

# ЭКОНОМИКА и управление:

научно-практический журнал  
Выходит с 1994 года

*Актуальные проблемы  
экономики и общества*

---

*Региональная экономика*

---

*Финансы*

---

*Менеджмент и маркетинг*

---

*Социальная сфера*

---

ISSN 2072-8697



9 772072 869021 >

**4/2018**

## Редакционный совет

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

**Р.Р. Ахунов**, врио председателя Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук (УФИЦ РАН), д-р экон. наук, доцент, доктор делового администрирования (DBA)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## ПРАВИЛА

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

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

2. Статья объемом от 6 страниц (шрифт Times New Roman Суг, кегль 14, интервал — 1,5, абзацный отступ — 1 см, поля — 2 см со всех сторон), набранная в Word, направляется на электронный адрес редакции: [ekonuprav@ufanet.ru](mailto:ekonuprav@ufanet.ru). Заголовок статьи — не более 8 слов. Страницы нумеруются. Таблицы и графические изображения (рисунки, схемы) даются в черно-белом варианте.

3. Список литературы оформляется в конце статьи в алфавитном порядке (сначала русские, затем — иностранные). Источники нумеруются, ссылки на них приводятся в тексте статьи в квадратных скобках. В списке литературы доля работ автора не должна превышать 30 %.

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

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

6. К статье также прилагается небольшая рецензия из вуза (научного учреждения).

7. Оригинальность представляемого материала (по системе «Антиплагиат») должна составлять не менее 80 %.

Подробнее смотрите здесь:

<http://www.inefb.ru/econuprav-ufa/115-econuprav/1418-informatsiya-dlya-avtorov>

Регистрационный номер и дата принятия решения: серия ПИ № ФС77-73135 от 22 июня 2018 г. В запись о регистрации СМИ изменения внесены Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Подписные индексы издания в Объединенном каталоге «Пресса России» на первое полугодие 2019 года: 11487 (подписка на полугодие), 39487 (годовая подписка).

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

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

**Экономика**  
**и управление:**  
научно-практический журнал

№ 4 (142)

*Издается с 1994 года*

---

---

**СОДЕРЖАНИЕ**

**Актуальные проблемы экономики и общества**

---

К. ГРИШИН, Р. МАЛИКОВ. Институциональная конфигурация региональной экосистемы предпринимательства: методология формирования и парадигмы исследования	4
Т. ЛЕЙБЕРТ, И. ХАНАФИЕВА. Комплексная оценка эффективности контроллинга инновационного развития компаний	17
Р. ШАРАФУЛЛИНА, И. ГАБИТОВ. Роль и особенности влияния институтов на социально-экономическое развитие	24
Г. ХАСАНОВА, А. АВВАКУМОВ. Применение государственно-частного партнерства для интенсификации геолого-разведочных работ в нефтегазовой отрасли Российской Федерации	29
А. ОГАНЬЯН. Институциональная модернизация высшей школы как драйвер трансформации экономики	36
Л. ИЗИЛЯЕВА. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации и США: сравнительный анализ	42
А. МАРКОВ. «Новое кулачество» как субъект трансформации российского политического процесса	46

**Региональная экономика**

---

Н. ТРОФИМОВА. Структурные сдвиги в региональных экономиках Российской Федерации	50
Л. ЕЛКИНА, Н. КУЗЬМИНЫХ, Д. МАШКИНА. Механизм выбора формы научно-производственной кооперации на региональном уровне	54
С. МИРОШНИКОВ. Значение и возможности развития региональной инфраструктуры: роль государства	59
О. ТАХУМОВА, Р. ЕСАУЛЕНКО, Д. СПЕСИВЦЕВА, Т. ЛЕХАНОВА. Совершенствование институционального обеспечения сельскохозяйственного производства в региональной системе	64
В. КОВШОВ, М. ЛУКЬЯНОВА. Экономическая эффективность АПК Республики Башкортостан: региональная конкурентоспособность	69
Р. ИШМУХАМЕТОВА. Налоговое регулирование как элемент управления развитием региона	74

Н. ИСКУЖИНА. Инновационный имидж как индикатор инновационного развития региона	82
А. НАГАН, Б. СУЛТАНОВ, Р. БАХИТОВА, И. ЛАКМАН. Пространственные эффекты в распределении объема отгруженной продукции в Республике Башкортостан	87
И. ИСЛАМОВ. Модель ранжирования контента сетки вещания региональных телеканалов	91

## **Финансы**

---

З. САФИНА. Новые стандарты бюджетного учета	96
А. САДЫКОВА, Л. КУРМАНОВА. Проектное финансирование рынка жилой недвижимости: проблемы развития	100
Э. ГУМЕРОВ, А. КУЗЯШЕВ, И. ШАЯХМЕТОВ. Криптовалюта – новая парадигма мировой экономической системы	104
Т. АШИМБАЕВ. Краудинговые технологии и их перспективы	109
М. ПАРФЕНОВА, А. ТАЛАЛЯН, О. ТАХУМОВА, А. СЛАСТИН. Основные направления повышения финансовых результатов сельскохозяйственных организаций	112
Е. КОЛЕСНИКОВА. Проблемы учета затрат в сельскохозяйственном производстве	116

## **Менеджмент и маркетинг**

---

Е. ФОМИНА, Ю. ХОДКОВСКАЯ. Ресурсное управление бизнес-проектами в нефтегазовой отрасли РФ	121
Е. СЕРГИЕНКО, Е. ПИСАРЕВА. Маркетинговый подход к управлению персоналом: проблемы и решения	127
М. БАЖАЕВ. Совершенствование методического подхода к выбору эффективной бизнес-модели нефтяной компании	132
Л. ДОБРИНА. Развитие управления проектами в органах государственной власти	136

## **Социальная сфера**

---

И. БУРЕНИНА, М. ГАЙФУЛЛИНА, С. САЙФУЛЛИНА. Трансформационные процессы в образовательной и социальной сферах, вызванные внедрением технологий «Индустрии 4.0»	140
Е. МАЖАРА, Я. НЕКРАСОВА. Развитие циклов соинвестирования государством реформы пенсионной системы в России	146
О. АЛЕКСЕЕВ. Методологические замечания к исследованию состояния социально-трудовой сферы региона	152
В. ХАЙРУЛЛИНА, У. БАРЛЫБАЕВ. О взаимосвязи трудоспособности и экономического поведения трудовых мигрантов	157

## **CONTENTS**

### **Actual Problems of Economy and Society**

---

K. GRISHIN, R. MALIKOV. Institutional Configuration of the Regional Ecosystem of Entrepreneurship: the Methodology of the Formation and the Paradigm of the Study	4
T. LEIBERT, I. KHANAFIEVA. Complex Evaluation of Efficiency of Controlling Innovative Development of Companies	17
R. SHARAFULLINA, I. GABITOV. The Role and Features of the Influence of Institutions on Socio-economic Development	24
G. KHASANOVA, A. AVVAKUMOV. The Application of Public-Private Partnership for the Intensification of Geological Exploration in the Oil and Gas Industry of the Russian Federation	29
A. OGANIAN. Institutional Modernization of Higher Education as a Driver of Economic Transformation	36
L. IZILYAEVA. National Security Strategy of the Russian Federation and the USA: Comparative Analysis	42
A. MARKOV. «New Kulaks» as the Subject of Transformation Russian Political Process	46

### **Regional Economy**

---

N. TROFIMOVA. Structural Shifts in Regional Economies of the Russian Federation	50
L. ELKINA, N. KUZMINYKH, D. MASHKINA. Mechanism of Choosing the Form of Scientific and Industrial Cooperation at the Regional Level	54
S. MIROSHNIKOV. The Value and Opportunities for the Development of Regional Infrastructure: the Role of the State	59

O. TAKHUMOVA, R. ESAULENKO, D. SPESIVTSEVA, T. LEKHANOVA. Improvement of Institutional Support for the Development of Agricultural Production in the Regional System	64
V. KOVSHOV, M. LUKYANOVA. The Economic Efficiency of Agriculture of the Republic of Bashkortostan: Regional Competitiveness	69
R. ISHMUKHAMETOVA. Tax Regulation as an Element of Regional Development Management	74
N. ISKUZHINA. Innovative Image as an Indicator of Innovative Development of the Region	82
A. NAGAN, B. SULTANOV, R. BAKHITOVA, I. LAKMAN. Spatial Effects in the Distribution of the Volume of Shipments in the Republic of Bashkortostan	87
I. ISLAMOV. Model of Content Ranking of Regional TV Channels Broadcasting Grid	91

### **Finance**

---

Z. SAFINA. New Standards in Budget Accounting	96
A. SADYKOVA, L. KURMANOVA. Project Financing of the Residential Real Estate Market: Problems of Development	100
E. GUMEROV, A. KUZYASHEV, I. SHAYAKHMETOV. Crypto Currency is the New Paradigm of the World Economic System	104
T. ASHIMBAEV. Crowdding Technologies and their Prospects	109
M. PARFENOVA, A. TALALYAN, O. TAKHUMOVA, A. SLASTIN. The Main Directions of Improving the Financial Results of Agricultural Organizations	112
E. KOLESNIKOVA. Problems of Accounting of Expenses in Agricultural Production	116

### **Management and Marketing**

---

E. FOMINA, Yu. KHODKOVSKAYA. Resource Management of Business Projects in the Oil and Gas Industry of the Russian Federation	121
E. SERGIENKO, E. PISAREVA. Marketing Approach to Human Resource Management: Problems and Solutions	127
M. BAZHAEV. Perfection of the Methodical Approach to the Choice of an Effective Business Model of the Oil Company	132
L. DOBRINA. Project Management Development in Public Authorities	136

### **Social Sphere**

---

I. BURENINA, M. GAIFULLINA, S. SAIFULLINA. Transformational Processes in the Educational Sphere and Social Spheres, Caused by the Introduction of «Industry 4.0» Technologies	140
E. MAZHARA, Ya. NEKRASOVA. Development of Cycles of State Co-Investment by the State Pension System in Russia	146
O. ALEKSEEV. Methodological Remarks to the Study of the Socio-labor Sphere of the Region	152
V. KHAIRULLINA, U. BARLYBAEV. On the Relationship of Working Capacity and Economic Behavior of Migrant Workers	157

---



---

### **Редакционная коллегия**

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

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

Редакция не вступает в переписку с читателями и не возвращает рукописи.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

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

## Институциональная конфигурация региональной экосистемы предпринимательства: методология формирования и парадигмы исследования

### Institutional Configuration of the Regional Ecosystem of Entrepreneurship: the Methodology of the Formation and the Paradigm of the Study

---

К. ГРИШИН, Р. МАЛИКОВ

---

**Гришин Константин Евгеньевич**, д-р экон. наук, и.о. директора Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ), профессор кафедры макроэкономического регулирования и государственного управления ИНЭФБ БашГУ. E-mail: grishin2472@yandex.ru  
**Маликов Рустам Илькамович**, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Проектный менеджмент и экономика предпринимательства» Института экономики и сервиса Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: MalikovRI@rambler.ru

*В статье рассматриваются вопросы разработки и обоснования методологии исследования институциональной конфигурации региональной экосистемы предпринимательства. Обосновывается, что в целях повышения качества научных исследований регионального предпринимательства перспективным представляется использование экосистемного подхода, позволяющего учитывать влияние контекста на генерацию и развитие предпринимательских процессов. Проводится анализ институциональной среды российского предпринимательства. Отдельно исследуются параметры административного воздействия властных структур на субъекты бизнеса, обусловленного «правилами игры», принятыми в регионе. Предлагается модель взаимодействия субъектов предпринимательства и представителей властных структур, способных оказывать на бизнес регулирующее воздействие (административное давление). Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности использования предложенного подхода для оценки параметров состояния институциональной среды в российских регионах и проектирования благоприятной институциональной конфигурации региональной экосистемы предпринимательства, способствующей развитию малого и среднего бизнеса.*

**Ключевые слова:** предпринимательство, региональная экосистема предпринимательства, экосистемный подход, институциональный контекст, институциональная конфигурация.

*The article deals with the development and justification of the methodology for studying the institutional configuration of the regional business ecosystem. It is substantiated that, in order to improve the quality of scientific research of regional entrepreneurship, it seems promising to use the ecosystem approach, which allows considering the influence of the context on the generation and development of entrepreneurial processes. An analysis of the institutional environment of Russian entrepreneurship is conducted. Separately, the parameters of administrative influence of power structures on business entities, conditioned by the «rules of the game» adopted in the region, are explored. A model of interaction between business structures and representatives of power structures that can exert regulatory influence on business (administrative pressure) is proposed. The practical significance of the study is the possibility of using the proposed approach for assessing the parameters of the state of the institutional environment in the Russian regions and designing a favorable institutional configuration for a regional business ecosystem that fosters the development of small and medium-sized businesses.*

**Key words:** entrepreneurship, regional ecosystem of entrepreneurship, ecosystem approach, institutional context, institutional configuration.

---

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Академии наук Республики Башкортостан в рамках научного проекта № 18-410-020001 «Реконфигурация экосистемы предпринимательства как фактор повышения деловой и инвестиционной активности в регионе».

## Введение

Развитие частного предпринимательства в настоящее время является одной из важнейших стратегических задач развития российской экономики. В Указе Президента РФ В.В. Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 года № 204 в качестве одного из направлений национальных проектов (программ) определено развитие малого и среднего предпринимательства и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы. В программном документе по данному направлению поставлена достаточно амбициозная цель – обеспечить к 2024 году достижение такого целевого показателя, как увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, до 25 млн человек [22]. Кроме того, как известно, в 2016 году была утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, в которой сформулированы основные целевые индикаторы развития данного сектора экономики. Стратегическим ориентиром данного программного документа также является довольно амбициозная цель – увеличение к 2030 году доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте страны в 2 раза (с 20 до 40 %) [21].

По нашему мнению, достижение этой цели, фактически предполагающее переход российского малого и среднего предпринимательства на новый качественный уровень своего дальнейшего функционирования, потребует определенного переосмысления экономической политики и выработки новой концепции управления развитием предпринимательства, прежде всего, на региональном и муниципальном уровнях.

## Методология исследования

По нашему мнению, корректировка политики в сфере управления развитием предпринимательства должна опираться на серьезную научно-исследовательскую платформу, вобравшую в себя все лучшие достижения отечественной и зарубежной научной мысли. Достигнутый уровень научных исследований в области предпринимательства, по всей видимости, исчерпал свой потенциал и, как показывает практика, не позволяет эффективно решать задачи модернизации механизмов управления развитием малого и среднего бизнеса. Сложившаяся ситуация свидетельствует о необходимости определенной методологической «перезагрузки» исследований развития предпринимательства (в том числе малого и среднего) в российских регионах, переводе их на рельсы новой методологии, базирующейся на институциональном анализе и системном подходе.

В этой связи с точки зрения дальнейшего развития системного подхода к исследованию регионального предпринимательства и его адаптации к решению практических задач управления развитием бизнес-структур в пространственном контексте весьма перспективным представляется использование экосистемного подхода, в основе которого лежит исследование эволюции характера взаимодействий экономических агентов, моделей их инновационной активности и их взаимоотношений со средой функционирования [42]. В настоящее время понятие предпринимательских экосистем становится все более распространенным в зарубежных и отечественных научных публикациях, посвященных исследованию предпринимательства [4; 24; 26; 36; 50; 51], что свидетельствует о признании серьезных перспектив использования экосистемного подхода в исследовании института предпринимательства как с точки зрения обоснования теоретических и методологических положений, так и с позиции решения практических задач в сфере развития бизнеса.

Данный подход восходит к работам Дж. Мура [44; 45], а основные идеи, которые легли в основу предпринимательских экосистем, были впервые разработаны в 1980-х и 1990-х годах в рамках методологического сдвига в изучении предпринимательства, обусловившего переход от исследований, основанных на личности, к более широкой парадигме, которая включала учет влияния социальных, культурных и экономических факторов на предпринимательские процессы [35]. В целом это стало частью более широкого отхода от концепций предпринимателя как одинокого шумпетеровского «экономического сверхчеловека» к более тонкому пониманию предпринимательства как социального процесса, реализуемого в определенном контексте [47]. Таким образом, становление и развитие экосистемного подхода было обусловлено необходимостью

объяснения влияния региональных экономических и социальных контекстуальных факторов на предпринимательство, с учетом временных, пространственных, социальных, организационных и рыночных аспектов контекста [56]. В рамках экосистемной парадигмы изучения предпринимательства контекст рассматривается не как простая управляющая переменная, а как важнейший средовой фактор, исследование которого позволяет понять культурные, социальные, политические и экономические структуры и процессы, связанные с определенным пространством и временем, влияют на все аспекты предпринимательской деятельности. Следовательно, предпринимательский контекст имеет первостепенное значение и его изучение является важнейшей научно-исследовательской задачей.

Все вышеизложенное позволяет заключить, что нужен новый подход к исследованию особенностей развития предпринимательства, в основе которого должна лежать необходимость учета институционального, социального, политического контекста, в контуре которого происходит непосредственное развитие предпринимательства [20; 25; 29].

В рамках данной статьи исследовательский интерес представляют отдельные аспекты институционального контекста. Институциональный контекст базируется на концепции формальных и неформальных институтов как «правил игры», сформулированной Дугласом Нортом [48]. Как отмечает О.С. Сухарев: «Институты определяют действия субъектов экономики, поэтому абсолютно неважно, какими свойствами обладает сам субъект, и, стало быть, не нужно задаваться моделями свойств человека, а необходимо создавать модели действий или, что еще лучше, модели функционирования институтов, эти действия определяющие» [17]. Предпринимательское поведение встроено в институциональный контекст и является результатом стимулирующих либо ограничивающих воздействий [19; 54; 55], например, регуляторной политики региональных органов государственной власти [52].

Таким образом, институциональный подход к изучению предпринимательства предполагает, что институты задают условия, в которых предприниматель действует и принимает решения о создании и управлении собственным бизнесом [30; 49]. У. Баумоль утверждал, что именно действующие в экономике законы и правила (а не совокупное предложение предпринимателей или характер преследуемых ими целей) определяют существенные изменения в показателях роста предпринимательства в различные периоды развития тех или иных государств [1; 27]. В настоящее время в научной литературе достаточно хорошо изучено влияние на предпринимательство как формальных институтов [23; 34 и др.], так и неформальных институтов [31; 37; 39 и др.].

Например, научно обосновано, что в условиях переходной экономики вектор развития бизнеса зачастую опосредуется особенностями институциональной среды [28; 32; 33; 41; 43; 53; 55]. Следовательно, недостаточное внимание к институциональным факторам, а тем более их игнорирование может приводить к ошибкам при принятии управленческих решений в процессе реализации планов социально-экономического развития территорий.

Таким образом, в рамках экосистемного подхода к предпринимательству большое значение приобретает анализ качества институциональной среды.

### **Постановка проблемы**

Если рассматривать институциональную среду российского бизнеса в целом, то можно констатировать, что она характеризуется целым набором проблем, негативно влияющих на развитие отечественного предпринимательства. По большому счету, институты деловой среды представляют собой сложную институциональную систему, которая характеризуется гетерогенностью и динамической изменчивостью. Как утверждают исследователи, в сложных институциональных системах неизбежно возникают институциональные разрывы – между смежными институтами, между правилами игры и правилами контроля, наконец, между институциональными уровнями. Такой разрыв означает, что не обеспечена связка между смежными правилами, что новые и существующие институты не комплементарны [6]. Российская институциональная среда предпринимательства как раз и характеризуется наличием институциональных разрывов. О наличии таких разрывов может свидетельствовать, например, огромное количество обязательных норм, правил и

требований, которые де-юре должен соблюдать субъект предпринимательства. При этом выполнение всех обязательных норм, правил и требований в том виде и объеме, в котором предусмотрено действующим законодательством, зачастую не представляется возможным ввиду, с одной стороны, их многочисленности, противоречивости и неустойчивости, а с другой – высоких издержек на их исполнение.

Так, например, в настоящее время в сфере регулирования предпринимательской деятельности действует около двух миллионов обязательных требований, норм и правил. По мнению экспертов, субъектам предпринимательства их выполнение обходится почти в 6 % ВВП, а государственный контроль за соблюдением этих требований выливается в сумму, соответствующую примерно 1,5 % ВВП [2].

Кроме того, требования постоянно меняются, и предприниматель зачастую не может получить исчерпывающую информацию (в том числе нормативно-правового характера) в отношении своей компании по всем видам и формам контроля (надзора). Примерно в половину из используемых контрольно-надзорными органами НПА изменения вносились более 15 раз, 20 % НПА изменялись за время своего существования больше 35 раз. Так, в Федеральный закон «О пожарной безопасности» вносились изменения примерно два раза в год, а в Федеральный закон «Об основах охраны здоровья» – более 5 раз в год, в Федеральный закон «Об образовании» – более 8 раз в год [7].

Согласно оценкам Министерства экономического развития РФ, совокупный объем формальных издержек субъектов предпринимательской деятельности на выполнение административных требований, норм и правил по 10 сферам государственного регулирования («Труд и занятость»; «Санитарно-эпидемиологическое благополучие человека»; «Техническое регулирование»; «Пенсионное обеспечение»; «Миграционное законодательство»; «Социальное страхование»; «Регистрация и учет объектов недвижимости»; «Государственные и муниципальные закупки»; «Защита прав потребителей»; «Туризм») в 2013 году составил 789 млрд рублей [16].

В докладе федерального Уполномоченного по защите прав предпринимателей – 2017 приведен весьма показательный пример. В настоящее время в сфере экологии действуют 12 федеральных и региональных органов власти, имеющие более 2 500 полномочий по взаимодействию с бизнесом и межведомственным согласованиям. Для выполнения обязательных требований в сфере экологии предприятие должно поддерживать в актуальном виде до 168 документов. Согласно действующему законодательству только подготовка Проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение (в среднем около 1000 страниц) обходится российскому бизнесу более чем в 40 млрд руб. в год [5].

Центр технологий государственного управления Института прикладных экономических исследований РАНХиГС при Президенте РФ в марте 2017 года провел исследование «Оценка результативности и эффективности контрольно-надзорной деятельности (КНД): результаты соцопроса», в котором приняты участие 1000 респондентов из 28 субъектов РФ. Результаты опроса показали, что 43,6 % респондентов прилагают специальные усилия для обеспечения доступа к обязательным нормам, правилам и требованиям и затрачивают на это в среднем 123,3 тыс. руб. в год. В целом ежегодные совокупные административные издержки бизнеса в связи с КНД оцениваются в 48,9 млрд руб., затраты на доступ к информации – 322,5 млрд руб. [18].

Во многом сложившаяся институциональная среда является фактором, сдерживающим рост числа субъектов предпринимательства и их экономическую активность. Например, в сложившейся институциональной среде малым предприятиям невыгодно становится средними ввиду того, что с ростом компании становится больше отчетности, а в некоторых случаях и больше проверок. По данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства, субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) в год на отчетность тратят примерно 15,1 млрд рублей. 7,1 форм приходится в среднем на 1 субъект МСП и 4,3 тыс. рублей издержек на 1 предприятие малого и среднего бизнеса. Так, например, в сфере производства пищевых продуктов, включая напитки, издержки малого бизнеса составляют 39,6 тыс. рублей на одно предприятие, а на среднем предприятии – уже 89,479 тыс. рублей [11].

Таким образом, институциональный контекст российского предпринимательства характеризуется наличием серьезных непроизводительных издержек у субъектов бизнеса при их функционировании по сложившимся «правилам игры». Вместе с тем, конкретные параметры институциональной среды региона, воздействующей на предпринимательские процессы, определяются не просто совокупностью институтов, а тем, как они (институты – как формальные, так и неформальные) между собой взаимодействуют, то есть институциональной конфигурацией [3; 8; 10; 14].

Необходимо отметить, что концепция институциональных конфигураций уже на протяжении нескольких лет нами применяется в исследовании региональной деловой среды развития предпринимательства. По нашему мнению, конфигурационный подход позволяет получить достоверное и объемлющее описание свойств региональной системы предпринимательства ввиду того, что обоснование структурно-функциональной определенности системы, наряду с типом и особенностями структуры подсистем и элементов, учитывает способы, посредством которых координируется деятельность системы и обеспечивается интеграция всех ее элементов и подсистем, участвующих в генерации и развитии предпринимательских процессов. Впервые конфигурационный подход к исследованию институтов региональной деловой среды был обоснован в ряде наших работ [3; 8], в которых было предложено определение понятия институциональной конфигурации региональной деловой среды, под которой нами понимается набор опосредующих деловые отношения взаимосвязанных и взаимодействующих базовых и дополнительных региональных формальных и неформальных институтов, упорядоченных и структурированных в определенной иерархической комбинации, в совокупности определяющих правила, а также ограничения экономического поведения хозяйствующих субъектов в рамках той или иной региональной (пространственной) системы предпринимательства [15]. Таким образом, нами было обосновано, что параметры (ограничения) хозяйственной деятельности конкретного субъекта предпринимательства определяются не простой совокупностью институтов деловой среды, а их комбинационным взаимодействием, в результате которого может ослабляться воздействие одного института и усиливаться воздействие другого, что и ведет к возникновению в регионе неоднородного институционального пространства.

Зачастую федеральные институциональные новации накладываются на региональные институциональные особенности, что в некоторых случаях приводит к деформации структуры предпринимательских процессов, происходящих на региональном уровне. При этом вариации институциональных структур деловой среды в разных регионах России отличаются внутренними конструктивными особенностями институционального построения, которые характеризуется, например, различной способностью преломлять траекторию развития проектируемых в федеральном центре институтов взаимодействия экономических агентов при их 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 деловой среды.

Речь идет о возможностях так называемого целевого и нецелевого использования институтов экономическими агентами. Л. Полищук считает, что институты при определенных условиях могут непредвиденным образом воздействовать на стимулы и поведение экономических агентов, которые находят возможности извлечения личной выгоды из нецелевого использования институтов [12]. Также он приводит следующую типологию нецелевого использования институтов: эксплуатация информационной асимметрии, манипулирование институтами, использование институтов в качестве прикрытия, «подчинение институтов» [12]. По нашему мнению, в основе данной типологии лежат, прежде всего, различные способы интерпретации формальных институтов, допускающей их нецелевое использование с целью извлечения личных выгод. Необходимо сказать, что, несмотря на меры, направленные на формирование эффективной институциональной среды, на местах интерпретация формальных институтов с позиций нецелевого использования остается весьма распространенной практикой. Так, например, интерпретация положений Федерального закона Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» на местах зачастую осуществляется таким

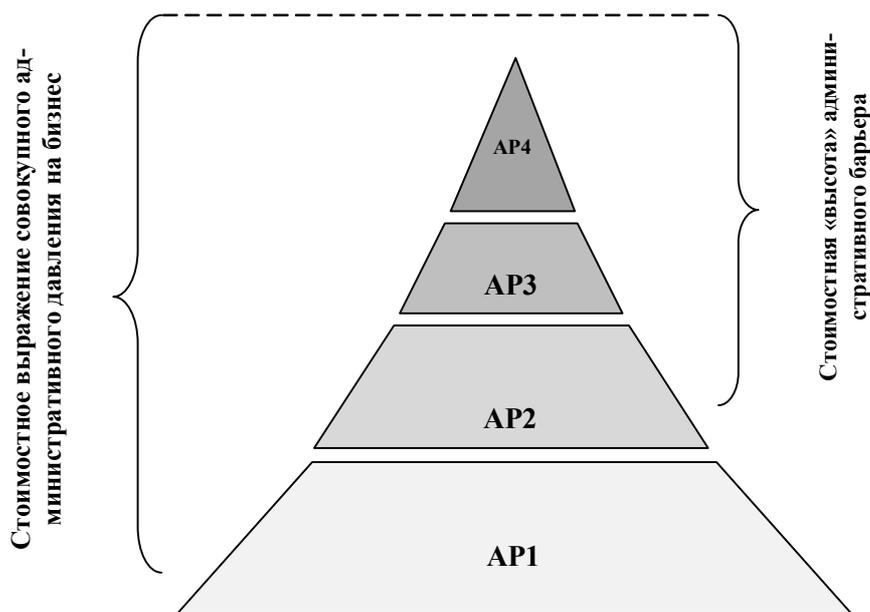
образом, что при формальном нарушении закона финансы, выделяемые на поддержку малого и среднего предпринимательства, очень часто перераспределяются не в пользу эффективных и имеющих потенциал роста бизнесов, а на поддержку не всегда экономически эффективного хозяйствующего субъекта, в котором есть личная заинтересованность ресурсораспорядителя (в терминах, предложенных Л. Полищуком, данная интерпретация институтов для нецелевого использования может быть названа эксплуатацией информационной асимметрии). Вместе с тем, с другой стороны, можно говорить о характере интерпретации институтов и с точки зрения целевого использования. Например, нарушение индивидуальным предпринимателем законодательства в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения (статья 6.3 КоАП РФ) может наказываться либо штрафом (от 500 до 1000 рублей), либо административным приостановлением деятельности на срок до 90 суток. Очевидно, что разница в применении первого или второго вида административного наказания для предпринимателя может быть довольно существенной. Вполне естественно, что при наличии такого диапазона действий интерпретация данного нормативного положения и, соответственно, характер его применения в значительной мере будут определяться структурой стимулов лица, принимающего решение о наложении взыскания.

