и является достаточным. Сокращение числа региональных банков, а при неблагоприятных условиях – возможная их полная ликвидация, способно затруднить участие банковского сектора в реализации программ социально-экономического развития региона.

Кредиты, предоставленные экономике Республики Башкортостан, составили на 1 января 2015 г. 712 млрд руб., или 52,4 % от валового регионального продукта. Отмечается рост кредитования экономики, что происходит за счет увеличения объема кредитования физических лиц. Отношение объема задолженности по кредитам экономике республики к ВРП выросло. Так, на 1 января 2014 г. значение данного показателя составило 49,1 % [2]. Ухудшающие условия экономического развития в 2015 г. также отражаются на показателях кредитования. На 1 августа 2015 г. сумма кредитов, выданных экономике республики, составила 675 млрд руб. Уровень обеспеченности экономики региона кредитами является недостаточным и не превышает 78 % (целевой ориентир, в соответствии со «Стратегией –2015», – 95–110 %).

Для Республики Башкортостан традиционно характерны невысокие значения индекса развития сберегательного дела (на 1 января 2015 г. – 0,53). Чуть более 20 % доходов населения республики сосредоточено в банковских вкладах. Для сравнения: индекс сбережения в целом по ПФО составляет 0,73. Основной причиной низкого индекса развития сберегательного дела является высокая доля населения, проживающего в сельской местности.

В 2015 г. выросла доля банковских кредитов в финансировании инвестиций в основной капитал и составила на 1 августа 2015 г. 19,9 % (для сравнения: в 2014 г. значение данного показателя составило 13,7 %). Увеличение доли банковских кредитов обусловлено двумя факторами: снижением собственных инвестиционных ресурсов организаций; активизацией инвестиционных программ банковского кредитования с государственной поддержкой.

Участие банковского сектора республики в социально-экономическом развитии реализуется через кредитование целевых программ. Наиболее активно осуществляется кредитование в рамках Республиканской программы развития сельского хозяйства и жилищных программ. Только за первое полугодие 2015 г. выдано кредитов на поддержку сельского хозяйства на сумму 3981,2 млн руб. (для сравнения: было запланировано выдать кредитов в объеме 2000 млн руб.).

Таким образом, нами рассмотрены особенности влияния внутренних бюджетных, финансовых, налоговых и банковских процессов на социально-экономическое развитие региона. Для самоорганизации, безусловно, требуются новые подходы к формированию государственных программ и стратегий. Прежде всего, следует научиться использовать весь набор механизмов государственного регулирования. Кроме того, важно шире

использовать возможности государственно-частного партнерства, в первую очередь при реализации проектов развития транспортных сетей, инженерной инфраструктуры, социальной сферы, а также повышать финансовую грамотность населения и качество аналитической работы, совершенствовать систему прогнозирования и управления бюджетами, усилить стимулирующую роль межбюджетных отношений [4].

Литература

1. В Башкирии налицо все признаки социально-экономического кризиса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://regnum.ru/news/economy/1954740.html>
2. ВВП в Башкирии в 2014г. преодолен новый рубеж – 1,3 трлн. рублей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.bashinform.ru/news/708364-vtp-bashkirii-v-2014-godu-preodolel-povuyu-rubezh-1-3-trln-rublej>
3. Кузьминых К.А. 15 шагов для Башкирии, чтобы попасть в предпринимательский рай. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.mkset.ru/news/chronograph/25101/>
4. Кузьминых К.А. Увеличение доходов регионов означает увеличение отчислений в центр. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.mkset.ru/news/nonstop/25340/>
5. Министерство финансов Республики Башкортостан: официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://minfin.bashkortostan.ru/presscenter/news/235522/>
6. Мяснякова Л.А. Экономический кризис и парадигма нового времени // Свободная мысль. 2012. № 7–8. С. 166–179.
7. Пугачева Е.Г., Соловьев К.Н. Самоорганизация социально-экономических систем. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/Obrazo.htm>

Методические подходы к оценке финансовой устойчивости регионального бюджета

Е.ФОМИНА,Ю.КОВАЛЬСКАЯ

Определение устойчивости бюджета территорий требует установления границ, в пределах которых возможно изменение параметров бюджета, при условии, что не будет нарушено бюджетное равновесие. Бюджетная устойчивость территории должна оцениваться на основе сравнительного анализа с данными наиболее и наименее финансово обеспеченных регионов РФ. Отбор субъектов РФ для установления минимальных границ бюджетного равновесия можно осуществлять с учетом сопоставления реальных условий хозяйствования территорий. Для определения максимальных границ бюджетного равновесия в качестве случаев для сравнительного анализа целесообразно отобрать субъекты РФ, имеющие наиболее высокий уровень бюджетной обеспеченности. Это позволит объективно определить интервал возможных изменений параметров конкретного бюджета субъекта РФ.

Чтобы рассчитать параметры доходов и расходов бюджета Республики Башкортостан, мы предлагаем разграничение доходов бюджета (см. табл.) на собственные и приравненные к ним доходы регионального бюджета и доходы, поступающие из вышестоящих бюджетов.

Фомина Елена Александровна, канд. экон. наук, профессор, заведующая кафедрой финансов, бухгалтерского учета и анализа Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ). E-mail: kaffba@list.ru

Ковальская Юлия Викторовна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, бухгалтерского учета и анализа БАГСУ

Для установления минимальных границ бюджетного равновесия были проанализированы соответствующие показатели близлежащих к РБ регионов: Свердловская область, Республика Татарстан, Оренбургская область, Самарская область, Челябинская область, Удмуртская республика, Пермский край и Нижегородская область.

В качестве критериев для сравнения полученных значений бюджетной обеспеченности Республики Башкортостан, по нашему мнению, следует использовать, с одной стороны, интервалы значений бюджетной обеспеченности наиболее финансово обеспеченных регионов РФ, с другой – показатели тех субъектов, которые примерно равны по социально-экономическим показателям аналогичным параметрам РБ. В первом случае в качестве случаев для анализа могут выступать такие богатые регионы, как г. Москва и Ханты-Мансийский автономный округ. Во втором случае в выборку для исследования целесообразно включить такие регионы, как Республика Татарстан и Челябинская область.

Разграничение доходов консолидированного бюджета РБ (тыс. руб.)

Годы	Доходы консолидированного бюджета РБ, всего	Собственные и приравненные к ним доходы регионального бюджета		Доходы, поступающие из вышестоящих бюджетов
		Налоговые доходы	Неналоговые доходы	
2005	60 323 500	43408495	5 266 834	11 648 171
2006	83 566 158	52731596	15 524 478	15 310 084
2007	92 579 552	64444081	13 086 753	15 048 718
2008	116 538 216	80540346	17 255 996	18 741 874
2009	114 095 746	76647714	11 927 553	25 520 479
2010	119 829 550	80450922	14 629 794	24 748 834
2011	135 357 683	93346404	13 853 071	28 158 208
2012	145 155 461	103013269	16 016 482	26 125 710

Следовательно, для Республики Башкортостан наилучшие показатели бюджетной обеспеченности в 2012 г. будут соответствовать максимальным значениям данного показателя г. Москвы (122,8 тыс. руб./чел.) и Ханты-Мансийского автономного округа (133,61 тыс. руб./чел.). Нижняя граница финансового равновесия для РБ будет соотноситься с показателями, характерными для Республики Татарстан (42,8 тыс. руб./чел.) и Челябинской области (30,98 тыс. руб./чел.). Область распределения показателей бюджетной обеспеченности Республики Башкортостан, соответствующих состоянию финансового равновесия территории, можно представить в виде графиков распределения показателей бюджетной обеспеченности (рис. 1 и 2).

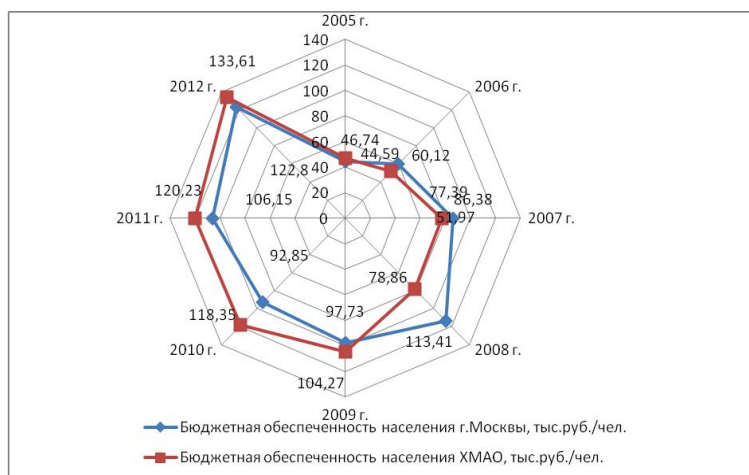


Рис. 1. Область максимальных значений бюджетной обеспеченности территории

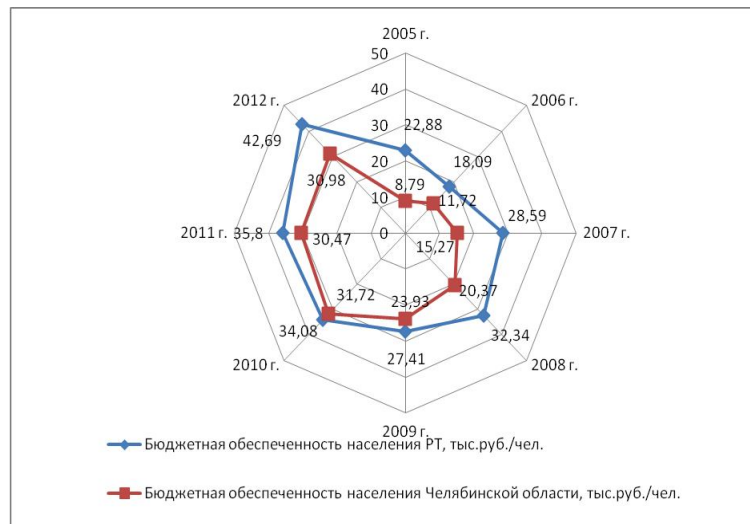


Рис. 2. Область минимальных значений бюджетной обеспеченности территории

Сформированные области распределения максимальных и минимальных значений бюджетной обеспеченности для Республики Башкортостан свидетельствуют о том, что бюджет РБ не может быть признан в полной мере финансово устойчивым, поскольку значения критериев бюджетной обеспеченности данного региона соответствуют пограничным (минимальным) значениям бюджетной обеспеченности для данной территории, что предопределяет необходимость анализа бюджетного риска.

Для оценки бюджетного риска нами разработана группировка факторов интегрального бюджетного риска и выделены факторы и показатели, характеризующие влияние рисков факторов. Опираясь на сформированную таблицу показателей, характеризующих влияние рисков факторов, рассчитаны относительные показатели бюджетного риска для Республики Башкортостан. Проанализировав относительные показатели бюджетного риска консолидированного бюджета РБ, мы установили, что формирование и исполнение бюджета территории во многом определяется влиянием неучтенных и непознанных факторов бюджетного риска.

Как свидетельствуют анализ и оценка финансового равновесия консолидированного бюджета Республики Башкортостан, на несбалансированность бюджетных параметров оказывают влияние множество факторов неопределенности и риска внешней и внутренней среды хозяйствования. Для того чтобы установить, влияние каких факторов неопределенности и риска на параметры финансового равновесия консолидированного бюджета РБ является преобладающим, с помощью анализа чувствительности установлена степень влияния наиболее значимых факторов на обеспечение бюджетного равновесия консолидированного бюджета РБ.

Анализ чувствительности совокупных доходов консолидированного бюджета Республики Башкортостан показал, что повышение уровня бюджетной обеспеченности населения региона может быть достигнуто только при развитии собственных и приравненных к ним доходов. Кроме того, для достижения уровня бюджетной обеспеченности населения Республики Татарстан (1,164) объем совокупных доходов консолидированного бюджета РБ должен составить 14,83 млрд руб., что превышает уровень 2012 г. на 3,19 млрд руб., или на 2,1 %.

Сложность обеспечения бюджетной устойчивости РБ также связана с тем, что несмотря на ежегодно растущий объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности населения РБ индекс бюджетной обеспеченности увеличивается в незначительной степени.

Выполненные расчеты доказали, что достижение финансовой устойчивости территории возможно лишь в том случае, если уровень бюджетной обеспеченности населения соответствует среднему по России либо по соседним регионам. Как показали результаты расчетов, в настоящее время в Республике Башкортостан индекс бюджетной обеспеченности территории (до предоставления дотаций на бюджетное выравнивание) ниже среднероссийского уровня на 22,7 %, а после получения дотаций – на 20,0 %. Следовательно, региональный бюджет РБ нельзя признать финансово устойчивым. Как показал проведенный анализ факторов бюджетного риска, наиболее эффективным способом укрепления финансовой устойчивости региона является наращивание собственных доходов регионального бюджета.

Литература

1. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Риск-анализ доходов и расходов территориальных бюджетов Республики Башкортостан // Финансы Башкортостана. 2014. № 1. С. 49–53.
2. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Риск-анализ территориальных бюджетов: монография. Уфа: БАГСУ, 2014. 231 с.

Участие некоммерческих организаций в разработке и реализации Стратегии развития г. Уфы

Н.ФИЛИПОВА

Развитие и активность некоммерческих организаций (НКО) позволяет трансформировать энергию общественного участия в ресурс решения вопросов местного значения, в стратегический механизм социально-экономического развития города. Это возможно в том случае, если городскими властями будут созданы определенные условия, которые можно представить как систему партисипативного управления. Она основана на расширении полномочий общественных институтов и участия объединений горожан в принятии решений по вопросам, важным для жизнеобеспечения города и повышения качества жизнедеятельности населения. Партисипативное городское управление дает НКО возможность взять на себя ответственность за риски и успехи, связанные с реализацией стратегии городского развития, городских целевых программ и проектов. Оно способствует политической социализации населения, постепенно выводя его из «детской» иждивенческой позиции в позицию грамотного и бережливого потребителя, с одной стороны, непосредственного участника процессов развития культуры городского общежития – с другой стороны, и в итоге – компетентного партнера органов местной власти в разработке и принятии решений, учитывающих интересы общества.

В контексте муниципального управления партисипативность – это вовлечение населения в процесс осуществления местного самоуправления через определенные законом формы участия, через добровольческие инициативы, общественную деятельность, общественно полезный труд. Однако существует проблема стимулирования населения к осуществлению общественно полезного труда – деятельности сверх основных функций. Это одно из важнейших условий повышения эффективности местного самоуправления как власти самого населения – основного субъекта управления [4].

Филиппова Нина Мироновна, канд. пед. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: ifilippovanina@gmail.com

Статья подготовлена в рамках гранта РГНФ № 14-13-02009 «Актуальные проблемы развития местного самоуправления в Приволжском федеральном округе: опыт компаративистского анализа».

Авторская позиция основывается на идее развития общественной самоорганизации населения через «импловзивную партисипативность» во взаимоотношениях с ресурсно-значимыми субъектами взаимодействия. Это значит, что при достижении определенного уровня общественных изменений, субъективно ощущаемого лидерами НКО как ситуации вакуума ресурсов действия, ресурсов развития (состояние крайней неустойчивости), возникает эффект «внутреннего взрыва», который несет угрозу разрушения или разрушает существующие структуры общественно значимой самоидентификации. Одновременно с этим это приводит к рождению «событийной аттракции», способствующей переходу организации из состояния неустойчивости в состояние устойчивости с образованием новых ресурсных качеств.

Под событийной аттракцией в данном контексте понимается тяготение общественных субъектов на основе каких-либо общих потребностей или идей к участию в событии, в процессе которого осуществляется их тематическое взаимодействие и структурирование качественно новых отношений, ведущих к достижению желаемых ресурсных состояний. Основой новых отношений является формирование новой позиции, находящейся на линии субъектно-объектной самоидентификации. В зависимости от ситуации и цели она может быть приближена к объектности (принятие по отношению к себе управляющих воздействий) или субъектности (самостоятельное принятие решений и ответственности).

В процессе событийной коммуникации на основе взаимодействия участников рождаются новые «организованности» фрактального типа [1]. Это не организации, но новые единицы согласованного действия на основе коллективно выработанной ценности, становящейся культурным кодом (способом воплощения информации) и даже символом основанной на событии «организованности». «Символ выступает знаменателем в процессе обмена. И в этом качестве он интегрирует многообразное в единое» [2].

Сегодня на всех уровнях власти делаются попытки реализации принципа партисипативности в сфере управления. Однако их вряд ли можно назвать эффективными, так как они ориентированы на отдельных людей – представителей все более атомизированного населения. Эффективность данных мер будет расти при условии формирования партисипации импловзивной. Термин «импловзия» («взрыв, направленный внутрь») введен в сферу массовой коммуникации М. Маклюэном для обозначения стремительного процесса культурной и поведенческой унификации социума как следствия массового потребления единообразных продуктов СМИ. Это приводит к появлению у людей чувства общности и способности руководствоваться не только рациональными принципами, но и стереотипными мифами [5]. Импловзивная партисипация в муниципальном управлении дает эффект участия «объединенного населения» или его групп, связанных общими представлениями о своей роли и своем месте в улучшении пространства своего места жительства и повышения самого качества жизни. Рождение субъектной позиции гражданского участия общественных групп и объединений раскрывает ресурсный потенциал населения для развития самого муниципального образования. Осознание этой возможности органами местной власти должно быть отражено в муниципальной политике через разработку стратегии по созданию системы партисипативного управления импловзивного типа.

Под системой партисипативного управления (СПУ) мы понимаем открытую самоорганизующуюся, саморегулируемую и саморазвивающуюся систему, характеризующуюся входными потоками идей, людей, информации, ресурсов, направленных на производство общественных благ при участии самих общественных сил, которые в процессе создания благ накапливают в себе креативный потенциал, развивают общественную самоорганизацию населения и его управленческую субъектность. Ключевыми элементами СПУ являются лидеры общественных действий, выдвигающие и продвигающие инициативы на основе собственных идей или на базе общественного спроса на решение той или иной общественно значимой проблемы. Они являются

«движущей силой» системы партисипативного управления, создавая новые социокультурные смыслы и превращая общественную среду в живую, привлекательную, высоко адаптивную к изменениям систему. Кроме того, действенными элементами СПУ являются различные агенты развития, в числе которых:

- специалисты и организации, занимающиеся исследованиями, экспертизой, обучением, организационной, информационной, методической, ресурсной поддержкой осуществления общественных инициатив.

- провайдеры различных ресурсов, которые оценивают предлагаемые обществом инициативы с позиции влияния на собственную капитализацию.

Синергетический эффект от взаимодействия всех элементов порождает поток событий развития города (муниципального образования) как системы, состоящей из людей, действующей для людей силами самих людей. На каждом этапе этого процесса возникают проблемы, следовательно, и спрос на их решение у тех, кого они непосредственно или опосредованно касаются. С другой стороны, активная общественность сама генерирует и продвигает идеи развития, также создавая спрос на их реализацию у населения, власти и бизнеса. Таким образом, формируются два потока СПУ – поток общественных инициатив и поток спроса на общественные инициативы. В соответствии с этим в рамках системы партисипативного управления должны функционировать две категории участников: те, кто разрабатывает и реализует общественные инициативы, проекты, продукты и услуги; те, кто создает спрос на них.

С организационно-административной точки зрения СПУ должна представлять собой:

- инфраструктуру общественного участия в местном самоуправлении (вход представителей/групп населения в систему местного самоуправления – преобразующее участие – выход с изменением/ростом качества);

- поток событий, генерирующий возникновение конструктивных городских активностей и развитие процессов общественной самоорганизации в пределах оптимального коридора ответственности при целевом взаимодействии власти и населения;

- комплекс муниципальных нормативно-правовых актов, регулирующих баланс степени вовлеченности отдельных представителей и общественных групп (организаций) населения в процесс принятия и реализации решений органов местного самоуправления в целях обеспечения роста общественных благ с участием самой общественности.

Город Уфа в настоящее время становится площадкой, которая может со временем продемонстрировать опыт достаточно успешной муниципальной практики внедрения элементов партисипативного управления в процесс разработки Стратегии развития ГО г. Уфа. Импульсивность партисипации в этом процессе задана группой разработки Стратегии, созданной на принципах общественно-муниципального партнерства и включающей в себя представителей муниципалитета в сфере архитектуры и градостроительства (инициатором является О. Сарапулова, руководитель отдела стратегического планирования и координации городских проектов) и научно-образовательной общественности этого же профиля (инициатором выступает Ю. Расулева, профессор кафедры архитектуры Уфимского государственного нефтяного технического университета, автор разработок импульсивного проектирования). Таким образом, был заложен «краеугольный камень» создания организационной структуры вовлечения населения в процесс разработки Стратегии развития города.

Центральным событием «сборки» возникающих вокруг разработки Стратегии «организованностей» вовлеченных участников стало уникальное ежегодное событие международного формата «UrbanБайрам». Кроме того, в течение года регулярно проводятся различные продуктивные локальные события дворового, районного и городского масштаба, направленные на вовлечение горожан в решение проблем «среды своего обитания» и создания «образа желаемого результата» для передачи его специалистам-проектировщикам и дальнейшего взаимодействия с ними. Важным

драйвером этих процессов стало добровольное участие в их реализации студентов кафедры архитектуры Уфимского государственного нефтяного технического университета и лидеров неформальных «городских активностей», с успехом осваивающих городское пространство для реализации своих творческих идей.