Следовательно, можно говорить об интерпретации институтов и с точки зрения целевого использования, и с точки зрения нецелевого использования, при этом формат интерпретации будет зависеть от структуры платежей экономических агентов, участвующих во взаимодействии.

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что ключевым фактором, приводящим к реальной дифференциации условий ведения бизнеса в региональном срезе, является то, что на уровне регионов зачастую формальные «правила игры», сформированные в том числе с учетом интересов региональных стейкхолдеров, трактуются, интерпретируются и применяются различными участниками экономического взаимодействия (стремящимися улучшить свою структуру платежей) по-разному, в зависимости от преследуемых целей. Именно данная особенность обуславливает существенные различия в параметрах деловой среды разных регионов страны и приводит к формированию региональных предпринимательских экосистем со специфическими институциональными конфигурациями, в контуре которых возникают, развиваются и модифицируются специфические, дифференцированные относительно участников взаимодействия «правила игры» [10].

Важнейшей характеристикой институциональной конфигурации региональной предпринимательской экосистемы является показатель административного воздействия властных структур на субъекты бизнеса, обусловленный «правилами игры», принятыми в регионе. По нашему мнению административное воздействие на субъекты предпринимательской деятельности – это процесс целенаправленного прямого и косвенного влияния органов государственной (муниципальной) власти на параметры осуществления бизнес-деятельности на территории. При этом административное воздействие на субъекты предпринимательской деятельности по характеру влияния на бизнес может быть обременительным (административное давление (*administrative pressure*) на бизнес) и содействующим (административное содействие бизнесу). В рамках данной статьи исследовательский интерес представляет анализ и оценка административного воздействия на субъекты предпринимательской деятельности, имеющего для бизнеса обременительный (увеличивающий непроизводственные, в том числе транзакционные издержки) характер. Как показывают результаты опросов предпринимателей, деловая среда в российских регионах продолжает характеризоваться наличием неблагоприятных факторов, в частности, отмечается рост административного давления на бизнес, что крайне негативно отражается на экономической деятельности хозяйствующих субъектов и, в первую очередь, малых и средних предприятий.

Схематично административное давление на субъекты предпринимательской деятельности можно представить как совокупность формальных и неформальных требований, норм и правил, регламентирующих и регулирующих параметры осуществления хозяйственной деятельности субъектами предпринимательской деятельности в контуре сложившейся институциональной конфигурации региональной экосистемы предпринимательства (см. рис.).



*Структура административного давления на бизнес в контуре институциональной конфигурации региональной экосистемы предпринимательства*

Обозначения, представленные на рисунке, интерпретируются следующим образом:

**AP1** – формальные административные требования, нормы и правила (установленные федеральным, региональным и муниципальным законодательством), регламентирующие параметры функционирования предпринимательских структур (административный минимум регулирования), при которых обеспечивается комплексная защита интересов бизнеса, общества и власти, что может выражаться в следующих эффектах:

- для бизнеса – защита интересов хозяйствующих субъектов с точки зрения обеспечения условий деятельности, позволяющих бизнесу получать достаточный объем предпринимательского дохода (свобода предпринимательства (в том числе равный доступ к ресурсам), защита прав собственности, защита от недобросовестной конкуренции и т.д.);

- для общества – высокое качество производимой продукции (услуг) и ее безопасность (недопущение случаев причинения вреда жизни, здоровью граждан); защита прав потребителей; создание новых рабочих мест; социальные гарантии работникам; соблюдение экологических норм;

- для государства – соблюдение бизнесом законодательных норм; достаточный объем поступления налогов в бюджеты различных уровней, позволяющих государству эффективно выполнять свои обязательства перед обществом; конкурентоспособность отечественной продукции на международных рынках (конкурентоспособность экономики государства).

**AP2** – избыточные формальные административные требования, нормы и правила (установленные федеральным, региональным и муниципальным законодательством), регламентирующие параметры функционирования предпринимательских структур, не оказывающие существенного комплексного положительного воздействия на все параметры, указанные в элементе AP1, и при этом значительно повышающие административные издержки предпринимателей. (Эти нормы и правила могут вводиться в том числе нормативно-правовыми актами, «преодолеваемыми» процедуру оценки регулирующего воздействия (ОРВ)).

**AP3** – дополнительные формальные административные требования, нормы и правила, обусловленные нарушением правовых норм чиновниками при реализации формальных процедур административного регулирования деятельности предпринимательских структур (затягивание сроков предоставления государственных услуг или контрольно-надзорного мероприятия (админист-

ративная волокита), отказ (в том числе немотивированный) от предоставления государственной (муниципальной) услуги, введение в информационное заблуждение, требование дополнительных документов, навязывание услуг, предоставление которых осуществляется через определенные коммерческие структуры и т.д.).

**АР4** – дополнительные неформальные административные требования, нормы и правила, навязываемые органами власти предпринимателям (неформальные договоренности, различные формы коррупционных взаимоотношений, «принудительная» благотворительность).

Как показывает отечественная практика, зачастую административные структуры при реализации своих полномочий в отношении субъектов предпринимательской деятельности выходят за рамки своих формализованных полномочий, навязывая бизнесу неформальные условия и схемы осуществления хозяйственной деятельности, что подтверждает наше утверждение о наличии в структуре административных барьеров дополнительной неформальной компоненты, в значительной мере увеличивающей высоту барьера и, соответственно, стоимость его преодоления [16].

### Модель

Представляется обоснованным понимание того, что благоприятная институциональная конфигурация региональной предпринимательской экосистемы, стимулирующая бизнес-деятельность, потенциально генерирует латентные риски, на которые, как правило, не обращают должного внимания. Так, можно предположить, что с ростом деловой активности в регионе и развитием конкурентной ситуации, соответственно, должна повышаться стоимость ресурсов, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности, доступ к которым контролируют чиновники. Потенциальный рост стоимости доступа к ресурсам для предпринимателей провоцирует возникновение ситуации, при которой чиновники приобретают возможность неформального наращивания объемов рентных платежей, получаемых от бизнеса. Таким образом, повышается цена конвертации властных полномочий чиновников, контролирующих ресурсы и способных оказывать регулирующее воздействие на бизнес. Потенциально это способствует росту во властных структурах числа чиновников, у которых появляется возможность изымать дополнительный (сверх налогов и других обязательных платежей) объем предпринимательского дохода субъекта бизнеса, что, соответственно, может привести к росту давления на бизнес. Дополнительный объем предпринимательского дохода может изыматься с использованием как формальных инструментов (например, штрафы, накладываемые по результатам контрольно-надзорной деятельности, дополнительные издержки предпринимателей в связи с занятием определенными видами экономической деятельности, добровольно-принудительная благотворительность бизнеса), так и неформальных способов (необоснованные административные барьеры, коррупционное взаимодействие власти и бизнеса).

Построим модель взаимодействия предпринимательских структур и представителей властных структур, способных оказывать на бизнес регулирующее воздействие (административное давление) [14]. Для начала введем две переменные:  $E$  – численность предпринимательских структур в  $n$ -м регионе и  $F$  – численность представителей властных структур, способных оказывать на бизнес регулирующее воздействие в  $n$ -м регионе. При этом будем считать, что производственная эффективность (доход) предпринимательских структур является линейной функцией от их количества:

$$V = V_{max}(1 - gE), \quad (1)$$

где  $V_{max}$  – максимальный уровень дохода каждой из предпринимательских структур (стоим. ед.);  $g$  – коэффициент уменьшения доходности на одну предпринимательскую структуру в связи с увеличением количества субъектов бизнеса в условиях объективной ограниченности ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности в  $n$ -м регионе.

Для того чтобы связать доходность предпринимательских структур с их динамикой, будем считать, что относительные темпы прироста количества субъектов бизнеса  $u_E$  являются линейной функцией от доступных каждому предпринимателю ресурсов  $V_E$ :

$$u_E = k_1 V_E - q_1, \quad (2)$$

где  $k_1$  – коэффициент, переводящий прирост доходности предпринимательских структур в рост количества субъектов бизнеса;  $q_1$  – коэффициент сокращения численности субъектов бизнеса, обусловленный недостаточной доходностью предпринимательской деятельности на территории. Этому есть объяснение. Если занятие предпринимательством на территории является весьма привлекательным делом (и характеризуется низкими рисками и высоким уровнем доходности), то в предпринимательское движение будет вливаться все большее число людей, и таким образом количество субъектов бизнеса будет расти.

Таким образом, если  $V_E > \frac{q_1}{k_1}$ , тогда количество предпринимательских структур будет расти, в противном случае оно будет уменьшаться.

Если предпринимательские структуры могут располагать всем доходом (после уплаты налогов и обязательных платежей), то динамика численности субъектов бизнеса может быть описана на следующем уравнении:

$$\Delta E = u_E E = (k_1 V - q_1) E = [k_1 V_{max}(1 - gE) - q_1] E. \quad (3)$$

При наличии дополнительного административного давления субъекты бизнеса не имеют возможность использовать весь объем доходов по своему усмотрению (в том числе направлять на развитие своего бизнеса). В связи с этим нам необходимо составить уравнение изымания части предпринимательского дохода чиновниками, обладающими соответствующими административными полномочиями, позволяющими получать от бизнеса дополнительные ресурсы. Для этого предположим, что уровень дополнительного (формального и неформального) давления на бизнес (коэффициент административного давления), которое могут оказывать соответствующие представители властных структур  $F$  (и, соответственно, доля предпринимательского дохода, которая будет ими изъята), будет прямо пропорционален их числу:  $\mu F$ . Между тем, по мере роста представителей властных структур, способных оказывать на бизнес регулирующее воздействие  $F$ , чиновники не смогут изъять объем предпринимательского дохода больше получаемого субъектом бизнеса. В соответствии с этим предположим, что пропорция предпринимательского дохода, изъятого представителями властных структур, описывается следующей функцией:  $\mu F / (1 + \mu F)$ . Чтобы модель имела более обобщенный вид, введем в нее параметр  $\varphi$  – показатель максимально возможной доли изымаемого предпринимательского дохода. Таким образом, объем изымаемого предпринимательского дохода  $B_D$  предстает в следующем виде:

$$B_D = \rho \mu F / (1 + \mu F). \quad (4)$$

Общий объем изъятия  $B$  равен произведению доли дополнительно изымаемого предпринимательского дохода  $B_D$  на общий объем предпринимательского дохода субъектов бизнеса, который, в свою очередь, равен произведению предпринимательского дохода, приходящегося на один субъект бизнеса, и общего числа предпринимательских структур, функционирующих в  $n$ -м регионе:

$$B = \frac{\varphi \mu F}{1 + \mu F} V_{max}(1 - gE)E. \quad (5)$$

Остаток дохода у предпринимательских структур  $C_D$  равен:

$$C_D = \left(1 - \frac{\varphi \mu F}{1 + \mu F}\right) V_{max}(1 - gE)E = \frac{1 + (1 - \varphi) \mu F}{1 + \mu F} V_{max}(1 - gE)E. \quad (6)$$

Разделив изъятый и оставшийся у предпринимательских структур доход на количество представителей властных структур, способных оказывать на бизнес регулирующее воздействие, и отдельно на количество субъектов бизнеса, мы получаем объемы предпринимательского дохода, приходящиеся соответственно на единицу представителей бизнеса и власти:

$$V_E = \frac{V_{max}[1 + (1 - \varphi) \mu F](1 - gE)}{1 + \mu F}, \quad (7)$$

$$V_F = \frac{\mu V_{max} \varphi (1 - gE)E}{1 + \mu F}. \quad (8)$$

Заменив это выражение на  $V_E$  в (8), мы получим уравнение динамики роста количества предпринимательских структур  $\Delta E$ :

$$\Delta E = \frac{k_1 V_{max}[1 + (1 - \varphi) \mu F](1 - gE)E}{1 + \mu F} - q_1 E. \quad (9)$$

Аналогичным образом описывается динамика роста количества представителей властных структур, способных оказывать на бизнес регулирующее воздействие:

$$\Delta F = (k_2 V_G - q_2) F = \frac{k_2 V_{max} \varphi \mu^F (1-gE) E}{1+\mu F} - q_2 F, \quad (10)$$

где  $k_2$  – коэффициент, переводящий прирост доходности предпринимательских структур в увеличение количества представителей власти, заинтересованных в изъятии дополнительного предпринимательского дохода;  $q_2$  – коэффициент сокращения численности представителей властных структур, обусловленный недостаточной доходностью предпринимательской деятельности на территории и невозможностью изъятия необходимого объема дополнительного предпринимательского дохода.

При этом если предположить, что предпринимательский доход изымается полностью ( $\varphi = 1$ ), тогда модель динамики изменения потенциальной численности субъектов бизнеса и представителей властных структур может быть представлена в виде:

$$\Delta E = \frac{k_1 V_{max} (1-gE) E}{1+\mu F} - q_1 E. \quad (11)$$

$$\Delta F = \frac{k_2 V_{max} \mu^F (1-gE) E}{1+\mu F} - q_2 F. \quad (12)$$

Предложенные модели описывают ситуацию, в которой представители властных структур, обладающие соответствующими административными полномочиями, способны и готовы воздействовать на бизнес-сообщество с целью получения максимально возможного как дополнительно (сверх установленного налоговым законодательством) финансирования расходных обязательств бюджета, так и собственно рентного дохода чиновников (группы чиновников). При этом практически не учитывается, какое влияние данная политика окажет на субъекты предпринимательства.

Данная модель позволяет оценить граничные значения потенциально допустимого дополнительного административного давления на предпринимательство в регионе и на основе этого определять допустимые значения административного воздействия на бизнес, позволяющего, с одной стороны, мотивировать хозяйствующие субъекты функционировать в рамках законодательно определенных требований норм и правил (а также придерживаться принципов социальной ответственности), с другой стороны – получать достаточный объем предпринимательского дохода.

### Заключение

Достаточно высокий уровень стоимостного выражения административного давления на субъекты предпринимательской деятельности, наблюдаемый в российской деловой практике, обуславливает необходимость принятия скорейших мер, направленных на фактическое разрушение барьерной надстройки в параметрах административного давления на субъекты предпринимательской деятельности, а также минимизации уровня формально обоснованного административного бремени на субъекты бизнеса путем формирования благоприятной институциональной конфигурации региональной предпринимательской экосистемы.

При этом мы исходим из того, что на региональном уровне элементы институциональной конфигурации региональной предпринимательской экосистемы **AP1** и **AP2** определяются, как правило, федеральным законодательством, и здесь регуляторные возможности региональных органов власти, позволяющие эффективно снижать административное давление на субъекты предпринимательской деятельности (например, путем предоставления региональных льгот), ограничены.

Поэтому в практике формирования благоприятной институциональной конфигурации региональной деловой среды особое внимание должно быть уделено **AP3** и **AP4** ввиду того, что по данным направлениям региональный уровень власти имеет наибольшие возможности по оптимизации и снижению административного давления на субъекты бизнеса и созданию благоприятных условий для развития предпринимательства.

В целом успешное формирование благоприятной институциональной конфигурации региональной предпринимательской экосистемы является основой для эффективного осуществления следующего этапа проектирования, в рамках которого ключевой задачей является реализация

комплекса мер, направленных на сопряжение и согласование интересов власти и бизнеса с позиции максимизации социально-экономических эффектов для общества.

### Литература

1. Баумоль У. Дж. Микротеория инновационного предпринимательства. М.: Издательство Института Гайдара. 2013. 432 с.
2. Бизнес могут освободить от проверок по требованиям, принятым до 2010 года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/10/20/738686-biznes-osvobodit-proverok>.
3. Дегтярев А., Маликов Р., Гришин К. Институциональная конфигурация региональной деловой среды: параметры проектирования // Вопросы экономики. 2014. № 11. С. 83–94.
4. Дорошенко С., Шеломенцев А. Предпринимательская экосистема в современных социально-экономических исследованиях // Журнал экономической теории. 2017. № 4. С. 212–221.
5. Доклад Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей – 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/>.
6. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: От заимствования к выращиванию: Опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/70846461>.
7. Кудрявцев В., Кузнецова Д., Кучаков Р. Мандат контрольно-надзорных ведомств (Серия «Аналитические обзоры по проблемам правоприменения») [Электронный ресурс]. URL: [http://www.enforce.spb.ru/images/Products/IRL\\_report\\_supervisory\\_agency.pdf](http://www.enforce.spb.ru/images/Products/IRL_report_supervisory_agency.pdf)
8. Маликов Р., Гришин К. Моделирование параметров развития институциональной конфигурации региональной деловой среды // Экономическая политика. 2014. № 6. С. 171–186.
9. Маликов Р., Гришин К. Уровень административных барьеров как индикатор качества взаимодействия властных и предпринимательских структур // Вестник УГАЭС: Наука, образование, экономика. 2013. № 4. С. 55–65.
10. Маликов Р., Гришин К. Генерация зон положительных институциональных аттракторов в процессе институциональной реконфигурации региональной деловой среды // Общество и экономика. 2017. № 3-4. С. 98–112.
11. Об издержках субъектов МСП на сдачу статистической отчетности [Электронный ресурс]. URL: [http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT\\_ID=132532](http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=132532)
12. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 28–44.
13. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и математические методы. 2006. Т. 42. №. 1. С. 3–18.
14. Солодилова Н., Маликов Р., Гришин К. Институциональная конфигурация региональной деловой среды // Экономическая политика. 2017. Т.12. № 3. С. 134–149.
15. Солодилова Н., Маликов Р., Гришин К. Региональная система предпринимательства: параметры развития и потенциал реконфигурации // Экономика региона. 2017. Т. 13. Вып. 4. С. 1107–1122. DOI: 10.17059/2017-4-11.
16. Солодилова Н., Маликов Р., Гришин К. Влияние административного регулирования на эффективность предпринимательской деятельности в регионе // Экономика региона. 2016. Т. 12. № 4. С. 1001–1013.
17. Сухарев О. Институты и экономическое развитие. М.: Издательско-Консалтинговое предприятие «ДеКА», 2005. 264 с.
18. Реформа КНД: первые итоги и новые вызовы [Электронный ресурс]. URL: <http://knd2.ac.gov.ru/news/view/108>.
19. Широкова Г., Соколова Л. Формирование предпринимательской ориентации в российских фирмах малого и среднего бизнеса: роль институциональной среды // Российский журнал менеджмента. 2013. Т. 11. № 2. С. 25–50.

20. Чепуренко А., Яковлев А. Теория предпринимательства: важность контекста // Российский журнал менеджмента. 2013. Т. 11. № 2. С. 51–60.
21. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 г. № 1083-р (ред. от 08.12.2016.) «Об утверждении Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>
22. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>.
23. Acs Z.J., Karlsson C. (Eds.). Institutions, entrepreneurship and firm growth (II) (Special Issue) // *Small Business Economics*. 2002. Vol. 19. № 3. P. 183–290.
24. Acs Z.J., Autio E., Szerb L. National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications // *Research Policy*. 2014. № 43. P. 476–494.
25. Acs Z.J., Audretsch D., Lehmann E., Licht G. National Systems of Entrepreneurship // *Small Business Economics*. 2016. Vol. 16. № 4. P. 527–535. DOI: 10.1007/s11187-016-9705-1.
26. Auerswald P., Audretsch D., Link A., Walshok M. Enabling entrepreneurial ecosystems. The Oxford handbook of local competitiveness. Oxford, England: Oxford University Press. 2014. 52 p.
27. Baumol W.J. Entrepreneurship – Productive, Unproductive and Destructive // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. № 5. P. 893–921.
28. Blagojevic S., Damijan J.P. The impact of corruption and ownership on the performance of firms in Central and Eastern Europe // *Post-Communist Economies*. 2013. Vol. 25. № 2. P. 133–158.
29. Bogatyreva K., Shirokova G. From Entrepreneurial Aspirations to Founding a Business: The Case of Russian Students // *Foresight and STI Governance*. 2017. Vol. 11. № 3. P. 25–36. DOI: 10.17323/2500-2597.2017.3.25.36.
30. Bruton G., Ahlstrom D., Han-Lin L. Institutional Theory and Entrepreneurship: Where are We Now and Where do We Need to Move in the Future? // *Entrepreneurship: Theory & Practice*. 2010. Vol. 34. № 3. P. 421–440.
31. Busenitz L., Gómez, C., Spencer J.W. Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena // *Academy of Management Journal*, 2000. Vol. 43. № 5. P. 994–1003.
32. Cuaresma J., Oberhofer H., Andronova Vincelette G. Firm growth and productivity in Belarus: New empirical evidence from the machine building industry // *Journal of Comparative Economics*. 2013. Vol. 42. № 3. P. 726–738.
33. Dallago B. The Organizational and Productive Impact of the Economic System: The Case of SMEs // *Small Business Economics*. 2000. Vol. 15. № 4. P. 303–319.
34. Davidsson P., Hunter E., Klofsten M. Institutional forces: The invisible hand that shapes venture ideas // *International Small Business Journal*. 2006. Vol. 24. № 2. P. 115–131.
35. Drakopoulou Dodd, S., Anderson A. Mumpsimus and the mything of the individualistic entrepreneur // *International Small Business Journal*. 2007. Vol. 25. № 4. P. 341–360.
36. Drexler M., Eltogy M., Foster G., Shimizu C., Ciesinski S., Davila A., McLenithan M. Entrepreneurial ecosystems around the globe and early-stage company growth dynamics. Geneva, Switzerland: World Economic Forum. 2014.
37. Hayton J., George G. & Zahra S. National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research // *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 2002. Vol. 26. № 4. P. 33–52.
38. Kirzner I. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach // *Journal of Economic Literature*. 1997. Vol. 35. № 1. P. 60–85.
39. Manolova T., Eunni R., Gyoshev B. Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2008. Vol. 32. № 1. P. 203–218.
40. Mason C., Brown R. Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. The Hague, Netherlands. 2014. 38 p.
41. Marcelin I., Mathur I. Privatization, Financial Development, Property Rights and Growth // *Journal of Banking and Finance*. 2015. Vol. 50 (C). P. 528–546.

42. Mercan B., Goktas D. Components of Innovation Ecosystems: A Cross-Country Study // *International Research Journal of Finance and Economics*. 2011. № 76. P. 102–112.
43. Molz R., Tabbaa I., Totskaya N. Institutional Realities and Constraints on Change: The Case of SME in Russia // *Journal of East-West Business*. 2009. Vol. 15. № 2. P. 141–156.
44. Moore J. Predators and prey: a new ecology of competition // *Harvard Business Review*. 1993. № 71. P. 76–86.
45. Moore J. *The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems*. N.Y.: Harper Business. 1996. 297 p.
46. MossKanter R. *SuperCorp: How Vanguard Companies Create Innovation, Profits, Growth, and Social Good*. Crown Publishing Group: N.Y., 2009. 336 p.
47. Nijkamp P. Entrepreneurship in a modern network economy // *Regional Studies*. 2003. Vol. 37. № 4. P. 395–405
48. North D. Institutions // *Journal of Economic Perspectives*. 1991. Vol. 5. P. 97–112.
49. Peng M. Institutional Transitions and Strategic Choices // *Academy of Management Review*. 2003. Vol. 28. № 1. P. 275–296.
50. Spigel B. The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2017. № 41 (1). P. 49–72.
51. Stam E. *The Dutch entrepreneurial ecosystem*. Utrecht, Netherlands: BirchResearch, 2014. 240 p.
52. Stenholm P., Acs Z.J., Wuebker R. Exploring Country-Level Institutional Arrangements on the Rate and Type of Entrepreneurial Activity // *Journal Business Venturing*. 2013. Vol. 28. № 1. P. 176–193.
53. Volchek D., Jantunen A., Saarenketo S. The institutional environment for international entrepreneurship in Russia: Reflections on growth decisions and performance in SMEs // *Journal of International Entrepreneurship*. 2013. Vol. 11. № 4. P. 320–350.
54. Welter F. Contextualizing Entrepreneurship – Conceptual Challenges and Ways Forward // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2011. Vol. 35. № 1. P. 65–184.
55. Welter F., Smallbone D. Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments // *Journal of Small Business Management*. 2011. Vol. 49. № 1. P. 107–125.
56. Zahra S. Contextualising theory building in entrepreneurship research // *Journal of Business Venturing*. 2007. Vol. 22. P. 443–452.

## Комплексная оценка эффективности контроллинга инновационного развития компаний

### Complex Evaluation of Efficiency of Innovative Development Controlling of Companies

Т. ЛЕЙБЕРТ, И. ХАНАФИЕВА

**Лейберт Татьяна Борисовна**, д-р экон. наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета (ИНБ УГНТУ). E-mail: lejbert@mail.ru

**Ханафиева Ильнара Равильевна**, магистрант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» ИНБ УГНТУ. E-mail: ilnarak18@bk.ru

*В условиях современных тенденций развития инновационного общества в России основным драйвером и стимулом развития становятся инновации. Причем инновации рассматриваются не как отдельный вид деятельности, а как часть экономики каждой компании, оказывающей влияние на общее развитие экономики страны. В статье разработана методика комплексной оценки эффективности контроллинга инновационного развития компаний с использованием системы экономических показателей, характеризующих структурные компоненты инновационной деятельности, предусматривающая определение интегрального показателя инновационного развития с учетом весовых коэффициентов структурных компонент, диапазон значений которого отражает определенный уровень эффективности контроллинга инновационного развития и может рассматриваться как индикатор срочности корректирующих управленческих решений по инновационному развитию.*

**Ключевые слова:** контроллинг инновационного развития, инновационная деятельность компании, компоненты инновационной деятельности, интегральный показатель, оценка эффективности.

*In the current trends in the development of innovative society in Russia, the main driver and stimulus for development are innovations. Moreover, innovations are considered not as a separate type of activity, but as part of the economy of each company that influences the overall development of the country's economy. In the article a method is developed for a comprehensive assessment of the effectiveness of controlling the innovative development of companies, using a system of economic indicators that characterize the structural components of innovation activity and providing for the definition of an integral indicator of innovative development, taking into account the weight coefficients of structural components, the range of values reflects a certain level of efficiency of controlling innovation development and can be considered as an indicator of urgency correct management decisions on innovation development.*

**Key words:** innovative development controlling, innovative activity of the company, components of innovation activity, integral indicator, evaluation of efficiency.

Одной из важнейших задач повышения эффективности деятельности компаний служит модернизация производства по выпуску современной высокотехнологичной продукции. Решение этой задачи возможно лишь на пути широкого внедрения инноваций. В этих условиях мировой экономический прогресс становится стимулирующим фактором усиления инновационных процессов в компаниях. Мировой опыт свидетельствует о том, что осуществление необходимых инновационных изменений в компаниях, касающихся выпускаемой продукции, услуг, применяемых технологий, организационных структур, определяет их развитие [13].

Система контроллинга, реализующая планирование, анализ и контроль инновационной деятельности компании, является общепризнанной и эффективной системой управления [1]. Система контроллинга инновационного развития включает следующие структурные компоненты: научно-исследовательская, производственно-техническая, интеллектуальная, маркетинговая, финансовая и организационно-управленческая (рис. 1).

Взаимодействие всех структурных компонент системы контроллинга инновационного развития компании обуславливает оптимальное функционирование системы. По этой причине инновационное развитие необходимо рассматривать не только как процесс формирования инновационных компонентов, а следует оценить эффективность каждой компоненты.

В рамках методики комплексной оценки эффективности контроллинга инновационного развития компаний предложен следующий алгоритм действий:

- сформировать систему показателей оценки, характеризующую основные составляющие компоненты инновационного развития;
- произвести укрупнение предложенных показателей;
- оценить эффективность контроллинга инновационной деятельности компании, которая включает в себя комплексную оценку системы экономических показателей, которые отражают все аспекты инновационного развития компании, и рассчитать на этой основе единый интегральный показатель.

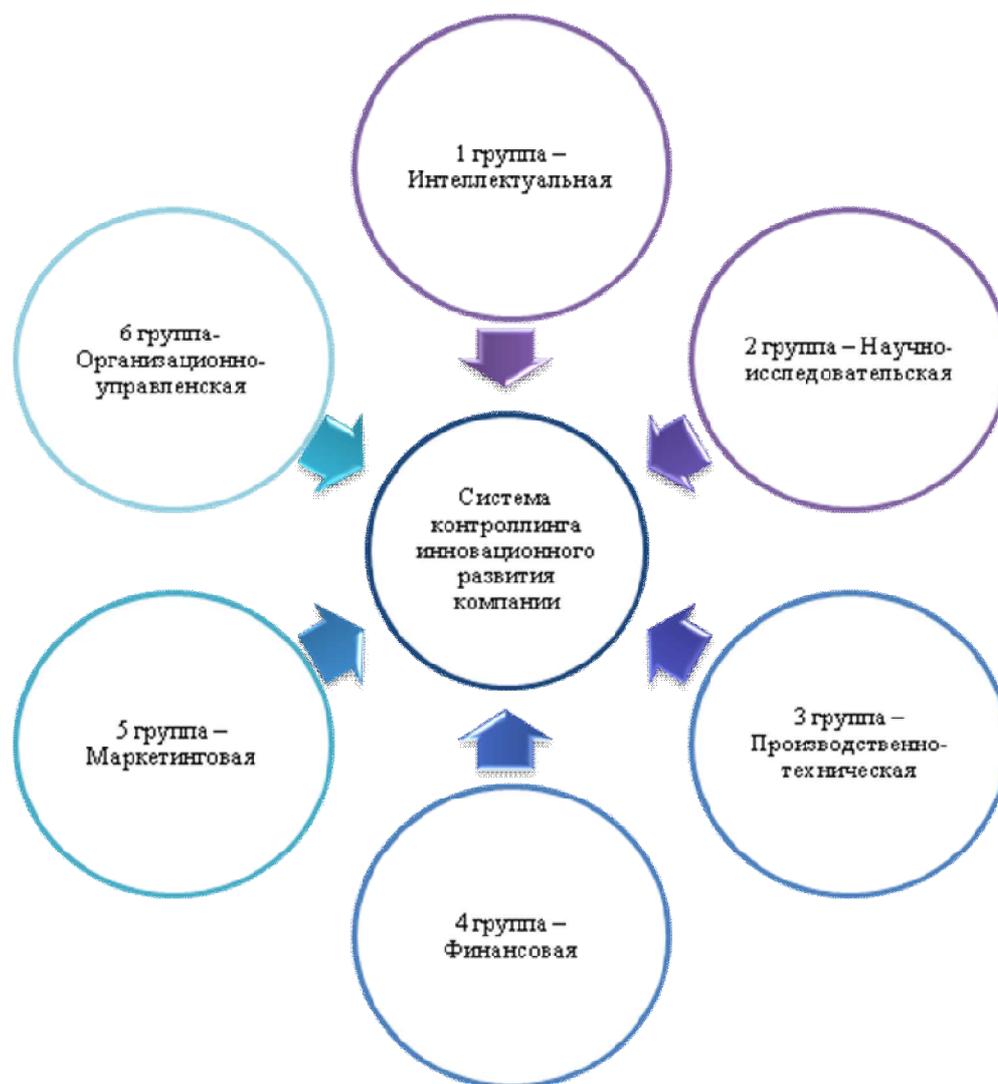


Рис. 1. Общая структура системы показателей оценки эффективности контроллинга инновационного развития

Структурные компоненты контроллинга инновационного развития компании и их основное содержание представлены на рисунке 2 [4].

Ввиду наличия различных точек зрения на сущность контроллинга инновационного развития компании в настоящее время не существует универсальной методики оценки его эффективности [2].

В рамках предлагаемой методики рассчитываются количественные и качественные показатели оценки интеллектуальной, научно-исследовательской, производственно-технической, финансовой, маркетинговой и организационно-управленческой компонент.

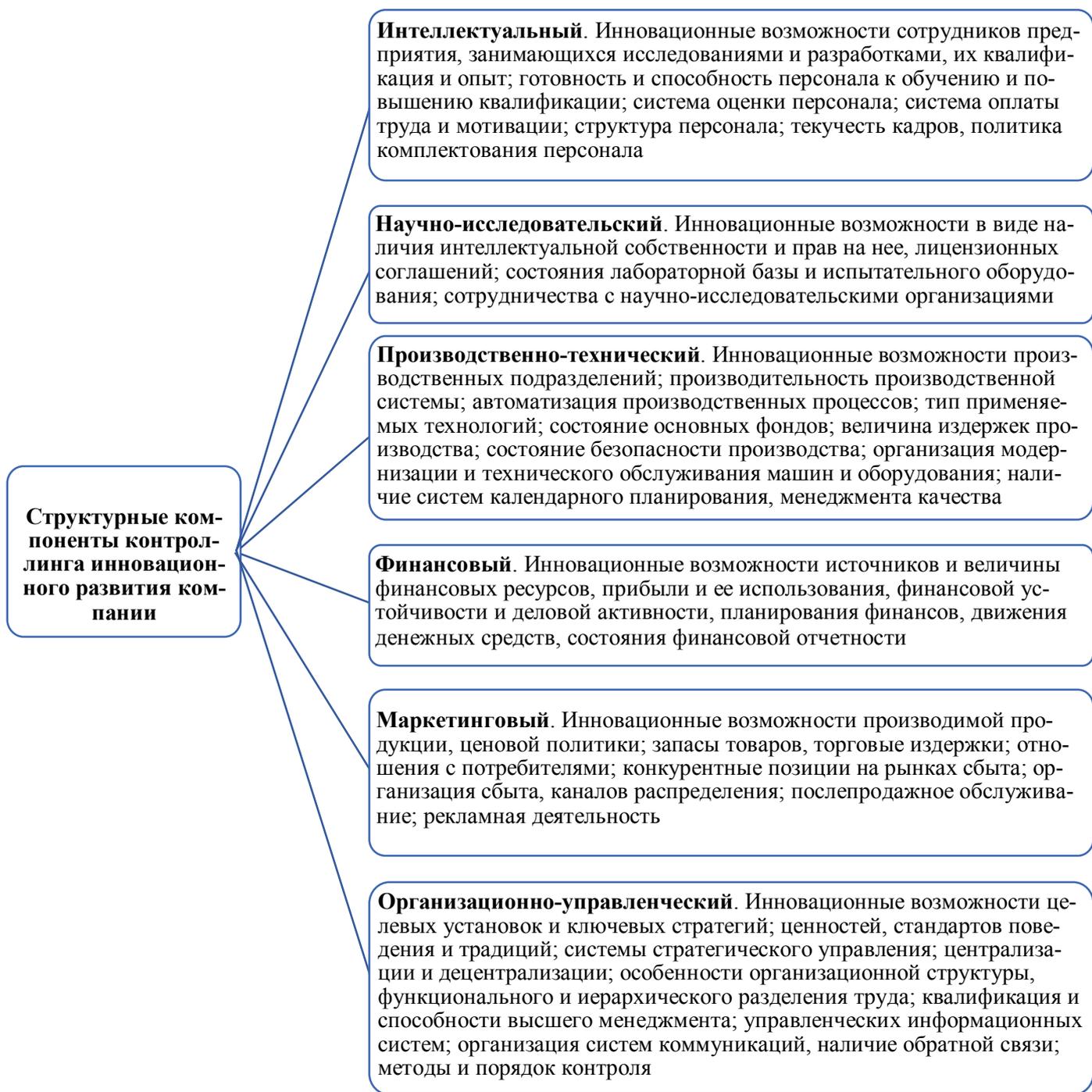


Рис. 2. Содержание структурных компонентов контроллинга инновационного развития компании

Показателями интеллектуальной компоненты являются:

- Кип – коэффициент инновационности персонала;
- Кнтс – структура персонала, задействованного в инновационных проектах;
- Кво – удельный вес сотрудников, имеющих высшее образование, в общей численности персонала;
- Кус – удельный вес сотрудников, имеющих ученую степень, в общей численности персонала;
- Ко – коэффициент обученности персонала;
- Кв – коэффициент возраста работников.

К показателям научно-исследовательской компоненты относятся:

- Кис – коэффициент интеллектуальной собственности;
- Кин – коэффициент инновационности продукции;
- Рвн – коэффициент результативности внедрения инноваций;
- Кпр – коэффициент инновационности оборудования;
- Кмо – коэффициент модернизации оборудования.

В число показателей производственно-технической компоненты включены:

- Кгодн – коэффициент годности оборудования;
- Коб10 – удельный вес оборудования со сроком эксплуатации до 10 лет в общем количестве единиц оборудования компании;
- Кавт – уровень механизации и автоматизации компании.

Показателями финансовой компоненты являются:

- Кск – коэффициент концентрации собственного капитала;
- Кабс.ликв – коэффициент абсолютной ликвидности;
- КОБА – коэффициент оборачиваемости средств в активах.

К показателям маркетинговой компоненты относится доля новых заказчиков компании (динамика).

Показателем организационно-управленческой компоненты выступает использование метода экспертных оценок ключевых характеристик данной компоненты системы контроллинга инновационного развития.

Приведенные показатели оценки структурных компонент контроллинга инновационного развития компании позволяют провести оценку использования внутренних способностей и возможностей структурных компонент [3].

Проведем расчет показателей оценки эффективности контроллинга инновационного развития компаний на примере ПАО «Газпром нефть», ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» с использованием официальной финансовой информации (табл. 1) [5; 6; 7; 8; 9].

Для совокупной оценки инновационных способностей компании необходимо разработать интегральный показатель эффективности контроллинга инновационного развития, характеризующий систему показателей его структурных компонент с учетом их весовых коэффициентов (удельный вес каждого структурного элемента инновационного развития в общем числе показателей – от одного до шести):

$$ИП = 0,3Пи + 0,15Пни + 0,25Ппт + 0,15 Пф + 0,1Пм + 0,05Поу, \quad (1)$$

где ИП – интегральный показатель эффективности контроллинга инновационного развития, Пи – интеллектуальный показатель, Пни – научно-исследовательский показатель, Ппт – производственно-технический показатель, Пф – финансовый показатель, Пм – маркетинговый показатель, Поу – организационно-управленческий показатель.

Укрупненные показатели (П) вычисляются по формуле:

$$П = (\sum Ki^{n_{i=1}}) / n, \quad (2)$$

где Ki – значение показателя структурного компонента контроллинга инновационного развития, n – число показателей.

Для качественной оценки уровня эффективности контроллинга инновационного развития компании предлагается использование вербально-числовой шкалы, где выделены три уровня инновационной деятельности (высокий, средний и низкий) и обеспечивается разъяснение результатов количественной оценки от 0 до 100 % (рис. 3).

Таблица 1

**Расчет показателей оценки эффективности контроллинга инновационного развития  
 ПАО «Газпром нефть», ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл»**

Показатель	КОМПАНИЯ											
	ПАО «Газпром нефть»				ПАО «НК «Роснефть»				ПАО «Лукойл»			
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Тр. % 2016/2014	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Тр. % 2016/2014	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Тр. % 2016/2014
<b>Интеллектуальный компонент</b>												
Кип	0,120	0,145	0,178	48,3	0,150	0,145	0,180	20	0,210	0,140	0,174	-17,1
Кнтс	0,12	0,10	0,08	-33,9	0,15	0,17	0,15	-1,3	0,20	0,18	0,28	40,00
Кво	0,40	0,32	0,48	20	0,38	0,32	0,44	15,8	0,50	0,49	0,51	2,00
Кус	0,05	0,07	0,083	66,0	0,07	0,05	0,10	41	0,05	0,05	0,08	42,2
Ко	0,60	0,58	0,64	6,667	1,05	1,25	1,37	31,1	0,52	0,91	0,66	26,75
Кв	0,0225	0,0187	0,0149	-33,9	0,006	0,005	0,007	20,6	0,038	0,0342	0,0532	40,00
<b>Научно-исследовательский компонент</b>												
Кис	0,00083	0,0006	0,006	681,21	0,0086	0,01	0,0083	-3,78	0,00030	0,00029	0,00032	4,818
Кин	0,00038	0,0004	0,0003	-5,25	0,0067	0,0081	0,0046	-30,5	0,000144	0,000143	0,000155	69,6
Рви	0,355	0,286	0,377	6,346	0,241	0,276	0,249	3,42	0,277	0,229	0,234	-15,3
<b>Производственно-технический компонент</b>												
Кпр	0,11	0,134	0,157	42,727	0,11	0,134	0,157	42,7	0,21	0,25	0,27	28,6
Кмо	0,05	0,075	0,0998	99,600	0,05	0,075	0,0998	99,6	0,03	0,065	0,011	-63,3
Кгодн	0,0000000005	0,0000000007	0,0000000015	215,92	0,000000000002	0,000000000002	0,000000000001	-18,9	0,000000000679	0,000000000633	0,000000000606	-10,8
Коб10	0,12	0,1234	0,14	16,667	0,15	0,148	0,158	5,33	0,1256	0,13689	0,1689	34,5
Кавт	0,875	0,725	0,675	-22,86	0,6	0,75	0,59	-0,52	0,689	0,641	0,536	-22,1
<b>Финансовый компонент</b>												
Кск	0,518	0,354	0,552	6,635	1,492	1,451	1,510	1,2	1,805	1,806	1,806	0,06
Кал	0,055	0,161	0,013	-75,61	0,623	1,243	0,319	-48,8	0,217	0,370	0,315	45,1
Коба	2,270	1,545	1,214	-46,52	0,630	0,534	0,452	-28,2	1,572	1,145	1,042	-33,7
<b>Маркетинговый компонент</b>												
Кнз	0,21	0,27	0,32	52,38	0,21	0,27	0,32	52,4	0,18	0,189	0,24	33,3
<b>Организационно-управленческая составляющая</b>												
Коуп	1	1	1	-	1	1	1	-	1	1	1	-

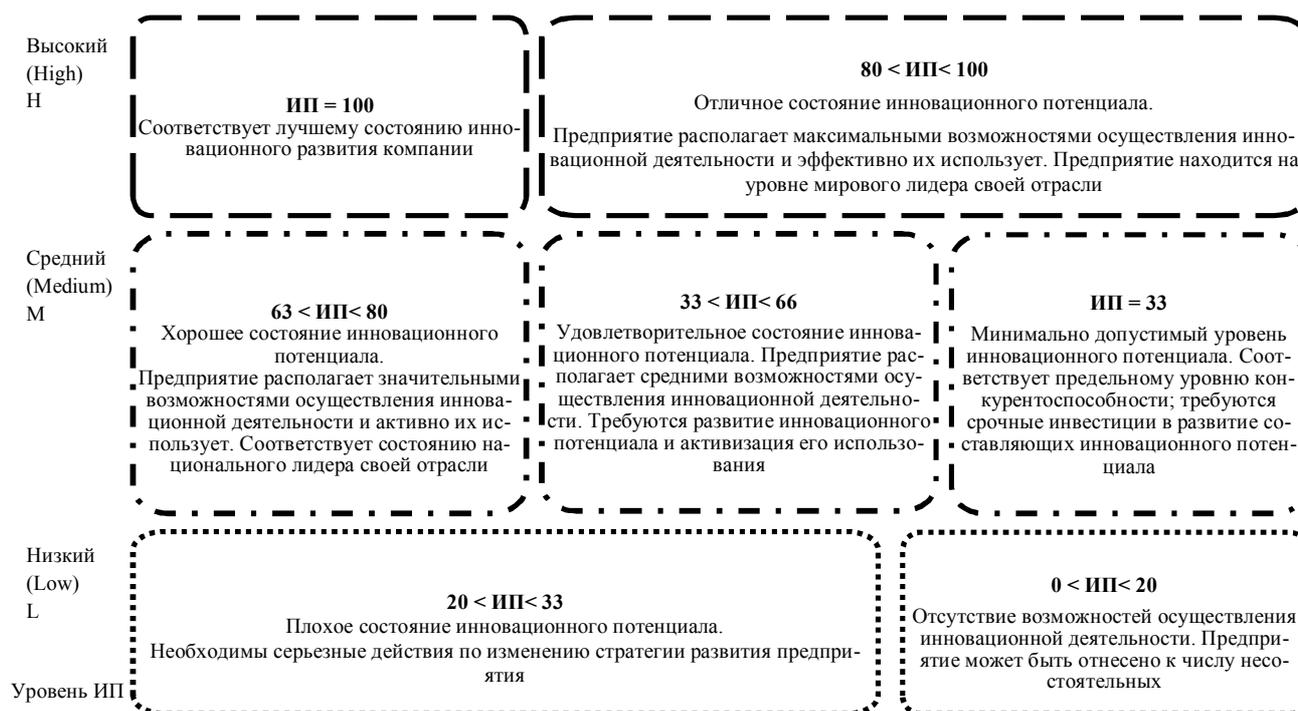


Рис. 3. Интерпретация значений интегрального показателя эффективности контроллинга инновационного развития компании

Рассчитаем значения частных показателей и значений интегрального показателя эффективности контроллинга инновационного развития ПАО «Газпром нефть», ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» (табл. 2).

Таблица 2

**Расчет значений частных показателей и значений интегрального показателя эффективности контроллинга инновационного развития ПАО «Газпром нефть», ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл»**

Частные показатели	Значения частных показателей								
	ПАО «Газпром нефть»			ПАО «НК «Роснефть»			ПАО «Лукойл»		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Пи	0,219	0,206	0,371	0,301	0,322	0,375	0,254	0,300	0,292
Пни	0,119	0,096	0,128	0,085	0,098	0,087	0,092	0,076	0,079
Ппт	0,231	0,211	0,214	0,182	0,222	0,202	0,211	0,219	0,197
Пф	0,948	0,686	0,593	0,915	1,076	0,760	1,198	1,107	1,054
Пм	0,21	0,27	0,32	0,21	0,27	0,32	0,18	0,189	0,24
Поу	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Интегральный показатель эффективности контроллинга инновационного развития, %</b>	<b>35,44</b>	<b>30,89</b>	<b>35,49</b>	<b>35,69</b>	<b>40,53</b>	<b>37,23</b>	<b>39,34</b>	<b>39,91</b>	<b>38,89</b>

Динамика изменения значений интегрального показателя эффективности контроллинга инновационного развития анализируемых компаний приведена на рисунке 4.

Как видно, значение интегрального показателя эффективности контроллинга инновационного развития анализируемых нефтяных компаний за 2014–2016 гг. находится в интервале от 33 до 66. Проведенный анализ свидетельствует о среднем (medium) уровне инновационного развития. Нефтяным компаниям ПАО «Газпром нефть», ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл»

необходимы развитие инновационной деятельности и активизация использования инновационного потенциала.

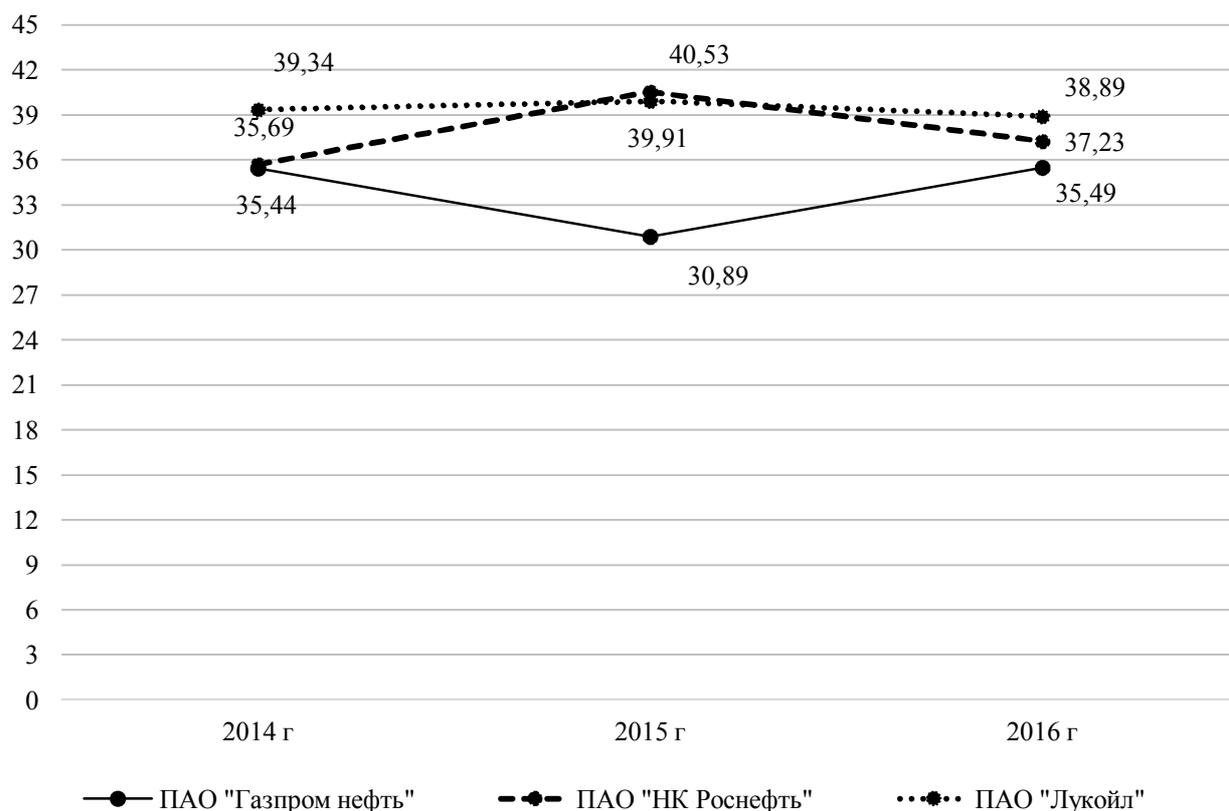


Рис. 4. Динамика показателя эффективности контроллинга инновационной деятельности нефтяных компаний за 2014–2016 гг. (%)

На основе проведенного анализа основными направлениями развития инновационной деятельности и повышения инновационного потенциала для исследуемых компаний должны стать следующие:

- развитие импортозамещающих технологий – разработка собственных уникальных технологий;
- развитие интеллектуального и технологического потенциала в партнерстве с ведущими компаниями отечественного нефтяного бизнеса;
- повышение качества управления и контроля над бизнес-процессами, а также непрерывное повышение компетенции специалистов;
- скоординированная реализация программ инновационного развития как головной компании, так и дочерних обществ и организаций, которая предусматривает утверждение методических указаний по разработке и публикации паспортов программ инновационного развития дочерних обществ анализируемых компаний.

### Литература

1. Завлин П.Н. Оценка эффективности инноваций. СПб.: Бизнес-пресса, 2013. 216 с.
2. Лейберт Т.Б. Предпосылки формирования системы контроллинга инновационной деятельности на предприятии // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 2. С. 297–299.
3. Лейберт Т.Б., Ханафиева И.Р. Эффективная инновационная деятельность как условие инновационного развития предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 6. С. 329–331.
4. Мельников О.Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Российское предпринимательство. 2005. № 9. С. 100–104.

5. Паспорт инновационного развития ПАО «Газпром нефть» до 2025 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom-neft.ru/files/documents/pir-pasport.pdf>

6. Программа инновационного развития ПАО «НК «Роснефть» на 2016–2020 гг. с перспективой до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: [http://www.rosneft.ru/Development/sci\\_and\\_innov/Programma/](http://www.rosneft.ru/Development/sci_and_innov/Programma/)

7. Финансовая (бухгалтерская) отчетность ПАО «Газпром нефть» за 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom-neft.ru/financial/reports/2016>

8. Финансовая (бухгалтерская) отчетность ПАО «Лукойл» за 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/RegulatoryDisclosure/RASfinancialstatements>

9. Финансовая (бухгалтерская) отчетность ПАО «НК «Роснефть» за 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.rosneft.ru/Investors/statements\\_and\\_presentations/Statements/2016](https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Statements/2016)

## Роль и особенности влияния институтов на социально-экономическое развитие

### The Role and Features of the Influence of Institutions on Socio-economic Development

---

**Р. ШАРАФУЛЛИНА, И. ГАБИТОВ**

---

**Шарафуллина Розалия Радмировна**, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: [rozalia-23.05@yandex.ru](mailto:rozalia-23.05@yandex.ru)

**Габитов Илдар Мидхатович**, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории ИНЭФБ БашГУ. E-mail: [dilar61@yandex.ru](mailto:dilar61@yandex.ru)

*Для более глубокого понимания факторов экономического роста и развития наиболее существенно обращение к причинам институционального характера. Их роль многогранна, они влияют на долгосрочность и качество социально-экономического развития. Это объясняет, почему страны со схожими характеристиками капиталов имеют разные результирующие показатели экономического роста, уровня доходов и их распределения.*

**Ключевые слова:** *формальные и неформальные институты, социально-экономическое развитие, импорт институтов.*

*For a better understanding of the factors of economic growth and development the most important thing is to admit institutional reasons. Their role is multifaceted, they affect the long-term of socio-economic development and its quality. This explains why countries with similar capital characteristics have different outcomes in terms of economic growth, income levels and distribution.*

**Key words:** *formal and informal institutions, socio-economic development, import of institutions.*

В современной экономической литературе в недостаточной степени анализируются проблемы возникновения действенной системы институтов, способных осуществлять экономические изменения в необходимом направлении. Также в недостаточном объеме рассматриваются вопросы социальной составляющей модернизации, обеспечивающей функционирование эффективных институтов. Нобелевский лауреат Д. Норт выделял институциональные факторы, обосновывая их влияние на экономический рост [4, 56]. Существуют различные способы выделения институциональных уровней. Основу пирамиды составляют неформальные институты, над которыми располагаются формальные институты. Выделение следующих трех уровней, которое нами считается наиболее приемлемым, включает формальные институты, неформальные институты, культурные традиции и ценности. Один из представителей новой институциональной экономической теории О. Уильямсон развивает идею определения таких институциональных уровней [12, 613].

К формальным институциональным условиям можно отнести совокупность базовых категорий экономической системы, определяющих взаимоотношения в обществе: эффективность системы государственного управления; стабильность законодательной и правовой системы государства, в том числе надежную защиту прав собственности; независимую судебную систему, призванную защищать права собственности и контракты; конкурентные отношения; действенную финансовую систему; развитость экономических и социальных институтов; уровень развития системы образования, науки и т.д.

Рассмотрим характер взаимосвязи между различными институциональными факторами социально-экономического развития (см. рис. 1).

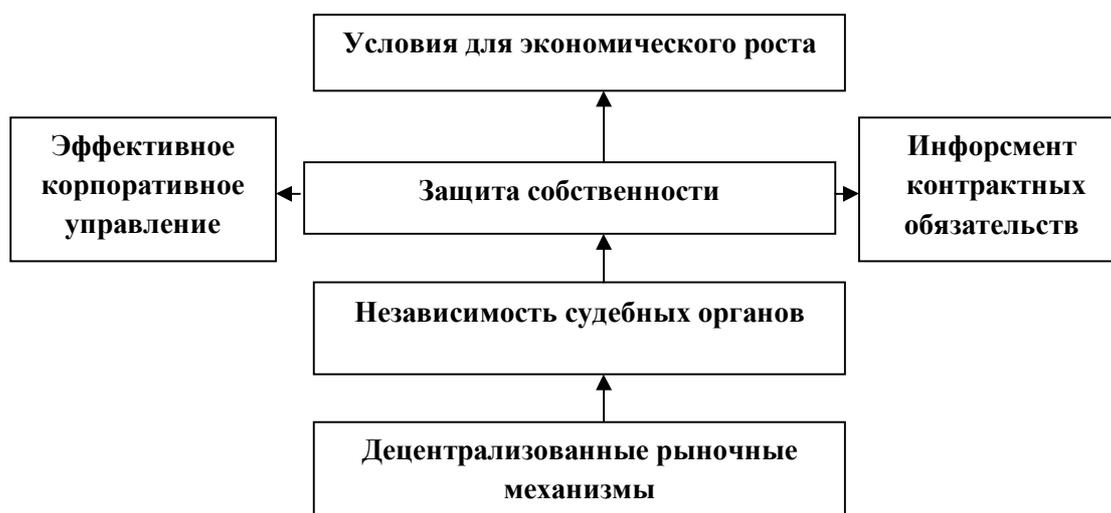


Рис. 1. Взаимосвязь институциональных факторов социально-экономического развития (составлено авторами)

Роль неформальных правил в реальной экономической системе огромна, однако из-за их непрозрачности и официальной незакрепленности они выпадают из поля зрения многих теоретиков и практиков экономической мысли. Институционалисты полагают, что сущность человеческой природы – не в абсолютном стремлении к богатству, а в достижении ценностей, соответствующих нормам сознания, которые определяют благополучие для конкретного человека и общества. Во многом поведение человека зависит от совокупности привычек, обычаев, импульсов, эмоций. Стереотипы поведения закладывают основополагающие нормы общества. Можно заметить, что в России значимость неформальных правил выше формальных, так как неформальные нормы опираются на утвердившийся базис культурных традиций и ценностей, функционирующих в обществе в течение длительного времени. К культурным традициям относятся устойчивые паттерны поведения, вошедшие в привычку, закрепленные в местных традициях, обычаях. Ценности же можно определить как основополагающие высшие стандарты поведения, ставшие образцами, регулирующие глубинные сферы поведения данного сообщества. Разрыв между формальными и неформальными институтами в существующей модели российской экономики можно связать с тем, что основоположники реформ пытались резко изменить законодательство, используя теоретические нормы классической рыночной экономики и демократического права. Такие нормы, чуждые нашей выстроенной социально-экономической системе с укоренившимися неформальными институтами, были отторгнуты либо лишались первоначального смысла. Несмотря на обширное изменение формальных норм, устоявшиеся традиции и ценности очень сложно перестроить. Для осуществления желательных институциональных изменений, то есть соответствия формальных и неформальных норм, требуется долгий период времени. Существуют различные механизмы, влияющие на определенные уровни институциональной системы. Применение формальных институтов для модернизации неформальных правил широко известно

и имеет множество вариантов. Например, принятие законов, призванных элиминировать социально-общественные правила, ставшие архаичными, в частности, эдикты Ришелье, запрещающие дуэли, или принятие официальных норм, признанных обществом полезными и содействующих социальному развитию, например, законов о свободе печати, свободе ассоциаций. Новые законы могут быть приняты достаточно быстро, неформальные же нормы с трудом поддаются реформированию, что влияет на показатели и скорость изменения уровней институциональной системы. Оппортунистическое поведение может быть продемонстрировано лоббированием узкой группой политических игроков принятия нужных законов, указов, положений, программ. Однако для воздействия на культурные слои использование административного ресурса является недостаточным. Для внедрения и легитимизации новых правил в социально-экономическую среду необходимо приложить определенные усилия, которые обеспечат широкую поддержку обществом. В этой связи в настоящее время отечественные ученые отмечают важность менталитета россиян для модернизации общественного сознания и в целом общества.