Вовлечению представителей городских НКО в процесс разработки Стратегии способствует принятое постановление Администрации ГО г. Уфа Республики Башкортостан от 29 мая 2014 г. № 2225 «О разработке Стратегии развития городского округа город Уфа Республики Башкортостан», в соответствии с которым в качестве субъектов стратегического планирования определяются городское сообщество (власть, бизнес и население городского округа, взаимодействующие на принципах стратегического партнерства). Началом включения НКО в разработку Стратегии стало их приглашение к участию в «круглом столе», на котором обсуждались проблемы социального партнерства органов местного самоуправления с активными горожанами. По итогам «круглого стола» сформировалась группа актива столичных НКО (в числе которых – и республиканские организации, осуществляющие свою деятельность в г. Уфе), взявшая на себя ответственность за разработку более детальных предложений в текст Стратегии. Кроме того, в процессе общения руководители городских и республиканских НКО увидели возможность развития собственной самоорганизации как третьего сектора и социального партнера местной власти. В связи с этим на базе общественного Фонда развития города состоялась проектная встреча актива НКО, в процессе которой общественные лидеры и специалисты проанализировали уровень интенсивности взаимодействия городской администрации и местных НКО, а также сформулировали первичные предложения по повышению уровня участия НКО не только в разработке, но и дальнейшей реализации городской стратегии.

В результирующий документ, разработанный в соответствии с Постановлением Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан от 29 мая 2014 г. № 2225 «О разработке Стратегии развития городского округа город Уфа Республики Башкортостан», вошли следующие выводы и предложения общественности.

Лидеры НКО отметили, что в разделе «Общие положения» п. 1.3. ГО г. Уфа рассматривается в нескольких позиционных ракурсах: с точки зрения демографии, территориально-административного деления, с культурно-коммуникационной и системной точки зрения. Этот перечень предлагается усилить с позиций внутренних коммуникаций, ориентированных на развитие города силами самоорганизованных местных и соседских сообществ. Наличие такого подхода в перечне стратегических точек зрения на город и его дальнейшая реализация, по мнению лидеров НКО, ведет к укреплению общественной сплоченности и повышению уровня доверия между местной властью и горожанами, что, в свою очередь, дает синергетический эффект от совместных действий.

Позиция НКО подтверждается опытом использования институализированных форм социального партнерства, к которым относят устойчивые социальные практики, а также фиксированные нормы и правила постоянно формирующихся и долговременно действующих совместных структур в форме рабочих и экспертных групп, общественных советов и т.д. Кроме того, это дискуссии, конференции, семинары с участием представителей и экспертов политической, экономической сфер, общественности, в рамках которых осуществляется поиск и формулирование решений, действительно удовлетворяющих все социальные слои населения и способствующих гармонизации отношений между секторами. Известно, что комплекс таких форм образует инфраструктуру социального партнерства, в том числе инфраструктуру поддержки общественной самоорганизации населения (поддержки инициатив населения, поддержки НКО и т.п.).

Актив НКО, вовлеченный в разработку Стратегии развития города, подчеркивает, что развитие гражданской культуры населения действительно может быть серьезным ресурсом его развития. Когда стороны социального партнерства четко осознают свои интересы, то их совместная деятельность становится фактором реальных общественных

изменений. Это особенно важно в условиях ускорения темпов глобальных перемен и усиления социально-экономической неопределенности жизни страны, региона, города. В этих условиях энергия самоорганизации горожан может компенсировать последствия проблем, которые могут возникнуть в системе управления городом.

В связи с этим стратегически важной целью должно стать установление оптимального баланса между административными структурами управления городом и новыми институтами, базирующегося на полномочном самоуправлении и использующего механизмы согласования интересов самоуправляющихся сообществ. «При самоуправлении принятие решений осуществляют именно те люди, которых эти решения касаются. Их действия определяются не приказами, а советами и обязательствами перед партнерами. Они автономны в своей сфере, предпочитая неформальные ненавязчивые связи формальным, принудительным» [6]. Задача городской власти – создать правовые и экономические стимулы для развития этой деятельности. Задача общественности – вовлекать представителей бизнеса и населения в процесс решения насущных социальных проблем.

В соответствии с п. 2.1 раздела 2 и опираясь на «Основные понятия, используемые в настоящем Положении», лидеры НКО в Стратегию развития ГО г. Уфа предлагают включить раздел «Общественное развитие» или «Развитие общественного капитала (потенциала)» города. В этом разделе объектом стратегического планирования становится инфраструктура развития гражданского общества ГО г. Уфа. Стратегические цели этого раздела могут быть выражены через следующие составляющие:

- уровень вовлеченности горожан в реализацию мероприятий по благоустройству локальных территорий (общественной среды), формированию благоприятной социально-культурной среды, осуществлению внутрисекторных и межсекторных проектов развития и сотрудничества (от локальных до международных форматов);
- количество и уровень властных решений, принятых органами местного самоуправления с учетом мнения горожан и НКО, представляющих интересы тех или иных групп населения;
- количество и уровень (формат) общественно-муниципальных проектов, разрабатываемых и реализуемых сторонами совместно, на основе принципов социального партнерства.

Сценарий – прогноз развития города с учетом реализации целей предлагаемого раздела можно будет выразить через уже сформулированный Отделом стратегического развития ГО г. Уфы тезис: «Город – для людей, люди – для города». В основу сценария можно заложить решение глобальной для городов проблемы «атомизации общества», которая состоит в том, что общество дробится на отдельных индивидуумов, которые поддерживают между собой минимальный и все более формальный уровень общения. В качестве стандартной иллюстрации данного явления часто приводят то, что современный горожанин не всегда знаком с соседями по лестничной площадке. Люди осознают себя самостоятельными социальными субъектами, действующими независимо от традиционных коллективных структур – общин, групп, кланов и иных сообществ. В то же время происходит ослабление сложившихся веками социальных связей, которые основаны в том числе и на взаимопомощи [5]. В перспективе эта тенденция приведет к разрушению общества как комплекса неформализованных социальных связей, основанных на взаимопомощи. Общие социальные последствия атомизации весьма разрушительны и могут проявляться в виде неспособности людей коллективно отстаивать свои нужды и интересы. Как результат – уже сегодня мы наблюдаем значительный разрыв между уровнем социального недовольства и преобладающей неготовностью людей предпринять коллективные действия с целью изменения сложившегося положения. Эта проблема усугубляется патерналистским отношением органов местной власти к населению, ограниченным реализацией муниципальных услуг вместо создания системы взаимодействия и вовлечения населения в решение местных

проблем на основе социального партнерства. Такой подход порождает не только углубление атомизации и деконсолидации общества, но и рост потребительской позиции и деструктивных социальных настроений населения, в том числе по отношению к власти.

Город Уфа географически располагается между Европой и Азией и характеризуется доминированием «традиций согласия» – межнациональных, межконфессиональных, между различными группами населения. В связи с этим ключевым сценарным образом может стать «Уфа – город глобальных коммуникаций сотрудничества». Это город форумов, конференций, фестивалей, ярмарок, переговоров и т.п. «Точками сборки города» в этом случае становятся особые пространства – центры коллективной мысли и совместной деятельности. Проведение саммитов ШОС и БРИКС в Уфе летом 2015 г. заложило инфраструктурные основы для реализации этой идеи.

Стратегия Уфы как города глобальных коммуникаций «вписывает» город в реализацию глобального тренда трансформации культуры. Действительно, прогнозируется, что процессы глобализации в долгосрочной перспективе приведут к стиранию межкультурных барьеров и границ, а также появлению и развитию такого тренда, как метакультурность, то есть способность человека воспринимать, рефлексировать и руководствоваться принципами разных культур [3]. Город Уфа может стать площадкой, на которой реализация этого тренда может быть сбалансирована уважением к каждой национальной и конфессиональной культуре с сохранением и возможным дизайном традиций. Согласно данному сценарию, Уфа становится центром межкультурных коммуникаций для жителей Башкирии, а также других регионов и стран.

Процесс общественной самоорганизации НКО, вовлеченных в разработку Стратегии города Уфы, привел к появлению идеи создания Ассоциации столичных НКО как уполномоченного субъекта взаимодействия с Администрацией для участия в ее дальнейшей реализации. Ассоциация может взять на себя ответственность за проведение общественной экспертизы итогового варианта проекта Стратегии с размещением результатов в открытом доступе. Это должен быть качественно проработанный документ, который может стать основой для дальнейшей деятельности общественно-муниципальных рабочих групп и развития экосистемы партисипативного управления.

В дальнейшем проанализировать уровень внедрения и формирования системы партисипативного управления можно будет по количеству одобренных властью общественных и экспертных предложений в обсуждении Стратегии, принятых полностью, частично или проигнорированных. Кроме того, качественной основой подобного анализа должно стать рассмотрение того, каков «удельный вес» принятых или не принятых властью предложений, влияющих на развитие системы партисипативного управления импловзивного типа.

Литература

1. Аршинов, В.Э. Войцехович В.И. Синергетическое знание: между сетью и принципами // Синергетическая парадигма: многообразие поисков и подходов. М.: Прогресс-Традиция, 2000. 536 с.
2. Бекарев А.М. Символические аттракторы информационного общества // Синергетическая парадигма. М.: Прогресс-Традиция, 2009. С. 561–570.
3. Бондаренко А.В., Лукиянов М.Ю. PERSONA GRATA. Значение нефтегазовой политики России для глобальной экономики. Интервью с Р.Н. Бахтизиным // Евразийский юридический журнал. 2014. № 11. С.8–11.
4. Бондаренко В.Н. Онтологические пределы права (постановка проблемы) // Евразийский юридический журнал. 2014. № 10. С. 206–207.
5. Комлев Н.Г. Словарь иностранных слов. М.: Изд-во ЭКСМО, 2006. 672 с.
6. Крупеникова Л.Ш. Социальное партнерство в современной России: взаимодействие управленческих и общественных структур // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2012. № 4.
7. Фромм Э. Бегство от свободы. М.: Изд-во АСТ, 2014. 284 с.

Особенности партийно-политического руководства Башкирской АССР в позднесоветский период

М.АЮПОВ

Как известно, период правления Л.И. Брежнева отличался относительной стабильностью во всех сферах жизни государства и общества, достаточно высоким уровнем жизни граждан и отсутствием серьезных потрясений и был назван затем эпохой застоя. Это было время «непрерывного» совершенствования построенного в СССР развитого социализма. В экономике того времени царила «погоня за планом», необходимость выполнения его любой ценой. Основные средства СССР получал от продажи нефти зарубежным странам. Большая часть предприятий постепенно была размещена в крупных городах, уровень развития сельского хозяйства все больше отставал от уровня развития других отраслей. Тем не менее, граждане имели возможность улучшить свои жилищные условия, жить гораздо лучше по сравнению с предыдущими периодами.

Директивы, принятые XXIII съездом КПСС, предусматривали увеличение национального дохода на 38–41 % за пятилетие, объем промышленной продукции – примерно в 1,5 раза, сельскохозяйственной продукции – ежегодно на 25 % по сравнению с годовыми результатами предыдущей пятилетки. Высоких показателей предполагалось достичь на основе использования достижений науки и техники, индустриального развития всего общественного производства. Эти усилия, в конечном счете, должны были обеспечить повышение благосостояния народа, развитие культуры и наук [1, 325–326].

В начале 1969 г. коллективы нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов объединения «Башнефтехимзаводы» выступили с инициативой поддержать щекинский метод, внедрить его не только на одном заводе, а во всей отрасли в целом. Было принято решение при сокращении штатов использовать экономию фонда заработной платы для стимулирования достижения высоких показателей. В результате этого в объединении ускорился технический прогресс, было осуществлено 140 крупных организационно-технических мероприятий, разработано более 35 тыс. новых норм и нормативов [5].

В Башкирии аграрная отрасль занимала важное место в народном хозяйстве. Ускоренное развитие сельскохозяйственного производства создавало объективные предпосылки для значительного повышения уровня оплаты труда работников совхозов, особенно колхозников. Для них была введена гарантированная оплата труда. В 1965–1975 гг. темп роста их заработной платы был почти два раза выше, чем у рабочих и служащих совхозов [9, 206–207].

Экономическая реформа в сфере промышленности и изменения в сельском хозяйстве требовали перестройки и демократизации партийного руководства народным хозяйством. Однако сформированная еще в 1920–30-е годы и ставшая «монолитной» в период войны и послевоенного восстановления экономики административно-командная система продолжала действовать.

Серьезные социально-экономические задачи стали решаться главным образом на экстенсивной основе, путем вовлечения в производство дополнительных материальных и трудовых ресурсов. В управлении экономикой основной упор был сделан на продолжение старых методов. Во всех других сферах общественной жизни безоговорочно властвовало социалистическое государство, руководимое Коммунистической партией.

Все предшествующее развитие СССР свидетельствовало о постепенной монополизации власти КПСС. В принятой еще в марте 1919 г. Программе РКП (б) провоз-

Аюпов Мансур Анварович, д-р полит. наук, профессор, вице-президент Академии наук Республики Башкортостан. E-mail: m_ayupov@list.ru

глашалось, что партия ставит себе задачу безусловного руководства во всех организациях трудящихся, добивается своего полного господства в государственных органах, безраздельного политического влияния в Советах и фактического контроля над всей их работой [8]. В 1923 г. на XII съезде была поставлена задача в центре и на местах «усилить партийное руководство в деле подбора руководителей советских, в частности, хозяйственных и других органов, что должно осуществляться при помощи правильной и всесторонне поставленной системы учета и подбора руководителей ответственных работников советских, хозяйственных, кооперативных и профессиональных организаций» [8].

В документах VIII, X, XII, XIII съездов РКП (б) содержится разработка основных вопросов о принципах и структуре партийных органов, в том числе положения об организационно-партийной деятельности, кадровой, агитационно-пропагандистской работе, которые затем сложились в единую систему, превратившую партию в руководящее ядро государства и общества. Принцип демократического централизма стал в этой системе «цементирующим» звеном не только партийной, но и советской, хозяйственной, общественной жизни. «Командование и назначенство» в ВКП (б) после XVII съезда стало законом жизни государства и партии [7].

Как пишет А. Грачев, долгие годы работавший в аппарате ЦК КПСС при Л.И. Брежнев, Ю.В. Андропове, К.У. Черненко и М.С. Горбачеве и знающий все тонкости функционирования партийной власти, именно партийные органы и структуры всех уровней – от республиканских компартий до первичных ячеек – на каждом предприятии и почти в каждом селе составляли истинную систему управления страной. В этой директивно-командной системе первое лицо независимо от формальных полномочий превращалось в самодержавного повелителя государства, власть которого не была ничем ограничена, кроме его собственного темперамента, здравого смысла и, разумеется, отпущенного жизнью срока [6, 8].

Административный аппарат такой власти – ЦК КПСС и партийные комитеты требовали от всех государственных, хозяйственных органов и общественных объединений лишь одного – служить партии, укреплять безграничную власть лидера, неукоснительно выполнять директивы ЦК, строго придерживаться партийной линии, всецело одобрять решения партийных съездов и принимать их к неукоснительному выполнению. Выборность секретарей обкомов, горкомов и райкомов осуществлялась после согласования кандидатур вышестоящей партийной инстанцией.

Первых секретарей обкома и других руководителей партийных комитетов выбирали из среды производственников, прошедших комсомольскую или советскую практику. Это требование, выработанное в условиях форсированной индустриализации и коллективизации страны, когда вещественные факторы производства – техника, технология, знание машин, агрономии, зоотехники или ветеринарии – решали успех дела, действовало до 90-х годов прошлого столетия, то есть до самороспуска КПСС [7].

Жесткая вертикаль власти требовала от руководящих партийных работников особых деловых и личностных качеств. Они должны были обладать такими качествами, как дисциплинированность и ответственность за порученное дело, умение находить общий язык с трудовыми массами, исполнительность, верность идеям марксизма-ленинизма, партийной этике и политике партии. Им вменялось в обязанность активное участие в партийных мероприятиях (митингах, собраниях и т.д.). А партийные комитеты были обязаны добиваться безусловного выполнения годовых, пятилетних планов и обязательств, поддержки партийных починов к знаменательным датам в жизни КПСС и государства.

К важным свойствам управления советской экономикой, по нашему мнению, следовало бы добавить еще одну системообразующую черту – ранжирование государственных образований и территориальных единиц и их централизованное нормативное обеспечение ресурсами согласно их статусу. Чтобы проникнуть в сущность этого явления, приведем несколько примеров.

Однажды, по свидетельству бывшего Председателя Совмина З.Ш. Акназарова, С.А. Вагапову, первому секретарю Башкирского обкома КПСС, позвонил второй человек в партии Г.М. Маленков и предложил республику поделить на две области. «У Башкирии очень большая территория, – объяснил он, – тяжело управлять, поэтому товарищи предлагают образовать две области. Подумайте и сообщите, как будут называться эти области!».

Что было делать? Пойти вопреки ЦК? Этого никто не допустит. Обсудили эту неожиданную ситуацию и сообщили, что одну область предлагается назвать Уфимской, другую – Стерлитамакской. Такое необоснованное областное деление Башкирии просуществовало 11 месяцев и было ликвидировано самим центром. Этот пример показывает, как партийное руководство страны директивно решало любой вопрос, даже формирование административно-территориальных единиц (новых областей), без ведома местных партийно-советских органов [2, 36].

Башкирия по своим размерам и отраслям хозяйства в то время была вполне сравнима с ведущими европейскими государствами. Республика обладала современной промышленностью, развитым сельским хозяйством, нефтедобычей, химической и нефтехимической производственной переработкой, машиностроением и металлообработкой, огромным строительным комплексом, объединяющим десятки трестов союзного значения, мощным автомобильным, железнодорожным, воздушным и водным транспортом, энергетикой. Почти каждое предприятие, трест или научно-исследовательский институт были уникальными не только в республике, но и в стране и имели статус «Всесоюзный». Кроме того, мощный оборонный комплекс, черная и цветная металлургия, лесная и деревообрабатывающая промышленность и многие другие отрасли переживали бурное развитие.

Избранный на высокий пост первого секретаря Башкирского обкома КПСС в июне 1969 г., М.З. Шакиров с самого начала своей деятельности старался увеличить темпы роста региональной экономики и повысить эффективность государственного управления. Буквально через полгода, 26 декабря 1969 г. по инициативе первого секретаря областной комитет рассмотрел вопрос «о задачах партийной организации республики по дальнейшему укреплению партийной и государственной дисциплины и повышению ответственности руководящих работников за порученное дело» [7, 5–97, 377–384].

Повышение требований к руководящим кадрам, рассмотрение наиболее злободневных вопросов социально-экономического развития республики на заседаниях бюро и пленумах обкома КПСС, значительная организаторская и агитационно-массовая работа партийных организаций во всех отраслях народного хозяйства постепенно стали давать свои результаты. Усилилось влияние парткомов и партбюро на состояние дел в трудовых коллективах. Постепенно уменьшилось количество предприятий и хозяйств, не выполняющих план.

Выступая в июне 1970 г. на пленуме обкома КПСС, посвященном рассмотрению задач областной партийной организации по дальнейшему улучшению коммунистического воспитания трудящихся, М.З. Шакиров отметил: «Важнейшая задача партийных организаций – добиваться овладения кадрами всех звеньев наукой управления производством, возглавить творческую инициативу и активность рабочих, инженерно-технических работников в борьбе за успешное завершение каждым предприятием и стройкой пятилетнего плана и достойной встречи XXIV съезда КПСС» [13, 23].

В центре внимания партийных органов постоянно находились вопросы подъема экономики села. Аграрный сектор республики давал значительную долю регионального валового продукта. Колхозы и совхозы имели огромный зерновой клин, значительное количество скота и птицы. ЦК требовал из года в год наращивать производство хлеба, мяса, молока и яиц. С учетом этого 9 июля 1970 г. на пленуме обкома КПСС специально обсуждался вопрос о развитии сельского хозяйства в свете решений июльского (1970 г.) пленума ЦК КПСС.

М.З. Шакиров со временем пришел к выводу, что завтрашний день села зависит от умелой организации труда, от качества дорог, от уровня бытового обслуживания и от

удобства жилья. К сожалению, даже в передовых районах этот вопрос оставался в тени. Такая позиция руководителей оборачивалась уходом из села молодежи, нехваткой кадров. Кто будет жить в селе, где нет телевизоров, нет Дома культуры, нельзя сшить качественную обувь или одежду?! Люди старшего возраста с этим еще мирились, но молодые специалисты, механизаторы, полеводы хорошо зарабатывали и, естественно, хотели жить не хуже городских граждан. Если условия их труда и жизни не предоставляли им такой возможности, они уезжали в город.

Многие районные комитеты партии в этой ситуации видели чрезвычайно тревожные тенденции. Поэтому для творчески мыслящих партийных работников переустройство сел и деревень стало наиважнейшей задачей. М.З. Шакиров как первый секретарь поддерживал таких руководителей, стремился выдвигать в сельские парткомы секретарей новой генерации, нацеленных на перспективу.

Новый опыт был поддержан Москвой. В 1983 г. по поручению ЦК КПСС издательство политической литературы обратилось к первому секретарю Башкирского обкома КПСС с просьбой написать брошюру о деятельности партийных организаций в сфере реализации Продовольственной программы, преобразования села в республике. Опыт интенсивного земледелия и получения высоких урожаев, решения социальных проблем села нуждались в распространении по всей стране [14, 5].

По воспоминаниям свидетелей развития агропромышленного комплекса республики того времени, благодаря принятым комплексным мерам средневаловой сбор зерна составил без малого 5 млн т. За годы пятилетки в закрома государства его засыпано свыше 11 млн т. На 34,5 % больше, чем в девятой пятилетке, было продано семян подсолнечника, на 45 % – сахарной свеклы, на 85 % – картофеля, на 90 % – овощей, на 76 % – плодов и ягод. Выполнены пятилетние планы закупок по всем продуктам животноводства [14]. Ключ к успешному развитию агропромышленного комплекса был в том, что строгий партийный спрос на выполнение государственных планов повседневно подкреплялся деятельной заботой о развитии материально-технической базы села, инициативы, самостоятельности работников колхозов и совхозов.

Важную роль в партийном руководстве республикой играл боевой штаб партийной организации – бюро обкома КПСС. По утвердившемуся порядку во вторник с утра начиналось его заседание. На это мероприятие, кроме членов и кандидатов в члены бюро, секретарей и заведующих отделами обкома КПСС, ВЛКСМ, редакторов республиканских газет, приглашали первого секретаря обкома ВЛКСМ, председателя Комитета народного контроля, председателя областного совета профсоюзов и имеющих отношение к обсуждаемому на бюро вопросу руководителей. Как правило, планы работы бюро секретариата утверждались заранее на год.

Бюро обкома часто рассматривало требующие крупных вложений и серьезных ресурсов вопросы при участии руководителей союзных и российских (РСФСР) министерств. Такая форма работы давала хорошие результаты. Предприятия наращивали выпуск продукции и своевременно поставляли ее потребителям по всему Союзу ССР. Из пятилетки в пятилетку увеличивались объемы капитального и гражданского строительства, вводились в действие новые мощности, а вслед за промышленными объектами строились социальные и культурно-бытовые объекты для машиностроителей, нефтяников и нефтепереработчиков, энергетиков, строителей, транспортников.

М.З. Шакиров стал одним из видных и ярких представителей сложившейся государственно-политической системы и отвечал требованиям, предъявляемым к политическим лидерам той эпохи. Под его руководством республика стремительно развивалась и набирала все больший вес в масштабах страны. Со временем М.З. Шакиров стал широко известен в республике и стране. Он много сделал для экономики, образования, культуры, для развития наших городов и сел, для всех башкортостанцев.

Деятельность М.З. Шакирова на посту первого секретаря совпала с периодом, когда ни один вопрос общественного развития не решался без ведома или без вмешательства обкома партии. Бюро обкома и секретариат партии выступали координаторами и организаторами хозяйственной, научной и общественной жизни. Критика деятельности

руководящих партийных органов и их руководителей, распространенная в партийной жизни в прежние годы, в условиях застоя постепенно пошла на убыль. Но она продолжалась на страницах партийной печати, собраниях, в рамках первичных партийных организаций.

Самоотверженный труд республиканского партийного руководства был отмечен высокими наградами. Башкирия четырежды одерживала победу во Всесоюзном и Всероссийском социалистическом соревновании. За достижение наивысших результатов вручались переходящие Красные знамена ЦК КПСС, Совета Министров СССР, ВЦСПС и ЦК ВЛКСМ: 6 – городам, 25 – сельским районам, 142 – трудовым коллективам. Тысячи передовиков и новаторов производства были награждены орденами и медалями Советского Союза [13, 23–25].

За выдающиеся успехи в развитии сельского хозяйства и выполнение социалистических обязательств по увеличению производства и продаже государству зерна и других продуктов земледелия в 1980 г. и 10-й пятилетке Указом Президиума Верховного Совета от 23 февраля 1981 г. М.З. Шакирову было присвоено высокое звание Героя Социалистического Труда. Вручая эту награду в Кремле, Л.И. Брежнев отметил: «Башкирский край привольный и, добавлю, высокоразвитый. Могучая химия, энергетика, машиностроение, нефть, крупное животноводство и значительный зерновой клин – все это и многое другое есть в этой республике. Ее вклад в общий потенциал Родины от пятилетки к пятилетке возрастает. В этом есть, несомненно, большая заслуга т. Шакирова М.З.» [11].

Башкирская АССР в 1980-е годы давно выросла из тесных рамок сталинской областной автономии. По производственному потенциалу, наличию крупных промышленных объединений, строительных гигантов, научных учреждений союзного подчинения она обогнала большинство союзных республик. Их руководители назначались или утверждались в Москве. В этих условиях КПСС координировала деятельность всех без исключения промышленных объединений, трестов, управлений, академических и отраслевых научных и исследовательских учреждений, находившихся на территории республики независимо от их ведомственной принадлежности. Чтобы влиять на их руководителей, первый секретарь обкома являлся членом ЦК, депутатом и членом Президиума Верховного Совета СССР. Только имея такой статус, равный, пожалуй, статусу секретаря ЦК КПСС, можно было управлять Башкирией.

Этот курс продолжался и в 11-й пятилетке (1981–1985 гг.). В БАССР в аграрном в секторе экономики было освоено свыше 2 млрд руб. капитальных вложений, было выполнено строительно-монтажных работ более чем на 1184 млн руб. Фондообеспеченность возросла на 100 га сельскохозяйственных угодий с 28 тыс. руб. в 1975 г. до 55,9 тыс. руб. в 1984 г. Созданные в начале 1983 г. агропромышленные объединения позволяли вести работы в комплексе при участии предприятий сельского хозяйства, мелиорации и водного хозяйства, госкомсельхозтехники, мясной, молочной промышленности, сельских строительных организаций, управления хлебопродуктов, научно-исследовательских институтов и других [10, 147].

Введение М.З. Шакирова в состав действующего Президиума Верховного Совета СССР, высшего государственного органа, уполномоченного решать все вопросы, отнесенные к ведению СССР, свидетельствовало о том, что Башкирская АССР по степени своего участия в государственном строительстве РСФСР и СССР, по реальному политическому статусу и экономическому потенциалу объективно претендовала и в определенной степени имела статус союзной республики до принятия Конституции СССР в 1936 г. [12].

В то же время оценка его как личности, как руководителя неоднозначна. Наделенный широкими полномочиями и необъятной властью, он в последние годы работы, по выводам Комиссии ЦК КПСС, уверовал в безошибочность своих суждений, оценок и действий и осуществлял широко распространенный в КПСС волевой стиль и авторитарный метод руководства, нажимной прием воздействия на подчиненных [16].

Тем не менее, несмотря на то, что он оставил службу не по собственной воле, а по инициативе центральных органов партии, по истечении более четверти века складывается его достаточно рельефный образ как выдающейся личности, крупного политического и государственного деятеля республики и страны.

Сейчас, спустя десятилетия, можно констатировать, что эпоха М.З. Шакирова была противоречивой, как и само время застоя в позднесоветский период. Это было время расцвета административно-командной системы, которая требовала от руководителей областных и краевых партийных организаций неукоснительного выполнения решений центральных органов КПСС и народнохозяйственных планов по строительству заводов и фабрик, производству оборудования, машин, продуктов животноводства и растениеводства. По этим показателям БАССР в годы руководства М.З. Шакирова была всегда среди лучших регионов. Республика в 1970-х гг. дважды была награждена высокими государственными наградами: в 1969 г. – орденом Октябрьской революции и в 1972 г. – орденом Дружбы народов.

Что касается человеческих качеств, М.З. Шакиров до последних дней жизни был бодрым, добропорядочным и активным человеком с сильной волей. Занимался физкультурой, общался с людьми, ходил на общественные мероприятия. Он записал перед смертью: «Из Уфы не уехал. Живу открыто. От людей не прячусь. За то, что сделал, будучи руководителем, перед ними не стыдно» [15, 125].

На VI Пленуме в июне 1987 г. состоялся не очень приятный для членов бюро, но очень принципиальный разговор о нарушениях законности и правопорядка в связи с публикацией статьи в газете «Правда» от 6 мая 1987 г. На нем выступили многие члены обкома. Разговор был очень серьезный и носил остро критический характер. После всех выступающих слово взял М.З. Шакиров. Он обратился к вчерашним коллегам со следующими словами: бюро областного комитета партии должно целиком перестроить свою работу. Сегодня очень ретиво, правильно выступали товарищи. Обвинили меня. Кроме Никитина, ни один не взял на себя вину за недостатки. Это меня удивило. Затем он несколько раз повторил: засиделись, засиделись. Сам виноват. Давно надо было менять, дать дорогу молодым... Это его запоздалые мысли относились ко всему генералитету КПСС – от членов Политбюро до секретарей ЦК и первых секретарей компартий большинства национальных республик, крайкомов и обкомов партии. После этого началась перестройка, а затем трансформация всех сторон общественной жизни в республике, названная «эпохой суверенизации Башкортостана» [3; 4].

Литература

1. XXIII съезд Коммунистической партии Советского Союза. Стенографический отчет. Т. II. М.: Политиздат, 1986.
2. Акназаров З.Ш. Время. Люди. Мысли. Уфа, 1995.
3. Аюпов М.А. Региональные особенности политико-трансформационных процессов в современной России. Уфа, 2003.
4. Аюпов М.А. Республика Башкортостан: актуальные вопросы современного развития. Т. I (политико-правовой аспект). Уфа, 2015.
5. Вечерняя Уфа. 1990. 8 октября.
6. Грачев А. Кремлевская хроника. М., 1994.
7. История башкирского народа: в 7 т. / гл. ред. М.М. Кульшарипов, научный руководитель тома М.А. Аюпов); Институт истории, языка и литературы УНЦ РАН. Уфа: Гилем, 2012.
8. КПСС в резолюциях и решениях съезда, конференций и пленумов ЦК. Часть I. Изд. седьмое. М.: Политиздат, 1954.
9. Народное хозяйство Башкирской АССР за годы девятой пятилетки. Статсборник. Уфа, 1976.
10. Петров Б.И. Агропром на пути интенсификации // Трудовая эстафета. Уфа, 1986.
11. Правда. 1981. 6 марта.
12. Самигуллин В.К. Конституционное развитие Башкортостана. Историко-теоретическое исследование: дис. ... д-ра юрид. наук. М., 1988.
13. Шакиров М.З. Край привольный, высокоразвитый // В семье единой, братской. Уфа: Башкирское издательство, 1982.
14. Шакиров М.З. Приметы сельской нови. М., 1984.
15. Шакиров Р. Линия жизни. 1850–2000. Служение Отечеству. М., 2000.
16. Юлдашбаев Б.Х. Новейшая история Башкортостана. Уфа, 1995.

Власть и бизнес в постсоветском Башкортостане: этапы взаимодействия и современные тенденции

Р. ГАЛЛЯМОВ, М. УТЯШЕВ, И. ФРОЛОВА

Развернувшаяся в России бурная и противоречивая общественная трансформация, начавшаяся в последние годы «перестройки», привела к радикальному преобразованию политических (партийно-номенклатурных) и хозяйствующих элит советской эпохи. На смену названным властвующим группировкам пришли новые политические элиты, объединившиеся в основном вокруг федерального и регионального уровней государственного управления. Специфической особенностью российского элитогенеза в первой половине 1990-х годов было то, что к началу постсоветского периода политические элиты российских регионов, особенно в крупных и экономически мощных республиках (Башкортостане, Татарстане, Республике Саха (Якутии) и т.д.), используя в основном борьбу за власть между союзным центром и нарождающейся российской государственностью, сумели «выторговать» для себя очень большие преференции.

«Парад суверенитетов», организованный национальными республиками внутри России накануне развала СССР, а также проводимая до этого интенсивная работа по обретению нового территориально-государственного статуса позволили политическим элитам этих республик бороться за высокий уровень самостоятельности в сфере решения политико-правовых и социально-экономических вопросов, осуществления «оригинального» законотворчества и специфически организованного приватизационного процесса. Как справедливо подчеркивают некоторые авторы, именно в начале 1990-х годов «в российских регионах интенсивно шел процесс разработки региональных Конституций, в которых определялись институциональный дизайн и характер региональных избирательных систем. Главную роль здесь играли не федеральные акторы, а, прежде всего, региональная власть. Такова была общая тенденция. В частности, в Республике Башкортостан такую роль сыграли элитные группы, представленные в республиканском Верховном Совете, прежде всего группа, сформировавшаяся вокруг Председателя ВС Республики М. Г. Рахимова» [8, 98–99].

В результате властвующим элитам российских республик во многом удалось «замкнуть на себя» не только политическое руководство регионами, но и большинство крупных и крупнейших промышленно-производственных комплексов, находящихся на их территории. Системное взаимодействие всех этих факторов привело к тому, что в большинстве российских республик формирующиеся бизнес-элиты не имели значительных ресурсов для противодействия авторитаризму региональной власти. В Башкортостане, например, вплоть до 1993 года неудачную попытку борьбы с постепенно формирующимся авторитаризмом М. Рахимова предпринял известный российский банкир, основатель и владелец банковской империи «Восток» Рафис Кадыров. Как известно, после успешного «разрушения» очень недолго просуществовавшего постсоветского «политического двоевластия»¹ и смещения с должности своего первого политического оппонента руководителя правительства республики М.П. Миргазямова (1992 г.)

Галлямов Рушан Рахимзянович, д-р социол. наук, профессор кафедры философии и истории Башкирского государственного аграрного университета. E-mail: gal-rushan@yandex.ru

Утяшев Марат Мухарович, д-р полит. наук, профессор, заведующий кафедрой теории государства и права Института права Башкирского государственного университета. E-mail: Marat_ut@rambler.ru

Фролова Ирина Васильевна, д-р филос. наук, проректор по научной работе Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан

¹ Термин был впервые использован известным политологом А.В. Дукой и означает конституционно-правовую «равновеликость» руководства легислатур и правительств российских регионов в начале постсоветского периода.

М.Г. Рахимов вступил в открытую и бескомпромиссную борьбу с Р.Ф. Кадыровым, обладающим на тот момент колоссальными финансовыми ресурсами одного из крупнейших коммерческих банков страны. В конце концов после сокрушительного поражения на республиканских президентских выборах 1993 г. банк Р. Кадырова стремительно разорился, а его владелец быстро исчез в политическое небытие [6, 147–148].

Однако в целом для российских республик противостояние и открытое столкновение правящих политических элит с региональными бизнес-элитами, имеющими всероссийский характер, было скорее случайным явлением. С самого начала захвата политической власти республиканские элиты практически полностью контролировали процесс формирования бизнес-элит на «своей» территории. Одновременно интенсивно формирующиеся транснациональные бизнес-группировки уже в ходе приватизации советского «государственного имущества» столкнулись с жестким сопротивлением правящих политических элит российских республик. Даже всероссийское значение этих группировок и их влияние не помогли им в процессе взаимодействия с республиканскими правящими элитами, которые уже обладали к тому времени достаточно серьезными политико-правовыми полномочиями, а при необходимости могли прямо апеллировать к высшему политическому руководству страны. Например, созданная в 1992 г. нефтяная корпорация «Лукойл», одним из основателей которой был выходец из Башкортостана Р. Сафин, на протяжении нескольких лет предпринимала безуспешные попытки овладения ресурсами нефтепереработки и системы продажи нефтепродуктов в Башкортостане, не претендуя на саму нефтедобычу. Известно, что в РБ находился на тот момент один из самых мощных нефтеперерабатывающих комплексов Советского Союза, который пропускал через себя в то время до 70 % добываемой в Западной Сибири нефти. Несмотря на все усилия «Лукойла», ему удалось, да и то после нескольких лет согласований, получить лишь разрешение на постройку строго оговоренного количества автозаправочных станций. Нефтеперерабатывающие ресурсы Башкортостана так и остались полностью недоступными для «Лукойла», который именно в этот период находился в стадии превращения в крупный транснациональный концерн, который занимался реализацией целой технологической цепочки – от добычи нефти до продажи нефтепродуктов.

Генезис бизнес-элит, формирующихся непосредственно на территории самих российских республик (в том числе Башкортостана), проходил под жестким патронажем соответствующих правящих политических элит. Более того, окончательно складывающиеся в этот период «патрон-клиентелистские» [1, 190–207] отношения между руководителями страны и руководителями республик привели к тому, что вопросы разделения тех или иных ресурсных потенциалов решались в обход официального законодательства на уровне личных договоренностей. Известно, например, что в обмен на лояльность к президенту Б. Ельцину на выборах 1990-х годов (вплоть до 1996 г.) Татарстан получал квоты на продажу части добываемой нефти, Башкортостан – на производимые нефтепродукты, а Саха (Якутия) – на добычу и реализацию алмазов и т.д. Одновременно формирование региональных бизнес-элит в российских республиках часто имело клановый, семейственный характер, особенно усилившийся к концу 1990-х годов. Так, в Башкортостане после перевыборов президента М. Рахимова на очередной срок в 1998 г., после того, как крупнейшие производственно-экономические ресурсы окончательно закрепились в республиканской собственности, возрастающую роль в менеджменте экономики республики начал играть единственный сын президента Урал Рахимов, вернувшийся из продолжительных многолетних командировок в Европу. В этот период У. Рахимов возглавил практически все крупные компании, контролирующие топливно-энергетический комплекс Башкортостана.

Непосредственно в самой республиканской бизнес-элите Башкортостана сформировалось несколько сегментов. Именно в этот период в Башкортостане возникли и развились под патронажем М. Рахимова две крупные банковские группы:

«Башкредитбанк», практически государственный по способам формирования уставного капитала и формам функционирования (преобразованный позднее в банк «Уралсиб»), возглавляемый племянником жены президента А. Курманаевым, и стремительно развивающаяся банковская группа «Межпромбанк», созданная выходцем из г. Уфы С. Веремеенко, тесно связанным на тот период с «семьей Рахимовых».

Относительно небольшая группа бизнес-элиты попыталась на очередных выборах в 1998 г. поддержать альтернативных М. Рахимову кандидатов в президенты, но произвела явный своеобразный «фальшстарт» и также быстро разорилась. Это относится, прежде всего, к одному из «сильнейших» в стране в 1990-е годы банку «Башпромбанк», возглавляемому известным банкиром Р. Тимерхановым, а также к крупному промышленному предприятию г. Уфы – заводу резиновых технических изделий (РТИ), руководителем которого в тот период был альтернативный М. Рахимову кандидат в президенты М. Миргазиев, в прошлом – руководитель республиканского правительства, предпринявший повторную, но опять неудачную попытку прийти к власти.

Таким образом, на первом этапе развития бизнес-элиты Башкортостана произошло окончательное оформление принципов ее взаимодействия с республиканской правящей элитой. Это взаимодействие происходило в форме реализации следующих тенденций. Во-первых, добытый правящей группировкой в начале 1990-х годов «государственный суверенитет» и сложившиеся к тому времени «патрон-клиентеллистские» отношения с высшим федеральным руководством позволяли не допускать на «приватизационный рынок» всероссийские финансово-промышленные группировки. Во-вторых, все бизнес-элиты, так или иначе замеченные в содействии политическим действиям оппонентов М. Рахимова, быстро разорялись или «выдавливались» за пределы республики. В-третьих, над крупными финансовыми и промышленно-хозяйственными комплексами республики был де-факто установлен тотальный административно-политический контроль. Само управление этими финансово-промышленными группировками стало приобретать клановый, а иногда и просто семейственный характер.

К концу 1990-х гг. в российских национальных республиках (в Башкортостане в том числе) сформировались своеобразные общественно-политические режимы, обладающие спецификой в сравнении с общефедеральным политическим пространством. Основой формирования таких режимов было устойчивое воздействие нескольких доминант властных отношений:

- а) фактическое объединение исполнительной и законодательной ветвей власти, подчинение последней высшему политическому руководству;
- б) нарушение принципов самоуправления на муниципальном уровне, полное подчинение руководству городов и районов высшей политической элите республики;
- в) полная подконтрольность президенту правоохранительных и фискальных органов, использование последних во внутриреспубликанских политических «разборках»;
- г) создание и успешная практика использования своеобразных «избирательных технологий», практически исключаящих какие-либо электоральные «случайности» [2, 47–49].

По замечанию исследователей электоральных процессов в российских регионах, «характерной особенностью избирателей Башкортостана является осознание определенной фатальности политических процессов, происходящих в республике и предзаданности их результатов... В дальнейшем, при развитии указанных процессов, электоральное поле РБ может превратиться в систему закрытого типа» [7]. Так или иначе, но своеобразные по набору признаков, во многом авторитарные политические режимы в российских республиках не могли не оказать решающего влияния на формирование соответствующего типа генезиса бизнес-элит.

Приход к власти Президента РФ В. Путина в 2000 г. и предпринятые им шаги по осуществлению федеративной реформы и укреплению «вертикали власти» значительно изменили ситуацию. Новые тенденции в общественно-политической эволюции страны

неизбежно сказались на процессе генезиса бизнес-элит в российских республиках. На наш взгляд, этому в большей степени способствовали следующие факторы. Во-первых, в результате реализации федеративной реформы в республиках появились элементы независимости от местных властей судебных органов и правоохранительных ведомств, больше ориентированных на федеральный центр. Во-вторых, в начале XXI в. в республики начали интенсивно проникать на основе неизбежно развивающихся рыночных отношений новые российские финансово-промышленные группировки («Газпром», «Роснефть», «Альфа-Групп», «Вимм Билль Дан», «Лукойл» и т. д.). В-третьих, в 2003 г. две крупнейшие финансово-промышленные группы выставили политическую альтернативу М. Рахимову на выборах Президента Республики Башкортостан – Р. Сафина из «Лукойла» и С. Веремеенко из «Межпромбанка».