Таким образом, рассмотрев характеристики различных уровней институциональной системы и проанализировав механизмы целенаправленного воздействия на них, отметим, что функционирование устоявшихся неформальных институтов, глубинных культурных традиций, а также общественных ценностей – это результат длительного эволюционного процесса. Итак, отечественная социально-экономическая система имеет противоречивую совокупность институтов, где действующие социальные, общественные и особенно экономические институты нуждаются в пересмотре, оценке, эффективном закреплении.

Институциональная трансформация представляет собой сложное переплетение базовых рыночных институтов и укорененных норм общества, к которым относят традиции, обычаи, мораль, религию, деятельность общественных движений, некоммерческих организаций. Так называемая институциональная эволюция при глубоких структурных преобразованиях в странах обусловлена исторически длительным процессом перемен. К основным проблемам институционального строительства новых норм и правил можно отнести: экономические и социальные эксперименты в разные годы; отсутствие действенной социально-экономической и гуманистической стратегии перехода к новому типу экономики; кризис мировоззренческих установок, связанных с несоответствием ментальности формальным институтам и длительностью ее изменения при их трансформации; одновременное функционирование прежних, не адаптированных к современным реалиям элементов институциональной структуры общества и новых механизмов, необходимых развитой экономике. Для решения этих проблем необходима эффективная институциональная структура экономики, поскольку она играет важную роль в социально-экономическом развитии страны.

Необходимость решения этих проблем подводит нас к рассмотрению категории импорта институтов – понятию, отражающему длительный и сложный процесс институционального строительства. Импорт различных институтов и, в частности, анализ их принятия и «приживания» в общественной среде играют важную роль в теоретическом и прикладном аспектах. Недостаточное освещение проблем импорта институтов обуславливает теоретическую значимость исследования данного понятия в экономической литературе. Понятие «импорт институтов» исследователи-экономисты стали употреблять не так давно. А. Олейник, В. Полтерович и некоторые другие ученые анализируют практические стороны трансплантации институтов [5, 24].

Прикладное значение импорта новых институтов и его эффективность объясняется возможностью строительства в институциональной сфере для обоснования социально-экономической политики.

Особую роль и значимость отведем раскрытию проблем импорта институтов в нашей экономической системе. В 90-е годы институциональное строительство осуществлялось путем непродуманного и форсированного внедрения формальных правил. Общеизвестным фактом является использование стратегии «шоковой» терапии в реформируемый период. Согласно опыту других реформируемых экономик, использование такой стратегии выявило свою нецелесообразность и привело к кризису, депрессивным настроениям, социальной нищете, экономической

нестабильности. Заимствование совершенно новых формальных правил ошибочно предполагало «автоматическое» встраивание импортируемых институтов. Революционная перестройка существующей институциональной структуры системы России не привела автоматически к положительным изменениям. Нехватка опыта отбора формальных институтов, стремление к безапелляционному искоренению старых норм ради наиболее быстрого получения результатов стала основной проблемой эффективности новых правил и даже их абсолютного неприятия.

Однако слепое внедрение опыта зарубежных стран не приведет к ожидаемым результатам в долгосрочной перспективе. Необходимо учитывать специфику ментальности народов. Для российского менталитета характерны преобладание социальных норм над экономическими категориями, исторически устоявшаяся особая роль государства в обществе. Традиционное российское сознание выражается в обостренном чувстве социального равенства и справедливости; ориентируется на общественный идеал жизнеустройства, демонстрируя значимость также и социальных стимулов к деятельности, в частности, к труду. Для гармоничного институционального строительства важно учитывать локальную специфику и особенности ценностных установок, что может обеспечить ожидаемое построение эффективной институциональной системы. Внедрение новых институтов должно соответствовать культурной системе, ценностям и общественным установкам общества. В случае несоблюдения этих особенностей импорт институтов малоэффективен. В итоге заимствованные фрагменты социально-экономических структур и образцов других стран создают недейственные и малоэффективные «квазиинституты», функционирующие в краткосрочном периоде.

Слабая защита официальных норм и институциональная неопределенность превращаются во властный ресурс узких политических групп, что порождает замкнутый круг недоверия к судебной системе и в целом к правительству. Обычно россиянам свойственно своеобразное понимание категории «закон». Ю. Степанов отмечает: «Закон есть предел – вот ядро концепта “закон” в русском сознании» [6, 427]. Об устойчивости этого ядра свидетельствует сравнительный анализ образцов права в России и во Франции, проведенное Ш. Курильски-Ожвэном и соавторами. Если для французов закон – правило, которому необходимо следовать и которое надо уважать, то русские видят в нем дистанцию, которую требуется сохранить, границу, которую нужно либо не переходить, либо обходить, проявляя избирательность и осторожность [3, 37]. Российский гражданин воспринимает закон специфически: это рамка с нечеткими очертаниями и изменчивым характером. Нужно уметь оставаться в рамках закона, но в то же время находить возможность манипулировать им. Формальный институт (закон) воспринимается как определенная грань, которую нельзя перейти, но можно использовать в своих целях. В России необходимы четкие механизмы неотвратимости наказания при нарушении официальных норм, которые обеспечат высокий уровень доверия судебной власти.

Норт выделяет три основных компонента, препятствующие внедрению эффективных правил игры:

– государство сохраняет функционирование недейственных институтов в случае невыгодной разницы между доходами и расходами бюджета;

– устаревшие нормы целенаправленно сохраняются благодаря поддержке крупных лоббистских групп;

– эволюция и развитие общества зависит от так называемой однажды избранной институциональной траектории (*path dependence*): более действенные институты могут быть не вовлечены в социальную систему, так как их введение требует значительных первоначальных капиталовложений.

Выделенные компоненты «консервируют» сложившуюся институциональную систему вне зависимости от уровня ее эффективности.

Согласно мнению некоторых ученых, права собственности и расширенная неприкосновенность личности, свобода слова и уровень развития этих прав в обществе являются определяющими для благоприятного институционального климата. Тем не менее, можно привести примеры модернизации стран, в которых увеличение ВВП происходило при тоталитарном режиме (Китай и др.).

Но даже такая модернизация и высокий уровень развития экономики связывается со значительным уменьшением вмешательства власти в экономическую и социальную жизнь, увеличением доверия населения к правительству [2].

Ученые ввели в обиход понятие «культивирование (выращивание) институтов». Эта концепция предлагает два способа институциональной трансплантации – совершенствование функционирующих институтов и выращивание новых механизмов. Увлекательное описание развития и совершенствования неформальных норм с их дальнейшей легализацией на законодательном уровне показал Э. де Сото. Для постройки жилья происходило массированное заселение земель, нелегально функционировал локальный транспорт, стихийно развивалась уличная торговля. Де Сото описал реальную экономическую ситуацию: повсеместное распространение неформальных предпринимательских механизмов, при долгосрочном функционировании и выживании привело к их глубокому укоренению и достижению критической массы. Так, неформальные правила укоренились в культурных деловых слоях и естественным образом начали изживать официальные правовые нормы, стесняющие их дальнейшее развитие. Ликвидация таких устоявшихся неформальных практик становится экономически и социально невыгодной, поэтому произошла их формализация. Это привело к более эффективному и цивилизованному функционированию институтов в дальнейшем [5, 24]. Однако закрепление на официальном уровне совершенно неэффективных неформальных институтов может вести к обратному развитию, отодвинуть экономический рост. Так, может сложиться неоптимальное институциональное равновесие. Можно привести множество примеров, в основном связанных с патриархальными устоями, когда закрепление неэффективных устаревших неформальных правил ведет к отставанию в развитии стран. И наоборот, как было отмечено выше, не всегда институты, способные обеспечить социально-экономическое развитие, приживаются в социальной или культурной среде определенных стран.

В числе институциональных факторов, способствующих социально-экономическому развитию, следует отметить: открытую экономику при демократическом государстве с конкурентоспособной политической системой, предполагающую действенный общественный контроль; эффективный бюрократический аппарат; независимую судебную систему с надежными механизмами исполнения судебных решений и четкими принципами защиты гражданских прав; законопослушность граждан, культивируемую с детского возраста и распространяемую в общественном сознании; спецификацию прав собственности при надежной их защите; соблюдение контрактов, договоров; снижение трансакционной составляющей, улучшение качества посреднических услуг; становление крупного бизнеса: прозрачность и открытость корпораций, предприятий и финансовых учреждений, пользующихся доверием партнеров, кредиторов, инвесторов; минимальный разрыв между формальными и неформальными нормами общественного поведения [9; 11].

В этой связи актуальным представляется рассмотрение этих вопросов в российских регионах [10, 112]. В качестве институциональных факторов регионального развития можно выделить: предсказуемость появления новых норм; стабильность существующих институтов; качество судебной системы (механизм обеспечения выполнения законов); эффективно функционирующую налоговую систему; эффективный чиновничий аппарат с низким уровнем коррупции. В том числе можно выделить неформальные нормы: ответственное отношение к уплате налогов, негативное отношение граждан к взяткам; правовые способы решения административных проблем [1].

Таким образом, при анализе социально-экономического развития стран институционалисты большую роль отводят инвестициям в научные открытия, новейшие изобретения, инновации, обращая внимание именно на социально-экономические аспекты производственно-технологического развития. Основным фактором устойчивого социально-экономического развития страны является соответствие неформальных институтов, функционирующих в обществе, и официальных институтов экономической власти. Прогрессивность и успешность любых преобразований зависит от природы формальных импортируемых норм. Конгруэнтность неформальных и формальных норм обуславливает успешную адаптацию и функционирование последних в новых реалиях.

## Литература

1. Григорьев Л.М., Урожаева Ю.В. Институциональное развитие и экономический рост в регионах // «Леонтьевские чтения». СПб., 2005.
2. Импортированные институты в странах с переходной экономикой: эффективность и издержки [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iet.ru>
3. Курильски-Ожвэн Ш., Арутюнян М.Ю., Здравомыслова О.М. Образы права в России и Франции. М.: Аспект-Пресс, 1996. С. 37.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
5. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24–50.
6. Степанов Ю.С. Константы: Словарь русской культуры. Опыт исследования. М.: Языки русской культуры, 1997.
7. Хикс Дж. Теория экономической истории // Вопросы экономики. 2003.
8. Хлопин А. Закон в социальных представлениях «новых русских» или где проходит грань преступления? // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 3. С. 194–195.
9. Шарафуллина Р.Р. Институциональные факторы социально-экономического развития: дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.
10. Шарафуллина Р.Р. Особенности институциональных реформ в экономике Башкортостана // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2009. № 5. С. 111–114.
11. Ясин Е.Г. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Конкурентоспособность и модернизация экономики. М., 2004.
12. Williamson O. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38. № 3. P. 595–613.

## Применение государственно-частного партнерства для интенсификации геолого-разведочных работ в нефтегазовой отрасли Российской Федерации

### The Application of Public-Private Partnership for the Intensification of Geological Exploration in the Oil and Gas Industry of the Russian Federation

---

**Г. ХАСАНОВА, А. АВБАКУМОВ**

---

**Хасанова Гузель Фуатовна**, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета (ИНБ УГНТУ). E-mail: [gukhasanova@yandex.ru](mailto:gukhasanova@yandex.ru)

**Аввакумов Алексей Алексеевич**, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» ИНБ УГНТУ. E-mail: [avaleks1@yandex.ru](mailto:avaleks1@yandex.ru)

*В данной работе рассмотрены основные направления применения государственно-частного партнерства как перспективного направления интенсификации геолого-разведочных работ в нефтегазовой отрасли Российской Федерации. В ходе исследования выявлены основные проблемы использования такого партнерства в указанной отрасли и предложен пошаговый алгоритм реализации мероприятий по их разрешению. Алгоритм предполагает объединение усилий государственных органов исполнительной власти, представителей частного сектора отечественной экономики и научного сообщества в целях создания и внедрения в хозяйственный оборот передовых технологий в области геологоразведки на основе заключения между ними соглашений о государственно-частном партнерстве. В ходе исследования решена проблема определения удовлетворяющих все стороны конкретных условий такого соглашения.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, геолого-разведочные работы, интенсификация, проблемы применения, перспективные направления, алгоритм реализации.

*In this paper the main areas of application of public-private partnership as a promising area for the intensification of geological exploration in the oil and gas industry of the Russian Federation are considered. The study identified the main problems of using such a partnership in this industry and proposed a step-by-step algorithm for implementing measures to resolve them. The algorithm involves bringing together the efforts of state executive bodies, representatives of the private sector of the domestic economy and the scientific community to create and introduce advanced technologies in the field of geological exploration into economic circulation on the basis of the conclusion of agreements on public-private partnership between them. In the course of the study, the problem of determining the specific conditions of such an agreement that satisfies all parties has been solved.*

**Key words:** public-private partnership, geological exploration, intensification, application problems, perspective directions, implementation algorithm.

В 2017 году из нераспределенного фонда недр РФ в разряд распределенных участков перешло последнее крупное сухопутное Эргинское месторождение нефти, открытое еще в 1995 году. Совокупные извлекаемые запасы этого месторождения по таким категориям, как С<sub>1</sub> и С<sub>2</sub>, составляют более 103 млн тонн нефти [9].

В соответствии с приказом Министерства природных ресурсов и экологии РФ № 477 от 01.11.2013 года «Об утверждении Классификации запасов ресурсов нефти и горючих газов» запасы нефти и газа в настоящее время подразделяются по степени промышленного освоения и геологической изученности на следующие основные категории [11]:

- А (разрабатываемые и разбуренные);
- В<sub>1</sub> (разрабатываемые, неразбуренные и разведанные);
- В<sub>2</sub> (разрабатываемые, неразбуренные и оцененные);
- С<sub>1</sub> (разведанные);
- С<sub>2</sub> (оцененные).

В первом квартале 2018 года прирост разведанных запасов нефти в РФ по категориям А, В и С<sub>1</sub> составил 138 млн тонн, что всего лишь на 3,5 млн тонн превысило ее добычу за аналогичный период прошлого года. В 2017 году на встрече с Президентом РФ руководитель Министерства энергетики РФ А.В. Новак заявил, что за предшествующие 25 лет были распределены практически все разведанные месторождения полезных ископаемых, а доля нефти и газа в нераспределенном фонде недр составляет 6 % и 5 % соответственно [5].

В то же время с 1990 года разведочное бурение, являющееся основой геолого-разведочных работ (далее – ГРП), в годовом выражении сократилось к началу 2018 года более чем в пять раз (с 5,3 млн метров до 1 млн метров проходки бурением) [3]. Кроме того, объем финансирования ГРП из бюджета РФ неуклонно снижается. В 2015 г. он составлял 85 % от показателя 2014 г., в 2016 г. – 92 % от показателя 2015 г., а в 2017 г. – 92,2 % от показателя 2016 г., суммарно составив 12 млрд руб. В планах профильного министерства отражено дальнейшее сокращение финансирования ГРП из средств бюджета на 10,5 % и 14,4 % к уровню 2016 г. в 2018 и 2019 годах соответственно [4].

Приведенные выше факты обусловили тот факт, что объем добычи нефти по итогам 2017 года в РФ составил 550 млн тонн, а на территории одной лишь РСФСР в 1990 году добывалось 515,9 млн тонн (по всему СССР добывалось 570 млн тонн нефти). Таким образом, среднегодовой прирост за прошедшие 27 лет составлял немногим более 1 млн тонн в год [6]. В это же время в схожей с РФ по климатическим условиям Канаде за аналогичный период времени добыча нефти увеличилась почти втрое (с 80 млн тонн до 229 млн тонн) [2].

Описанная ситуация привела к тому, что в 2017 году число разведанных месторождений нефти сократилось до минимума за последние 70 лет. Эксперты Международного энергетического агентства полагают, что если экстенсивная налоговая реформа в отрасли не будет проведена, а отсутствие передовой технологической базы у отечественных недропользователей приведет к критической нехватке технологий вследствие действия международных санкций, то объем добычи нефти в РФ достигнет пика в 2021 году и, составив 585 млн тонн, начнет неуклонно снижаться в дальнейшем [3].

По нашему мнению, указанные экспертами агентства негативные факторы продолжают действовать в течение ближайших трех лет, создавая неблагоприятные условия для ГРР в нефтегазовой отрасли РФ. Однако мы считаем, что определенные благоприятные перспективы в этой области открываются перед отечественными недропользователями в случае применения ими на практике инструментария государственно-частного партнерства, чем и обусловлена актуальность данного исследования.

С учетом вышеизложенного целью настоящей работы является выработка алгоритма применения государственно-частного партнерства для интенсификации ГРР в нефтегазовой отрасли РФ.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие основные задачи:

- раскрыть сущность понятия «государственно-частное партнерство»;
- определить перспективные направления применения государственно-частного партнерства для интенсификации ГРР в нефтегазовой отрасли РФ;
- разработать пошаговый алгоритм применения государственно-частного партнерства для интенсификации ГРР в нефтегазовой отрасли РФ.

Объектом настоящего исследования является нефтегазовая отрасль РФ, предметом – перспективные направления применения государственно-частного партнерства для интенсификации ГРР в нефтегазовой отрасли РФ.

**Сущность понятия и основные формы государственно-частного партнерства в Российской Федерации.** Государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) в данном исследовании рассматривается нами как юридически закрепленное на конкретно установленный срок и основанное на объединении ресурсов и распределении рисков взаимовыгодное сотрудничество публичного (далее – ПП) и частного (далее – ЧП) партнеров, которое реализуется на основании соответствующего соглашения о ГЧП и в целях привлечения инвестиций ЧП в различные отрасли экономики, а также обеспечения органами государственной власти доступности работ, услуг или товаров при повышении их качества. Подобное соглашение ПП может заключать только с отечественными юридическими лицами и не менее чем на три года при условии проведения конкурса и инвестировании ЧП определенной доли финансовых средств [12].

В зависимости от распределения прав и обязанностей между ПП и ЧП имеют место следующие практические формы реализации соглашений о ГЧП:

- ЧП осуществляет строительство объекта соглашения и его эксплуатацию за свой счет, а по истечении срока соглашения передает его ПП;
- ЧП осуществляет реконструкцию объекта соглашения и его эксплуатацию за свой счет, а по истечении срока соглашения передает его ПП;
- ЧП осуществляет строительство объекта соглашения и сразу передает его ПП, а затем осуществляет его эксплуатацию за свой счет;
- ЧП осуществляет строительство объекта соглашения и сразу получает его в собственность, а затем осуществляет его эксплуатацию за свой счет с последующей передачей ПП по истечении срока действия соглашения о ГЧП;
- ЧП осуществляет строительство объекта соглашения и сразу получает его в собственность, а затем осуществляет его эксплуатацию за свой счет;
- ПП осуществляет строительство объекта соглашения и передает его в доверительное управление ЧП, который может выкупить его по истечении срока действия соглашения о ГЧП;
- ЧП осуществляет строительство объекта соглашения, получает его в управление, обслуживает его за свой счет и передает ПП по истечении срока действия соглашения о ГЧП;
- ЧП осуществляет проектирование и строительство объекта соглашения, получает его в управление, обслуживает его за свой счет и передает ПП по истечении срока действия соглашения о ГЧП;
- ЧП осуществляет проектирование, финансирование и строительство объекта соглашения, получает его в управление, а затем передает его ПП или получает в собственность по истечении срока действия соглашения о ГЧП;

– ЧП осуществляет покупку объекта соглашения, его расширение, получает его в управление, а затем передает его ПП или получает в собственность по истечении срока действия соглашения о ГЧП.

**Перспективы применения государственно-частного партнерства при проведении геолого-разведочных работ в нефтегазовой отрасли.** Для развития ГЧП при проведении ГРР в нефтегазовой отрасли необходимо определить перспективные направления его применения и взаимовыгодные для ПП и ЧП условия.

Одним из важных направлений государственного регулирования в период СССР являлось формирование стратегии сбалансированного геологического изучения, ввода в эксплуатацию и эффективной эксплуатации месторождений полезных ископаемых. Эти направления деятельности подчинялись единому финансируемому народно-хозяйственному плану. В настоящее время основной причиной отставания отечественной нефтегазовой отрасли в ГРР является отсутствие долгосрочного финансирования.

Если обратиться к опыту передовых стран – экспортеров углеводородного сырья, то можно сделать вывод о том, что иностранные нефтегазовые компании активно привлекают инвестиции во многом благодаря содействию государственных органов. Однако это содействие не означает прямого финансирования из государственного бюджета. Так, например, канадские и британские финансовые органы инвестируют в отрасль посредством инструментов фондового рынка, а в Японии и странах Скандинавии для этого широко используется банковская система и долгосрочные облигационные займы со стороны пенсионных фондов.

С учетом вышеизложенного эффективной, по нашему мнению, будет реализация ГРР на основе соглашений о ГЧП. Весьма примечателен в этом смысле опыт комплексного развития месторождений нефти в Уватском районе Тюменской области, которые являются в основном мелкими и средними по объемам запасов и при этом разбросаны на большом расстоянии друг от друга. Однако подписанное между правительством области и ПАО «НК «Роснефть»» соглашение о сотрудничестве в области ГРР привело к созданию за последние 10 лет необходимой инфраструктуры практически с нуля, что позволило увеличить объемы добычи в указанном регионе в 8 раз. В ходе ГРР пробурено более 200 скважин и разведано 360 млн тонн нефти [8].

В ходе реализации соглашения область взяла на себя обязательства по созданию транспортной инфраструктуры, обеспечивающей доступ к удаленным месторождениям, а недропользователь, в свою очередь, гарантировал проведение оговоренного объема ГРР.

Другим перспективным направлением применения ГЧП в области ГРР является разведка нетрадиционных источников углеводородов. В данном направлении на рынке РФ работают три группы компаний:

- «дочерние» сервисные структуры крупных отечественных ВИНК (ПАО «НК «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «НГК «Славнефть» и др.);
- независимые отечественные сервисные компании (АО «Сибирская сервисная компания», ООО «БК «Евразия», ООО «Газпром бурение» и др.);
- крупнейшие международные сервисные компании (Schlumberger Ltd, Halliburton Plc, Baker Hughes, а GE Company Plc и др.).

Две первые группы способны предложить рынку стандартные услуги по приемлемому соотношению цены и качества. Однако в условиях действия международных санкций они лишены доступа к передовым американским и западноевропейским технологиям и оборудованию, способным обеспечить реализацию сланцевых, шельфовых и глубоководных проектов, включая ГРР. Следствием этого стало вытеснение с рынка ГРР за последние 5 лет высококачественного оборудования американских производителей, в особенности наиболее востребованных буровых установок грузоподъемностью от 225 до 320 тонн (приобретено лишь 4 единицы). Однако освободившуюся нишу заняли и начали быстро расширять китайские производители, занимавшие в некоторые годы до 54 % рынка [7].

Решить эту проблему поможет, по нашему мнению, только привлечение к участию в ГЧП представителей государства, сервисных компаний и научного сообщества ведущих технических

университетов РФ, которое способно обеспечить успешное преодоление технологического отставания от зарубежных компаний в области ГРР. Россия обладает значительным научным и промышленным потенциалом, сохранившимся со времен СССР. Кроме того, хорошо развита инфраструктура науки – наукограды, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.д. Имеющаяся потребность в развитии машиностроения и замещении импортного оборудования в условиях действия санкций дает широкие возможности для создания полностью отечественных результатов НИОКР.

Кроме того, еще во второй половине 2017 года в РФ начали складываться благоприятные условия для привлечения денежных средств населения, частных инвестиционных компаний и банков в совместные с ПП проекты. Формирование таких условий обусловлено, в первую очередь, отсутствием очевидной альтернативы для сохранения и приумножения капитала. По данным Центрального банка Российской Федерации, средневзвешенная ставка привлечения депозитов в российских рублях составила 5,4 %, а ключевая ставка в 2018 году может снизиться до 6,5 %. Все труднее работать со ставками привлечения и с обычными вкладчиками, державшими на депозитах по состоянию на 31 декабря 2017 года 26 трлн рублей. Государство попыталось привлечь эти средства посредством выпуска Министерством финансов РФ облигаций федерального займа (далее – ОФЗ), предназначенных непосредственно для населения и имеющих более высокую доходность (до 7 % по ОФЗ и до 7,5 % по облигациям госкомпаний), нежели ОФЗ, обращающиеся на фондовом рынке. Кроме того, дополнительный доход граждане могут получить посредством оформления индивидуального инвестиционного счета, облагаемого налогами в льготном режиме. В то же время значительного привлечения средств не наблюдалось, подавляющая их часть оставлена населением на депозитах [10].

Подобная ситуация связана, по нашему мнению, с тем, что население и частный сектор экономики не спешат инвестировать в ОФЗ и облигации государственных компаний вследствие укorenившегося недоверия к ним. Однако мы считаем, что денежные средства населения и частных инвесторов могут быть успешно привлечены посредством использования инструментария ГЧП. Предполагается, что в этом случае ресурсы будут привлекаться не для удовлетворения абстрактных нужд государства и государственных компаний, а для финансирования конкретных проектов ГЧП в области освоения участков континентального шельфа РФ. В этом случае ПП будет выпускать облигационные займы совместно с ЧП в рамках выполнения соглашения о ГЧП. При этом гарантии по займу обязаны будут предоставить оба партнера. Нам кажется очевидным, что население и частные инвесторы гораздо охотнее будут приобретать транши облигационных займов в том случае, если в качестве ЧП в проекте будет выступать частная нефтегазовая компания.

Альтернативным способом финансирования проектов ГРР в нефтегазовой отрасли является первичное размещение акций обществ, специально созданных для реализации этих проектов. В этом случае ПП выкупает установленный законодательством контрольный пакет акций указанного общества, а ЧП обязуется выкупить оставшуюся часть акций самостоятельно или с привлечением заемных средств. Однако в данном случае встает вопрос об определении рыночной стоимости таких акций. По нашему мнению, оптимальным способом определения такой стоимости является модель ценообразования опционов Блэка–Шоулза (далее – модель).

Модель позволяет определить цену на договор, называемый опционом, в соответствии с которым покупатель, то есть потенциальный покупатель, или продавец товара (в данном случае нефти или газа) получает право совершить покупку или продажу данного продукта по заранее оговоренной цене в определенный договором момент времени. При этом продавец опциона принимает на себя обязательство купить или продать продукт в соответствии с условиями такого договора. В соответствии с моделью ключевой в определении стоимости опциона является волатильность (изменчивость цены) продукта. Предполагается, что если известна стоимость опциона, то можно определить и уровень ожидаемой волатильности на рынке продукта [1].

Цена опциона на покупку выражается в данном случае следующей формулой [1]:

$$C = SN(d_1) - Xe^{-rT}N(d_2), \quad (1)$$

где  $C$  – цена опциона на покупку,  $S$  – текущая цена продукта (в данном случае нефти и газа),  $N(x)$  – функция стандартного нормального распределения в кумулятивном виде,  $X$  – цена исполнения опциона,  $r$  – безрисковая процентная ставка,  $T$  – время до исполнения опциона.

Показатель  $d_1$  определяется следующей формулой [1]:

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma\sqrt{T}}, \quad (2)$$

где  $S$  – текущая цена продукта (в данном случае нефти и газа),  $X$  – цена исполнения опциона,  $r$  – безрисковая процентная ставка,  $T$  – время до исполнения опциона,  $\sigma$  – волатильность доходности продукта.

Показатель  $d_2$  определяется следующей формулой [1]:

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}, \quad (3)$$

где  $T$  – время до исполнения опциона,  $\sigma$  – волатильность доходности продукта.