Все это в совокупности придало существенный импульс новым тенденциям в развитии республиканских бизнес-элит. С одной стороны, были сформированы предпосылки для нового, гораздо более подготовленного и продуктивного «наступления» транснациональных корпораций на экономику республик. С другой стороны, были созданы условия для развития самой региональной бизнес-элиты как самостоятельного актора политического процесса. Именно в начале «нулевых» годов, как показывает анализ эмпирических данных, начался мощный процесс «приватизации» регионального бизнеса непосредственно самой правящей политической элитой республик. Например, в Башкортостане в этот период была создана группа нескольких специально организованных предприятий («Башкирский капитал» и т. д.), которые приняли активное участие в приватизации наиболее прибыльных отраслей, составляющих основу экономической мощи Башкортостана – нефтедобычи, нефтепереработки и нефтехимии. В результате нескольких последовательных операций значительная часть активов этих ведущих нефтяных и нефтехимических предприятий была передана фирме «Башкирский капитал», контролируемой У. Рахимовым.

Сам У. Рахимов, ставший к тому времени публичным политиком (он не только стал депутатом Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан, но и провел в ее состав группу своих соратников и подчиненных, сформировав там целую фракцию), предпринял несколько попыток создать ситуацию своего политического доминирования в республике. Так, например, в феврале 2005 г. он попытался организовать отставку спикера парламента республики К. Толкачева, желая заменить его на более лояльную политическую фигуру. Несмотря на то, что этот факт получил всероссийскую огласку и скандальную известность, а несколько ведущих министров правительства по приказу президента М. Рахимова за это были уволены, У. Рахимов не только сохранил, но даже и усилил свое влияние.

Обнаруженные еще в 2003 г. по инициативе оппонентов М. Рахимова данные о налоговых злоупотреблениях башкирских нефтехимических предприятий в так называемой оффшорной зоне «Байконур», позволили федеральным судебным органам инициировать процесс реприватизации топливно-энергетического комплекса Башкортостана, который затем (по согласованию сторон) был временно приостановлен. Не случайно именно по проблеме приватизации нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих и энергетических предприятий РБ и определения их дальнейшей судьбы сформировалось наиболее ожесточенное противостояние крупнейших российских корпораций («Роснефть», «Газпром», «Лукойл» и т. д.) и протезирующих их интересы группировок федеральной политической элиты.

В дальнейшем, как известно, решение данной проблемы «вылилось» в приобретение в 2009 г. контрольного пакета акций топливно-энергетических предприятий Башкортостана АФК «Система» В. Евтушенкова. Как и предполагали некоторые аналитики [3, 148–176], руководители данной компании, интенсивно внедряющие свой менеджмент и радикально изменяющие сложившиеся в «нефтянке» в «эпоху Рахимовых» правила бизнес-отношений, стали лишь промежуточными владельцами активов. Уже

в 2014 г. российскими правоохранительными и судебными органами была успешно проведена операция по «возвращению» незаконно приватизированного и проданного российскому бизнесмену В. Евтушенкову ТЭКа Башкирии в государственную собственность. Дело даже дошло до шокировавшего всю российскую общественность уголовного обвинения и временного «домашнего ареста» В. Евтушенкова. В результате последний инициировал возврат «затраченных» финансовых ресурсов у возглавляемого М. Рахимовым благотворительного фонда «Урал» в объеме около \$2 млрд, хотя за время владения «Башнефтью» заработал на этих активах от \$3,8 млрд (по подсчетам Forbes) до \$6 млрд (по версии Следственного комитета) [5]. БФ «Урал» был вынужден вернуть затребованные В. Евтушенковым через суд средства. Тем самым были решены несколько важных для страны политических и экономических задач. С одной стороны, один из самых состоятельных российских олигархов (В. Евтушенков), близкий к некоторым представителям высшей политической элиты страны, компенсировал себе потерю значимого экономического актива в виде компании «Башнефть». С другой стороны, значительная часть активов башкортостанского ТЭКа, как и задумывалось, «вернулась в лоно государственной собственности» для последующего распределения между другими ангажированными с федеральной властью госкорпорациями, хотя небольшой кусок (около 25 %) был «отрезан» и в пользу Башкортостана. А самое главное – благодаря проведенной операции в Башкортостане был, наконец, устранен альтернативный финансовый центр силы, подконтрольный экс-президенту М. Рахимову, который играл на протяжении последних лет непредсказуемую для нового регионального руководства роль в политическом пространстве республики.

Условия для «развертывания» качественно нового этапа во взаимодействии бизнеса с региональной властью формируются с приходом в 2010 г. на должность главы Республики Башкортостан Р.З. Хамитова. Так, определенные надежды на изменение политического климата в республике, а, следовательно, на возможные перспективы для развертывания своего бизнеса, питает группа известных бизнесменов, которая была «выдавлена» с внутриреспубликанского рынка за содействие оппонентам М. Рахимова, за оппозиционную деятельность и по другим причинам. Это – бизнес-группировки, близкие к конкурентам М. Рахимова на выборах 2003 г. С. Веремеенко и Р. Сафину, а также к лидеру прежней башкортостанской оппозиции Р. Бигнову.

Еще один сегмент новой бизнес-элиты Башкортостана создается под влиянием проникновения в республику международного капитала – крупных европейских и зарубежных транснациональных компаний. Пока этот сегмент бизнес-элиты представлен в виде небольшого слоя менеджмента этих компаний («МЕТРО», «ИКЕА» и т.д.). Однако усиление этой группы башкортостанской бизнес-элиты неизбежно. Видимо, она будет играть в ближайшем будущем существенную роль.

В целом в ближайшем будущем сформируются реальные условия для возникновения совершенно новой ситуации в генезисе и взаимодействии бизнес-элит РБ с региональной властью. Это характерно не только для Башкортостана, но и для других российских республик, где период «царствования» властвующих в течение всего постсоветского периода политических элит стремительно приближается к концу или уже закончился.

К интересным последствиям может привести, например, начавшийся в 2009 г. на основе введения в действие нового российского законодательства «большой передел» пахотных и лесных земельных угодий. Формальная аренда, а фактически – передача во владение в виде собственности земли на срок до 50 лет, неизбежно сформирует новую ситуацию в системе земельных отношений, хотя в республиках фактически сохранялись колхозно-совхозные традиции землепользования. Вполне возможно, возникновение бизнес-слоя постсоветских земельных «латифундистов», которые будут контролировать значительную часть земельного фонда, приведет к формированию новых игроков на рынке земельной спекуляции.

В целом не вызывает сомнений тот факт, что с приходом к власти нового руководителя Р.З. Хамитова, в Башкортостане складывается совершенно новая по своему содержанию общественно-политическая ситуация, которая должна сформировать и соответствующий ей тип отношений бизнеса и власти. Определяющими в этом смысле выступают, на наш взгляд, следующие тенденции.

Во-первых, новое руководство республики, испытывающее после фактического окончания приватизационного процесса финансовые проблемы, предпринимает отчаянные, но не всегда удачные попытки привлечь в республику хоть какие-нибудь инвестиции. Отсюда внимание Р.З. Хамитова и его команды к вопросам международного экономического сотрудничества, формированию инвестиционной привлекательности региона, проведению в столице различных международных мероприятий (саммиты ШОС, БРИКС, различные конгрессы и т.д.), созданию в республике так называемых промышленных «кластеров» – Салаватского, Нефтекамского и др.

Во-вторых, видимо, чаяния новой команды республиканского руководства о привлечении средств не всегда будут совпадать с желаниями всероссийских финансово-промышленно-политических группировок, интересы которых, скорее всего, столкнутся, а ожесточение этого столкновения будет возрастать. Это хорошо заметно на примере судеб «Кроношпана» и горы Туратау. Именно эта проблема станет в ближайшем будущем главным препятствием на пути реализации очень позитивных планов нового руководства Башкортостана.

В-третьих, еще одним довольно серьезным элементом механизма торможения для реализации инициатив команды Р.З. Хамитова выступает сформировавшийся в эпоху М. Рахимова административно-управленческий аппарат на всех уровнях: и на республиканском уровне, и на уровне городов и районов [4, 98–99]. Созданная и «заточенная» отнюдь не для креативной деятельности, а подобранная преимущественно по политическим, идеологическим, а порой и по клановым основаниям, эта административно-командная система будет постоянным тормозом. Перестройка же сложившегося аппарата потребует не только большой политической воли и смелости, но и немалого времени.

Литература

1. Афанасьев М.Н. Клиентелизм и российская государственность. М.: МОНФ, 1997. 286 с.
2. Галлямов Р.Р. Элита Башкортостана. Политическое и конфессиональное измерение. Казань: Институт истории АН РТ, 2006, 248 с.
3. Галлямов Р.Р., Сакаев И.Н. Тенденции взаимодействия государственной власти и региональных бизнес-элит // Политическая экспертиза (Политэкс). 2010. № 3. С. 115–127.
4. Дорожкин Ю.Н. Актуальные проблемы модернизации политической системы России // Власть. 2012. № 10. С.10–13.
5. Жегулев И. Судьба «Башнефти»: великая битва Игоря Сечина [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/117679/>
6. Мацузато К. Введение: Критические моменты авторитарной трансформации. Диверсификация национальных республик Среднего Поволжья // Регионы России. Хроника и руководители. Республика Марий Эл, Чувашская Республика, Республика Башкортостан. Т. 8. Саппоро: SRC, Hokkaido University, 2000. С. 148–176.
7. Шкель С.Н. Становление политических приоритетов электората Республики Башкортостан: дис. ...канд. полит. наук. Уфа, 2002. 154 с.
8. Чувилина Н.Б. Политические и электоральные процессы в Республике Башкортостан в постсоветский период: роль региональной и этнической идентичности // Вестник Пермского университета. Серия «Политология». 2014. № 3. С. 98–110.

Специфика социальных конфликтов в сельских сообществах современной России

О. НЕЧИПОРЕНКО

Как свидетельствует мировой опыт, страны, которые встали на путь социально-экономической и политической модернизации, подвержены угрозе роста социальной напряженности и возникновения конфликтов, связанных как с историческими предпосылками, так и с кризисными явлениями в развитии социокультурных, социально-экономических и политических процессов. Вместе с тем один из главных факторов расширения конфликтного поля трансформирующегося социума заключается в слабой разработанности технологий предотвращения и урегулирования конфликтов и несовершенстве их институциональных форм урегулирования.

Актуальность исследования социальных конфликтов обусловлена необходимостью преодоления противоречий интересов разных групп экономических агентов и сельских сообществ в результате усиления конкуренции за ограниченные природные, земельные, трудовые ресурсы и государственные преференции. До сих пор проблемам, связанным с определением социальной природы возникающих конфликтов и усиливающимися рисками и угрозами, вызванными сменой собственников сельскохозяйственных предприятий и экспансией крупных игроков на сельских территориях, со стороны исследователей уделялось недостаточное внимание.

Теория социальных конфликтов, сформировавшаяся в 50–60-х гг. XX века в западной социологии, выступила как альтернатива теории социального консенсуса (порядка). Среди основных представителей теории конфликта можно отметить К. Боулдинга, Р. Дарендорфа, Л. Козера, Д. Локвуда, Дж. Рекса. Конфликтная модель, синтезирующая элементы различных систем (марксизм, веберизм, структурный функционализм), основное внимание уделяет анализу механизмов изменений в обществе [2]. Актуализируя внимание на амбивалентной природе конфликтов, Л. Козер, например, показал, что конфликт может служить устранению разобщающих элементов, и определил ряд позитивных функций конфликта: конфликт как источник развития, сигнал к изменению, возможность сближения, возможность разрядки напряжения, «оздоровления» отношений [3].

В современной конфликтологии выделяются различные типы конфликтов – этнические, политические, социальные, религиозные, классовые и т.д. В рамках методологии социологического анализа конфликта были актуализированы проблемы девиации как следствия давления правящих групп на угнетенные классы; этнической дискриминации как проявления внутреннего колониализма, результата конфликтов старожилов и переселенцев; социального статуса как отражения властных различий, основанных на контроле над материальными благами и информацией.

Особое внимание в современных исследованиях уделяется изучению таких факторов современных социальных изменений, как глобализация экономики, интенсификация интеграционных процессов, становление постиндустриального общества (О. Тоффлер, Д. Белл, А. Турен), в результате которых старый индустриальный порядок уходит в прошлое, а на его место приходит новый социальный порядок, основанный на знании и информации. Если в основе классического (индустриального) социального конфликта лежал феномен необеспеченности существования значительной массы населения, то современный социальный конфликт – это конфликт, возникающий на почве постиндустриального, позднекапиталистического общества, достигшего определенного производственно-технического совершенства и пережившего «социальную революцию 1945–1990 гг.» [5, 9]. Сохраняя значительное социальное неравенство, современное общество, по выражению У. Бека, «целиком поднялось на этаж выше», в результате чего «...начинается процесс индивидуализации и диверсификации ситуаций и стилей

Нечипоренко Ольга Владимировна, д-р социол. наук, ведущий научный сотрудник Института философии и права Сибирского Отделения РАН. E-mail: olganechiporenko@yandex.ru

жизни, который подтачивает иерархическую модель социальных классов и слоев и ставит под сомнение ее реальное содержание» [1, 112]. Социальные конфликты на современном этапе утратили свой всеобщий характер и остроту форм, однако продолжают сохраняться – даже в своих классических, пролетарских формах – в отдельных местах современной цивилизации. В значительных масштабах они дают о себе знать в периоды экономических спадов и кризисов.

Современные исследователи конфликтов фокусируются на проблемах контроля и разрешения конкретных конфликтных ситуаций, постоянно возникающих в жизни демократически организованного общества. Ученые переходят с абстрактного макроуровня на более конкретный «средний» уровень, и их ориентиром становится изучение реального поведения конфликтующих субъектов и его мотивов. Социологическое исследование социальных конфликтов предполагает проведение постоянного мониторинга общественного мнения населения по актуальным проблемам жизнедеятельности социума. Это предполагает создание системы сбора и анализа социологической и статистической информации, проведения обследований (опросы населения) и оценки (диагностики) состояния, тенденций развития и остроты ситуаций и конкретных проблем. Все это направлено на выяснение состояния и динамики напряжений и конфликтов в регионе, анализ и оценку характера и результатов различных управленческих воздействий на эти ситуации с целью их урегулирования [4].

Специфика современного развития сельских территорий России определяет значимость своевременного предотвращения или урегулирования конфликтов. Трансформационные процессы обусловили формирование целого ряда угроз и конфликтов в сельских сообществах: возрастание безработицы и разрушение целостности сельских сообществ; пространственную локальность сельского развития; монополизацию продовольственных рынков и экономического «обесценения» целых поселений; отчуждение сельских жителей от прав на землю и капитализацию других природных ресурсов сельских территорий. Кроме того, увеличение числа мигрантов в сельской местности провоцирует возникновение межкультурных и межнациональных конфликтов.

Тренды реструктуризации аграрной экономики сопровождаются, с одной стороны, ростом производства сельскохозяйственной продукции и повышением уровня самообеспечения страны продовольствием, а с другой – возникновением новых социальных конфликтов. Разрыв сложившейся системы устойчивых социально-экономических связей, обеспечивающих воспроизводство ресурсов, социального и человеческого капитала села, приводит к разрушению стихийно сформированных механизмов адаптации сельского населения. Закрепление в аграрной сфере рыночных моделей хозяйствования и крупномасштабные инвестиции, направленные на получение быстрого финансового результата, обострили противоречие между задачами экономической эффективности и гармонизации социальных отношений.

Специфика социальных конфликтов в сельских сообществах во многом предопределена особенностями сельского образа жизни: территориальной отдаленностью от районных и областных центров; более низким по сравнению с городом уровнем жизни и правовой культуры; ограниченным кругом повседневного общения и высоким уровнем публичности личной жизни; отсутствием раздельной локализации места работы и проживания; сохраняющимся влиянием неформальных институтов, лидеров общественного мнения и сетей социальной поддержки. На специфику и степень интенсивности конфликтов влияет также локальная дифференциация местных рынков труда, социально-демографического состава населения, доступ к земельным и другим природным ресурсам.

Главной целью исследования, проведенного в 2015 г. по единой методике экспертного опроса в двух регионах России (Республика Башкортостан и Саратовская область), являлась идентификация и классификация основных социальных конфликтов, возникающих в сельском социуме в контексте локальных и региональных проявлений дифференциации экономического и социального развития сельских территорий. В процессе исследования осуществлен анализ наиболее актуальных проблем сельского

социума, обусловленных изменениями в организационно-производственной структуре аграрной сферы, социальной напряженностью, основных причин и частоты конфликтов, возможностей и особенностей их разрешения.

В рамках исследования был осуществлен экспертный опрос в муниципальных образованиях Саратовской области и Республики Башкортостан. В опросе приняли участие 170 человек. В группу экспертов были включены представители управленческого звена муниципальных органов власти, представители малого и крупного бизнеса, работники сельскохозяйственных предприятий, занимающие руководящие должности, а также представители организаций социальной сферы села, представители органов государственной власти и силовых структур.

Саратовская область была одним из первых субъектов Российской Федерации, который принял (в 1997 г.) Закон о земле, в соответствии с которым допускался полный оборот земель (в том числе продажа) сельскохозяйственного назначения. Первостепенное внимание в аграрной реформе областной администрацией было отведено процессу становления фермерства, был принят ряд актов о поддержке этого уклада. Результатом реформы стало развитие фермерского хозяйства. Специфической особенностью обследованных сообществ Саратовской области является их значимость в социальной жизни фермерских хозяйств по сравнению другими регионами, где большую роль играет симбиоз крупных предприятий и хозяйств населения. В связи с этим в жизни сельских сообществ Саратовской области в меньшей степени выражены социально-партнерские отношения сельских администраций с предприятиями и социально-политическая функция экономических структур.

Сравнительный анализ социальных конфликтов показал, что основной особенностью аграрной политики Башкортостана, наложившей отпечаток на развитие локальных социальных систем, является сохранение контроля государства над процессами трансформации в аграрном секторе с целью минимизации рисков инновационных изменений. К основным мерам (инструментам) контроля над социально-экономическими процессами в аграрной сфере, внедряемым на региональном уровне, следует отнести регулирование цен на сельхозпродукцию (в основном зерно), попытки восстановить систему государственных поставок сельхозпродукции, консервацию колхозной системы (поддержка убыточных предприятий), а также мероприятия, направленные на сохранение технологического потенциала аграрного производства.

Оценивая эффективность региональной аграрной политики, можно отметить, что на начальном этапе она не только смягчила результаты федеральных реформ в аграрной отрасли, но и нашла поддержку у сельского населения республики. Однако все эти меры дали лишь временный эффект, при этом проблемы сельского хозяйства не были решены коренным образом: сектор крупных хозяйств постепенно сокращается, и большая часть населения, ранее занятого в крупных сельскохозяйственных организациях, вынуждена искать работу в других сферах деятельности. Село теряет свой крестьянский облик, становясь местом, где работают бюджетники и приезжают на отдых вахтовики. Наиболее острыми для села являются проблемы не столько социальные, сколько экономические, такие как безработица, носящая скрытый характер. Одной из самых острых проблем на селе является проблема низких доходов населения.

В ходе экспертного опроса решались следующие задачи: диагностика основных узлов социальной напряженности различного уровня; выявление, иерархизация факторов усиления социальной напряженности; выявление особенностей становления и развития конфликтных ситуаций; выявление социальных возможностей и ресурсов эскалации или, наоборот, локализации и разрешения конфликтных ситуаций; выявление и описание основных характеристик конфликтной активности отдельных социальных групп; выявление и анализ основных путей и способов оптимизации конфликтных ситуаций.

Социологическая модель динамики конфликтного поведения включала, таким образом, следующие структурные и динамические показатели:

– показатели, фиксирующие неудовлетворенность различных социальных субъектов условиями жизнедеятельности;

- показатели, фиксирующие процесс выявления и осознания причинно-следственной связи между характером объекта неудовлетворенности и деятельностью других социальных субъектов, вызывающей социальную напряженность;

- показатели, фиксирующие усиление социальной напряженности в процессе согласования позиций взаимодействующих субъектов.

В результате исследования были выделены группы экономических агентов, различающиеся стратегией и тактикой модернизации производства и ведения конкурентной борьбы, а также практиками их взаимодействия с местными властями и сельскими сообществами и формами участия в социальной жизни села. В качестве основных конфликтов локальных сообществ сельских территорий были выделены:

- противоречия между населением и инновационными экономическими структурами (агрохолдингами), сутью которых являются трудовые споры и борьба за земельные ресурсы;

- конфликты между сообществами и органами управления (администрациями муниципальных образований) по поводу земельных ресурсов (сенокосных угодий, охотничьих угодий и т.д.);

- противоречия внутри сообществ, обусловленные как социально-экономическими причинами (социальной дифференциацией и борьбой за ресурсы), так и этнокультурными факторами.

Оценивая количество различных видов конфликтов в сельских поселениях, следует отметить, что наиболее часто возникают внутрисемейные конфликты (треть опрошенных) и конфликты между работодателями и наемными работниками (14 % опрошенных, проживающих в Саратовской области). Довольно большой процент респондентов отметили, что у них не бывает конфликтов между постоянными жителями и трудовыми мигрантами и между этническими группами.

Среди основных причин конфликтов на первом месте стоит сложная экономическая ситуация (более 60 % опрошенных). На втором месте – девиантное поведение (пьянство, алкоголизм, наркомания) отдельных представителей социума. На третьем и четвертом местах находятся дефицит рабочих мест и низкий уровень правовой культуры. Пятое и шестое место занимают такие причины, как неуважение местных традиций со стороны приезжих и несовершенство трудового законодательства. Далее следуют столкновение интересов различных групп; низкое качество товаров и услуг; высокий уровень социально-экономической дифференциации и нерешенность вопросов земельной собственности. На последнем месте среди основных причин конфликтов, по результатам опроса, находится предвзятое отношение к мигрантам со стороны местного населения.

Очень информативным, с исследовательской точки зрения, получилось распределение ответов на вопрос о том, к кому обычно обращаются стороны конфликта для получения помощи в разрешении сложившейся ситуации. Приоритетную позицию занимают органы местного самоуправления – так считают 82 % опрошенных в Саратовской области и 76 % в Республике Башкортостан. Далее следуют варианты ответов «правоохранительные органы» и «судебные инстанции». Часть респондентов (15 % опрошенных в Саратовской области и 26 % в Республике Башкортостан) отметили, что все конфликты они решают сами, менее 10 % обращаются за помощью к родственникам и друзьям (рис. 1).

Исследование позволяет сделать вывод, что широкий круг социально-экономических проблем муниципальных образований, особенно сельских, за последние годы несколько не уменьшился, а наоборот, увеличился. Речь идет о таких проблемах, как дефицит сельского бюджета, низкий уровень развития социальной сферы, низкая социальная и предпринимательская активность, маргинализация и эмиграция населения. На фоне все более возрастающей неопределенности социальной жизни происходит увеличение количества рисков развития социальных конфликтов. Среди факторов, влияющих на возникновение рисков, можно выделить:

- усложнение структуры социальных конфликтов на различных территориальных уровнях и уровнях развития общества;
- отсутствие эффективных стратегий управления конфликтами и их предотвращения;
- нехватка у местной власти (органов местного самоуправления) инструментов, методов, стратегий по предотвращению и разрешению различных конфликтных ситуаций.

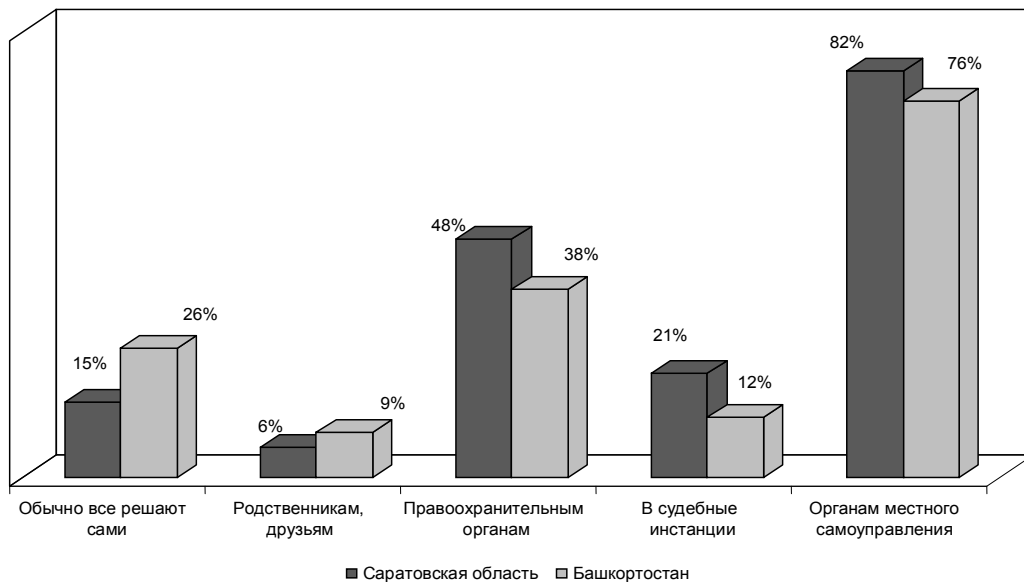


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «К кому обычно обращаются стороны конфликта для получения помощи в разрешении сложившейся ситуации», %

В этой связи руководителями муниципальных образований все острее осознается необходимость мониторинга социальной ситуации и овладения методами предотвращения и разрешения конфликтов. Согласно проведенным опросам, среди мер, которые могли бы повысить эффективность действий органов местного самоуправления по предотвращению и разрешению конфликтов, ведущие позиции респонденты отводят обучению сотрудников технологиям разрешения конфликтных ситуаций (47 % опрошенных в Саратовской области и 38 % в Республике Башкортостан) и проведению комплексного мониторинга социальной ситуации (соответственно, 39 % и 24 %). Такое распределение объясняется тем, что руководители многих муниципальных образований на практике не знакомы с реальной социальной ситуацией «своего» муниципального района и в случае возникновения конфликтных ситуаций не всегда знают способы их разрешения. Руководителям не хватает знаний и технологий, связанных с выходом из различных конфликтных и кризисных ситуаций. Предоставление дополнительных полномочий органам местного самоуправления в общем числе мер, направленных на повышение их эффективности, выделили 30 % респондентов в Саратовской области и 56 % в Республике Башкортостан (см. рис. 2).

Несмотря на объективно существующую проблему повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления, опрошенные руководители считают, что положение дел в конкретном населенном пункте в большей степени зависит от местной администрации (около половины опрошенных в обоих регионах) и самих жителей муниципального района (около трети опрошенных), чем от районной администрации или главы городского (сельского) поселения. Лишь 10 % респондентов считают, что на положение дел на местах ключевое влияние оказывают представители областной администрации и главы муниципального района.

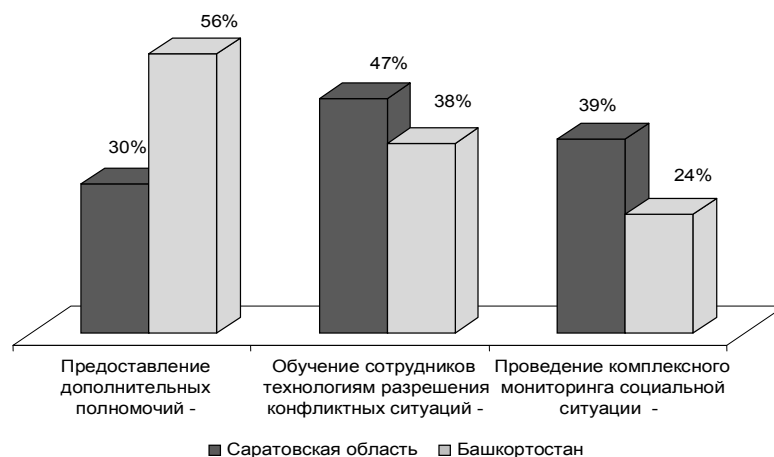


Рис. 2. Меры, которые могли бы повысить эффективность органов местного самоуправления по предотвращению и разрешению конфликтов, %

Результаты проведенного экспертного опроса свидетельствуют о том, что гипотеза, согласно которой проблема социальной напряженности в сельских поселениях обследованных районов существует, а приоритетные позиции в мониторинге, предотвращении, разрешении конфликтов отводятся органам местного самоуправления, верна. Но руководители муниципальных образований не владеют в достаточной степени методиками снижения рисков развития социальных конфликтов. В связи с этим органам местного самоуправления необходимо в своей работе сделать упор на овладение такими методиками, повышать свою квалификацию в этом направлении, дополнительно привлекать специалистов, имеющих навыки разрешения конфликтов, активнее обмениваться опытом с руководителями и специалистами других регионов в рамках механизма социального партнерства.

Развитие сельских территорий в контексте современных рыночных отношений невозможно без формирования устойчивых связей между различными акторами сельской экономики, субъектами управления и населением. Поэтому при решении конфликтных ситуаций важна переориентация от конфронтационного типа отношений к отношениям сотрудничества, кооперации со своими контрагентами.

Именно конфликты отражают потребности, интересы и устремления людей, выявляют причины социальной неудовлетворенности или протеста, которые в спокойной обстановке маскируются привычными нормами поведения. Конфликт может помочь властям выявить существование объективных проблем и противоречий. Вместе с тем управленческие решения могут привести к успеху только в том случае, если будут использованы конструктивные технологии предупреждения и разрешения конфликтов. Основная проблема состоит не в том, что в обществе существуют конфликты, а скорее в том, что государство испытывает недостаток в необходимых инструментах, позволяющих эффективно управлять ими, и в организационных структурах, способных обеспечить платформу для диалога и переговоров по поводу соответствующих конфликтов.

Литература

1. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. М., 2000.
2. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социологические исследования. 1994. № 5. С. 142–147.
3. Козер Л. Функции социального конфликта. М., 2000.
4. Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения / Под ред. Е.И. Степанова. М., 2003.
5. Хобсбаум Э. Эпоха крайностей: Короткий двадцатый век (1914–1991). М., 2004.

Перспективы развития взаимного страхования в России

Э.ХАМИТОВ

В ходе исторического развития страхования было выделено три основных способа создания страхового продукта, определяющих порядок формирования страхового фонда, права собственности на его средства и порядок их использования: самострахование, коммерческое и взаимное страхование [3].

При самостраховании страховой продукт создается организацией исключительно для собственного использования. Организация в данном случае выступает как в роли страхователя, так и страховщика, при этом полностью распоряжаясь правами на страховой фонд. Современным примером самострахования могут служить государственные резервные фонды.

Коммерческое страхование осуществляется путем продажи страхового продукта страхователю специализированной организацией за определенную премию. При ее уплате происходит отчуждение средств от страхователя, в результате чего он не имеет прав собственности на страховой фонд. Страховщик принимает на себя все права, обязанности и ответственность по данному страховому продукту.

При создании страховых продуктов методом взаимного страхования группа страхователей, объединенных по определенному признаку, формирует общество взаимного страхования (ОВС). Страховой фонд формируется за счет взносов участников ОВС и находится в их совместной собственности, в связи с чем каждый из них имеет право на получение необходимого ему страхового продукта.

Взаимному страхованию на современном этапе развития присущи следующие признаки:

- объединение страхователями финансовых ресурсов в специально создаваемой организации-страховщике для страхования собственных имущественных интересов путем «раскладки» ущерба между собой;
- формирование страхового фонда, находящегося в совместной собственности всех членов, за счет их взносов;
- отсутствие у каждого страхователя в отдельности единоличного права на распоряжение этим фондом и на его использование;
- наличие у страхователей прав и обязанностей по участию в управлении, распоряжении этим фондом и использовании средств фонда;
- наличие у каждого из страхователей материальной ответственности по обязательствам, связанным с созданием страховых продуктов за счет средств этого фонда;
- распределение материальной ответственности по обязательствам, связанным с созданием страховых продуктов, между страховщиком и его страхователями.

Преимущества взаимного страхования. Взаимное страхование по сравнению с коммерческим обладает рядом весомых преимуществ [2]. Наиболее значимым преимуществом является то, что в данном случае страховщик формируется не как коммерческая организация, преследующая собственные интересы, а как организация взаимопомощи, обеспечивающая разделение ущерба между своими участниками, задачей которой является обеспечение максимально эффективной страховой защиты. Средства, за счет которых формируется страховой фонд, остаются в собственности членов общества, а не уходят сторонней организации. Свободные средства фонда могут размещаться на финансовых рынках с использованием различных инструментов для

Хамитов Эльдар Маратович, аспирант Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.
E-mail: Eldar.hamitov@phystech.edu

получения инвестиционной прибыли либо на них могут финансироваться мероприятия по снижению рисков страхователей.

При коммерческой форме организации фонда страхования в качестве посредника реализации страховых отношений выступает предприниматель. При этом предприниматель в страховании, как и в любой другой сфере бизнеса, преследует достижение главной цели – получение максимальной прибыли. Эта цель в страховании достигается предпринимателем как через включение элементов прибыли в структуру страхового тарифа и завышения цены страхования, так и посредством инвестиционной деятельности и различных форм уклонения от страховых обязательств. В результате коммерческая сторона страхования оттесняет на второй план действительное страхование, а взаимность для страхователей достигается по более высокому ценовому паритету и не всегда гарантирует им выполнение страховых обязательств.

Важным принципом организации взаимного страхования служит однородность состава участников ОВС, определяющая единство страховых интересов, которое выражается в однородности объектов страхования и рисков, принимаемых на страхование.

Это создает значительные предпосылки для управления риском на качественно более высоком уровне, чем в коммерческом страховании. Профессиональная селекция рисков, более широкое и целенаправленное финансирование превентивных мероприятий, соответствующее научно-техническое финансирование, инвестирование профессиональных интересов и т.д. – все это создает материальные возможности по уменьшению вероятности появления рисков и убытков и снижению цены страхования. В наибольшей степени это преимущество ОВС проявляется в случае, если группа страхователей обладает каким-либо специфическим, присущим только ей риском, так как коммерческие страховщики, как правило, работающие с широким страховым портфелем, неизбежно завышают премию за передачу нетипичных для себя рисков.

Кроме того, к характерным для обществ взаимного страхования чертам можно отнести отсутствие посредников/брокеров и связанных с ними переплат, а также расширение сферы деятельности страхователей (в первую очередь возможность инвестиционной деятельности в рамках управления средствами фонда ОВС).

Мировой рынок взаимного страхования. По состоянию на 2013 г. взаимное страхование занимало 27,3 % мирового страхового рынка и являлось его наиболее быстро растущей частью. Фонды взаимного страхования совокупно аккумулируют в себе 7,8 трлн дол., обеспечивают работой 1,1 млн чел., объединяя в себе 915 млн страхователей. Сумма всех страховых премий в ОВС только за 2013 г. составила 1,26 трлн дол. [8].

Доля взаимного страхования жизни в Японии составляет почти 90 % рынка страхования, в США – почти 60 %, в Канаде – более 50 %, в Великобритании – почти 50 %. Взаимное страхование занимает 50 % страхового рынка Швеции, более 40 % – Финляндии, почти 30 % – США.

В январе 2008 г. была создана Ассоциация взаимных страховых компаний и страховых кооперативов в Европе (Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe (AMICE)). В 2010 г. на добровольной основе в ней были объединены 123 европейские компании. С 1922 г. существует Международная федерация кооперативов и обществ взаимного страхования (International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF)). По состоянию на ноябрь 2009 г. в ней состояло 216 организаций из 74 стран мира [7]. Из десяти крупнейших в мире страховых компаний шесть являются обществами взаимного страхования.

Взаимное страхование в России. В начале 90-х гг. XX в. в России была ликвидирована монополия государства на страховую деятельность, и отечественная страховая отрасль стала элементом рыночно ориентированных отношений. Взаимное страхование постепенно становится частью отечественной страховой отрасли, как это имело место

в период до 1917 г. Однако его развитие на российском страховом рынке происходит чрезвычайно медленно, поскольку:

– действуют стереотипы советского периода развития экономики, отражавшей иной тип экономического устройства – нерыночный. В частности, это проявилось в полном отвержении идеологии взаимного страхования, отсутствии законодательных оснований и экономических условий для его развития в СССР;

– в советский период отклонялись положительные наработки дореволюционной практики взаимного страхования. Сейчас они также не стали предметом серьезного научного анализа;

– российское страховое законодательство не в полной мере соответствует современным представлениям о взаимном страховании, сложившимся в ходе его многовекового развития за рубежом;

– период формирования российского страхового рынка сопровождался сильным давлением со стороны коммерческих страховщиков, направленным против организаций, практикующих некоммерческие формы страховой защиты [4; 5].

В результате по состоянию на 2014 г. в российском реестре страховых организаций зарегистрировано только 12 ОВС с незначительным финансовым оборотом против 435 коммерческих страховых компаний [9].

Основные показатели деятельности российских обществ взаимного страхования по итогам 2014 г.

	ОВС	Регион присутствия	Премии за год, тыс. руб.	Выплаты за год, тыс. руб.	Общее количество договоров	Заклучено договоров за год
1	НКО ОВС ГО застройщиков	Москва+23 региона	484319	1443	6521	6658
2	НКО ОВС Хранитель	Москва	18	нд	нд	нд
3	НКО ОВС Взаимопомощь и страхование	Махачкала	5745	нд	нд	нд
4	Народные кассы, ОВС	Москва	15117	5372	33999	31548
5	НКО ОВС Саклау	Казань	3688	0	28	28
6	НКО ОВС Кооперативное единство	Новосибирск	11904	1942	нд	нд
7	НКО ОВС Взаимная защита	Москва	нд	нд	0	3
8	НКО ОВС Взаимная охрана	Москва	2	0	0	3
9	ОВС Кооп-Ресурс	Вологда	4158	1891	нд	нд
10	Национальное общество взаимного страхования	Волгоградская область	5944	238	8681	9931
11	НКО ОВС Есея	Казань	2103	0	2	12
12	ОВС Финстрах	Москва	34	нд	нд	нд

Интерес представляет только общество взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков, привлекающих денежные средства участников долевого строительства. Общество объединяет 30 крупнейших застройщиков и к 2015 г. содержит в портфеле 12 258 договоров страхования с общей страховой суммой 96 681 млрд руб. по единственному виду страхования – «Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору». Общество стремится стимулировать своих участников к проведению мероприятий по снижению

риска и контролировать целевое расходование средств, привлеченных застройщиком в рамках долевого строительства жилья [6].

Возможности использования взаимного страхования в России. Одним из наиболее перспективных вариантов представляется создание ОВС по отраслевому принципу. В данном случае в силу однородности рисков внутри конкретной отрасли взаимная форма страхования позволит обеспечить их более эффективное покрытие, а в силу замкнутости конгломерата участников позволит сохранить средства внутри отрасли.

В качестве классического примера эффективного отраслевого использования механизмов взаимного страхования можно привести сравнение подходов к страхованию рисков операторов ядерных энергетических установок в России и США. Риски компаний, работающих в атомной сфере, весьма специфичны: страховые случаи редки, но ответственность по ним чрезвычайно высока. В итоге ни одна страховая компания не готова взять на себя такие риски.

Россия, как и большинство передовых стран в сфере атомной энергетики, имеет национальный ядерный пул, в котором совокупные ядерные риски распределяются между компаниями-участницами. Национальный пул, в свою очередь, перестраховывает часть этих рисков в Международном ядерном пуле – объединении национальных. Емкость Российского пула составляет порядка 200 млн дол., ежегодная страховая премия – около 600 млн рублей.

Другая схема реализована в США: атомные риски здесь подразделены на два уровня. Первый уровень рисков покрывается американским ядерным пулом, точно так же, как и в других странах с пределом ответственности в 375 млн дол. Однако, помимо этого, все операторы ядерных установок США объединены в общество взаимного страхования Nuclear Electric Insurance Ltd (NEIL), которое с момента своего основания в 1979 г. накопило страховой фонд объемом 11,6 млрд дол. [9].

Однажды сформированный, этот фонд не создает дополнительной нагрузки на своих основателей. Индустрия осуществляет самострахование, не тратя средства на брокеров и услуги коммерческих страховых компаний. А это, в конечном счете, положительно сказывается на конкурентоспособности атомной энергетики и уровне тарифов на электроэнергию.

Другим вариантом, распространенным на Западе, является создание ОВС по региональному принципу. Этому могут способствовать существующие общие социально-экономические проблемы региона, единые природно-климатические условия данной конкретной климатической зоны. В своем единстве они могут образовывать определенный территориальный аспект общности страховых интересов взаимных страхователей.

Проблема первоначального накопления фонда. Большой практической проблемой представляется первоначальное накопление страхового фонда необходимых объемов. Большинство крупных мировых ОВС создавались продолжительное время в иных исторических и экономических условиях, параллельно с экономическим ростом своих участников. Современные научные исследования, посвященные ОВС, как правило, описывают именно сформировавшиеся фонды. Процесс становления общества взаимного страхования на раннем этапе развития, формирования страхового фонда и выхода ОВС в устойчивое состояние в современных условиях оказывается слабо изученным.

На первоначальном этапе формирования общества взаимного страхования возникает задача создания значительного денежного фонда, способного обеспечить устойчивое покрытие рисков участников ОВС. Данная задача требует решения в максимально короткие сроки. При этом, во-первых, желательно не создавать дополнительной нагрузки на участников, а во-вторых, необходимо сохранить страховое покрытие на период накопления.

В качестве количественной меры устойчивости часто используется маржа платежеспособности ОВС (разница между собственными средствами и принятыми

обязательствами). В условиях равенства страховых выплат по портфелю значение данного показателя, как и объем фонда, растет экспоненциально быстро со временем. Другим репрезентативным критерием может служить вероятность дефолта ОВС по страховым обязательствам.

Можно обеспечить плавное увеличение объемов страхового портфеля ОВС за счет передачи части рисков в сострахование коммерческим компаниям либо путем осуществления перестрахования рисков из портфеля ОВС. Однако такой подход существенно замедляет формирование собственного фонда ОВС. Другим вариантом формирования фонда является привлечение кредитных средств для быстрого наращивания объемов, однако в условиях российского финансового рынка такой метод представляется если не разорительным, то, по меньшей мере, неэффективным. Таким образом, для формирования страхового фонда ОВС в приемлемые сроки необходимо привлечь дополнительное финансирование.