Модель потенциально возможно использовать для определения цены акций общества при проведении их первичного размещения в рамках реализации проектов проведения ГРП в нефтегазовой отрасли РФ.

**Алгоритм интенсификации геолого-разведочных работ в нефтегазовой отрасли Российской Федерации на основе государственно-частного партнерства.** В сложившихся условиях ведения хозяйствования, применения государственно-частного партнерства для интенсификации ГРП в нефтегазовой отрасли РФ может быть, по нашему мнению, эффективным осуществление приведенного ниже пошагового алгоритма.

*Шаг 1.* Разработка и утверждение специалистами Министерства природных ресурсов и экологии РФ (далее – МПР) типового соглашения о ГЧП в области проведения ГРП.

*Шаг 2.* Создание на базе сайта Министерства образования и науки РФ единой базы данных зарегистрированных патентов на отечественные технологические разработки в сфере ГРП.

*Шаг 3.* Создание на базе сайта Министерства энергетики РФ (далее – МЭРФ) единого портала ГЧП, позволяющего представителям сервисных компаний и недропользователям подавать заявки с предложениями об участии в перспективных, по их мнению, проектах ГЧП в области ГРП и заинтересованности в использовании патентов на отечественные разработки в этой сфере, а также размещать предложения, исходящие от самого министерства.

*Шаг 4.* Проведение специалистами МПР и МЭРФ экспертизы патентов на технологические разработки в сфере ГРП и возможности их опытно-промышленной апробации на упомянутых в заявке участках недр.

*Шаг 5.* Выдача Федеральным агентством по недропользованию «Роснедра» заявителям лицензии на право проведения ГРП.

*Шаг 6.* Заключение соглашения о ГЧП между представителями заявителя, патентообладателя и уполномоченных государственных органов власти (федеральных или региональных), обуславливающего конкретные условия объединения ресурсов и распределения рисков между сторонами партнерства (может предусматривать кооперацию между российскими промышленными предприятиями и университетами или создание на их базе малых инновационных предприятий с совместным участием сторон).

*Шаг 7.* Применение на практике передовых технологических разработок в сфере ГРП или создание для них оборудования за счет взаимовыгодного объединения усилий государства, частного сектора нефтегазовой отрасли экономики РФ и научного сообщества.

Существенные трудности, связанные с расхождением интересов сторон ГЧП по ряду вопросов, могут возникнуть на шаге 6. Так, например, в случае обсуждения вопроса о доле вносимых каждым из партнеров денежных средств в рамках кооперации могут возникнуть разногласия.

Представители каждой из сторон будут иметь различные мнения и столкнутся с необходимостью решения задачи о переговорах.

В данном случае мы предлагаем использовать такой тип решения деловой ситуации при проведении переговоров о выборе конкретных условий соглашения о ГЧП, как «равновесие Нэша».

Это решение было впервые предложено в 1950 году Дж. Ф. Нэшем в работе «The Bargaining Problem» [13]. В ней же был сформулирован один из подходов к решению задачи о переговорах, получивший впоследствии название «равновесие Нэша».

Как правило, при заключении соглашения о ГЧП оценку составляющих его условий проводят все потенциальные участники партнерства. В ходе переговоров стороны применяют различные методы убеждения для сближения оценок. На этом этапе переговоров обычно и возникают разногласия между сторонами, каждая из которых стремится получить более выгодные для себя условия. Оценивая эти условия, стороны лишь приблизительно знают реальные цели и возможности партнеров по переговорам. Неполнота сведений, имеющихся у партнеров друг о друге, препятствует определению ими «удовлетворяющих все стороны» конкретных условий соглашения о ГЧП.

При выборе конкретных условий соглашения о ГЧП такая сделка формально записывается в виде математического выражения  $\{S, H\}$ , описывающего переговоры, в ходе которых стороны не могут формировать коалиции и координировать действия между собой, и где  $S$  – набор применяемых сторонами чистых стратегий,  $H$  – набор возможных выигрышей [13].

Когда каждый игрок  $i \in \{1, \dots, n\}$  выбирает стратегию  $x_i \in S$  в профиле стратегий  $x = (x_1, \dots, x_n)$ , игрок  $i$  получает выигрыш  $H_i(x)$ . Необходимо отметить, что выигрыш зависит от всего профиля стратегий: не только от стратегии  $x_i$ , выбранной самим игроком  $i$ , но и от чужих стратегий  $x_{-i}$ , то есть всех стратегий  $x_j$  при  $j \neq i$ . Профиль стратегий  $x^* \in S$  является равновесием по Нэшу, если изменение своей стратегии с  $x_i^*$  на  $x_i$  не выгодно ни одному игроку  $i$ , то есть для любого  $i$  верно  $H_i(x^*) \geq H_i(x_i, x_{-i}^*)$  [13]. Таким образом определяются «удовлетворяющие все стороны» условия соглашения о ГЧП.

В работе рассмотрены основные подходы к определению понятия «государственно-частное партнерство» и законодательная база его практической реализации в современных экономических условиях сложившихся в РФ.

Кроме того, нами изучены основные препятствия на пути к успешной реализации проектов ГЧП в сфере ГРП в РФ, а также намечены перспективные направления их преодоления.

В работе предложен обзор отечественного рынка ГРП и основных групп игроков, действующих на нем. Предложена модель определения цены акций общества, реализующего проект ГЧП при проведении ГРП в нефтегазовой отрасли РФ при их первичном размещении на фондовом рынке.

Приведенный в работе пошаговый алгоритм мероприятий потенциально возможно использовать для применения соглашений о ГЧП в целях интенсификации ГРП в нефтегазовой отрасли РФ.

## Литература

1. Абрамов Г.Ф., Малюга К.А. Оценка инвестиционных проектов с использованием реальных опционов // Наукоедение. 2014. № 2. С. 1–10.
2. Официальный сайт Канадской ассоциации производителей нефти [Электронный ресурс]. URL: <https://www.capp.ca/publications-and-statistics>
3. Официальный сайт Международного энергетического агентства [Электронный ресурс]. URL: <https://webstore.iea.org/statistics-data>
4. Официальный сайт Министерства природопользования и экологии РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mnr.gov.ru/opendata/>
5. Официальный сайт Министерства энергетики РФ [Электронный ресурс]. URL: [https://minenergo.gov.ru/main-news?title=&date\[value\]\[date\]=01.06.2017&date\\_1\[value\]\[date\]=31.08.2017&sector=All&page=2](https://minenergo.gov.ru/main-news?title=&date[value][date]=01.06.2017&date_1[value][date]=31.08.2017&sector=All&page=2)

6. Официальный сайт Министерства энергетики РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://minenergo.gov.ru/activity/statistic>
7. Официальный сайт ПАО «Газпром нефть» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2017-september/1165342/>
8. Официальный сайт ПАО «НК «Роснефть» [Электронный ресурс]. URL: <https://uvatskijproekt.rosneft.ru/about/Glance/OperationalStructure/Razvedka/Uvatskijproekt/>
9. Официальный сайт ПАО «НК «Роснефть» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rosneft.ru/press/news/item/187147/>
10. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/analytics/>
11. Приказ Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации «Об утверждении Классификации запасов ресурсов нефти и горючих газов» от 01.11.2013 г. № 477 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/520825/>
12. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 224-ФЗ от 13 июля 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/)
13. Nash J.F. The Bargaining Problem // *Econometrica*. 1950. Vol. 18. P. 155–162.

## **Институциональная модернизация высшей школы как драйвер трансформации экономики**

### **Institutional Modernization of Higher Education as a Driver of Economic Transformation**

---

**А. ОГАНЬЯН**

---

**Оганьян Александр Григорьевич**, канд. экон. наук, доцент Высшей школы управления и предпринимательства Донского государственного технического университета. E-mail: [bataisk.intel@yandex.ru](mailto:bataisk.intel@yandex.ru)

*Статья посвящена проблеме исследования процессов модернизации высшей школы в контексте формирования условий для перехода к инновационно-интеллектуальному этапу трансформационных преобразований российской экономики. Дается оценка роли субъектов институциональной структуры и на этой основе выделяются специфические инновационные функции современных высших учебных заведений.*

**Ключевые слова:** институциональная модернизация, высшая школа, инновационно-интеллектуальный этап, инновационная трансформация, национальная экономическая система.

*The article is devoted to the study of the processes of modernization of higher education in the context of the formation of conditions for transition to the stage of innovation and intellectual transformation of the Russian economy. The role of the subjects of the institutional structure is evaluated and on this basis the specific innovative functions of modern higher educational institutions are identified.*

**Key words:** institutional modernization, higher school, innovation and intellectual stage, innovative transformation, national economic system.

В основе институциональной организации высшего учебного заведения, оперирующей категориями современной экономической теории образования, лежит интеграционная среда слияния социально-экономических, политических и интеллектуальных протекций (индивидуалистических и массовых интересов). При этом вуз как исторически выделенное институциональное пространство включен в общественную сферу (пространственно-временную формацию), из которой субъекты – носители указанных протекций извлекают мировоззренческую канву, информацию о закономерностях функционирования окружающего мира и на этой основе реализуют

процессы генерации интеллектуального капитала. Справедливо подчеркнуть, что данный институт реализуется через элементарные законы саморазвития на основе соблюдения приведенных выше протекций. Отметим, что реализация протекций выражается по средствам существования двух взаимодополняющих, но функционирующих по собственным законам сфер: социально-экономической и интеллектуальной.

Уместным будет подчеркнуть, что в основе развития вуза как институциональной структуры лежит процесс саморазвития, провоцируемый использованием такого ресурса, как субъективные качества индивида, реализующего процесс. Субъективные качества личности в процессе производства образовательных услуг трансформируются в особую форму материального ресурса. Но в сложившейся ситуации экономическая теория образования вступает в конкурентную борьбу с такими областями научного знания, как педагогика и психология, этика и философия в анализе особенностей реализации воспроизводства человека как биоорганической системы, наделенной интеллектуальным потенциалом.

Непосредственно процесс интеллектуального воспроизведения индивида инициируется тогда, когда человек в ходе получения образования проецирует на себя информацию об окружающей среде (мире), об исторических основаниях развития общества (социума), его культурологических, технологических, производственных основаниях и т.п.

И в этом отношении исследуя структуру объекта как структуру экономических отношений, формирующихся между субъектами, с позиции методологии, мы опираемся как на действующий субъект, так и на диверсифицированное социальное пространство, выступающее естественным окружением субъекта (инициирующего индивидуальное проявление поведенческих реакций). Однако интерпретация экономических отношений находит свое отражение как в формулировках институционального подхода, так и в понятийных категориях структурного подхода (воплощенной в теории структурирования, сформулированной Э. Гидденсом) [5].

Экономическая теория в аспекте оценки сущности категории «Образование» в качестве ключевой выделяет проблему, описывающую то, как интересы (протекции) преобразуются в определенные ценности, как они осмысливаются, как реализуется процесс трансформации ценностей структуры массового сознания как члена профессорско-преподавательского состава, так и отдельных потребителей образовательной услуги (студентов, магистрантов, и др.), что, на наш взгляд, взаимообусловлено функциональными свойствами образовательной услуги и характером ее производства.

В этой связи можно констатировать, что процесс становления и эволюции экономической теории образования будет реализовываться в условиях нарастания конфликта с экономикой образования, определяемой формальными институтами. Однако, как мы полагаем, экономические отношения обязаны рассматриваться как форма экономической деятельности.

Важной особенностью, характеризующей специфику реализации базового принципа соответствия в сфере образования, является то, что он должен взаимообуславливать системную связь между субъектами различных видов трудовой деятельности, общественные отношения, связанные с условиями жизнедеятельности и развития человека и их общностей, отношения равноправия и неравенства их статуса в обществе благодаря их трудовой мотивации.

Исходя из этого возникает справедливый вопрос: как тогда решать задачу, формализованную в одном из научных трудов профессора С.А. Дятлова, связанную с тем, что практический переход к эпохе устойчивого развития потребует существенного изменения жизненных ценностей, приоритетов, идеалов и целей значительной части человечества [1, 31]. Но они ведь реализуются только через систему образования, обуславливающую процесс глобальных преобразований ключевых принципов системной организации человеческой цивилизации (общества).

К числу фундаментальных ключевых целей существования общества сегодня принято относить устойчивое развитие. Базовой компонентой устойчивого развития выступает категория экономической устойчивости. Приведенная парадигма выступает содержательной характеристикой такого состояния национальной экономической системы, которое отражает преемственность

направления ее движения как в текущий момент, так и в перспективе. В целом же категория экономической устойчивости включает в себя определенную совокупность характеристик национальной экономической системы, в том числе качество производимой продукции (например, образовательных услуг, технологий и др.), ее инновационные свойства (креативную восприимчивость), стабильность репродуцируемого ресурсного обеспечения (трансферт технологий образовательного процесса), уровень развития воспроизводимого кадрового и интеллектуального потенциалов, роли инновационной составляющей в обеспечении эффективности системы менеджмента качества.

Исходя из описанного спектра свойств, следует отметить, что их существование допустимо исключительно в системе, реализуемой по инновационному типу развития. Так, возможность обладания системой большинства перечисленных свойств предусматривает активное применение трансформационных возможностей факторов саморазвития. Это положение возможно только при высоком уровне развития и стабильности реализации внутрисистемных инновационных процессов.

Следует подчеркнуть, что вслед за описанным состоянием наступает не только более стабильное развитие организации (субъекта рынка), но и формируются более крепкие, более прогрессивно совершенные послы для качественно нового периода положительной инновационно-экономической динамики системы высшей школы. В основе научного обоснования данной взаимобусловленности экономической устойчивости и инновационной динамики лежат результаты анализа отечественного и зарубежного опыта.

В современной экономической науке категория «экономическая динамика» часто не имеет предметного определения и интерпретируется в ряде случаев как категория, тождественная таким сложным понятиям, как «положение дел в экономике» или «экономическая ситуация». Логическое «жонглирование» данными категориями умышленно приводит к взаимозамене используемых в исследованиях категорий, а следовательно, к выводам, заведомо содержащим погрешность.

Экономическая динамика выступает ключевой интегрированной категорией, раскрывающей содержательные характеристики состояния и развития основных составляющих воспроизводственного процесса (в том числе и интеллектуального капитала), трансформирующихся под влиянием совокупности определенной системы факторов и условий в национальной экономической системе.

Данное определение категории «экономическая динамика» является результатом исследования, формализованного на основании ряда важных, безусловно, методологических положений [4, 21–23].

Из этого очевидно, что экономическая динамика практически любого типа социально-экономической системы определяется преимущественно совокупностью реализуемых экономических процессов, значением результирующих показателей, доминирующим использованием в них тех или иных факторов обеспечения развития.

В этой связи именно различного характера процессы, реализуемые в системе образования и ее отдельных элементах, обеспечивают формирование в основном хозяйственных систем «жизнеспособных», функционирующих, способных к достижению индикативных (четко определенных) социально-экономических целей.

Рассмотрим базовые функции системы высшей школы как социально-экономической категории, выступающей отражением содержательных характеристик функционирования отдельных элементов национальной экономической системы в целом. Так, к их числу можно отнести следующие:

– организационно-экономические, состоящие в формировании, накоплении и развитии интеллектуального, научного, технологического, кадрового ресурсов человеческой цивилизации;

– национально-политические, направленные в первую очередь на обеспечение соблюдения национальных интересов населения конкретного государства через социальную защиту и поддержку населения, социальную мобильность, поддержание стабильности развития общества, вовлеченность в геополитические процессы и процессы транснациональных объединений и сотрудничества;

– культурно-творческие, включающие все аспекты культивирования духовных основ развития общества, с выделением доминирующей (ключевой) роли в этом процессе системы высшей школы, так как только ей по силам напрямую оказывать воздействие на процесс формирования личности индивида, а еще программировать (прививать) социальную ответственность, культивируя почву для сохранения, накопления и трансферта духовного богатства нации.

Указанные функции системы высшей школы обладают чрезвычайно высоким уровнем взаимосвязи и взаимовлияния, кроме того, степень данной взаимосвязи носит постоянный характер и демонстрирует тенденцию роста.

К числу наиболее важных социально-экономических функций системы высшей школы мы можем отнести процесс формирования, накопления и воспроизводства интеллектуального потенциала общества, так как уже было отмечено, что значение такого фактора, как «качество интеллектуального капитала», в современных условиях несопоставимо.

Несложно осмыслить то, что для результатов эволюционно-поступательного развития человеческой цивилизации отнюдь не праздным является то, какие качественные элементы в нем усилились или уменьшились в определенный период времени. Объективное исследование явлений расцвета или упадка и гибели целых цивилизаций доказывает, что в числе первопричин выступало именно прогрессивное качественное изменение в ту или другую сторону.

Справедлива аксиома, определяющая, что система высшей школы призвана обеспечивать подготовку специалистов с опережением потребностей практики [2, 88–89]. Так, если выпускник высшего учебного заведения не соответствует требованиям, установленным для данной сферы, определяемых реальной практикой, то он не может выступать носителем прогресса и субъектом успешного воспроизводства «интеллектуального капитала». Стратегическая «слепота», ситуативная экономия на системе образования и подготовки специалистов, под предлогом соблюдения интересов производства, приводит к возникновению проблем системного характера в самом производстве и даже в развитии общества в целом. Кроме того, следует отметить, что реальные потребности современного производственного сектора обязывают систему высшего образования в процессе подготовки будущего специалиста смещать акценты с квалификации на компетентность.

Стратегической задачей системы высшей школы, кроме всего прочего, выступает необходимость сегодня «сформировать» выпускника с широким перечнем компетенций, обладающего, помимо чисто профессиональных знаний, навыков, умений ориентироваться во все нарастающем потоке информации, еще и способностью к эффективным коммуникациям, умением правильно работать в коллективе (команде) и быть способным и, что самое важное – готовым к решению задач самого высокого уровня профессиональной сложности, к постоянной репродукции и накоплению новых (актуальных) знаний.

Тенденции новой эпохи обуславливают возникновение и постановку качественно новых задач перед системой высшей школы, трансформируя и ее социально-экономические функции вместе с прогрессивным увеличением количества обучающихся, еще спровоцировали фундаментальную институциональную перестройку. Прогрессивно, но при этом не во всех случаях эффективно, реализуемые реформационные преобразования направлены преимущественно на возрастание мобильности и диверсификации системы высшей школы. Это предполагает широкое развитие высших учебных заведений разных типов и разнопрофильных направлений подготовки будущих специалистов высшей квалификации.

Вместе с тем, очевидно, что, согласно представленному перечню свойств, возрастающее значение системы высшей школы в формировании постиндустриального общества обусловлено наличием определенного потенциала, позволяющего обеспечить достижение прогрессивного мультипликативного эффекта (институционального характера) генерации знаний и непосредственно в процессе интенсификации воспроизводства интеллектуального капитала, и, как следствие, перехода к инновационно-интеллектуальному этапу формирования постиндустриального общества.

Отсюда справедливо, на наш взгляд, позиционировать систему высшей школы в качестве элемента (или компонента) национальной экономической системы, обеспечивая условия для реализации сформированного институционального потенциала поддержки развития интеграционной совокупности творческо-интеллектуальных способностей отдельных индивидов с целью выполнения перехода к инновационно-интеллектуальному этапу современного (жизнеспособного) постиндустриального общества.

Предпринимаемые конкретные шаги по реализации указанного потенциала нашли свое отражение в возникновении качественно новой институционально-интегрированной составляющей характеристики функционирования системы высшей школы, воплощенной в блоке инновационно-интеллектуальных функций, в которую входят:

- инновационно-технологическая, связанная с апробацией механизмов внедрения инновационных продуктов и технологий, производимых высшими учебными заведениями, обеспечивая их коммерциализацию;

- креативно-предпринимательская, предусматривающая развитие экономической автономии высшего учебного заведения, способность обеспечивать допустимый (ожидаемый) уровень рентабельности и конкурентоспособности в контексте протекции результатов своей образовательной, научной, производственной и другой деятельности;

- инновационно-кадровая, определяющая планирование и сопровождение образовательной карьеры, то есть направленная на формирование интегрированной системы непрерывного образования, реализуемого на протяжении всего периода профессиональной деятельности выпускника;

- институциональная, то есть связанная с реализацией ключевой роли субъекта (элемента) системы высшей школы – высшего учебного заведения, обеспечивающего матрицы экономического поведения, обусловленного существующими ограничениями, установленными системой в рамках общей их координации;

- креативно-генерирующая, предусматривающая поддержку и стимулирование процесса репродукции интеллектуальных способностей отдельных индивидов общества.

В основе проблемы национальной концепции образования лежит проблема формализации вопроса о перспективах будущего российского государства и общества, так как именно система образования находится в прямой взаимосвязи с ключевыми функциями государства (строительством жилья, обороноспособностью страны, здравоохранением населения, экономическим развитием и др.). Генеральная задача национальной концепции развития образования, на наш взгляд, должна состоять в общенациональной ориентации всего общества на развитие системы образования как базовой, жизнеобеспечивающей институциональной структуры государства [3, 1610].

Действующая национальная концепция развития образования (содержательно формализованная в прогностическо-концептуальном нормативно-правовом акте «Концепция федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 гг.»), на наш взгляд, сегодня, во-первых, стремится обеспечить оценку целевого перспективного стратегического состояния образования в России, опираясь на мировые тренды развития образовательных систем ведущих западных стран (с постиндустриальными экономиками); во-вторых, исходит в своем развитии из фактического

ресурсного обеспечения, взаимоувязывается с действительным положением дел в отечественном образовании. Таким образом, политика в сфере образования направлена на обеспечение баланса между эталонным представлением о состоянии образования и стратегией поддержания его жизнеспособности (конкурентоспособности).

**Традиционные и инновационные функции высшего учебного заведения (разработано автором)**

Функции вуза	
<i>Традиционные</i>	<i>Инновационные</i>
Образовательная	Инновационно-технологическая
Научно-исследовательская	Креативно-предпринимательская
Административно-хозяйственная	Инновационно-кадровая
Воспитательная	Институциональная
Профессиональная	Креативно-генерирующая

На основе всего вышеизложенного мы можем сделать вывод о том, что в аспекте выполнения условий перехода к инновационно-интеллектуальному этапу формирования постиндустриального общества современная система высшей школы справедливо может быть включена в качестве драйвера инновационного развития национальной экономической системы, с наличием присущего ей потенциала, позволяющего достичь мультипликативного приращения знаний, реализуемых в рамках процесса интенсификации воспроизводства интеллектуального потенциала, обеспечиваемого в силу наличия специфических особенностей (уникальная самодостаточная система, реализующая расширенное воспроизводство интеллектуального ресурса (капитала), субъектов знания; открыто-замкнутая система; система, дающая совокупный социально-экономический эффект; обладающая монопольными правами на сферу деятельности). Движение к реализации накопленного (аккумуляруемого) интеллектуального потенциала обозначена как новая функция – инновационно-интеллектуальная.

**Литература**

1. Дятлов С.А. Государственное регулирование в стратегии устойчивого развития // Государственное регулирование в стратегии устойчивого развития экономики России. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996. С. 31–34.
2. Оганьян А.Г. Высшее образование как институциональный фактор интенсификации воспроизводства интеллектуального капитала в условиях инновационной трансформации российской экономической системы: монография. Ростов н/Д: Изд-во РСЭИ, 2016. 271 с.
3. Оганьян А.Г. Потенциал высшей школы в обеспечении опережающего накопления интеллектуального капитала // Креативная экономика. 2015. № 12. С. 1609–1628.
4. Солопов В.Ю. Экономическая динамика и ее формы: дис. ... д-ра экон. наук. Кострома, 2005. 414 с.
5. Чекмарев В.В. Экономические проблемы сферы образования, ч. I. Кострома: Изд-во КГПУ им. Н.А.Некрасова, 1996. 200 с.

## Стратегия национальной безопасности Российской Федерации и США: сравнительный анализ

### National Security Strategy of the Russian Federation and the USA: Comparative Analysis

Л. ИЗИЛЯЕВА

Изиляева Людмила Олеговна, канд. полит. наук, доцент кафедры политологии, социологии и философии Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: milaiz@bk.ru

*В статье проведено сравнение стратегий национальной безопасности РФ и США, выявлены различия с точки зрения базовых фундаментов. Доказано, что американская стратегия базируется на популистских лозунгах о лидерском положении США, американских ценностях и интересах, разрушение которых может лишить страну фундаментальных основ национальной безопасности. Российский стратегический документ отличается высокой концептуальной направленностью и опорой на национальные интересы страны, а не на личные устремления высших должностных лиц государства. Сравнение по шкале «либерализм–реализм» позволило автору отнести стратегию США к нормативным документам, настаивающим на необходимости и обязательности применения силы и силового диктата в системе международных отношений, российский документ – к либерально-направленным. Стратегия РФ демонстрирует приверженность либеральным ценностям, а именно использованию политических и правовых инструментов, механизмов дипломатии и миротворчества.*

**Ключевые слова:** стратегии национальной безопасности РФ и США, ценности, интересы, сила, либерализм, реализм, соперники.

*The article compares the strategies of national security of the Russian Federation and the United States, the differences in terms of the basic foundations are shown. It is proved that the American strategy is based on populist slogans about the leadership position of the United States, American values and interests, the destruction of which can deprive the country of the fundamental foundations of national security. The Russian strategic document is characterized by a high conceptual focus and relies on the national interests of the country, and not on the personal aspirations of the top officials of the state. The comparison on the scale of «liberalism–realism» allowed the author to attribute the strategy to the normative documents insisting on the necessity and obligation of the use of force and the power dictate in the system of international relations, the Russian document to the liberal ones. The strategy of the Russian Federation demonstrates commitment to liberal values, namely the use of political and legal instruments, diplomacy and peacemaking mechanisms.*

**Key words:** national security strategies of Russia and the USA, values, interests, force, liberalism, realism, rivals.

Террористические атаки на Всемирные торговые центры в США, украинский и сирийские конфликты детонировали появление новых угроз и вызовов безопасности, способствовали появлению новых требований к обеспечению национальной безопасности и пониманию стратегических приоритетов в указанной области [1, 97]. Отразились они и на программных стратегических документах стран, изучение которых чрезвычайно важно, так как позволяет предсказать не только возможные направления деятельности политико-властных институтов в области национальной безопасности, но и реакцию на международные политические и экономические процессы.

В Российской Федерации и в США такими программными документами являются стратегии национальной безопасности. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации была утверждена Указом Президента России 31 декабря 2015 года № 683, заменив Стратегию национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, принятую еще в 2009 году.

Стратегия национальной безопасности США была представлена Дональдом Трампом 18 декабря 2017 года. Ранее действовал документ, утвержденный Барак Обама в 2015 году.

Подобный короткий срок действия стратегических документов России и США, досрочное внесение в них изменений свидетельствует о том, что доктринальные документы стран корректируются в соответствии с мировой политической и экономической конъюнктурой.

Сравнительный анализ последних версий стратегий национальной безопасности РФ и США подтверждает наш вывод.

Для американского президента недавно появившаяся стратегия – это не только документ, определяющий направления деятельности страны в соответствующей сфере, но и попытка продемонстрировать личный и государственный статус в системе политико-властных отношений. Подобных действий следовало ожидать от Д. Трампа. Еще вступая в должность, Д. Трамп обращал внимание на то, что в мире активизировалось множество угроз. Он обещал, что в течение первого года пребывания в должности вернет Америку на мировую арену и сделает все возможное для безопасности и процветания американцев [9].

Не случайно во многих средствах массовой информации сразу после появления стратегии отмечалось, что она стала определенным результатом «одиннадцатимесячной деятельности Трампа по восстановлению уважения к Соединенным Штатам за рубежом и восстановлению доверия американцев на родине» [5].

Сопоставляя с этих позиций российский и американский стратегический документ в сфере национальной безопасности можно утверждать, что стратегия национальной безопасности США является идеологически окрашенным документом. В отличие от американской версии российская Стратегия национальной безопасности представляет собой программный документ нормативного толка с характерным для российских федеральных законов шаблонным и сдержанным видом, с отсутствием ссылок на первое лицо государства.

Нормативные документы различаются по стилю написания и своей целевой аудитории. Американская стратегия направлена на все население страны, поэтому написана понятным для каждого языком. Данная характеристика отличает американскую стратегию как 2017, так и более ранних лет.

Стратегия национальной безопасности РФ опирается на узкопрофильный, научный язык, в документе однозначно прослеживается ее ориентация на людей, так или иначе участвующих во внутренней и внешней политике государства.

Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что Стратегия национальной безопасности США выполняет не только стратегическую, но и популистскую, пропагандистскую и аккумуляционную функции [2, 49]. О подобной функциональной направленности американского стратегического документа свидетельствует и то, что в его основе лежит система ценностей и интересов [8, 152–155]. Российский стратегический документ апеллирует к национальным интересам, представляющим собой совокупность государственных, общественных и личных интересов во всех плоскостях общественной жизни [4].