Смешанное финансирование. Если создание ОВС является затруднительным или невыгодным с экономической точки зрения, но соответствует общественным интересам (необходимость страхования рисков гражданской ответственности, социальная защита, охрана окружающей среды и др.), которые представляет государство, регион или другой социальный или экономический институт, обладающий соответствующими ресурсами (центр), то на этапе становления возможно совместное (смешанное) финансирование ОВС за счет средств страхователей и бюджета центра [1]. Механизмом смешанного финансирования называется правило определения взносов каждого из инвесторов в течение периода накопления фонда. Можно выделить три принципиальных механизма возможной поддержки ОВС:

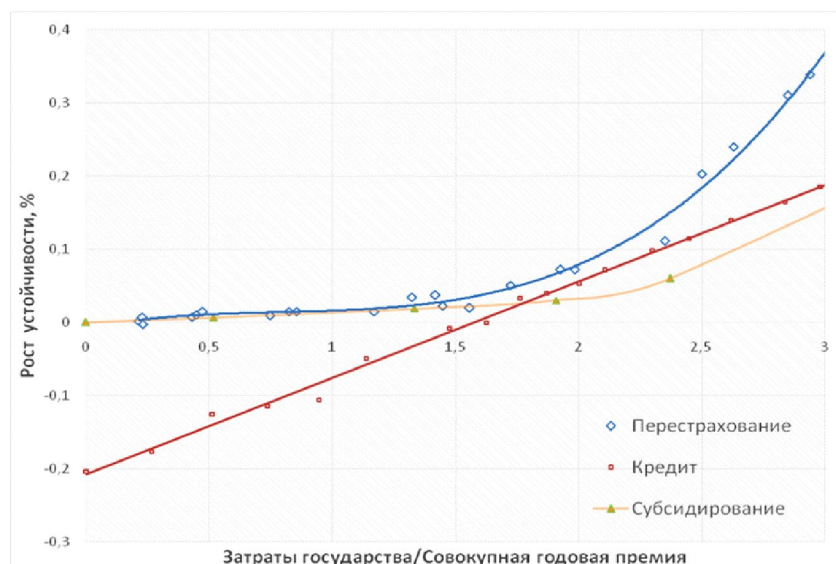
- Центр выступает в качестве перестраховщика, принимая на себя часть рисков ОВС. В этом случае выплаты фонда оказываются ограниченными «сверху», и, как было сказано выше, фонд более или менее детерминированно увеличивается экспоненциальным образом. Такой метод должен быть особенно эффективным при наличии у членов ОВС высокостоймостных, но маловероятных рисков (агрессивный портфель), как, например, в случае операторов ядерных установок. С высокой вероятностью государству не придется тратить вообще никаких денег на данные цели, а его гарантии позволят страхователям, сняв нагрузку коммерческих страховщиков, направить средства на скорейшее формирование фонда ОВС.

- Центр субсидирует участникам ОВС некоторую часть страховой премии, что позволяет ОВС собирать больше средств в ходе операционной деятельности и ускорить рост фонда. Данный механизм можно рекомендовать для ОВС с умеренным портфелем.

- Центр предоставляет ОВС кредит по льготной процентной ставке. Данный механизм должен позволять ОВС быстро нарастить объемы и достичь выхода в устойчивое состояние. Затраты центра при этом составят разницу между стоимостью льготного кредита и стоимостью альтернативных вложений. Подобный подход представляется наиболее детерминированным и разумен в случае консервативного портфеля ОВС.

В целом для умеренного портфеля можно привести следующие характерные зависимости влияния вложений центра на устойчивость ОВС, полученные в результате имитационных экспериментов (см. рис.).

При небольших затратах (высоких ставках, близких к коммерческим) кредитование наносит больше вреда для фонда, чем приносит пользы, однако его полезность быстро растет с уменьшением процентной ставки. Субсидирование и перестрахование вреда нанести не могут и при малых затратах немного повышают устойчивость. В среднем схема, предполагающая перестрахование, оказывается более выгодной для всех, если такое суждение может быть применено к недетерминированной величине.



Влияние вида вложений центра на устойчивость ОВС

Взаимное страхование обладает рядом весомых преимуществ и является важной частью мирового страхового рынка. В силу ряда причин в России оно не получило значимого распространения. С другой стороны, имеются положительные тенденции: совершенствование законодательства, либерализация рынка, положительные примеры создания ОВС, инициированных как сверху, так и снизу, рост количества научных исследований в этой области. Имеются хорошие предпосылки для переноса лучших мировых практик использования взаимного страхования в Россию.

Однако в условиях сформировавшегося коммерческого страхового рынка и высоких кредитных ставок создание подобных обществ затруднительно. Решением проблемы может стать активная государственная поддержка как в форме популяризации практик взаимного страхования и создания современной законодательной базы, так и прямой экономической помощи.

Литература

1. Бурков В.Н., Заложнев А.Ю., Кулик О.С., Новиков Д.А. Механизмы страхования в социально-экономических системах. М.: ИПУ РАН, 2001.
2. Дадьков В.Н., Турбина К.Е., Взаимное страхование, М.: Анкил, 2007.
3. Ефимов С.Л. Экономика и страхование: Энциклопедический словарь. М.: Церих–ПЭЛ, 1996.
4. Логвинова И.Л. Взаимное страхование как метода создания страховых продуктов в российской экономике. М.: Анкил, 2010.
5. Морозко Н.И. Общества взаимного страхования – источник образования финансовых ресурсов страховой системы. М.: Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ, 2008.
6. Реестр страховых организаций [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<http://www.insur-info.ru/register/ovs/>
7. Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:http://www.amice-eu.org/what_is_amice.aspx
8. International Cooperative and Mutual Insurance Federation, «Global Mutual Market Share 2013». United Kindom, Cheshire, 2015.
9. Nuclear Energy Insurace Ltd [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<https://www.nmlneil.com/>

Оплата труда методом грейдирования: системный анализ ценностного обмена

О.ХАФИЗОВА

В современном мире оплата труда выступает тем управленческим инструментом, где нет пределов совершенствованию. Ученые и практики постоянно разрабатывают новые подходы к ценообразованию на трудовой ресурс и предлагают новые механизмы построения систем оплаты труда.

Существенный концептуальный прорыв в подходах к построению систем оплаты труда произошел, когда произошло разграничение постоянных выплат, которые привязывались к рабочему месту (должности), и стимулирующих (гибких, переменных), которые ставились в зависимость от индивидуальных и ситуационных параметров. Появление методики грейдирования однозначно разграничило «оплату по должности» и «оплату по индивидуальным достижениям». В данной статье проведен анализ особенностей построения постоянной части оплаты труда, основанной на оценке должностей, для разработки которой и предназначена методика грейдинга.

Американская ассоциация специалистов по компенсациям и льготам предлагает два основных подхода к оценке должностей. Согласно первому подходу, формирование системы оплаты труда начинается с оценки должностей, согласно второму – с анализа отраслевых и (или) региональных заработных плат, то есть рыночного ценообразования, когда в качестве первого этапа проводится обзор и анализ уровня заработной платы, сложившегося на региональных и отраслевых рынках труда, после чего должности группируются в соответствии с уровнем вознаграждения [3, 119].

Система грейдинга относится к первому из указанных выше подходов. Она пришла в Россию из США, где в начале 60-х прошлого века Э. Хей разработал методику оценки должностей разного профессионального профиля исходя из универсальных критериев. С тех пор методика грейдинга успешно зарекомендовала себя на Западе и сегодня считается одной из лучших для построения прозрачной и управляемой системы оплаты труда. В то же время следует отметить, что любой анализ оплаты труда не может быть абсолютно точным, поскольку конфиденциальность и теневые денежные потоки при формировании доходов присущи любой экономической системе. Закрытость сведений об оплате труда особенно распространена между руководящим и исполнительским звеном [4].

В России система грейдов пришла на смену тарифной сетке, использующейся в советское время, должностной оклад в которой определялся с помощью коэффициентов в зависимости от сложности работ и квалификации сотрудников. Главный недостаток советской тарифной сетки – жесткость иерархической структуры. Нередко при использовании тарифной сетки приходилось формально называть должность (например, «инженер такой-то категории»), только для того, чтобы установить соответствующий оклад. Система грейдов успешно решает эту проблему, более гибко выстраивая схему должностных уровней и учитывая не только квалификацию и стаж, но и другие, не менее значимые факторы. К последним относятся: уровень управленческой и финансовой ответственности, сложность принимаемых решений, а также широкий спектр критериев оценки требуемых профессиональных знаний и навыков, вплоть до умения выстраивать отношения с людьми, влиять на них, принимать операционные решения, управлять эффективностью и др. Каждая организация самостоятельно выделяет ключевые компетенции сотрудников, приносящие ей прибыль. В грейдовой системе сумма выплат

Хафизова Ольга Викторовна, аспирант кафедры экономики труда, предпринимательства и маркетинга Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: mk4-09@mail.ru

определяется целями и возможностями конкретной организации, а не отраслевым министерством.

Таким образом, в системе грейдов каждая должностная позиция находит свое место в иерархии должностей и получает соответствующую оценку в виде «вилки» оклада. Эксперт высокой квалификации, «закрывающий» ответственный участок бизнес-процесса, может иметь более высокий грейд, чем руководитель отдела в непрофильном направлении деятельности компании. Это обеспечивает сотрудникам не только управленческую, но и профессиональную карьеру, что, безусловно, важно для тех, кто работает в крупном и среднем бизнесе.

Вместе с тем опыт внедрения системы грейдов в российских компаниях показал и слабые стороны этой системы. Грейдирование – достаточно сложная и трудоемкая процедура, которая к тому же требует привлечения внешних консультантов. Грейдирование, проведенное собственными силами, зачастую может быть субъективным: оцениваются не столько должности, сколько качества занимающих их людей, и составление матрицы грейдов превращается в процедуру, когда каждый руководитель пытается «отстоять» для себя и своего подразделения более высокие грейды [5].

Возникает вопрос: насколько эффективен метод грейдирования при разработке системы постоянных выплат и есть ли возможности совершенствования данной методики?

Главное в данной методике – выбор компенсирующих факторов (базовых показателей), которые для сравнения видов труда предприятие может выбирать самостоятельно или ориентироваться на типовые.

Методика Hay Group включает три компенсирующих фактора:

1. Фактор «Ответственность». Ответственность за действия и результат этих действий. Измеряемое воздействие должности/рабочего места на конечный результат, то есть ответственность за действия и их последствия. Данный фактор имеет три измерения:

- свобода действий, степень полномочий, свободы для принятия решения, степень контроля;

- масштаб действий, величина воздействия, пределы ответственности (учитывается размер предприятия, подразделения, оборот), на которые должность оказывает основное воздействие;

- тип влияния на бизнес-результаты (прямое, косвенное).

2. Фактор «Know-how» – сумма знаний, опыта и способностей, необходимых для эффективного выполнения работы. Фактор «Know-how» имеет три измерения:

- профессиональные/специальные знания и умения; глубина и широта специализированных знаний;

- управленческие навыки (навыки планирования, организации, выполнения, контроля);

- навыки межличностных взаимодействий, коммуникативные навыки для успешного взаимодействия работника с сотрудниками и группами, внутри и вне организации.

3. Фактор «Решение задач» – уровень процесса мышления, который требуется на рабочем месте/должности для определения проблем, анализа и принятия решения в зависимости от сложности выполняемой работы, частоты возникновения проблем, стандартности/нестандартности возникающих ситуаций и уровня трудности в принятии решения.

Фактор «Решение задач» имеет два измерения:

- область решаемых задач – отражает содержание работы, соотносительно степени определения проблем и решений;

- сложность решаемых задач и уровень трудности в принятии решения, степень сложности решаемых задач [6].

Институт труда Минтруда РФ (Минздравсоцразвития РФ) выделяет следующие факторы для оценки сложности выполняемой работы:

- характер работ, составляющий содержание труда;
- разнообразие (комплексность) работ;
- самостоятельность выполнения работ;
- масштаб и сложность руководства;
- дополнительная ответственность.

Базовые оценочные показатели были определены на международном конгрессе в Женеве в 1950 г., и к их числу были отнесены следующие: квалификация, умственные и физические нагрузки, ответственность за свою работу и работу других, факторы окружающей среды [2, 46].

Международная корпорация «3М» выделяет следующие показатели: знания, профессиональный опыт, рассудительность, ручной труд (простой или сложный), ответственность за комплектующие и материалы, ответственность за инструменты и оборудование, психологическая нагрузка (концентрация, внимание, напряжение), физические усилия (тяжесть, перенос и т.п.), условия труда, вредность (риск) [2].

Как видно, примеров и вариантов выбора компенсирующих факторов – множество. По нашему мнению, большим заблуждением является стремление организаций копировать чей-то опыт. Даже такие признанные законодатели в области грейдирования, как фирма Hay Group, не могут служить абсолютным образцом, так как у каждой организации своя специфика. Следовательно, составлять перечень компенсирующих факторов каждая компания должна самостоятельно, учитывая свои специфические задачи. Более того, выбор компенсирующих факторов также должен подкрепляться методически. Многолетний опыт консалтинга показывает, что наиболее эффективный выбор компенсирующих факторов проходит в несколько этапов, в основе которых лежит реализация методики, описанной Е. Ветлужских [1, 31–43]. Сначала в компании формируется экспертная группа, состоящая из руководителей, работников кадровых и экономических служб численностью от 3 до 25 человек (в зависимости от размеров организации). Далее экспертам предлагается максимально полный перечень возможных компенсирующих факторов. Анализ российской и зарубежной практики позволил сформировать следующий полный перечень компенсирующих факторов:

- квалификация работника (знания, навыки);
- сложность задач;
- новизна задач;
- количество (объем, напряженность, интенсивность);
- качество (требуемый уровень);
- условия выполняемой работы (условия труда, вредность, риск);
- разнообразие (комплексность) работ;
- самостоятельность выполнения работ;
- масштаб и сложность руководства (количество подчиненных);
- ответственность (за свою работу и работу других, за денежные средства, за инструменты и оборудование, за комплектующие и материалы);
- необходимость инноваций;
- решение проблем;
- умственные и физические нагрузки (усилия);
- психологическая нагрузка (концентрация, внимание, напряжение);
- профессиональный опыт;
- рассудительность;
- физические усилия, физическая напряженность (тяжесть, перенос и т.п.);
- навыки коммуникаций;
- степень полномочий.

Далее можно воспользоваться методикой балльной экспертной оценки и выбрать «разумное» количество факторов (от 3 до 5), которые получили в совокупности большую оценку, либо воспользоваться методом «попарных» сравнений. На наш взгляд, целесо-

образно использовать оба метода. Сначала методом экспертной оценки выбрать 10 факторов, набравших наибольшее количество баллов, а потом из этих десяти провести выбор методом «парных» сравнений, одновременно определив веса каждого из факторов.

При этом все компенсирующие факторы должны отражать дополнительные нагрузки (физические, интеллектуальные, психологические, связанные с условиями трудовой среды и т.д.), которые испытывает работник. В поле оценки не должны попадать такие факторы, которые не несут дополнительной нагрузки и которые, напротив, создают некие комфортные условия, делающие данное рабочее место особенно привлекательным. К таким факторам можно отнести статус, творчество, престиж, возможность профессионального роста, власть, возможность накопить востребованный человеческий капитал, потенциал карьерного роста, гибкий график работы и пр.

Безусловно, каждый человек самостоятельно определяет для себя пути достижения карьерного и профессионального роста. Выбирая профессию или возможного будущего работодателя, одни отдают предпочтение перспективам должностного роста и статусу, другие – возможности реализовать творческие способности и получить признание. Однако в современном мире особое место можно отвести фактору «возможность накопить востребованный человеческий капитал». Получив базовое образование, многие выпускники среднеспециальных и высших учебных заведений первой ступенью своей трудовой деятельности считают трудоустройство по специальности с возможностью практического освоения новых технологий, получения опыта работы на современном оборудовании или передачу опыта от профессионалов высокой квалификации. Так, например, получив опыт работы в крупной или средней организации, в которой есть соответствующая база для развития и обучения персонала, работник может приобрести свой личный востребованный «человеческий капитал», тем самым обеспечивая свое будущее как в рамках данной организации, так и за ее пределами. Для каждой организации можно определить свой ряд компенсирующих факторов и присвоить им балл для построения системы оценки должностей.

Таким образом, при проведении оценки должности будут учитываться требования работодателя, предъявляемые к должности, а также комплекс возможностей, которые предоставляет данная должностная позиция у определенного работодателя. Итоговой оценкой должности будет являться сумма оценок по каждому фактору.

Предложенный подход может дать новое понимание компенсирующих факторов для целей оценки должностей в качестве ценностного обмена между работником и работодателем. На основании вышеизложенного «компенсирующие факторы» целесообразно понимать как совокупность показателей комплексной оценки должности (рабочего места), отражающих требования к должности и всю совокупность отрицательных и положительных аспектов данного рабочего места для работника.

Еще один дискуссионный аспект грейдинговой системы – определение количества грейдов, которые закладывают степень дифференциации в базовой части оплаты труда, а также сами диапазоны оплаты труда по грейдам.

Количество грейдов можно определить путем деления максимального количества баллов на минимальное. Далее разбить все множество баллов на равные интервалы. Однако при таком подходе можно столкнуться с ситуацией, когда должности, принадлежащие к одной профессиональной группе, могут войти в разные грейды, несмотря на близкие значения полученных баллов. Также возможна и обратная ситуация, когда полученные интервалы окажутся достаточно широкими, и в один грейд попадут должности одной профессиональной группы, но разные по «рангам» (например, инженер и инженер первой категории). В данном случае можно пойти по пути упразднения должностей (например, исключить из штатного расписания должность инженера первой категории) и кадровых перестановок либо увеличить количество грейдов.

Некоторые компании определяют диапазоны грейдов на основании группировки должностей по профессиональной группе, которые имеют незначительные расхождения

в баллах. На практике этот подход более сложный, но в то же время считается более гибким и рациональным.

Что понимается под характеристикой «незначительные расхождения в баллах»? Например, согласно методике Hay Group, 15-процентная разница в оценках (баллах) считается «почти незаметной». Следовательно, если разность оценок должностей и оценки эталонной для этой группы должности составляет не более 15 %, то должности можно считать равнозначными (равноценными) и относить их к одному грейду.

По данным исследований Э. Хей, качественная градация «минимальной различимой разницы» при создании иерархии грейдов с увеличением в рамках 10–15 % оказалась достаточно практичным и надежным механизмом построения системы» [7].

Диапазоны оплаты труда по грейдам корректируются исходя из данных обзора рынка труда и финансовых возможностей организации. У предприятий с одним видом деятельности данный вопрос не вызывает затруднений. В то время как для компаний с несколькими направлениями бизнеса диапазоны оплаты труда по грейдам могут существенно различаться. Например, должности в рамках производственного сектора с высоким уровнем прибыли будут более высокооплачиваемыми, чем должностные позиции в менее доходных направлениях бизнеса. В данном случае к диапазонам оплаты труда по грейдам можно применять поправочные коэффициенты, принимая за 1 коэффициент для основного бизнеса, либо устанавливать отдельные диапазоны оплаты труда по грейдам для каждого направления бизнеса, основываясь исключительно на данных обзора рынков труда. Хотя с точки зрения базовых законов мотивации это не совсем правильно, поскольку зарплата ставится в зависимость от того, насколько «выгодным» оказался производственный участок. При этом с точки зрения российских ценностей данная ситуация хоть и частично демотивирует сотрудников, не вызывает больших противоречий, поскольку генетический опыт сельскохозяйственного уклада всегда подразумевал, что кому-то достаются более плодородные участки земли, а кому-то «не повезло» – достался менее плодородный участок.

Таким образом, основным правилом построения системы грейдов для каждой компании является наличие собственной политики оплаты труда с учетом масштаба и специфики бизнеса, а также установление принципов оценки должностей исходя из важности ценностного обмена между работником и работодателем.

Литература

1. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методика. Практика. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. Десслер Г. Управление персоналом. М.: «Издательство БИНОМ», 1997.
3. Назаров О.М. Управление кадровым потенциалом кредитных организаций: дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2012.
4. Назарова У.А. Система «работодатель–наемный работник»: проблема гармонизации социально-трудовых отношений: дис. ... д-ра экон. наук. М.: РАГС, 2008.
5. Energy Consulting в СМИ. Грейдирование как инструмент мотивации персонала // Финансовая газета. 2008. 14 авг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.ec-group.ru/press/press/detail.php?ID=828>
6. AMT Consulting Group. База знаний руководителя и HR-специалиста / Каталог статей по бизнесу. Система материальной и нематериальной мотивации персонала. Системы оплаты труда. Система «грейдов». Метод Эдварда Хей [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://amt-training.ru/content/articles/4589/>
7. Кадровое агентство уникальных специалистов Каус. Библиотека HR/1500 статей о HR / Грейдовая система оценивания должностей и оплаты труда: методология, методика, практика [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.kaus-group.ru/knowledge/300-articles/material/553/>

Оценка финансовых потерь от коррозии оборудования

Ю.ЗЫРЯНОВА

По данным научных исследований, доля экономического ущерба от физического износа основных производственных фондов, вызванного коррозионными разрушениями, для предприятий нефтехимической промышленности составляет около 50 %. Проблема определения потерь от коррозии приобретает все большую актуальность. Это вызвано рядом факторов. Во-первых, вследствие экстенсивного развития промышленного производства в последние полвека существенно возрос металлофонд и, соответственно, увеличились потери металла по причине коррозии и коррозионно-механического разрушения. Во-вторых, произошли качественные изменения в характере производственных процессов: увеличились механические и тепловые нагрузки, ужесточились технологические условия эксплуатации металлов. Предотвращение коррозионных потерь может решить сразу ряд задач, в числе которых – экономические, экологические, социальные, ресурсные, а также энергетические [1].