Контент-анализ, проведенный автором исследования, эмпирически подтверждает ранее сделанные выводы. В Стратегии национальной безопасности США 2017 года понятие ценности встречается около 35 раз, как правило, в словосочетаниях «наши ценности», «американские ценности». Если анализировать Стратегию национальной безопасности США 2015 года, то следует отметить, что в данном документе это понятие встречается 27 раз в аналогичном контексте.

В российском стратегическом документе 2015 года данное понятие используется около 14 раз и подразумевает общие ценности, духовно-нравственные и культурно-исторические возможности России. Частота употребления выросла почти в три раза по сравнению с предыдущим документом 2009 года, где данное понятие фигурирует всего 5 раз (при этом трижды в контексте «духовные и культурно-нравственные ценности») [8, 153].

Аналогичная ситуация наблюдается в отношении понятия «интерес». В американской стратегии 2017 года данный термин встречается 85 раз. Крайне редко оно употребляется в словосочетании «общие интересы», то есть интересы США и ее союзников и потенциальных партнеров, основное функциональное значение существующих связей – «американские интересы», «интересы американского народа». Сопоставляя американские документы 2015 и 2017 годов, можно

зафиксировать однозначное увеличение частоты использования указанной дефиниции (в Стратегии 2015 года – 45 раз) [7, 33–35].

В российской доктрине данное понятие встречается 34 раза (32 раза в Стратегии-2009), при этом 19 раз в словосочетании «национальные/российские интересы».

Столь высокая частота упоминания терминов «ценности» и «интересы» позволяет сделать вывод о том, что национальная безопасность США базируется на ценностях и интересах, актуальных для страны, главными из которых являются демократия, американское лидерство и процветание. Девальвация данных ценностей, например, через демонстрацию пороков американской демократии или переход на второй/третий план на мировой политической арене приведет к разрушению фундаментальных основ обеспечения национальной безопасности страны. Поэтому, с точки зрения автора исследования, правильнее характеризовать американские документы не как стратегию всей страны в сфере национальной безопасности, а как стратегию Администрации Президента США, демонстрирующую «причуды» каждого из руководителей.

В этом отношении российские стратегические документы в сфере национальной безопасности, появившиеся в различные периоды, отличает более высокая концептуальная направленность и опора действительно на национальные интересы страны, а не на личные устремления высших должностных лиц государства.

Стратегические документы РФ и США в сфере национальной безопасности различаются и по шкале «либерализм–реализм».

Во введении Стратегии национальной безопасности Соединенных Штатов излагается и объясняется президентская концепция принципиального реализма [3, 139–140]. Д. Трамп настаивает на ведущей роли силы в международных и внутрисударственных отношениях. Так как именно сильные и независимые государства служат лучшей гарантией продвижения мира за рубежом. То есть во главу угла американской внешней политики ставится идея силового диктата на основе политической, экономической и военной мощи государства. Даже не зная про провозглашенную концепцию, можно сделать подобные выводы, опираясь на анализ частоты употребления слова «сила» (force) в стратегии США. Данное понятие встречается около 77 раз и в большинстве своем указывает именно на американские вооруженные силы и их разновидности. Примерно на 50 страницах текста, точно так же, как и во вступительной речи Президента США, подчеркивается, что «Стратегия национальной безопасности страны предусматривает стратегическое видение защиты американских людей и сохранения американского образа жизни, содействия процветанию, сохранению мира через силу, и продвижение американского влияния в мире» [9]. Продвижению американского влияния в мире посвящена целая глава.

Аналогичная ситуация наблюдалась и в отношении Стратегии национальной безопасности США 2015 года, в которой говорится о том, что «на всех фронтах Америка лидирует с позиции силы» (частота употребления слова сила около 60 раз) [6].

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации демонстрирует приверженность либеральным ценностям, а именно использованию политических и правовых инструментов, механизмов дипломатии и миротворчества [4].

Слово «сила» в Стратегии национальной безопасности РФ встречается около 19 раз и употребляется в основном в контексте Вооруженных сил РФ.

Однако сделать однозначный вывод о либеральности российского стратегического документа в сфере национальной безопасности автор не может. Мы считаем, что ресурсы «мягкой силы» как рычаги давления на конкурентов в Стратегии национальной безопасности РФ 2015 года преобладают для защиты страны от осуждения за жесткую, силовую линию деятельности на Ближневосточном и украинском направлении.

Высокую склонность к реализму и популизму американского стратегического документа подтверждает и неприкрытая враждебность, прослеживаемая в его тексте. Американцы не боятся назвать своих конкурентов и угрозы на мировой политической сцене, в числе которых и Российская Федерация. Более того, американский документ содержит необоснованные обвинения, самым ярким из которых является обвинение в агрессии. Следует отметить, что частота

упоминаний России в документе увеличилось. Если в Стратегии-2015 Россия упоминалась 15 раз, то в Стратегии-2017 – 25 раз. Отсюда яркие обвинения во вмешательстве во внутренние дела других стран и в подрыве демократических ценностей.

В Стратегии-2015 Российской Федерации дух враждебности отсутствует, он не подошел бы нормативному стилю документа. Соединенные Штаты в нем упоминаются 5 раз, также в контексте обвинений, но более мягких. Единственным четким обвинением является признание влияния США на украинский и сирийский кризисы, в которые втянута Россия.

Дальнейший анализ стратегических документов стран с точки зрения выделенных в них угроз и механизмов обеспечения безопасности государств будет представлен в следующем номере.

### Литература

1. Изиляева Л.О. Особенности реализации внешнеполитического курса России в Сирии на современном этапе // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 3. С. 97–102.

2. Камалова Г.Р. Государственная политика в области открытых данных: анализ практик // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 3. С. 48–51.

3. Лубяной В.И., Крышкин А.Ю. Стратегия национальной безопасности и военные доктрины США и России в условиях развития новой геополитической ситуации в мире: сравнительный анализ // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2016. № 10. С. 138–141.

4. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 // Российская газета. 2015. 31 декабря.

5. Президент Дональд Трамп провозглашает стратегию национальной безопасности, направленную на продвижение американских интересов [Электронный ресурс]. URL: <https://inosmi.ru/politic/20171219/241042738.html>

6. Стратегия национальной безопасности США 2015 [Электронный ресурс]. URL: [https://inosmi.ru/op\\_ed/20150213/226255885.html](https://inosmi.ru/op_ed/20150213/226255885.html)

7. Чапчиков С.Ю. Категория «национальных интересов» в стратегиях национальной безопасности России и США // Научно-информационный журнал «Армия и общество». 2013. № 4. С. 32–39.

8. Цыбулька А.М. Системно-ценностный подход к формированию стратегий национальной безопасности США и России // Вестник Санкт-Петербургского университета Государственной противопожарной службы МЧС России. 2013. № 4. С. 152–155.

9. The National security strategy of the United States of America [Электронный ресурс]. URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905-2.pdf>

## «Новое кулачество» как субъект трансформации российского политического процесса

### «New Kulaks» as the Subject of Transformation Russian Political Process

---

А. МАРКОВ

---

**Марков Андрей Рудольфович**, аспирант кафедры политологии, социологии и философии Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: boisterous@mail.ru

*Статья посвящена определению актуальных субъектов трансформации российского политического процесса, в качестве которых автор видит такое мета-сословие, как «новые кулаки». Используемый междисциплинарный подход позволяет данную гипотезу вывести из самых общих особенностей российских климатических условий, социокультурных ориентаций, политических традиций.*

**Ключевые слова:** ландшафты, социумы, квинтили, сословия, «аристократы», «крестьяне», «буржуазия», «жрецы», «новые кулаки», политический процесс.

*This article deals with definition of the actual subjects of the transformation of Russia's political process, whom author primarily sees so-called meta-estate of «new kulaks». The applied interdisciplinary approach allows this hypothesis be derived from the most common features of Russian climatic conditions, sociocultural orientations, political traditions.*

**Key words:** landscapes, societies, quintiles, estates, «aristocrats», «peasants», «bourgeoisie», «clergy», «new kulaks», political process.

Методологической основой настоящей статьи выступает актуализация тех громадных когнитивных возможностей, которые кроются в междисциплинарном (от экологии, археологии, географии до истории мировых цивилизаций, социологии и даже где-то соционики) подходе, с целью обоснования и введения в научный оборот понятия *нового кулачества*. Так, если «классическим» кулачеством в политической науке считают ликвидированный в ходе коллективизации состоятельный слой крестьянства, в начале XX в. составлявший 20 % дворов и на момент 1913 г. производивший 50 % товарного хлеба [9], то зарождающееся ныне сословие «новых кулаков» – в первую очередь ввиду последовавших индустриализации и урбанизации – необходимо понимать расширительно.

Так, новое кулачество – наблюдаемый нами в режиме реального времени результат комплексной социальной мутации «крестьянского» большинства (в среднем, по различным оценкам, до 85 %) россиян, которые одинаково не имеют крупной собственности и средств производства, подобно «буржуазии», и доступа к власти и привилегиям, подобно «аристократии» госаппарата, – к состоянию, в котором углубляющаяся в России социальная дифференциация позволит им воспользоваться перечисленными категориями благ.

Актуальность данной проблематики (и, соответственно, настоящей статьи) обусловлена тем, что в демографическом отношении новое кулачество собою представляет новые российские элиты *в первом поколении*. Анализ данной социокультурно-политической новеллы жизненно необходим, и степень разработанности данной проблематики в академической среде сегодня не соответствует практическим потребностям современной политологии.

Порог вхождения этих людей в новое социально-политическое качество уже приобретает ясные очертания: так, в политической плоскости среднестатистический «новый кулак» – строго

политический реалист, а посему правый центрист, умеренный социалист, но консерватор (иногда с уклоном в либерал-консерватизм). Парадоксальным образом не антисоветчик – но антимарксист. Лоялен существующему политическому режиму, невзирая на вполне сознаваемую идейную размытость его социокультурного базиса.

Таким образом, предмет статьи – субъекты трансформации политического процесса. Цель – вычленив из такой по умолчанию гетерогенной социальной общности, как русский народ, и рассмотреть наиболее значимую для сегодняшних процессов трансформации российского политического процесса часть социума – нарождающееся в нашей стране сословие «новых кулаков». Задачи – определение типа и сословной структуры социума русских с точки зрения так называемой ландшафтной археологии, а также обоснование терминологической состоятельности концепта «нового кулачества».

**«Лесной» тип русского социума.** Известно, что исторические судьбы народов, будучи прямым следствием их хозяйственной деятельности, детерминированы динамическим состоянием их базисного ландшафта [4]. Междисциплинарная фактура социогуманитарных и естественнонаучных дисциплин обычно требует привязки к такой константе, вполне конкретному, неоспоримому, неспешно изменяющемуся базису, как *ландшафт*. Эти социокультурные основания базируются на политическом реализме (прагматизме), который под собой имеет уже биологическое, «ландшафтное» основание в виде определенных биогеоценозов, составляющих ареал обитания определенных этносов.

Говоря о научной школе ландшафтной археологии, сложившейся в середине 80-х гг. в странах Северной Европы, необходимо отметить, что она восходит в целом к энвиронаменталистской (экологической) школе 1920–30-х гг. и, в частности, к таким адептам географического подхода в археологии, как О.Г. Кроуфорд и С. Фокс [3, 528]. На основании исследований шведских представителей ландшафтной археологии с конца 1990-х гг. в науке все более широкое распространение получает следующая классификация социумов:

– эфемерные, с 2 только управляющими либо 2 только управляемыми сословиями, в первом случае имеем «польский» («греческий», «украинский») тип социума, во втором же – «голландский» («венецианский», «новгородский», «финикийский»);

– гармоничные, по 1 управляющему и управляемому сословию, связанным неким единым концептом, идеей – «британский» («германский» за исключением прусского и баварского) и «китайский» («индийский», «персидский», «египетский») социумы;

– антагонистические, по 1 управляющему и управляемому сословию, в принципе не связанным общей идеей – это «центральноевропейский» («кавказский») и «русский» («финно-угорский») социумы.

Шестой (VI) тип социума, свойственный русским и их ближайшим соседям, детерминирован лесным ландшафтом, что по умолчанию сдерживает естественное развитие торговоремесленного сословия «буржуазии», равно как миссионерскую деятельность «духовенства» (от священников до академиков). Вместе с тем непроходимые леса логично возвышают такое сословие, как «аристократия» (силовики, чиновники, спортсмены и верхи преступного мира), а то, что «крестьянство» (будь то селяне или пролетариат) в русском социуме наиболее многочисленно – доля неизменно достигает 85 % – предопределяется суровыми природно-климатическими условиями с изначально низкой урожайностью «сам-три». Как отмечал Р. Пайпс: «Беда русского земледелия была не в том, что оно не могло прокормить хлебороба, а в том, что оно было не в состоянии произвести порядочных излишков» [7, 8].

Таким образом:

1) Поверхность суши делится на равновеликие территориальные домены, размеры которых ограничены перцептивными возможностями человеческой психики (характер получения и скорость обработки информации, а также стиль принятия решений, в том числе политических) – «достаточностью» [8, 228] платоновского идеального государства.

2) Структура социума, ограниченного территориальным доменом, определяется лишь господствующим в момент этногенеза ландшафтом, формирующим социальный каркас из не более чем двух сословий. То есть ландшафт воздействует на социум так, что полноценная социализация в нем возможна лишь для двух сословий из четырех. В лесном социуме русских это около 10 % «аристократов», 85 % «крестьян». Соответственно, в платоновской терминологии Россия современная собою представляет *тимократию* с ее политической властью, сосредоточенной в руках привилегированного меньшинства, опирающегося на понятие воинской чести и высокий имущественный ценз (считается разновидностью олигархии). Платон как идеал описывал «аристократические республики» или «аристократические монархии», правящим классом которых он видел философов [8, 298–299] (то есть, по сути, «жрецов») – неслучайно «греческий» тип социума («духовенство» + «аристократия») считается эфемерным и в историческом смысле подтвердил свою несостоятельность.

3) Любое эффективное государство есть такое сочетание территориальных доменов, при котором местные элиты добровольно жертвуют своими властными полномочиями и экономическими благами в пользу центральной власти.

**Экспансия русского имперства.** Несмотря на то, что цивилизационным ядром России является условный Северо-Восток с его лесными биогеоценозами, по мере становления империи русский социум инкорпорировал структурно идентичные / отличные социумы схожих и отличных от лесных ландшафтов. Русский пассионарный подъем, с которым связано освоение просторов Евразии, объясняется тем, что именно в *«инкубационный период»* своего пассионарного подъема этнос заполняет базисный ландшафт, затем выходя за его пределы. Точка зрения, согласно которой народы формируются ландшафтами, задолго до теории этногенеза была высказана С. Соловьевым. А Л. Гумилев впервые отметил, что базисный ландшафт определяет этнические стереотипы только в фазе своего пассионарного подъема, а не в продолжении всей истории того или иного этноса [6].

Таким образом, именно *завершенностью* этногенеза, социокультурной «сформированностью» русских объясняется тот факт, что экстенсивная метода хозяйствования не претерпела значимых изменений даже с выходом из лесов на плодородные равнины сегодняшнего Юга России, на которые приходится до половины мировых черноземов. Пресловутый земельный вопрос в целом был вопросом политическим на протяжении всей русской истории, но именно столыпинский проект переустройства России, благодаря которому кулачество (почти по принципу Парето) через считанные годы начало производить до половины товарного хлеба страны, невзирая на свою непопулярность в остальных общественных слоях, сегодня объективно взят за ориентир в дальнейшей трансформации российского политического процесса.

**«Новые кулаки» в структуре современного русского социума.** В новой сословной социологии в российском обществе выделяются:

- 1) «миллиардеры» (финансово-спекулятивный капитал, в России не представлен);
- 2) «миллионеры» (реальный сектор экономики);
- 3) «интеллигенция» (группа поддержки 1-го квинтиля);
- 4) «мелкие собственники» (наемные трудовые ресурсы как группа поддержки 2-го квинтиля и в целом института государства);
- 5) «клубмены» (в связке с 1-м и 3-м квинтилями склонные к протестной активности).

Конечно, все четыре квинтиля русского социума не гомогенны и в различных пропорциях сочетают представителей разных сословий. Однако «аристократия», как правило, представлена во 2-м и в меньшей степени 4-м квинтилях, «крестьянство» преобладает в 4-м квинтиле и встречается во 2-м. «Буржуазия» соответствует 4-му квинтилю и точно встречается в квинтилях 2 и 3.

И, наконец, подавляющее большинство в квинтилях 3 и 5 составляет наименее социализированное «духовенство».

В отношении знаменитых слов П. Столыпина о необходимости «для переустройства нашего царства... крепкого личного собственника» [1, 608], а также «укрепления низов» [2, 133] и «20 годах покоя, внутреннего и внешнего» [2, 133], отметим, что лишь воздействие демографического фактора позволило бы 4-му квинтилю, подорванному в центральных губерниях отъездом за Урал наиболее трудолюбивых общинников и люмпенизацией оставшихся, по истечении пары десятилетий после столыпинской аграрной реформы восстановить свою численность и готовность к действенной защите политического режима.

Задачи настоящей статьи считаем в целом выполненными. Так, можно сделать следующие выводы. Во-первых, имеет место явное «возрождение» столыпинского проекта трансформации крестьянской общины в сообщество эффективных единоличников. Причем, памятуя о всего лишь четверти сельского населения современной России, отметим: «новое кулачество» занято во всех без исключения отраслях экономики, пронизывает все вышеупомянутые квадры социума и является *мета-сословием*.

Во-вторых, можно констатировать углубление маргинализации не лояльной государству части 3-го квинтиля, его подчас имущественное деклассирование до уровня квинтиля 5-го (новейший феномен так называемого «люмпен-креаклиата» в некотором смысле предсказан теорией В. Мошкова [5, 123]).

И, в-третьих, по мере дальнейшей деколлективизации «крестьянства» *антагонистический* русский социум мутирует в нечто близкое *гармоничному* социуму «британскому» с его диадой «аристократия» / «буржуазия».

Именно антагонизм правящих и управляемых в русском социуме, имея свои позитивные стороны, формирует искомый потенциал конфликтогенности, в силу которого русскую государственность регулярно сопровождают внутренние конфликты и социальные взрывы. Лишь социокультурная трансформация российского политического процесса, чьим основным субъектом (на мезоуровне, заметим) все в большей степени выступает новое кулачество, дает России шанс избежать трагические ошибки исторического прошлого.

### Литература

1. Анисимов Е.В. Императорская Россия. СПб.: Питер, 2011. 670 с.
2. Зырянов П.Н. П. Столыпин. Политический портрет. М.: Высшая школа, 1992. 160 с.
3. Клейн Л.С. История археологической мысли. В 2 т. Т.2. СПб.: СПбГУ, 2011. 688 с.
4. Ландшафтная археология [Электронный ресурс]. URL: [http://antisys.ru/wiki/index.php/Ландшафтная\\_археология](http://antisys.ru/wiki/index.php/Ландшафтная_археология)
5. Марков А.Р. Трансформация российского политического процесса: структура социокультурного базиса // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 1. С. 121–125.
6. Махнач В.Л. Историко-культурное введение в политологию: Лекция № 2. 2008 [Электронный ресурс]. URL: <http://scibook.net/knigi-politologiya/faza-passionarnogo-podyema-23149.html>
7. Пайпс Р. Россия при старом режиме. М.: Независимая газета, 1993. 421 с.
8. Платон. Собрание сочинений в 4 томах. Т.3. Ч.1. СПб.: СПбГУ, изд-во Олега Абышко, 2007. 752 с.
9. Санжаревский И.И. Политическая наука: словарь-справочник (Электронное учебное пособие). 2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://niv.ru/doc/dictionary/political-science/fc/slovar-202-5.htm#zag-1278>

# Структурные сдвиги в региональных экономиках Российской Федерации

## Structural Shifts in Regional Economies of the Russian Federation

Н. ТРОФИМОВА

**Трофимова Наталья Владимировна**, канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономического развития и государственного управления Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: trofimova\_nv@list.ru

*В статье проведен анализ вклада структурных факторов в развитие экономики регионов Приволжского федерального округа. С помощью индекса В. Сальникова оценена степень диверсификации экономики исследуемых регионов. Изучена зависимость между диверсификацией экономики региона и динамикой валового регионального продукта.*

**Ключевые слова:** структурный сдвиг, индекс структурных сдвигов, регион, валовая добавленная стоимость.

*The article analyzes the contribution of structural factors in the development of the economy of the Volga Federal district. The degree of diversification of the economy of the studied regions is estimated with the help of the V. Salnikov index. The dependence between the degree of diversification of the regional economy and the dynamics of the gross regional product is considered.*

**Key words:** structural shift, index of structural shifts, region, gross value added.

Сдвиги в региональной структуре экономики страны – актуальная проблема для России. Ключевую роль в социально-экономических изменениях в Российской Федерации играют кризисные явления последних лет. В сложившихся непростых экономических условиях особую актуальность приобретают оценка и мониторинг структурных изменений, происходящих в экономике страны.

Структура – это взаимное расположение групп, связи между которыми определяют специфические особенности исследуемой совокупности. «Структурный сдвиг» обозначает варьирование долей отдельных групп в общей совокупности.

Для характеристики структурных сдвигов использован показатель валовой добавленной стоимости (ВДС), который отражает источники формирования доходов в процессе производства продуктов и услуг. Учитывая, что в НДС отражаются результаты отдельных видов деятельности, дальнейший анализ позволит оценить структуру экономики в целом и выявить вклад каждого элемента.

Анализ будет проводиться по 15 разделам за исключением раздела «Деятельность домашних хозяйств», поскольку информация по нему за ряд лет по некоторым регионам отсутствует.

Динамика НДС РФ показывает, что существующая на сегодняшний день структура экономики была сформирована в 2009–2010 гг. Рассчитанные средние значения вклада сферы внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в НДС в 2009–2015 гг. позволили построить следующий рейтинг: 1) оптовая и розничная торговля (19 %); 2) обрабатывающие производства (17,4 %); 3) операции с недвижимым имуществом (11,56 %); 4) добыча полезных ископаемых (10,65 %); 5) транспорт и связь (10,01 %) [7].

Далее рассмотрим структурные различия в развитии регионов Приволжского федерального округа (ПФО). Для сравнительного анализа были рассчитаны значения медианы (Me) и коэффициента вариации ( $\gamma$ ). В отличие от средней величины медиана, являющаяся структурной средней, позволяет «нейтрализовать» воздействие крайних минимальных и максимальных значений признака. Коэффициент вариации – показатель колеблемости (изменчивости) признака ( $\gamma$ ).  $\gamma$  – удобен для сравнения статистических совокупностей, поскольку не зависит от величины признака.

При величине  $\gamma < 10\%$  структура экономик регионов отличается слабо, 11–25% – является достаточно схожей, при  $\gamma > 25\%$  вариация сильная,  $\gamma > 33,3\%$  – совокупность регионов неоднородна.

Результаты представленных расчетов свидетельствуют о серьезной неоднородности регионов ПФО по отраслевой структуре ВДС.

На протяжении анализируемого периода ВЭД с максимальными вкладами в ВРП являлись секторы «Обрабатывающие производства» и «Добыча полезных ископаемых». Отметим, что значения  $\gamma$  по сектору «Добыча полезных ископаемых» показывают запредельную дифференциацию субъектов.

В 2005 г. в сфере производства в ПФО в среднем производилось практически 60% всей добавленной стоимости, к 2016 г. значение данного показателя снизилось до 54%.

Несмотря на высокую среднюю долю «Добычи полезных ископаемых» в ВРП, значения  $M_e$  свидетельствуют о том, что этот вклад был обеспечен лишь 6 субъектами. При этом доля добавленной стоимости добывающих производств в валовом продукте постепенно снижается – с 15,1% в 2005 г. до 12,1 в 2016 г.

В 2016 г. по отношению к 2005 г. в динамике структуры ВДС наметились разнонаправленные сдвиги. Так, рост долей наблюдался в видах экономической деятельности, характеризующих степень развития сферы услуг, а снижение – в отраслях «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», в секторах «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», «Оптовая и розничная торговля» и промышленном производстве в целом [4, 11].

Для сравнительной оценки структур региональных экономик предлагаем использовать индекс отраслевой диверсификации В. Сальникова. Индекс Сальникова ( $I_c$ ) показывает уровень разнообразия видов экономической деятельности в регионах и представляет собой обратную величину к коэффициенту Херфиндаля-Хиршмана (формула (1)), который используется для оценки степени монополизации отрасли.

$$K_{XX} = 1 - \sum_{i=1}^n YVom_i^2, \quad (1)$$

где  $K_{XX}$  – коэффициент Херфиндаля-Хиршмана;  $YVom_i$  – доля  $i$ -й отрасли в общем объеме ВРП;  $n$  – количество отраслей.

$$I_c = 1/K_{XX}. \quad (2)$$

Динамика значений индекса Сальникова представлена в таблице.

**Динамика значений индекса Сальникова по доли ВЭД в ВДС  
в регионах ПФО в 2005–2016 гг.**

	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2015	2016	Ранг 2005	Ранг 2016
ПФО	0,77	0,77	0,78	0,90	0,83	0,80	0,83	0,82	0,82	–	–
Республика Башкортостан	0,72	0,72	0,69	0,83	0,71	0,60	0,65	0,69	0,73	7	9
Республика Марий Эл	0,80	0,82	0,80	0,83	0,73	0,72	0,79	0,65	0,65	2	11
Республика Мордовия	0,70	0,72	0,71	0,79	0,75	0,80	0,84	0,81	0,78	8	4
Республика Татарстан	0,62	0,67	0,76	0,78	0,78	0,77	0,78	0,75	0,77	12	5
Удмуртская Республика	0,66	0,68	0,70	0,75	0,74	0,73	0,74	0,73	0,74	9	8
Чувашская Республика	0,80	0,69	0,67	0,79	0,74	0,76	0,79	0,78	0,75	3	7
Пермский край	0,63	0,65	0,57	0,73	0,66	0,59	0,64	0,65	0,61	11	12
Кировская область	0,78	0,78	0,75	0,86	0,83	0,75	0,80	0,70	0,71	6	10
Нижегородская область	0,58	0,57	0,59	0,71	0,62	0,63	0,65	0,62	0,60	13	13
Оренбургская область	0,52	0,51	0,58	0,60	0,57	0,57	0,49	0,55	0,59	14	14
Пензенская область	0,79	0,86	0,86	0,88	0,85	0,84	0,84	0,82	0,79	4	3
Самарская область	0,64	0,68	0,72	0,84	0,77	0,76	0,79	0,77	0,80	10	2
Саратовская область	0,86	0,89	0,89	0,91	0,91	0,93	0,92	0,87	0,87	1	1
Ульяновская область	0,78	0,77	0,81	0,87	0,82	0,83	0,84	0,79	0,76	5	6

Рассчитано и построено автором по [2; 3; 5; 7].

Чем ближе значения  $I_c$  к 1, тем равномернее вклад различных предприятий экономики региона в валовой продукт.

Изучив динамику изменения  $I_c$  (см. табл.), можно сделать вывод, что в большинстве регионов ПФО происходил процесс диверсификации экономики, причиной которого, в первую очередь, стали не инновационное развитие, а кризисные явления 2008 г. Происходило выравнивание долей добавленных стоимостей в ВРП, независимо от состояния экономики. При этом в посткризисный период во многих регионах интенсивность диверсификации снизилась и вернулась к уровню 2005 г. Данная тенденция наблюдалась в Республике Башкортостан, Пермском крае, Кировской, Нижегородской, Ульяновской областях.

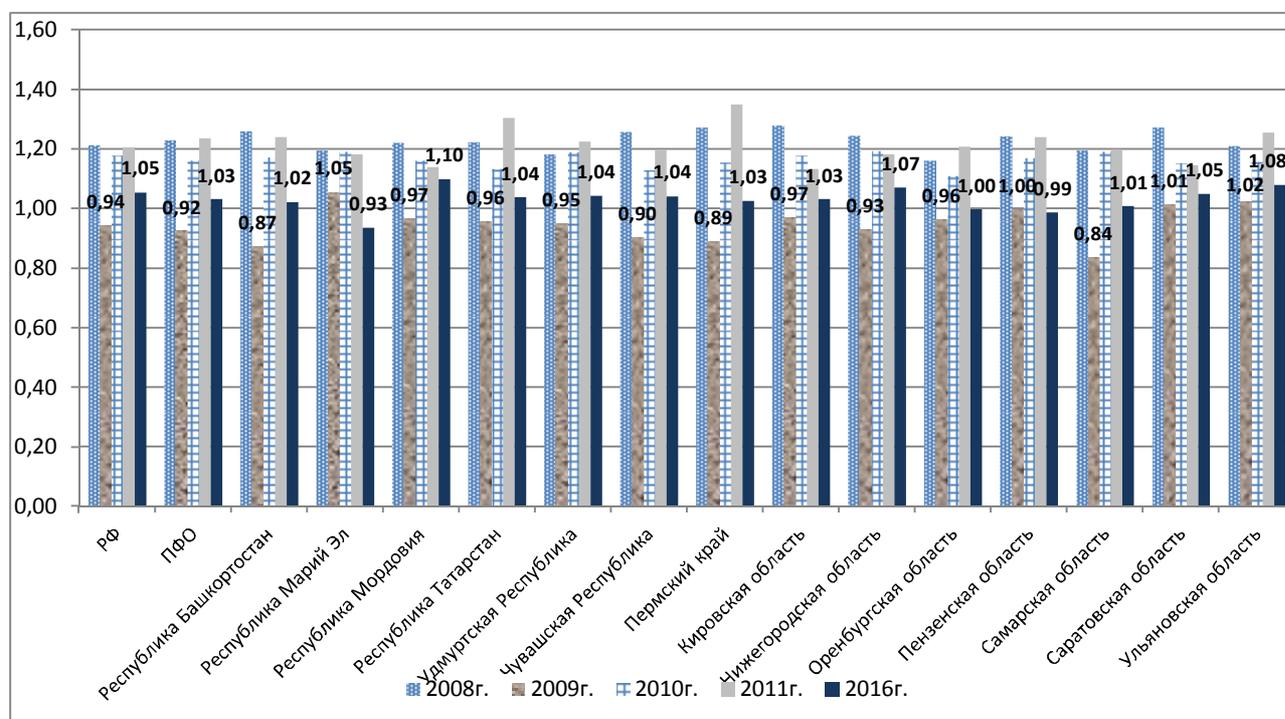
Проранжировав регионы по величине  $I_c$ , мы пришли к выводу, что с 2005 по 2016 г. наиболее сбалансированной структурой экономики обладала Саратовская область ( $I_c=0,87$ ), в конце рейтинга закрепились Оренбургская, Нижегородская области и Пермский край. Оренбургская область – единственный регион ПФО, структура экономики которого даже в период кризиса не претерпела существенных изменений. Значения  $I_c$  незначительно увеличились в 2008–2009 гг., далее последовало усиление процесса специализации региона.

При этом в Республике Татарстан (РТ) и Самарской области произошло качественное изменение структуры экономик, в первую очередь из-за сокращения вклада в ВРП добывающих отраслей и увеличения долей обрабатывающих производств. Развитие сферы социальных услуг происходило достаточно равномерно.

В целом динамика  $I_c$  свидетельствует о выравнивании структур региональных экономик. Размах вариации значений индекса Сальникова снизился с 0,11 в 2005 г. до 0,5 в 2016 г.

Рассмотрим далее, как структура региональной экономики сказалась на преодолении негативных последствий экономического кризиса.

Необходимо отметить, что на динамику ВВП и ВРП, в частности, существенное влияние оказал кризис (см. рис.). Если до кризиса средние темпы роста ВВП составляли 7,1 %, то после него – лишь 2,8 %, кроме того, на протяжении ряда лет наблюдалась отрицательная динамика данного показателя (2009 г., 2015 г.).



Динамика ВВП и ВРП регионов ПФО в 2008–2016 гг.

В 2010–2011 гг., после кризиса, за счет эффекта низкой базы все регионы показали значительный прирост величины ВРП. Для сравнения, если в 2009 г. ВРП по отношению к 2008 г. снизился на 8 %, то в 2010 г. рост составил 16 %, в 2011 г. – 23 %. Быстрее других из кризиса стали выходить регионы, обладавшие более диверсифицированной структурой экономики или изменившие векторы развития как раз из-за кризиса, – Ульяновская и Пензенская области, Чувашская Республика, а также РТ.

Но, к сожалению, восстановительный рост экономики был непродолжительным и уже в 2013–2014 гг. регионы столкнулись с новыми сложностями из-за введенных антироссийских санкций. Сильнее всего от кризиса пострадали монопрофильные регионы, специализирующиеся на металлургии (Пермский край, Оренбургская область) и машиностроении (Ульяновская, Пензенская, Нижегородская, Самарская области).

В данном случае особняком стоит Республика Татарстан, которая, несмотря на приоритетный для региона «добывающий сектор», смогла существенно перестроить экономику и более плавно пережить кризисы последних лет.

Достичь отмеченных результатов РТ смогла, в первую очередь, благодаря грамотному управлению, которое нацелено, прежде всего, на создание благоприятного инвестиционного климата. Приоритетные направления регион выбирал исходя из собственных конкурентных преимуществ, к которым следует отнести выгодное экономико-географическое положение, богатую минерально-сырьевую базу, научно-технических потенциал. Ввиду постепенного истощения запасов руководством было принято решение перейти к разработке стратегии экономического развития региона, реализация которой позволила перейти к выпуску конечного продукта с высокой добавленной стоимостью, на предприятиях, применяющих современные инновационные технологии.

В настоящее время доля высокотехнологичной продукции в общем объеме отгруженных товаров в РТ в 1,5–2 раза выше среднероссийских показателей.

В Ульяновской области в 2005–2017 гг. реализовывалась программа диверсификации экономики, в рамках которой удалось ускорить темпы экономического роста. Проект показал особую эффективность в условиях импортозамещения. В данном случае диверсификация направлена на расширение перечня производимой продукции предприятиями оборонно-промышленного комплекса. Например, на крупнейшем авиационном военном предприятии региона был разработан и эффективно реализован проект автоматизированной системы управления ГЭС в Республике Эквадор.

Несмотря на отсутствие достаточных конкурентных преимуществ по сравнению с соседними регионами Пензенская область в последние годы показывает устойчивые темпы экономического роста. В стратегии развития региона до 2030 г. упор сделан на диверсификацию продукции машиностроительного комплекса, развитие сферы АПК, создание медико-технологического кластера. Последнее направление успешно реализуется как за счет федеральных средств, так и за счет привлечения частных инвесторов. В регионе появилось уникальное предприятие по выпуску сердечных клапанов. Успех региона во много обусловлен грамотным управлением, эффективным использованием привлекаемых инвестиционных ресурсов. Для сравнения, если в 2013 г. по сравнению с 2008 г. в среднем в РФ объемы инвестиции упали практически до нулевого уровня, в Пензенской области прирост составил 30 %.

Подводя итог, необходимо отметить, что диверсификация экономики регионов ПФО позволит снизить сырьевую зависимость, смягчить последствия колебаний мировых рынков, а также развивать высокотехнологичные производства, и как следствие, создаст условия устойчивого развития.

При этом процесс диверсификации должен учитывать объективные факторы территориального развития, специализацию регионов, так как игнорирование данных факторов с высокой долей вероятности приведет к снижению эффективности регионального развития.

## Литература

1. Михеева Н.Н. Структурные факторы региональной динамики: измерение и оценка // Пространственная экономика. 2013. № 1. С. 11–32.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: стат. сб. / Росстат. М., 2016. 1326 с.
3. Трофимова Н.В. Статистический анализ эффективности экономического развития региона // Научные разработки: евразийский регион: материалы 10-й междунар. науч. конф. теоретических и прикладных разработок. М.: Инфинити, 2017. С. 10–13.
4. Трофимова Н.В., Таймасов А.Р. Анализ структурных факторов развития российских регионов // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 4. С. 30–33.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
6. Шваков Е.Е. Дутова Т.И. Диверсификация развития региональной экономики на основе использования ее социальной инфраструктуры // Фундаментальные исследования. 2014. № 6. С. 1273–1277.
7. Экономика России в 2012–2015 гг. Министерство экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.novsu.ru/file/1235918>

## Механизм выбора формы научно-производственной кооперации на региональном уровне

### Mechanism of Choosing the Form of Scientific and Industrial Cooperation at the Regional Level

**Л. ЕЛКИНА, Н. КУЗЬМИНЫХ, Д. МАШКИНА**

**Елкина Людмила Геннадьевна**, д-р экон. наук, профессор кафедры инновационной экономики Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: [elkina\\_ludmila@inbox.ru](mailto:elkina_ludmila@inbox.ru)

**Кузьминых Наталья Александровна**, канд. экон. наук, доцент кафедры инновационной экономики ИНЭФБ БашГУ. E-mail: [kashatan@inbox.ru](mailto:kashatan@inbox.ru)

**Машкина Динара Ильдусовна**, экстерн ИНЭФБ БашГУ. E-mail: [khakimova.dinara@mail.ru](mailto:khakimova.dinara@mail.ru)

*В статье представлен механизм выбора формы научно-производственной кооперации на основе сформированных критериев, позволяющих выявить оптимальные кооперационные связи на региональном уровне в разрезе краткосрочного и долгосрочного периодов в зависимости от поставленной цели. Авторами предлагается осуществлять выбор формы научно-производственной кооперации в рамках устойчивого и гибкого взаимодействия. Проведенный анализ позволил сформулировать ряд выводов и рекомендаций в отношении направлений развития мер и инструментов государственного стимулирования научно-производственной кооперации, потенциала повышения их результативности и вклада в инновационное развитие Республики Башкортостан.*

**Ключевые слова:** научно-производственная кооперация, инновации, наука, техника, производство, кластер, технологическая платформа, стратегический альянс, консорциум, трудовое партнерство.

*The article presents the mechanism of choosing the form of scientific and production cooperation on the basis of the formed criteria that allow to identify the optimal cooperative relations at the regional level in the context of short-term and long-term depending on the goal. The authors propose to choose the form of scientific and production cooperation within the framework of sustainable and flexible interaction. The analysis allowed to formulate a number of conclusions and recommendations on the directions of development of measures and instruments of state stimulation of scientific and production cooperation, the potential to improve their performance and contribution to the innovative development of the Republic of Bashkortostan.*

**Key words:** *scientific and production cooperation, innovation, science, technology, production, cluster, technology platform, strategic alliance, consortium, labor partnership.*

Исходя из понимания научно-производственной кооперации как взаимоувязывания интересов в области науки, техники и производства, необходимо отметить, что наука в данном случае рассматривается как поставщик знаний, идей, научно-технических разработок, которые посредством дальнейших преобразований на основе использования «техники» обеспечивают производство готовых товаров, работ, услуг. Следует пояснить, что под техникой понимается совокупность средств труда и приемов, служащих для создания материальных ценностей, то есть это то, что обеспечивает получение готовой продукции, выпуском которой занимается «производство» [3].

Научно-производственная кооперация является развивающейся системой с новыми возможностями, которые обеспечиваются знанием (включая неявное знание), опытом, навыками каждого ее участника.

С учетом этого для современных форм научно-производственной кооперации субъектами взаимодействия являются предприятия (организации), раскрывающие тройную спираль взаимовыгодного сотрудничества «наука – техника – производство» [3].

Кооперация – форма организации труда, при которой определенное количество людей или предприятий совместно участвует либо в одном и том же их общем трудовом, производственном процессе, либо в различных, но связанных между собой процессах труда/производства. Исторически известны такие объединения, как концерн, конгломерат, консорциум, холдинг, финансово-промышленная группа, ассоциация (союз), картель, синдикат, трест, пул, территориально-производственные комплексы, кластеры [1].

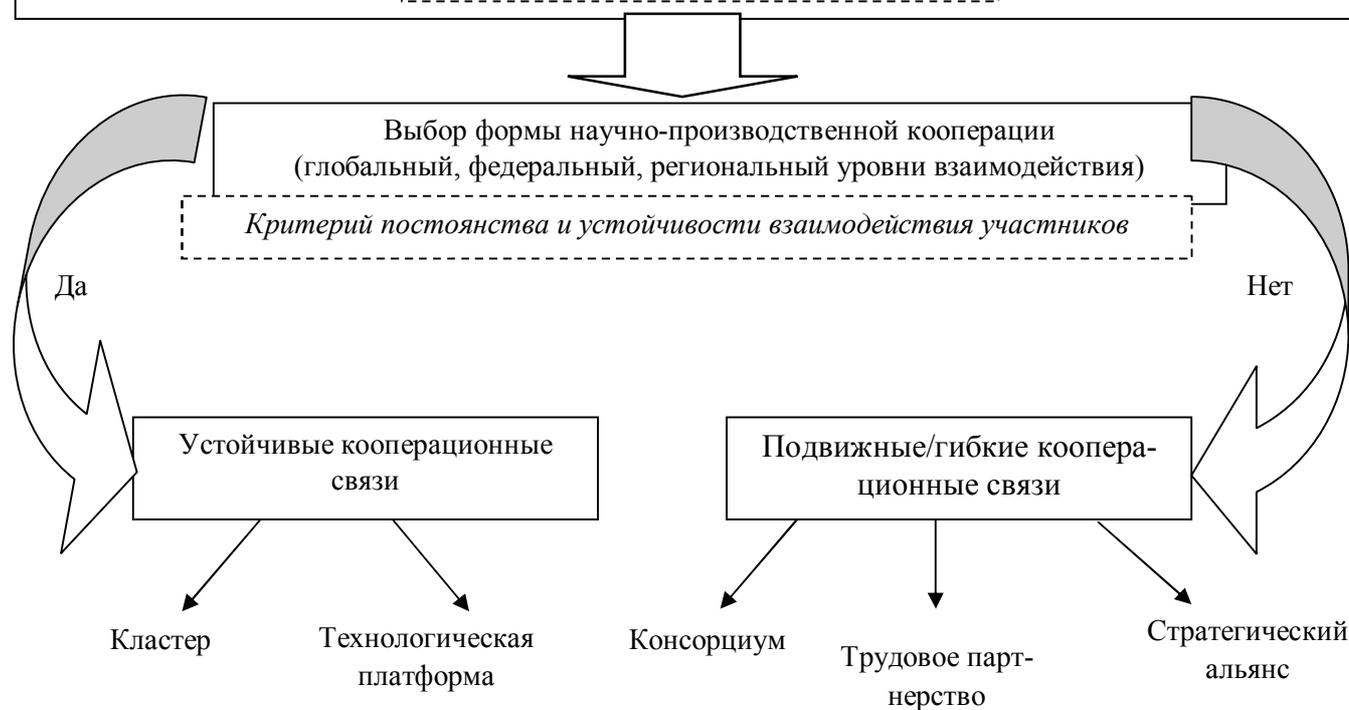
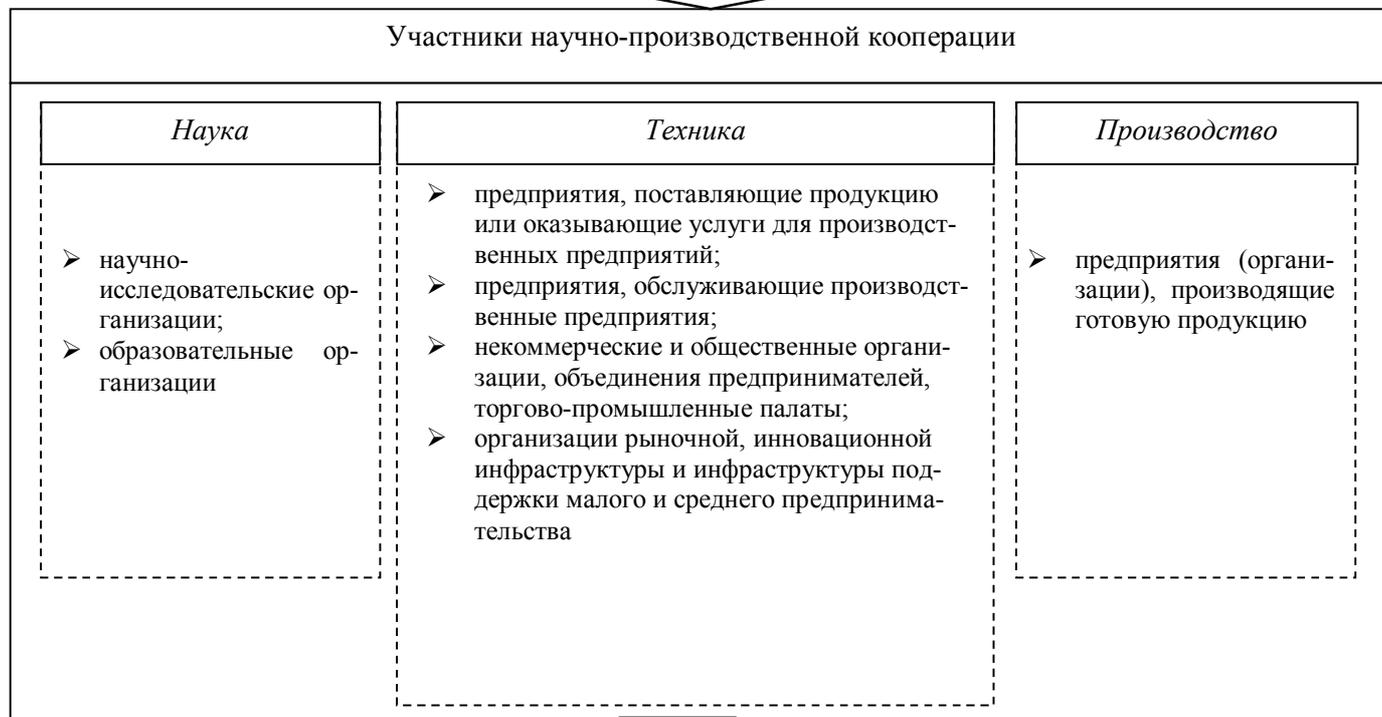
**Механизм выбора формы научно-производственной кооперации.** В современных условиях хозяйствования выбор тех или иных форм научно-производственной кооперации зависит от устойчивости/гибкости субъектов взаимодействия. При разработке механизма выбора форм научно-производственной кооперации данный критерий взят как основополагающий (см. рис.).

Проблема сохранения целостности системы является одной из значимых задач на современном этапе. Трансформация элементов системы, «отмирание» одних, модернизация других могут приводить к временному нарушению баланса функционирования системы, но они должны быть своевременно восстановлены, возможно, и в новом качестве, для достижения поставленных целей.

Развитие хозяйствующих субъектов неизбежно диктует возможность его видоизменения, в том числе и за счет нарушения целостности. Как отмечает А.И. Пригожий, говоря об организациях: «Целостность их относительна, развитие их – неизбежно» [2]. Нарушение их целостности может быть следствием плохого управления, катастрофических внешних обстоятельств, усилий конкурентов. Изменения в макро- и микросреде, в которой функционируют предприятия или их объединения, значимо влияют на их целостность.

К таким воздействующим факторам относятся: состояние экономики как региона в целом, так и отрасли, в которой функционирует предприятие, в частности; конъюнктура рынка; активность научно-технического прогресса в отрасли; уровень развития обслуживающей инфраструктуры; стадия жизненного цикла предприятия; правовой и социальный статус предприятия; стратегия и тактика его поведения на рынке; инфраструктура и особенности функционирования предприятия.

В этих условиях использование «подвижных» организационных форм существования и развития бизнеса, построенных на основе концепции целостности, включающих в себя основополагающие принципы, задачи и методы управления, обеспечит высокие темпы прироста валовой добавленной стоимости в рамках определенного вида экономической деятельности. К ним относятся такие формы научно-производственной кооперации, как сетевые предприятия, трудовое партнерство и другие формы.



Механизм выбора формы научно-производственной кооперации

Наличие или отсутствие того или иного признака в исследуемом объединении позволит рекомендовать использование конкретной формы научно-производственной кооперации в рамках устойчивого взаимодействия (табл. 1, 2).

Таблица 1

**Выбор формы научно-производственной кооперации  
в рамках устойчивого взаимодействия**

Признаки	Кластер	Технологическая платформа
Развитие международных связей участников объединения, в том числе их выход на внешний рынок	– (экспорт конкурентоспособной продукции)	+
Получение государственной поддержки участниками в рамках федерации	+	+
Получение государственной поддержки участниками в рамках региона	+	-
Установление взаимосвязей с потенциальными инвесторами и фондами	+	+
Получение доступа участников к технологическому сервису	+	+
Оказание консультационных услуг участникам объединения	+	+
Обеспечение условий для совместного использования участниками объединения технических и производственных активов	+	+
Развитие межотраслевой кооперации участников объединения	+	–
Поиск новых идей для разработки и внедрения инноваций	+	– (в рамках единого сектора экономики)
Подготовка и распространение информационных материалов об объединении и повышение его узнаваемости	+	+
Продвижение и повышение узнаваемости объединения	+	+
Поддержка трансфера знаний среди участников объединения	+	+
Поддержка трансфера технологий среди участников объединения	+	+
Оказание услуг участникам объединения в области управления инновациями	+	+
Формирование и развитие системы проектного управления	-	+
Организация программ мобильности для сотрудников организаций – участников объединения	+	+
Функционирование системы непрерывного образования	-	+
Оказание поддержки участникам объединения по защите интеллектуальной собственности на региональном и федеральном уровнях	+	+
Оказание поддержки участникам объединения по защите интеллектуальной собственности на международном уровне	–	+
Расширение территории базирования объединения	+	–
Расширение географии резидентов	–	+
Содействие в привлечении прямых иностранных инвестиций	–	+

**Выбор формы научно-производственной кооперации  
в рамках гибкого взаимодействия**

Критерии	Формы научно-производственной кооперации		
	Стратегический альянс	Консорциум	Трудовое партнерство
Участие физических лиц	–	–	+
Участие юридических лиц	+	+	+
Развитая организационная структура управления	–	–	+
Статус юридического лица	–	+	–/+
Степень ответственности	–	+	+

Проведенный анализ позволяет сформулировать ряд выводов и рекомендаций в отношении направлений развития мер и инструментов государственного стимулирования научно-производственной кооперации, потенциала повышения их результативности и вклада в инновационное развитие Республики Башкортостан.

Во-первых, существует немалый ресурс повышения отдачи от реализуемых мер в части позитивных изменений в деятельности непосредственных получателей поддержки. Однако эта возможность естественным образом ограничена кругом бенефициаров поддержки – сравнительно узким в силу особенностей применяемых инструментов. Поэтому даже в случае обеспечения значимого влияния реализуемых мер на каждого получателя поддержки едва ли можно ожидать принципиального улучшения ситуации на макроуровне. Таким образом, главный ресурс повышения влияния политики государственного стимулирования научно-производственной кооперации на экономическое развитие состоит не только в повышении «интенсивности» реализации мер – увеличения их вклада в развитие каждого получателя поддержки, но и в «экстенсивном» расширении круга их реальных бенефициаров.

Во-вторых, политика региональной государственной поддержки взаимодействия науки и бизнеса на сегодняшний день в большей степени затрагивает крупных игроков с каждой стороны, тогда как небольшие организации и предприятия относительно слабо вовлечены в сферу ее влияния, за исключением внедренческих фирм, создаваемых научными и образовательными учреждениями. В частности, есть веские основания полагать, что «потребителями» льготы по списанию расходов на НИОКР с повышающим коэффициентом выступают главным образом крупные предприятия и организации, уже хотя бы потому, что они составляют лишь 5 % от общего числа налогоплательщиков с расходами на НИОКР, тогда как доля приходящихся на них расходов на исследования и разработки, причем даже не всех, а лишь подпадающих под действие льготы, существенно выше – около 15 %. Механизм поддержки кооперации компаний и вузов в рамках постановления № 218 [4], предусматривающий значительный объем реализуемых проектов, также в большей степени ориентирован на крупные субъекты. В рамках технологических платформ основная часть распределяемой поддержки приходится на больших игроков. Крупнейшие структуры бизнеса и науки заметно представлены и среди участников инновационных территориальных кластеров. В рамках реализации программ инновационного развития крупнейших компаний государственного сектора активность последних по привлечению в качестве контрагентов малых фирм, что является одним из обязательных направлений программ, де-факто находится на весьма низком уровне. Таким образом, вовлечение новых участников в сферу реализации государственной политики стимулирования научно-производственной кооперации может и должно осуществляться не за счет крупных компаний и организаций исследовательского сектора, которые, как правило, и без того давно и успешно взаимодействуют друг с другом, а за счет небольших субъектов, а также относительно недавно созданных организаций и фирм, у которых еще не сформировалась система научно-производственных кооперационных связей.

В-третьих, в рамках реализуемых мер стимулирования научно-производственной кооперации делается акцент на развитии институционального взаимодействия науки и бизнеса, сторонами которого являются организации сектора исследований и разработок (прежде всего, государственные учреждения науки и образования) и производственные компании. Между тем для расширения кооперации, создания новых партнерств, обеспечения сетевого характера взаимодействия и, наконец, повышения гибкости всей системы кооперационных связей очень важно развивать связи и взаимоотношения науки и бизнеса на уровне отдельных коллективов.

В-четвертых, в силу того, что текущий уровень развития научно-производственной кооперации в России в целом отражает состояние региональной инновационной системы, невозможно достичь принципиального прогресса во взаимоотношениях науки и промышленности лишь «профильными» мерами стимулирования кооперации, для этого необходимы общее улучшение инновационного климата и развитие среды генерации знаний.

В-пятых, следует принимать активное участие в программе «Кооперация» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

### Литература

1. Елкина Л.Г. Обоснование выбора формы объединения предприятий в условиях экологизации экономики // Управление экономикой: методы, модели, технологии: сб. науч. тр. XIV междунар. науч. конф. Уфа: УГАТУ, 2014. С. 47–50.

2. Крылатков П.П., Минеева Т.А. Исследование систем управления: учеб. пособие. Екатеринбург: УрФУ, 2010. 134 с.

3. Исакова Э.И., Елкина Л.Г., Казакова О.Б., Кузьминых Н.А., Машкина Д.И. Научно-производственная кооперация: проблемы и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2. С. 746–750.

4. Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы “Институциональное развитие научно-исследовательского сектора” государственной программы Российской Федерации “Развитие науки и технологий на 2013–2020 годы”».

## Значение и возможности развития региональной инфраструктуры: роль государства

### The Value and Opportunities for the Development of Regional Infrastructure: the Role of the State

---

**С. МИРОШНИКОВ**

---

**Мирошников Сергей Николаевич**, канд. физ.-мат. наук, доцент, заместитель директора экспертно-аналитического Центра региональных исследований Института «Высшая школа государственного управления» Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. E-mail: miroshnikov-sn@ranepa.ru

*В статье рассматриваются вопросы государственного управления инвестиционной привлекательностью территорий. Показано, что среди проблемных и ключевых вопросов находится развитие инфраструктуры. Показано, что недостаточное финансирование этого направления за последние годы препятствует повышению инвестиционной привлекательности территорий. Делается вывод, что создание льготных налоговых режимов ограничивает возможности органов власти и управления по реализации инфраструктурных проектов. В качестве нового подхода анализируются возможности использования инфраструктурной ипотеки как инструмента для развития и реконструкции инфраструктурных объектов.*

**Ключевые слова:** государственное управление, меры государственной поддержки, инструменты территориального развития, инвестиционная привлекательность, целевые модели, инфраструктура, региональная политика, инфраструктурная ипотека.

*The article deals with the issues of public administration of investment attractiveness of territories. It is shown that among the problematic and key issues is the development of infrastructure. The insufficient financing of this direction for the last years is shown that interferes with increase of investment attractiveness of territories. It is concluded that the creation of preferential tax regimes limits the ability of the authorities and management to implement infrastructure projects. As a new approach, the possibilities of using infrastructure mortgage as a tool for the development and reconstruction of infrastructure facilities are analyzed.*

**Key words:** public administration, measures of state support, tools of territorial development, investment attractiveness, target models, infrastructure, regional policy, infrastructure mortgage.

В условиях глобальных вызовов и жестких требований, поставленных перед органами государственного управления регионов высшим руководством страны, активная роль в региональном стратегическом развитии и улучшении качества жизни граждан на данной территории принадлежит инвестиционной политике, которую на региональном и муниципальном уровне можно разделить на два блока. Первый блок – это формирование инвестиционной привлекательности территории и создание благоприятных условий для деятельности бизнес-структур, что больше связано с маркетинговой работой, с брендингом, обеспечением узнаваемости территории, с формированием благоприятных налоговых условий для развития бизнеса и т.д. Второй блок – прямое участие органов власти, бюджетных средств в реализации инвестиционных проектов.

Для определения конкурентных преимуществ региона и выделения возможных точек роста необходимые условия можно сгруппировать следующим образом:

- развитие бизнеса на территории – количество и качество товаров и услуг, эффективность деятельности компаний;
- наличие и условия платежеспособного спроса, как со стороны жителей, так и других бизнес-структур;
- уровень кластеризации, наличие связи между производителями и поставщиками, аналогичных компаний между собой;
- наличие и качество ресурсов, включая человеческий капитал и иные ресурсы развития.

Основное внимание должно быть сконцентрировано на последней группе условий, что и является главным направлением деятельности региона в сфере улучшения инвестиционного климата, позволяющего быть лидером в привлечении инвестиций. При этом выделяют:

- факторы общего пользования, такие как сырье, неквалифицированные трудовые ресурсы.
- специализированные факторы, которые играют ведущую роль – квалифицированные трудовые ресурсы, инфраструктура, капитал (инвестиции в капитал).