Одним из методических принципов оценки экономического ущерба является ориентация на вариант компенсации или предотвращения ущерба, требующий минимальных затрат. Реализация механизма компенсации коррозионных потерь может быть основана на оптимальном перераспределении капитальных, природоохранных и текущих затрат на ремонт основных производственных фондов. Изначально капитальные затраты на предотвращение коррозионных потерь можно разделить на две группы: капитальные затраты на природоохранные сооружения и капитальные затраты на строительство промышленных объектов с высокой коррозионной стойкостью.

Для изучения влияния различных факторов производства на его конечные результаты мы будем использовать двухфакторную производственную функцию. Наиболее известной двухфакторной производственной функцией является функция Кобба–Дугласа ($Q = A L^a K^b$) [2]. Безусловными преимуществами функции Кобба–Дугласа является относительная простота функциональной зависимости при достаточной практической универсальности и адекватности. Само название «производственные функции» в отличие от математических функций подчеркивает, что они моделируют те связи, которые имеют место в реальной производственной сфере. Теперь трудно назвать такую область деятельности, где не могли бы использоваться эти функции. Отметим отдельные основные направления их практического применения:

1. Расчет степени влияния различных факторов на результативные зависимые показатели.

2. Поиск оптимального сочетания факторов.

3. Проведение углубленного экономического анализа.

4. Прогнозирование и планирование уровня важнейших показателей производства.

5. Обработка информации и т.д.

Факторами производственной функции могут быть:

– объем продукции, выпущенной в определенный период времени (как в стоимостном, так и натуральном выражении);

Зырянова Юлия Борисовна, магистр кафедры финансов, бухгалтерского учета и анализа Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: Jylia172007@yandex.ru

- величина основного капитала;
- величина трудовых затрат;
- затраты топлива, электроэнергии;
- количество оборудования, используемого в производстве, и т.д.

Поскольку большинство ремонтных работ на производстве осуществляются вследствие коррозионных разрушений, примем, что затраты на ремонт зависят от коэффициента изношенности и остаточной стоимости оборудования. Используя программу Excel, подберем производственную функцию Кобба–Дугласа при имеющихся данных об общих затратах на ремонт основных производственных фондов (миллионы рублей), коэффициента износа оборудования и остаточной стоимости оборудования (миллионы рублей) в период с 2012 по 2014 гг. по месяцам для установки химводоочистки. Также попробуем выяснить, какой из факторов (коэффициент износа или остаточная стоимость оборудования) оказывает наибольшее влияние на затраты на ремонт. Предполагается, что в данном временном периоде предприятие кардинально не изменит технологии производства, а значит, параметры производственной функции будут находиться в пределах допустимой погрешности.

Наша задача состоит в построении производственной функции Кобба–Дугласа вида $y = A \cdot L^a \cdot K^b$, следовательно, необходимо найти параметры a , b . Воспользуемся методическим подходом, представленным в работе Е.А. Фоминой и др. [3].

В литературе параметр A интерпретируется как коэффициент нейтрального технического прогресса (нейтральный технический прогресс определяется такими техническими изменениями, которые не нарушают равновесия, то есть экономически и социально «безопасны» для общества). Поэтому в начальной модели параметр A принимается равным единице.

Исходной базой для расчетов являются статистические данные за 2012–2014 гг. установки химводоочистки. Анализируем исходные данные с помощью линейного регрессионного анализа Microsoft Excel.

В результате получаем следующие показатели регрессионного анализа:

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,998853
R-квадрат	0,997707
Нормированный R-квадрат	0,968228
Стандартная ошибка	0,329468
Наблюдения	36

Дисперсионный анализ					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	Значимость <i>F</i>
Регрессия	2	1605,8317	802,91583	7396,8163	1,71E-44
Остаток	34	3,6906606	0,1085488		
Итого	36	1609,5223			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	<i>t</i> -статистика	<i>P</i> -Значение	Нижние 95 %	Верхние 95 %	Нижние 95 %	Верхние 95 %
Переменная X 1	0,458827	0,115891926	3,9590955	0,000364	0,2233065	0,6943479	0,2233065	0,6943479
Переменная X 2	0,968653	3,91043973	0,2477096	0,805849	-6,9783163	8,9156231	-6,9783163	8,9156231

R-квадрат характеризует долю вариации зависимой переменной, обусловленной регрессией или изменчивостью объясняющих переменных. В данном случае R-квадрат (0,997707) близок к 1, что свидетельствует о высокой корреляции между двумя переменными, то есть регрессия хорошо описывает зависимость между объясняющими и зависимой переменными.

Анализ исходных данных мы проводим с помощью линейного регрессионного анализа Microsoft Excel. Регрессия используется для анализа воздействия на отдельную зависимую переменную значений одной или более независимых переменных. Задачами регрессионного анализа являются выбор типа модели (формы связи), установление степени влияния независимых переменных на зависимую и определение расчетных значений зависимой переменной (функции регрессии).

Осуществим оценку адекватности полученной модели с помощью F-критерия Фишера: значение F-критерия Фишера можно вычислить с помощью инструмента «Регрессия» (Анализ данных в Excel): $F_{расч} = 7396,81$. Поскольку $F_{расч} > F_{табл}$, модель следует признать адекватной. Следовательно, исследуемая зависимая переменная y очень близко описывается включенными в регрессионную модель переменными $\ln(K)$ и $\ln(L)$. На основании полученной модели можно вывести производственную функцию Кобба–Дугласа путем экспонирования: $y = K^{0,458827} * L^{0,968653}$. Если в нашем случае коэффициенты эластичности a и b в сумме превышают единицу, то говорят, что функция имеет возрастающий эффект, то есть при некотором увеличении износа оборудования и остаточной стоимости затраты на ремонты увеличиваются в большей степени.

Из полученного уравнения Кобба–Дугласа видно, что затраты на ремонт основных производственных фондов в большей степени зависят от изношенности оборудования, чем от остаточной стоимости. Поэтому при планировании затрат на ремонтные работы предлагается учитывать изношенность оборудования как один из главных факторов, в большей степени влияющий на увеличение затрат на ремонтные работы основных производственных фондов, что приведет к уменьшению количества и стоимости ремонтов и увеличению межремонтного периода.

Литература

1. Гофман К.Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики. М.: Наука, 1977. 236 с.
2. Орлова И.В. Экономико-математическое моделирование: практ. пособие по решению задач. М.: Вузовский учебник, 2004. 144 с.
3. Фомина Е.А., Кандаров И.В. Метод расчета премии за риск при оценке инновационных проектов // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 2. С. 106–110.

**Итоги VII Российского философского конгресса «Философия.
Толерантность. Глобализация. Восток и Запад – диалог мировоззрений»
(Уфа, 6–10 октября 2015 г.)**

На протяжении нескольких дней – с 6 по 10 октября 2015 года – Уфа была философской столицей России, встречая участников VII Российского философского конгресса. Участие в конгрессе приняли около 1,5 тысяч человек, представлявших регионы России, а также страны ближнего и дальнего зарубежья.

На протяжении пяти дней представители философских школ из 16 стран мира (в числе которых – Беларусь, Украина, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Италия, Турция, США, Иран, Франция, Испания, Монголия и др.) и 71 субъекта Российской Федерации пытались определить надежные основания, способствующие построению конструктивного диалога между Востоком и Западом на современном этапе. В рамках конгресса состоялись секционные заседания по основным отраслям философской науки. В рамках «симпозиумов» и «круглых столов» были рассмотрены конкретные проблемы, с которыми сталкивается современное общество и которые требуют глубокого осмысления. Помимо участия в научных дискуссиях и выступлений, отражающих результаты их научной работы, участники конгресса посещали публичные лекции известных ученых-философов и творческие встречи с деятелями науки и искусства.

Одной из ключевых площадок VII Российского философского конгресса выступила Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ).

Важную организаторскую и академическую роль в проведении этого значимого научного мероприятия сыграл ректор нашей Академии – С.Н. Лаврентьев, который стал членом программного комитета конгресса. В организационный комитет конгресса вошли также проректор по научной работе И.В. Фролова и заведующий кафедрой политологии, социологии и философии Ю.Н. Дорожкин.

«Конгресс показал, что российская философская мысль важна и интересна для всего современного мира, а также то, что Уфа с честью справилась с ролью принимающей стороны, – отметил С.Н. Лаврентьев. – Наш вуз принял три секции, темами которых стали “Философия естествознания”, “Философия политики” и “Философские проблемы социально-гуманитарных наук”. Всего же в рамках конгресса состоится около 26 тематических секций, 5 симпозиумов, 25 “круглых столов”».

8 октября Академия распахнула двери для участников секционных заседаний – «Философия политики», «Философские проблемы социально-гуманитарных наук», «Философия естествознания».

Продолжительными и острыми были дискуссии по проблемам философии политики, которыми «дирижировали» д-р филос. наук, проф. С.А. Нижников (РУДН, Москва) и д-р филос. наук, проф. Ю.Н. Дорожкин (БАГСУ, Уфа) в рамках секции «Философия политики». Внимание исследователей было сосредоточено не только на философских аспектах политической науки, но и на рассмотрении современных процессов и тенденций, которые наблюдаются в политическом мире.

Обсуждение широкого круга проблем современного социально-гуманитарного знания состоялось на секции «Философские проблемы социально-гуманитарных наук». Руководителями секции выступили д-р филос. наук, доцент А.М. Орехов (РУДН, Москва) и д-р филос. наук, проф. И.В. Фролова (БАГСУ, Уфа). В работе секции приняли активное участие преподаватели кафедры государственного и муниципального управления,

сотрудники Научно-исследовательского центра проблем управления и государственной службы БАГСУ.

Помимо этого, на площадке БАГСУ проходило заседание секции «Философия естествознания». Совместно с российскими коллегами, известными своими достижениями в этой области, – д-ром филос. наук, проф. И.К. Лисеевым (Институт философии РАН, Москва), д-ром филос. наук, проф. А.Ю. Севальниковым (Институт философии РАН, Москва) – работал наш коллега д-р техн. наук, проф. М.А. Анферов (БАГСУ, Уфа).

9 октября в БАГСУ состоялось два мероприятия – симпозиум «Философия управления и принятия решений» и «круглый стол» «Русская религиозно-философская мысль конца XIX – начала XX веков». Необходимо отметить, что вопросы философии управления были в фокусе особого внимания конгресса. Поскольку методы и технологии принятия решений неотделимы от проблем управления, представляется вполне логичным и правильным, что по инициативе С.Н. Лаврентьева именно БАГСУ выступила базовой площадкой симпозиума, объединившего ученых, исследующих философские основания управленческой науки.

Руководителями симпозиума были известные специалисты в этой области – д-р филос. наук, проф. Г.В. Сорина (МГУ, Москва), д-р филос. наук, проф. Ю.В. Ярмач (МГПУ, Москва), д-р филос. наук, проф. В.С. Диев (НГУ, Новосибирск). От принимающей стороны работу курировал д-р полит. наук, доцент Р.Ф. Латыпов (БАГСУ, Уфа). Тон дискуссии был задан мэтрами современной российской философии, рассуждавшими об эпистемологических основаниях моделей принятия решений, коммуникативных факторах их принятия, важности постановки вопросов как когнитивного инструмента коммуникативных практик управления и принятия решений. В работе симпозиума, проходившего в формате «мозгового штурма», приняли активное участие как молодые исследователи, так и их более именитые коллеги, в том числе представители Республики Крым.

«Круглый стол» «Русская религиозно-философская мысль конца XIX – начала XX веков», организованный канд. филос. наук, доцентом А.П. Соловьевым (БАГСУ, Уфа), собрал вокруг себя специалистов, занимающихся исследованием творчества отечественных мыслителей этого периода – И. Аксакова, Вл. Соловьева, архиепископа Никанора (Бровковича), представителей «классического евразийства». Интересным и содержательным был доклад известного ученого, д-ра филос. наук, проф. А.П. Козырева (МГУ, Москва), посвященный философии всеединства.

Плодотворные дискуссии продолжались и в кулуарах конгресса, во время кофе-пауз и перерывов. Подводя итоги научного форума на последнем пленарном заседании, руководители мероприятий, проходивших в БАГСУ, отметили как высокий уровень организации работы, так и заинтересованность в постановке и решении философских вопросов преподавателей и сотрудников, принявших участие в работе конгресса.

Философия как никакая другая отрасль знания способствует формированию ясности мысли, логики и непротиворечивости суждений, разумному «взвешиванию» и оптимальному решению. Будем надеяться, что итогом VII Всероссийского философского конгресса будет не только укрепление научных связей с коллегами из других регионов, научная кооперация и обмен, но и повышение авторитета философского знания, признание значимости философии как методологии научного поиска.

ЮБИЛЕЙ УЧЕНОГО

25 октября 2015 года профессору кафедры экономической теории и социально-экономической политики БАГСУ Миннираису Минигалиевичу ИШМУРАТОВУ исполняется 75 лет.

Многие годы юбиляр трудится на благо Башкортостана. Его жизнь связана с развитием сельского хозяйства, муниципальных образований, науки и системы высшего образования республики.

Доктор экономических наук, профессор Миннираис Минигалиевич Ишмуратов родился 25 октября 1940 года в д. Талач Стерлитамакского района Башкирской АССР. В 1958 году окончил Стерлитамакский зооветеринарный техникум, в 1970 году – Башкирский сельскохозяйственный институт, в 1978 году – Заочную Высшую партийную школу при ЦК КПСС, в 1995 году – Башкирскую академию государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан.

С 1958 года М.М. Ишмуратов начал свою трудовую деятельность в должности заведующего Талалаевским ветеринарным участком Стерлитамакского района. В 1963 г., после службы в пограничных войсках, он работал в том же районе зоотехником колхозов им. Салавата, им. Ленина, затем – главным ветеринарным врачом, секретарем совхоза «Заливной», председателем исполкома Стерлитамакского райсовета и вплоть до 1995 г. – первым секретарем райкома и главой администрации Аургазинского района Республики Башкортостан.

В 1995–2003 гг. М.М. Ишмуратов – заместитель председателя палаты представителей Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан.

С 2003 г. М.М. Ишмуратов активно вовлечен в образовательный и научно-исследовательский процесс на кафедрах конституционного и административного права, государственного и муниципального управления и, особенно, – на кафедре экономической теории и социально-экономической политики БАГСУ.

Под его научным руководством осуществляется подготовка специалистов, бакалавров, магистров, а также защита кандидатских диссертаций.

Его научный и педагогический потенциал раскрыт в более чем 160 публикациях, в том числе – 5 монографиях по проблемам продовольственной безопасности, развития регионального продовольственного рынка и его инфраструктуры, развития сельских территорий и системы местного самоуправления.

М.М. Ишмуратовым разработаны новые учебные курсы по дисциплинам «Аграрная политика государства», «Региональная экономика и управление» и др.

М.М. Ишмуратов в октябре 2009 года успешно защитил докторскую диссертацию по экономике. В апреле 2013 года ему присвоено ученое звание профессора кафедры экономической теории и социально-экономической политики.

Миннираис Минигалиевич награжден государственными наградами СССР (двумя орденами Трудового Красного Знамени, орденом «Знак Почета»), Республики Башкортостан (орденом Дружбы народов, медалями), Почетными грамотами Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации и Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан, Почетным знаком Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан «За особый вклад в развитие законодательства Республики Башкортостан», золотым Почетным знаком БАГСУ. Ему присвоено почетное звание «Заслуженный работник сельского хозяйства Республики Башкортостан».

Миннираис Минигалиевич Ишмуратов является Почетным гражданином Аургазинского и Стерлитамакского районов.

Кафедра, редакция нашего журнала и Академия в целом поздравляют Миннираиса Минигалиевича с замечательным юбилеем и желают ему здоровья, неиссякаемого оптимизма, активного творческого долголетия!

АННОТАЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА ABSTRACTS AND KEY WORDS

А. ОРЛОВ. Анализ основных тенденций и ценовых изменений в сегменте льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка

В статье рассмотрены основные тенденции, проблемы и перспективы развития сегмента льготного лекарственного обеспечения российского фармацевтического рынка. Приведены результаты анализа уровня и динамики цен на лекарственные препараты в России в период 2010–2014 гг.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, льготное лекарственное обеспечение, программы ОНЛС и «7 нозологий», стратегия лекарственного обеспечения.

A. ORLOV. Analyzing General Tendencies and Price Changes in Pharmaceutical Benefits Segment of the Russian Pharmaceutical Market

In the article there were considered general tendencies, problems and development perspectives of the pharmaceutical benefits segment of the Russian pharmaceutical market. There were provided the analysis results of price level and dynamics of medicaments in Russia for the period from 2010 to 2014.

Key words: pharmaceutical market, pharmaceutical benefits, Essential Drug Management Program and «7 ICD codes» program, drug management strategy.

И. БУРЕНИНА, Д. ГАМИЛОВА, С. АЛЕКСЕЕВА. Стратегические аспекты управления энергоэффективностью

В статье выявлены недостатки существующей модели энергоменеджмента. Предложена усовершенствованная модель управления энергоэффективностью промышленного предприятия, учитывающая стратегические цели энергоменеджмента. Представлено обоснование применения энергоцелей и разработана система базовых показателей, характеризующих степень достижения обозначенных целей.

Ключевые слова: энергоэффективность, стратегия предприятия, энергостратегия, механизм управления, цели энергостратегии, показатели энергоэффективности.

I. BURENINA, D. GAMILOVA, S. ALEKSEEVA. Strategic Aspects of Energy Efficiency Management

In the article there revealed disadvantages of the current model of energy efficiency management. There was suggested the improved model of energy efficiency management of industrial enterprise taking into account the strategic goals of energy efficiency management. Application of energy efficiency goals was justified and a system of basic indices that characterize the degree of the set goals' achievement was developed.

Key words: energy efficiency, company's strategy, strategy of energy efficiency, management mechanism, goals of energy deficiency strategy, indices of energy efficiency.

Т. ЛЕЙБЕРТ. Построение системы сбалансированных показателей на основе финансового анализа с учетом отраслевых особенностей компании

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты построения системы сбалансированных показателей с учетом отраслевых особенностей. Показано, что при разработке системы сбалансированных показателей, с учетом специфики деятельности компании, можно использовать подход, основанный на методике финансового анализа.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, финансовый анализ, нефтепроводная компания, стратегическая карта, ключевые факторы успеха, ключевые показатели эффективности, финансы, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие, рынок, клиенты.

T. LEIBERT. Forming of System of Balanced Indices Based on Financial Analysis with Company's Branch Aspects

In the article there were considered theoretical and practical aspects of forming of system of balanced indices together with branch peculiarities. It was shown, that forming of system of balanced indices together with the company's specific nature there might be used the approach based on the methodology of financial analysis.

Key words: system of balanced indices, financial analysis, oil pipeline company, strategic map, key factors of success, key indices of effectiveness, finances, internal business-processes, training and development, market, clients.

Р. ГАЛИН. Расселение сельского населения как фактор развития сельского хозяйства

В статье рассмотрены современные проблемы развития сельского хозяйства Республики Башкортостан. Проведен анализ структуры расселения с точки зрения эффективности использования земли как главного средства производства аграрного сектора экономики. Предложены практические рекомендации для преодоления кризисных явлений сельского хозяйства на уровне региона.

Ключевые слова: сельское хозяйство, расселение, сельское население, Республика Башкортостан.

R. GALIN. Rural Population Displacement as Factor of Agriculture Development

In the article there were regarded the present-day problems of agriculture development of the Republic of Bashkortostan. Population displacement structure was analyzed from the point of view of productive land use as the main tool of agricultural sector production. There were offered practical recommendations for overcoming the agricultural downturn at the regional level.

Key words: agriculture, displacement, rural population, Republic of Bashkortostan.

Р. МУДАРИСОВ. Зарождение рыночных отношений в соляной промышленности Башкирии в дореформенный период

В статье исследуются особенности зарождения рыночных отношений в соляной промышленности России на примере Илецких соляных промыслов. Анализируется специфика экономической политики правительства того времени, составной частью которой было установление вольной продажи соли.

Ключевые слова: соляная промышленность, Илецкие промыслы, вольная продажа соли, пошлина, акциз.

R. MUDARISOV. Forming of Market Relations in Bashkiria's Salt Industry in Prior to Reforms Period

In the article there were considered peculiarities of market relations forming in the salt industry in Russia in the context of Iletsk salt works. There was analyzed specificity of the previous government economic policy, a component of which was unrestricted salt sale.

Key words: salt industry, Iletsk salt works, unrestricted salt sale, duty, salt tax.

Н. СОЛОДИЛОВА, Р. МАЛИКОВ, К. ГРИШИН. Развитие системы взаимодействия властных и предпринимательских структур в муниципальной деловой среде

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к исследованию институциональных основ взаимодействия властных и предпринимательских структур в региональной и муниципальной деловой среде. Обосновывается необходимость проектирования благоприятной институциональной конфигурации региональной деловой среды как платформы для формирования эффективной модели взаимодействия властных и предпринимательских структур на местах. Предлагается методический инструментарий оценки выгодности институциональной конфигурации местной деловой среды для предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: взаимодействие властных и предпринимательских структур, институциональная конфигурация региональной деловой среды, местная (муниципальная) деловая среда, муниципальные образования.

N. SOLODILOVA, R. MALIKOV, K. GRISHIN. Development of Interaction System between State and Business Structures in Municipal Business Environment

In the article there were considered theoretical and methodological approaches to exploring institutional fundamentals of interaction between the state and business structures in the regional and municipal business environment. The necessity of creating a favorable institutional configuration of regional business environment as a platform for developing an effective model of interaction between the state and business structures in their fields was justified. Methodological tools of assessing the advantages of institutional configuration of the local business environment for entrepreneurship were suggested.

Key words: interaction between state and business structures, institutional configuration of regional business environment, local (municipal) business environment, municipal institutions.

В. АРАПОВ, В. ХАРИСОВ. Совершенствование мотивационного комплекса действий власти по повышению конкурентного потенциала регионального предпринимательства

В статье рассмотрены результаты мониторинга по оценке эффективности качества государственного управления в России. По мнению авторов статьи, поиск резервов повышения качества государственного регулирования предпринимательства стоит связывать с эффективностью мотивационного комплекса работников профильных государственных (муниципальных) органов власти к поддержке и развитию субъектов бизнеса. Предложен инструментарий оценки эффективности реализации программ повышения эффективности мотивационного комплекса действий власти по развитию конкурентного потенциала предпринимательства.

Ключевые слова: лояльность власти и бизнеса, инструменты мотивационного комплекса работников государственных органов, предпринимательские структуры, конкурентоспособность бизнеса
V. ARAPOV, V. KHARISOV. Improvement of Motivation Complex of Government Measures of Increasing Competitive Potential of Regional Entrepreneurship

In the article there were regarded the monitoring results of Russia's public administration quality assessment. According to the authors, search for reserves of improving the quality of state regulation of entrepreneurship is worth being connected with the efficiency of motivation complex of public (municipal) administration employees towards the business subjects' support and development. There were suggested tools of assessing the programs of increasing of the efficiency of motivation complex of government actions for developing the business competitive potential development.

Key words: loyalty of government and business, tools of motivation complex of state authorities, business structures, business competitiveness.

А. ХИСАЕВА, А. ПЕТРОВА. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в современных условиях

В рамках современного развития экономики существенное значение для России приобретает способность предпринимательских структур результативно позиционировать и развивать свои конкурентные преимущества на международной арене. В статье авторы анализируют вопрос управления конкурентоспособностью и выявляют пути повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в России.

Ключевые слова: конкуренция, управление конкурентоспособностью, предпринимательские структуры, конкурентные преимущества, малый и средний бизнес.

A. KHISAEVA, A. PETROVA. Managing the Present-day Business Structures' Competitiveness

Within the present-day economic development the ability of business structures to market and develop their competitive advantages effectively in the international arena is very significant for Russia. The authors in the article analyze the issue of competitiveness management and reveal ways of increasing the business structures' competitiveness in Russia.

Key words: competition, competitiveness management, business structures, competitive advantages, small and medium-sized business.

И. ЗАГИТОВА. Элементы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности

В статье рассматриваются вопросы инфраструктурного обеспечения малого и среднего предпринимательства. Систематизированы основные элементы инфраструктурного обеспечения предпринимательства. Обосновывается необходимость комплексного проектирования инфраструктуры развития и поддержки предпринимательства.

Ключевые слова: инфраструктурное обеспечение, бизнес-проекты, предпринимательство.

I. ZAGITOVA. Elements of Infrastructural Support of Business Activities

In the article there were considered issues of infrastructural support of small and medium-sized business. The major elements of infrastructural business support were systemized. The necessity of complex projecting of the infrastructure of business development and support was justified.

Key words: infrastructural support, business-projects, entrepreneurship.

З. САБИРОВА, Т. ТИЩЕНКО. Административное регулирование системы здравоохранения Российской Федерации

В статье рассматриваются особенности обязательного медицинского страхования как одной из форм социальной защиты населения. Показано, что создаваемые государством правовые, экономические и организационные меры направлены на обеспечение гарантий гражданам медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования.

Ключевые слова: медицинские услуги, обязательное медицинское страхование, социальная защита, добровольное медицинское страхование, государственные гарантии.

Z. SABIROVA, T. TISHCHENKO. Administrative Control of the Russian Healthcare System

In the article there were regarded aspects of compulsory medical care insurance as one of the forms of population social protection. It was shown, that the legal, economic and organizational measures set by the government were directed to guarantees for medical aid by means of compulsory medical care insurance.

Key words: medical services, compulsory medical care insurance, social protection, optional medical insurance, state guarantees.

Э. ЯМАЛОВА. Общественная поддержка политических институтов в государствах Балтии

В статье анализируются особенности динамики общественной поддержки политической системы и политических институтов в государствах Балтии. Сделан вывод, что тренды социальных оценок политических систем Балтии в постсоветский период являются отражением динамики трансформационных процессов.

Ключевые слова: политические системы и институты, государства Балтии, общественная поддержка, динамика политических предпочтений, доверие.

E. YAMALOVA. Social Support of Political Institutions in the Baltic Sea States

In the article there were analyzed dynamic features of social support of the political system and political institutions in the Baltic Sea States. It was summarized that the trends of social assessment of the Baltic political systems in the post-Soviet period reflected dynamics of transformational processes.

Key words: political systems and institutions, the Baltic Sea States, social support, dynamics of political preferences, trust.

Р. АГЗАМОВ. Критика теории политических рынков в контексте экономического развития России

В статье проведен критический анализ теории политических рынков в контексте экономических проблем современной России. В противовес данной теории алгоритм выработки экономической политики предлагается строить с учетом не столько рациональных мотивов экономических акторов, сколько с акцентом на социальные аспекты развития. Автор утверждает, что такой подход является более эффективным с точки зрения развития общественных связей и отношений, которые делают общество целостной системой, а жизнь людей социально значимой.

Ключевые слова: политические рынки, экономическая политика, социальное развитие, социокультурные основания, политические субъекты, властно-управленческая вертикаль.

R. AGZAMOV. Criticizing Theories of Political Markets in Context of Russia's Economic Development

In the article there was performed the critical analysis of political markets theory in the context of economic problems of the present-day Russia. As opposed to the considered theory the algorithm of developing the economic policy is offered to set up by regarding not exactly the rational motives of economic actors but paying attention to the social aspects of development. The author maintains that such approach is more effective in terms of development of social relations that make the society an integral system and the people's life socially important.

Key words: political markets, economic policy, social development, social-cultural institutions, political subjects, vertical power administration structure.

А. ШАИСЛАМОВ. Основные проблемы и направления совершенствования трудоустройства выпускников документоведческого профиля подготовки (на примере БГПУ им. М. Акмуллы)

В статье рассматриваются основные проблемы, связанные с трудоустройством выпускников вузов документоведческого профиля подготовки. Анализ данных Института исторического и правового образования Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы позволил автору предложить ряд практических рекомендаций для решения этих проблем.

Ключевые слова: оценка эффективности вузов, показатели эффективности вуза, трудоустройство выпускников, БГПУ им. М.Акмиллы, выпускники документоведческого профиля подготовки.

A. SHAISLAMOV. Major Problems and Improvement Directions of Records Management Graduate Employment (on the example of M. Akmulla Bashkir State Pedagogical University)

In the article there were considered major problems connected with the records management graduate employment. The data analysis of M. Akmulla Institute of History and Legal Education allowed the author suggest a number of practical recommendations for tackling these problems.

Key words: assessment of higher education institutions efficiency, indices of higher education institutions efficiency, graduate employment, M. Akmulla Bashkir State Pedagogical University, records management graduates.

И. КОЩЕГУЛОВА, А. ХУСАИНОВА. Критерии устойчивости национальной денежной единицы

В статье приведен обзор существующих монетарных критериев устойчивости денежной единицы, а также предложен ряд новых, носящих немонетарный характер. Представлено разделение показателей устойчивости в зависимости от сферы применения на критерии внешней и внутренней устойчивости. Проведен анализ депозитных ставок и сберегательного поведения населения РФ в период с 1998 по 2015 гг.

Ключевые слова: экономика, денежные отношения, денежная единица, устойчивость денежной единицы, валюта, доверие.

I. KOSHCHEGULOVA, A. KHUSAINOVA. Criteria of Native Currency Stability

In the article there were observed the current monetary criteria of the native currency stability and a number of new nonmonetary ones was suggested. The criteria were divided to the ones of external and internal stability according to the sphere of their application. The analysis of deposit rates and saving behavior of the RF population over the 1998 to 2015 was performed.

Key words: economy, monetary relations, monetary unit, monetary stability, currency, trust.

Ю. ЛУТФУЛЛИН, Р. ХАБИБУЛЛИН. Устойчивое развитие инновационного бизнеса: теоретические аспекты оценки эффективности

В статье рассматриваются теоретические аспекты оценки эффективности инновационного бизнеса в современных условиях. Представлены классификация инновационных процессов и аналитическая схема инновационного цикла предприятия. Рассмотрены основные проблемы инновационного производства в условиях рыночных отношений.

Ключевые слова: инновационный бизнес, инновации, инновационные процессы, инновационный цикл.

Yu. LUTFULLIN, R. KHABIBULLIN. Sustained Development of Innovation Business: Theoretical Aspects Efficiency Assessment

In the article there were regarded theoretical aspects of efficiency assessment of innovation business in the present context. There was presented a classification of innovation processes and an analytical scheme of enterprise's innovation cycle. The main problems of innovation production in the market economy environment were considered.

Key words: innovation business, innovations, innovation processes, innovation cycle.

Р. АГЛЯМОВ. Применение динамических производственных функций при оценке инновационного потенциала предприятия

В статье предложено решение задачи оценки инновационного потенциала предприятия путем анализа микроэкономической модели производства, построенной на базе динамической производственной функции с учетом эффекта от внедрения инноваций и колебаний факторов производства во времени.

Ключевые слова: инновационный потенциал, моделирование экономических процессов, научно-технический прогресс, производственная функция, стратегическое развитие предприятия.

R. AGLYAMOV. Applying Dynamic Production Functions While Assessing Enterprise's Innovation Potential

In the article it was suggested solving the task of enterprise's innovation potential assessment by analyzing the production microeconomic model based on the dynamic production functions by taking into account the effect of innovations implementation and the production factors variation in the course of time.

Key words: innovation potential, economic processes modelling, science and technology process, production function, enterprise's strategic development.

Е. ХУДЯКОВА. Анализ подходов к оценке человеческого капитала и возможности их использования

В статье обоснована роль человеческого капитала в развитии предприятия, доказана необходимость управления человеческим капиталом в современных условиях хозяйствования. Анализ основных подходов к оценке человеческого капитала позволил выделить их особенности и недостатки, определить возможности их использования в практике управления человеческим капиталом предприятия.

Ключевые слова: человеческий капитал, концепция управления человеческим капиталом, использование человеческого капитала, инвестирование в человеческий капитал, оценка человеческого капитала.

E. KHUDYAKOVA. Analyzing Approaches to Human Potential Assessment and Opportunity of Their Application

In the article there was justified the role of human potential in enterprise's development and the necessity of human potential management in the present economy conditions was proved. The analysis of main approaches to human potential assessment allowed singling out their peculiarities and disadvantages, distinguishing opportunities of their application in the practice of enterprise's human potential management.

Key words: human potential, concept of human potential management, application of human potential, human potential investment, human potential assessment.

Г. ГАЛИМОВА, Л. БАЙГУЗИНА. Влияние бифуркационных процессов на социально-экономическое развитие региона

В статье рассматриваются особенности влияния бифуркационных процессов на социально-экономическое развитие региона. На примере Республики Башкортостан проанализированы негативные эффекты бифуркационных процессов в развитии бюджетной, финансовой, налоговой и банковской сфер. Предложены практические рекомендации для минимизации негативного влияния бифуркационных процессов на социально-экономическое развитие региона.

Ключевые слова: бифуркационные процессы, регион, процессы, социально-экономическое развитие, бюджет, налоги.

G. GALIMOVA, L. BAIGUZINA. Impact of Bifurcational Processes on Social-Economic Development of Region

In the article there were regarded aspects of bifurcational processes' impact on the social-economic development of the region. As in the case of the Republic of Bashkortostan there were analyzed the negative effects of bifurcational processes in the development of budget, financial, tax and banking spheres. Practical recommendations for minimizing the negative impact of bifurcational processes on the social-economic development of the region were suggested.

Key words: bifurcational processes, region, processes, social-economic development, budget, taxes.

Е. ФОМИНА, Ю. КОВАЛЬСКАЯ. Методические подходы к оценке финансовой устойчивости регионального бюджета

Статья посвящена проблемам оценки финансовой устойчивости российских регионов. Предложена методика расчета границ бюджетного равновесия и финансовой устойчивости регионов. Особенности применения разработанной методики демонстрируются на основе анализа основных бюджетных параметров Республики Башкортостан.

Ключевые слова: бюджет, границы бюджетного равновесия, финансовая устойчивость территории, регион, бюджетный риск, факторы бюджетного риска.

E. FOMINA, Yu. KOVALSKAYA. Methodological Approaches to Financial Sustainability Assessment of Regional Budget

The article is devoted to assessment of financial sustainability of the Russian regions. Methodology of calculating the budget balance limits and the regional financial sustainability was offered. Application of the suggested methodology was demonstrated on the basis of the main budget parameters analysis of the Republic of Bashkortostan.

Key words: budget, budget balance limits, financial sustainability of territory, region, budget risk, factors of budget risk.

Н. ФИЛИППОВА. Участие некоммерческих организаций в разработке и реализации Стратегии развития г. Уфы

Статья раскрывает роль некоммерческих организаций в разработке и реализации стратегии развития города. Деятельность некоммерческих организаций рассматривается на основе концепта партисипативного управления. Автор уточняет основные принципы и элементы системы партисипативного управления.

Ключевые слова: экосистема партисипативного управления, «партисипативный эксперимент», импозитивная партисипативность, общественная самоорганизация населения, стратегия развития города.

N. FILIPPOVA. Participation of Non-commercial Organizations in Working out and Realizing Ufa's Development Strategy

The article reveals the role of non-commercial organizations in working out and realizing the city's development strategy. The non-commercial companies' activities are considered on the basis of the concept of participative management. The author specifies the major principles and elements of participative management.

Key words: ecosystem of participative management, «participative experiment», implosive participativity, social self-organization of population, city's development strategy.

М. АЮПОВ. Особенности партийно-политического руководства Башкирской АССР в позднесоветский период

В статье рассматриваются вопросы функционирования административно-командной системы управления в Башкирской АССР в 80-х гг. прошлого столетия. Показаны стиль и методы деятельности обкома КПСС и его руководящих органов.

Ключевые слова: эпоха застоя, административно-командная система управления, партийные органы, авторитарный стиль руководства.

M. AYUPOV. Peculiarities of Party-Political Management of Bashkir AUSR in Late Soviet Period

In the article there were regarded aspects of functioning of administrative-command system of management in the Bashkir AUSR in the 1980's of the previous century. There was shown the style and methods of the CPSU regional committee activity and its authorities.

Key words: standstill period, administrative-command system, party organs, authoritative style of management.

Р. ГАЛЛЯМОВ, М. УТЯШЕВ, И. ФРОЛОВА. Власть и бизнес в постсоветском Башкортостане: этапы взаимодействия и современные тенденции

В статье анализируются постсоветская эволюция, современное состояние и перспективы взаимодействия бизнеса и политических элит в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: политические элиты, бизнес-элиты, регионы, Россия, Республика Башкортостан, постсоветские трансформации.

R. GALLYAMOV, M. UTYASHEV, I. FROLOVA. Government and Business in Post-Soviet Bashkortostan: Stages of Interrelations and Present-day Tendencies

In the article there was analyzed the post-Soviet evolution, present-day condition and perspectives of interrelation between the business and political elites of the Republic of Bashkortostan.

Key words: political elites, business-elites, regions, Russia, Republic of Bashkortostan, post-Soviet transformations.

О. НЕЧИПОРЕНКО. Специфика социальных конфликтов в сельских сообществах современной России

В статье рассмотрены основные типы социальных конфликтов в сельских сообществах России, изучение которых осуществлено методом экспертного опроса руководителей муниципальных образований в Саратовской области и Башкортостане. Результаты исследования позволили автору выявить основные причины социальных конфликтов на селе, а также описать их количественную динамику.

Ключевые слова: экспертный опрос, риски развития конфликтов, социальная напряженность, сельские муниципальные образования.

О. NECHIPORENKO. Specificity of Social Conflicts in Rural Communities of Present-day Russia

In the article there were considered the main types of social conflicts in the rural communities of Russia that were studied by the method of expert survey of the municipal leaders in the Saratovskiy region and Bashkortostan. The survey results allowed the author reveal the main reasons of social conflicts in the rural areas and describe their qualitative dynamics.

Key words: expert survey, risks of conflict escalation, social tension, rural municipal entities.

Э. ХАМИТОВ. Перспективы развития взаимного страхования в России

В статье описываются механизмы взаимного страхования и ряд их преимуществ перед коммерческим страхованием. Исследуются особенности российского рынка взаимного страхования, а также факторы, сдерживающие его развитие. Предлагаются способы формирования обществ взаимного страхования по отраслевому и региональному признакам, рассматриваются возможные механизмы их государственной поддержки.

Ключевые слова: страхование, взаимное страхование, страховые фонды, устойчивость страховых организаций, механизмы государственной поддержки.

Е. КНАМИТОВ. Perspectives of Mutual Insurance Development in Russia

In the article there were described mechanisms of mutual insurance and a number of their advantages over commercial insurance. There were explored features of the Russian market of mutual insurance and factors hindering their development. Ways of forming the societies of mutual insurance according to branch and regional properties and possible mechanisms of their government support were suggested.

Key words: insurance, mutual insurance, security funds, insurance company sustainability, mechanisms of government support.

О. ХАФИЗОВА. Оплата труда методом грейдинга: системный анализ ценностного обмена

Статья посвящена принципам построения системы оплаты труда методом грейдинга. Обосновывается тезис о том, что основным правилом построения системы грейдов является наличие в компании собственной политики оплаты труда с учетом масштаба и специфики бизнеса. Особое внимание уделяется выбору компенсирующих факторов при проведении оценки должностей, исходя из важности ценностного обмена между работником и работодателем.

Ключевые слова: система оплаты труда, метод грейдов, оценка должностей, критерии оценки должностей.

О. KHAFAZOVA. Labor Payment Using Method of Grading: System Analysis of Value Exchange

The article is devoted to the principles of developing a system of labor payment using the method of grading. The thesis that the fundamental rule of developing a system of grades is a company's own policy of labor payment with due regard to the business size and nature is justified. Special attention is paid to choosing the compensating factors in assessing the job titles according to significance of value exchange between an employee and an employer.

Key words: labor payment, method of grades, job titles assessment, criteria of job titles assessment.

Ю. ЗЫРЯНОВА. Оценка финансовых потерь от коррозии оборудования

В статье рассматриваются особенности оценки экономического ущерба от коррозии оборудования. Анализируются факторы, влияющие на финансовые потери от коррозии оборудования с помощью функции Кобба–Дугласа.

Ключевые слова: коррозия, основной производственный фонд, функция Кобба–Дугласа.

Yu. ZYRYANOVA. Assessing Financial Loss from Equipment Corrosion

In the article there were regarded aspects of economic loss assessment from equipment corrosion. Factors influencing the financial loss from equipment corrosion were analyzed according to the Cobb–Douglas functions.

Key words: corrosion, property plant and equipment, the Cobb–Douglas function.

*Уважаемые читатели, продолжается годовая подписка
на наш журнал на **2016** год!*

Редакция журнала будет уделять пристальное внимание актуальным проблемам модернизации российского общества в свете санкционной политики Запада и переориентации российской экономики на Восток, вопросам импортозамещения. С обсуждением стратегически важных тем на страницах издания выступят известные ученые России и Башкортостана, руководители и специалисты министерств, предприятий, органов власти.

В журнале, как и прежде, профессионально будут освещены события социально-экономической жизни Республики Башкортостан, многообразно представлены статистические и аналитические материалы. Страницы журнала всегда открыты для плодотворных дискуссий на самые важные темы.

Несмотря на сложности сегодняшней жизни мы надеемся, что Вы останетесь с нами!

Подписной индекс издания **«Экономика и управление: научно-практический журнал»** в каталоге российской прессы «Почта России 2016 первое полугодие» – **11487** (годовая подписка).

Подписка продлится до 15 января следующего года!

Учредители:

Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте
Республики Башкортостан, Академия наук Республики Башкортостан

Редактор А.В. Борисова

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 07.10.2015. Усл. печ. л. 14.

Формат 70x108/16. Тираж 1000 экз. Заказ № 382.

Отпечатано в издательстве БАГСУ

450022, г.Уфа, ул.Менделеева, 134/2. Тел. (347) 252-21-09

E-mail: izdatbagsu@mail.ru