Первые два фактора из вышеназванных являются глобальной «зоной притяжения» для третьего, поскольку наличие качественных кадров и развитой инфраструктуры снижает издержки инвестора.

Состояние инвестиционной привлекательности территории объективно зависит от влияния большого числа как внешних, так внутренних факторов. Поскольку влияние внешних деструктивных факторов – общемировых кризисов, уровня инфляции и т.д. – не может быть ликвидировано действиями региональных и местных органов власти, их основное внимание должно быть обращено на внутренние факторы, определяющие привлекательность территории для инвесторов, на повышение эффективности управленческой деятельности и работы с частным бизнесом.

Для оптимизации сложившейся ситуации недостаточно линейно-функциональной системы управления, которая должна быть сохранена для реализации текущих полномочий. Необходимо внедрение проектной системы управления.

В последние годы в Российской Федерации проводится значительная работа на федеральном и региональном уровнях государственного управления по повышению инвестиционной привлекательности территорий на основе Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата

в регионе, а также Целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса. Одним из ключевых направлений данной работы является внедрение проектной деятельности в практику работы органов регионального управления и обучение кадров.

Иначе обстоит дело с инфраструктурой. Инфраструктура является необходимым элементом эффективно функционирующей социально-экономической системы, что позволяет определять ее как совокупность элементов, обслуживающих и обеспечивающих нормальную деятельность региональных производственных комплексов и социальных объектов. Следует подчеркнуть, что качество обслуживания и уровень жизни граждан, проживающих на данной территории, схема размещения производств, подвижность населения и возможность использования ресурсов прямо пропорциональны качеству и уровню развития инфраструктуры.

Исходя из данных определений, можно сделать существенные выводы: первый – инфраструктура имеет межотраслевой характер, поскольку способствует реализации обеспечивающих функций в нескольких отраслях экономики и играет интегрирующую роль в их развитии; второй – вследствие обеспечивающего характера функционирования инфраструктура непосредственно не создает материальных благ, что требует применения нерыночных механизмов ее развития и реконструкции. Поэтому органы государственного управления и органы местного самоуправления должны играть особую роль, осуществляя межотраслевую координацию в развитии инфраструктуры.

Инфраструктурные инвестиции считаются одним из самых эффективных инструментов стимулирования экономического развития, однако следует отметить, что как в нашей стране, так и в мире в целом спрос на них существенно превышает ежегодные фактические вложения.

В течение последних 5 лет реальные расходы федерального бюджета и субъектов Федерации на инфраструктурные отрасли оставались стабильно недостаточными.

В среднем «государственные» инвестиции в инфраструктуру в последние годы колеблются в диапазоне от 1,8 до 1,9 % ВВП (среднее значение за 5 лет составляет 1,88 %). На «негосударственные» – частные инвестиции и вклад местных органов власти (без учета трансфертов, полученных из региональных бюджетов и включенных в «государственные» инвестиции) – приходится примерно 1,38 % ВВП.

По результатам анализа также можно отметить, что государственные инвестиции в объекты общественной инфраструктуры имеют неравномерное распределение как в отраслевом разрезе, так и в региональном. Так, по объему инвестиций в консолидированном бюджете очевидным лидером является транспортная сфера. Среди субъектов Российской Федерации крупнейшими реципиентами инвестиций являются Центральный и Северо-Западный федеральные округа, с существенным креном в сторону городов федерального значения. Расходы федерального бюджета на инфраструктуру так и не восстановились до уровня 2014 года в номинальном выражении: в 2017 году они составили около 660 млрд руб., или на 5,4 % меньше. Их доля в структуре ВВП осталась на уровне 2016 года, но за последние три года расходы федерального бюджета на инфраструктуру в ВВП сократилась почти на 0,2 п.п.

Частные инвестиции в инфраструктуру в течение 2012–2017 годов в абсолютном выражении варьировались в диапазоне 1,0–1,3 трлн руб. в год, при этом относительно ВВП их объем снижался с 1,7–1,8 % в 2012–2013 годах до 1,0–1,2 % в 2014–2016 годах.

По различным оценкам, для обеспечения опережающего развития российской экономики в развитие инфраструктуры необходимо ежегодно инвестировать более 5 % ВВП.

При этом, согласно интегральной оценке, основанной на плановых показателях соответствующих документов стратегического планирования, данных международных организаций и экспертных оценках, для ускоренного развития транспортной, коммунальной и социальной инфраструктуры к 2030 году требуются инвестиции в размере 93,4 трлн руб.

В то же время, исходя из гипотезы о сохранении сложившейся тенденции в инвестировании, на основе данных Росстата, объем средств, которые потенциально можно вложить в развитие инфраструктуры, к 2030 году не превысит 87,6 трлн руб. На основе этого прогноза можно оценить потенциальные инфраструктурные разрывы для ключевых отраслей.

Согласно такой оценке, значительный дефицит финансирования будет испытывать коммунальная сфера (до 60 %). Социальная сфера, напротив, обладает избыточными инвестиционными возможностями. Что касается транспортной инфраструктуры, то ее отставание от коммунальной сферы небольшое – около 2 %. Однако данные оценки опираются на гипотезу о том, что тренды по росту потребности и фактические расходы будут сохраняться и не учитывают тенденций к качественному изменению самого понятия общественной инфраструктуры и растущего запроса населения на новое качество жизни.

Согласно данным Минэкономразвития России, разница между прогнозной потребностью и запланированными вложениями в инфраструктуру в 2019 году составит примерно 1,6 трлн руб. По сферам инфраструктуры прогнозное недофинансирование в 2019 году составит ориентировочно:

- транспортная сфера – 950 млрд рублей;
- ЖКХ – 300 млрд рублей;
- социальная сфера – 200 млрд рублей;
- информационно-коммуникационная сфера – 50 млрд рублей;
- иные сферы – 100 млрд рублей.

Для обеспечения привлечения инвестиций предполагается произвести уточнение размещения объектов транспортной, энергетической, инженерной и социальной инфраструктуры федерального значения, а в увязке с ними – соответствующей инфраструктуры регионального и местного значения. В этой связи будут определены механизмы увязки отраслевых документов стратегического планирования РФ, схем территориального планирования РФ, государственных программ РФ, федеральных целевых программ РФ и инвестиционных программ естественных монополий. Для обеспечения реализации программных мероприятий по проектированию и строительству инфраструктурных объектов будут определены механизмы гарантированного финансирования в долгосрочном периоде.

Содержание и структура профильных инфраструктурных федеральных целевых программ (ФЦП), а теперь – госпрограмм, в 2017 году значительно изменились. Пять наиболее значимых из них – медицинскую, жилищную, образовательную, аграрную и транспортную госпрограммы – перевели в формат «проектного» подхода. По плану правительства, это поможет жестко привязать госрасходы к достижению конкретных целей. Предполагается, что ключевые показатели обновленных программ в следующие четыре года будут расти опережающими темпами – например, по утвержденной в конце 2017 года госпрограмме «Развитие транспортной системы» темпы строительства федеральных дорог планируют увеличить в три раза (с 326 км в 2017 г. до 982 км в 2018 г.). Грузооборот морских портов должен вырасти с 722 млн тонн в 2016 г. до 966 млн тонн в 2021 г., а экспорт транспортных услуг – до \$19 млрд к 2021 году (\$14,9 млрд в 2016 году).

Ускорить строительство дорог с 69,5 км в 2016 г. до 568 км в 2018 г. предполагается в том числе за счет концессий и инвестиционных соглашений, основанных на принципах государственно-частного партнерства.

Стоимость госпрограммы после обновления выросла более чем в два раза – до 7,75 трлн руб. с 3,2 трлн.

При этом 41 % (3,18 трлн руб.) – вложения федерального бюджета, 35 % (2,73 трлн руб.) – регионального, а остальное – внебюджетные источники. В ФЦП, предшествовавшей госпрограмме, объем федерального финансирования был 1,8 трлн руб., а регионального – 85 млрд рублей.

Очевидно, что реализовать эти планы возможно только при активизации инвестиционной политики государства и привлечении крупных инвесторов.

На региональном уровне ключевыми инструментами деятельности в данном направлении стали целевые модели упрощения процедур ведения бизнеса, представляющие собой комплекс действий по реализации 12 приоритетных направлений, для каждого из которых определены целевое состояние и перечень показателей его обеспечения.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что высокое положение региона в рейтинге инвестиционной привлекательности не гарантирует прихода инвесторов на данную территорию. Более того,

несмотря на успешное внедрение государственными органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации комплекса мер по улучшению инвестиционной привлекательности своих территорий темпы роста инвестиций в основной капитал по всей стране в целом и большинству субъектов Российской Федерации в последние 5 лет стали резко замедляться, в 2014 году значение данного показателя перешло в область отрицательных значений, а по итогам 2015 года глубина падения инвестиций достигла 8,4 %. Это было обусловлено общемировым экономическим кризисом и неблагоприятной глобальной ситуацией, сложившейся на сырьевых рынках. В условиях продолжающегося снижения цен на нефть, сохранения достаточно жестких условий заимствования капитала и общей неуверенности инвесторов позитивная динамика появилась лишь в конце в 2016 года и затронула далеко не все территории.

Создание льготных налоговых условий привлекает бизнес, но ограничивает рост налоговых поступлений в территориальные бюджеты, что лимитирует возможности органов власти вкладывать средства в развитие инфраструктуры.

Данное противоречие препятствует повышению инвестиционной привлекательности территорий без использования новых способов решения данной задачи – без активного привлечения частного бизнеса в развитие инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства.

В мире существует множество моделей привлечения таких инвестиций, и одна из них – инфраструктурная ипотека – инструмент, который до настоящего времени не применялся в нашей стране.

Инфраструктурная ипотека – это залоговое кредитование, при котором право распоряжаться предметом залога остается у должника (кредитополучателя). Объект инвестиций фактически строится на средства, полученные от частных инвесторов, а государство, получающее данный инфраструктурный объект в свою собственность и использующее его, постепенно возвращает инвестору вложенные средства. Этот инструмент также предполагает расширение инструментария и возможности организаций по выпуску и использованию такого инструмента секьюритизации проекта, как облигации. Появляется возможность брать кредиты из разных источников, например, из банка и негосударственного пенсионного фонда одновременно. Для этого необходимо вначале определиться с механизмами отбора и поддержки проектов, затем создать государственный внебюджетный фонд, затем выпустить облигации фонда и продать их пенсионным фондам и частным инвесторам, то есть наполнить фонд. Все это требует значительных изменений законодательства в сфере государственно-частного партнерства, включая концессионные соглашения.

Представляется целесообразным открытое формирование единого реестра перспективных инфраструктурных проектов на основе «карты» или «стратегии» инфраструктурного развития страны и ее регионов. Отбор проектов должен осуществляться по методике, содержащей критерии отбора для получения государственной поддержки, экономической и финансовой эффективности проекта, целесообразности его реализации на принципах государственно-частного партнерства.

## Литература

1. Мирошников С.Н., Чаркина Е.С. Инженерная и коммунальная инфраструктура как важнейший элемент инвестиционной привлекательности регионов России // *Управленческое консультирование*. 2016. № 7. С. 72–80.
2. Мирошников С., Чаркина Е. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов // *Проблемы теории и практики управления*. 2017. № 5. С. 71–81.
3. Савельева М.В., Мирошников С.Н., Чаркина Е.С. К вопросу реализации инвестиционных проектов модернизации инфраструктуры в сфере ЖКХ. *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 8-1. С. 423–426.

# Совершенствование институционального обеспечения сельскохозяйственного производства в региональной системе

## Improvement of Institutional Support for the Development of Agricultural Production in the Regional System

---

**О. ТАХУМОВА, Р. ЕСАУЛЕНКО,  
Д. СПЕСИВЦЕВА, Т. ЛЕХАНОВА**

---

**Тахумова Оксана Викторовна**, канд. экон. наук, доцент кафедры экономического анализа Кубанского государственного аграрного университета (ГАУ) имени И.Т. Трубилина. E-mail: takhumova@rambler.ru

**Есауленко Римма Павловна**, студентка экономического факультета Кубанского ГАУ. E-mail: mashaparfenova23@mail.ru

**Спесивцева Дарья Николаевна**, студентка экономического факультета Кубанского ГАУ. E-mail: ani.talaiyan@mail.ru

**Леханова Татьяна Сергеевна**, студентка экономического факультета Кубанского ГАУ

*В работе раскрываются вопросы объединения сельскохозяйственных субъектов на основе вертикальной интеграции с целью повышения эффективности их хозяйственной деятельности. Особый акцент сделан на внедрении новых механизмов в организационной и управленческой структуре. На основе факторной модели определены наиболее важные факторные признаки, проведен расчет целесообразности предлагаемой организационной структуры на предприятии.*

**Ключевые слова:** сельскохозяйственное производство, эффективность, инновационный механизм, модель.

*The paper deals with the issues of integration of agricultural entities on the basis of vertical integration in order to improve the efficiency of their economic activities. Special emphasis is placed on the introduction of new mechanisms in the organizational and management structure. Based on the factor model identified the most important factor signs, the calculation of the feasibility of the proposed organizational structure of the enterprise.*

**Key words:** agricultural production, efficiency, innovative mechanism, model.

Проблема повышения эффективности развития сельскохозяйственного комплекса в Краснодарском крае приобрела особую актуальность в последние несколько лет. Это связано, во-первых, с массовым сокращением животноводческой отрасли, во-вторых, существенным снижением социального уровня сельского населения.

Приватизационный процесс привел к массовой реорганизации действующих совхозов и колхозов и повлек за собой создание экономических зон на основе обособления сельскохозяйственных товаропроизводителей. Агропромышленный сектор начал функционировать как система субъектов на основе деятельности рыночных механизмов. Распространение получили мелкие хозяйства частной формы собственности, однако, как показала практика, это не привело к созданию высокопродуктивного аграрного сектора. Наибольшее распространение получили производственные кооперативы, представляющие собой сочетания личных интересов с коллективными.

Уже не первое десятилетие развитые страны стремятся к укрупнению производства с постепенным вытеснением мелких хозяйств. Это в основном происходит за счет процесса кооперирования, истоки которого следует искать в 1761 г., когда была создана первая кооперативная организация индустриальной эпохи. Широкомасштабное разделение труда на основе кооперирования создает оптимальные условия для формирования рыночных отношений и создания рациональной структуры многоукладной экономики. Объединение происходит с учетом соблюдения личных, технологических, социальных, экономических интересов, что в итоге приводит к экономической выгоде. Кооперирование необходимо субъектам любой формы собственности и размера бизнеса.

Объединение сельскохозяйственного производства имеет несомненное превосходство. Это проявляется в снижении социальных рисков, возможности задействовать все имеющиеся резервы, которые при интеграции явно увеличиваются. При налаженной системе сбыта появляется возможность реализации большего объема произведенной продукции. Однако, наряду с положительными тенденциями, возможны и отрицательные, так как вновь созданная экономическая система не способна обеспечить условия эффективного взаимного сотрудничества и может усиливать существующие противоречия. Однако, на наш взгляд, интегрирование субъектов на основе объединения земельных, финансовых, материальных и трудовых ресурсов без учета инновационной составляющей на каждом этапе объединения и на стадии производственного цикла не сможет дать максимальный и устойчивый экономический эффект. К тому же надо отметить, что мировой практике давно известно, что при интегрировании все субъекты должны иметь относительно одинаковые экономические характеристики, поэтому успешному кооперированию должен способствовать этап подготовки сельскохозяйственных организаций к переходу на новую стадию развития с целью повышения эффективности организационно-экономической и финансовой деятельности.

Поэтому мы, безусловно, поддерживаем идею кооперирования, однако, чтобы вновь созданная структура быстро смогла адаптироваться к новым условиям хозяйствования, необходимо, на наш взгляд, каждый интегрирующий элемент перевести на постиндустриальную стадию с внедрением новых технологий, что позволит каждой организации продлить фазу роста в производственном цикле.

Наиболее эффективной системой может стать механизм, аккумулирующий все имеющиеся ресурсы с целью достижения необходимой экономической выгоды. И тут должен срабатывать следующий принцип: для эффективной хозяйственной деятельности надо переходить на новую ступень функционирования. Этот путь возможен на основе внедрения инновационных продуктов. Данный процесс будет увеличивать жизненный цикл развития организации в фазе роста.

В целом надо создать модель развития, которая предусматривает снижение зависимости производителя от результатов хозяйственной деятельности каждого отдельного отчетного периода. В основу должен быть положен подход, основанный на рыночных механизмах, установках международных организаций, банковской системы, многосторонних организаций, регулирующих деятельность АПК. Реализация данного мероприятия возможна путем создания инновационного механизма на основе системообразующих структур, включающего элементы организации, функционального обеспечения и институциональной составляющей.

В современном научном сообществе инновационный механизм рассматривается как динамичная система, направленная на изменение предпринимательской деятельности с целью улучшения структурных элементов хозяйственного процесса. Организационное формирование любого территориального АПК имеет свои особенности становления, развития, экономического роста и собственную стратегию функционирования. В локальной экономике Краснодарского края заметную роль играет производство продукции растениеводства и лишь во вторую очередь – отрасль животноводства. Однако, как показали предварительные исследования за 2013–2017 гг., производство имеет неустойчивую динамику развития, а производство некоторых видов сельскохозяйственной продукции стало нерентабельно. Причинами происходящих процессов является резкое сокращение поголовья скота и продуктивности производства в целом. На основе вышесказанного в целях продления фазы роста и экономической эффективности хозяйственной деятельности в крае мы предлагаем создание новой организационной структуры функционирования крупной сельскохозяйственной организации на основе интегрирования системы обслуживающей инфраструктуры, повышения эффективности функциональной обеспеченности и перехода на кластерно-корпоративное управление. Модель такого построения предлагаем рассмотреть на примере региональной системы агропромышленного комплекса Краснодарского края, в частности, ООО «Агрофирма «Победа»», основным видом деятельности которого является выращивание зерновых и зернобобовых культур. Организация функционирует с 1995 года и уже зарекомендовала себя как перспективное сельскохозяйственное общество. В целом надо отметить, что развитие

данной сельскохозяйственной структуры происходит в векторе рыночных трансформационных преобразований, снижения эффективности производства по некоторым видам продукции. Такая ситуация сейчас присуща большинству сельскохозяйственных структур Краснодарского края. Данные обстоятельства и определили выбор применения практических рекомендаций на данной отраслевой экономической системе.

Предварительные исследования показали, что при данных условиях предприятие может снизить свою эффективность, что влечет за собой необходимость увеличения объемов производства продукции растениеводства.

Нами предлагается интегрирование в хозяйственную деятельность элементов инновационного механизма, что позволит выйти организации на фазу интенсивного развития. Данная система будет ориентирована на реорганизацию действующей структуры.

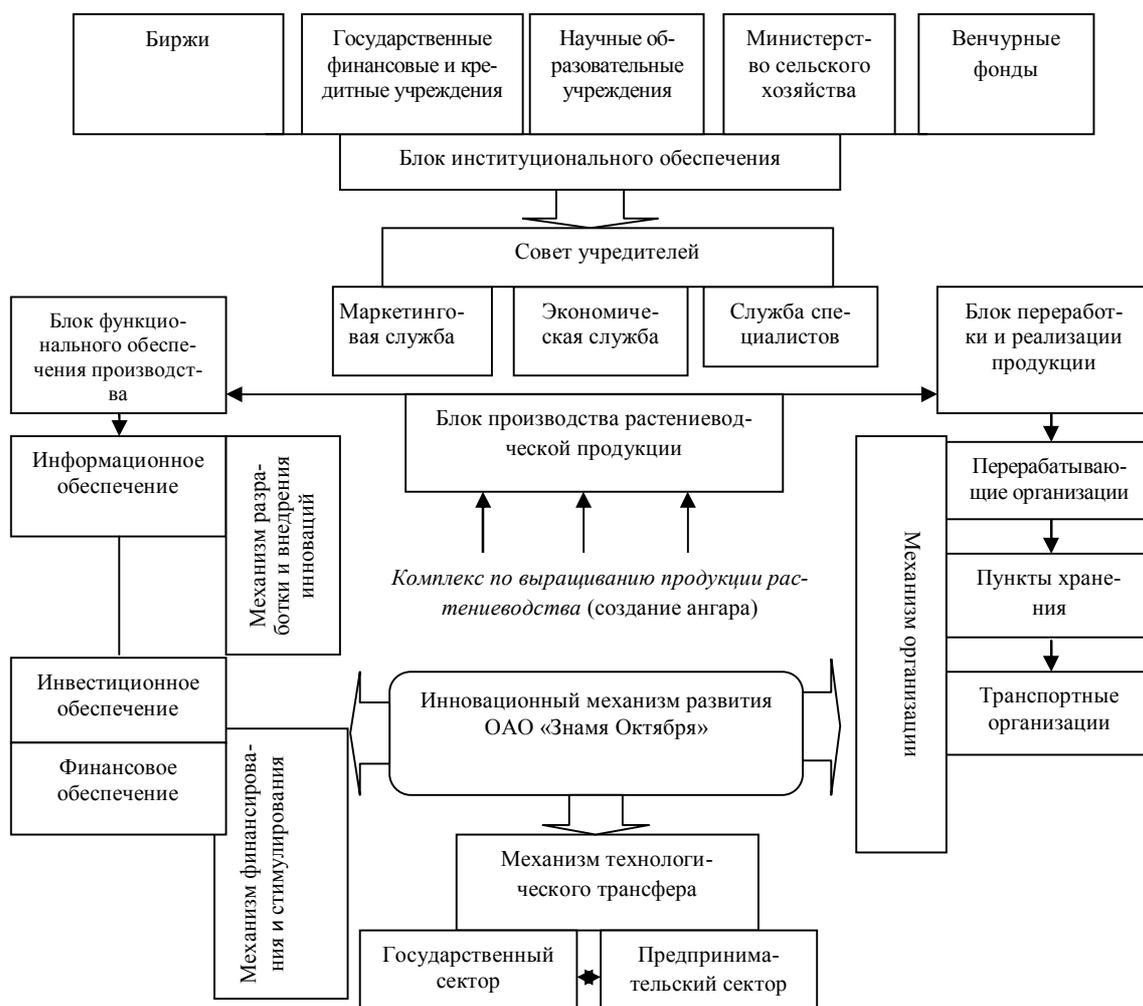


Рис. 1. Иновационный механизм развития ООО «Агрофирма «Победа»»

Схема формирования организационно-экономического механизма (рис. 1) подразумевает изменение функций некоторых подразделений и появление новых элементов в развитии на основе институциональной, функциональной и организационной составляющей.

Для оценки целесообразности организационной структуры произведем оценку получаемой прибыли и факторов, оказывающих существенное влияние. Используем факторную модель для прогнозирования прибыли в ООО «Агрофирма «Победа»». Сразу необходимо сделать оговорку: так как производство продукции в сельском хозяйстве подчинено влиянию многих факторов и его объем может измениться в результате стихийного воздействия одного из этих факторов, прогнозирование прибыли носит условный характер.

В соответствии с данной методикой прогнозирования прибыли в организации определяются цели деятельности в будущем периоде, к ним могут относиться: изменение выручки, структуры продаж, себестоимости, изменение цен на реализуемую продукцию. Затем осуществляется расчет прибыли от продаж по факторам.

Подставив полученные значения влияния факторов в исходную формулу, можно получить величину прогнозируемой прибыли и определить ее изменение. Применение факторных моделей расширяет возможности прогнозирования прибыли.

Кроме того, они позволяют отслеживать вклад каждой производственной составляющей в общую величину конечного финансового результата.

Факторная модель представляет собой синтез нескольких методик планирования прибыли от продаж, что позволяет раскрывать различные факторы, оказывающие влияние на прогнозируемую прибыль. Факторная модель может быть представлена в следующем виде:

$$P_p = P_b + \Delta S + \Delta N + \Delta CP + \Delta P, \quad (1)$$

где  $P_p$  – прогнозируемая прибыль,  $P_b$  – прибыль базисного периода,  $\Delta S$  – влияние изменения объема продаж,  $\Delta N$  – влияние структурного (ассортиментного) сдвига в объеме продаж,  $\Delta CP$  – влияние изменения себестоимости,  $\Delta P$  – влияние изменения цен реализации.

Применяя данную модель, рассчитаем прогнозную прибыль организации. Получившиеся результаты отразим на рисунке 2.

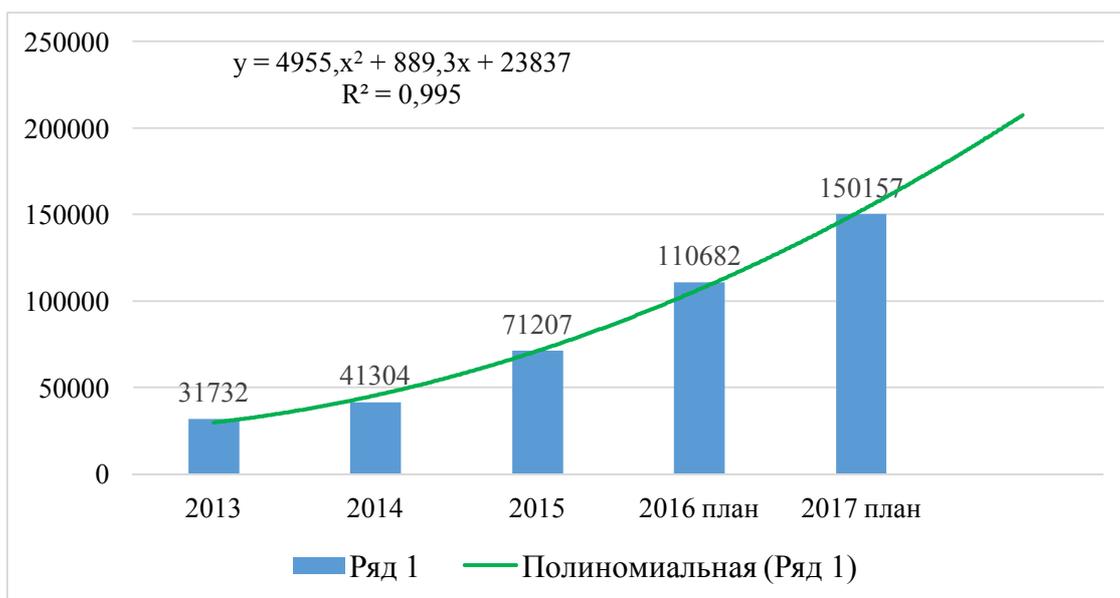


Рис. 2. Прогноз прибыли в ООО «Агрофирма «Победа»» на основании факторной модели, руб.

Как видно из рисунка 2, на основании факторной модели объем прибыли на 2017 г., согласно прогнозу, составил 150157 тыс. руб.

Сложность заключается в том, что множество факторов влияют на прибыль одновременно, и чтобы правильно отследить вклад каждого конкретного фактора, необходимо четко представлять их взаимосвязь между собой и отношение к прибыли.

Данный прогноз произведен без использования методик по управлению прибылью, то есть без использования мер по ее увеличению. Проанализировав все факторы, влияющие на уровень прибыли, можно отметить, что в 2016 г. в ООО «Агрофирма «Победа»» наиболее значительное влияние оказывало снижение цен на реализованную продукцию. Поэтому увеличение прибыли возможно за счет поиска новых каналов сбыта продукции по более высокой цене.

Как мы видим, с учетом изменений максимальная прибыль в 2016 г. составила 113242,74 тыс. руб. Составим прогноз с учетом факторной модели на 2017 г.

$$Pp = 113242,74 + 15101,174 + 48142,826 - 22332 - 1437 = 152717,74$$

Прибыль от реализации в 2017 г. в результате коррекции ценовой политики составила 152717,74 тыс. руб. Этот показатель превышает прогнозное значение в 2016 г. на 42035,74 тыс. руб., то есть эта сумма и составит экономический эффект от поиска нового канала сбыта и пересмотра ценовой политики.

Поиск новых каналов сбыта, интегрирование элементов инновационного механизма в хозяйственную деятельность с целью повышения ее эффективности предполагает поиск путей по расширению производства. Это возможно за счет расширения условий по выращиванию продукции растениеводства.

Любой инновационный механизм предполагает реализацию нескольких направлений. В частности, этап разработки и внедрения инновационных продуктов. На этой стадии можно предложить внедрить процесс механизации на производство ООО «Агрофирма «Победа»». Одной из проблем снижения эффективности производственного цикла продукции растениеводства является низкая стабильность всходов. На основе опроса сельхозпроизводителей было установлено, что проблемой в хозяйственной деятельности является своевременный полив, удобрение, внесение семенного материала, обработка от вредителей. Зачастую из-за несовершенства имеющейся техники и изменчивости климатических условий возникают проблемы со скоростью проведения вышеуказанных процедур. В частности, все мероприятия должны способствовать переходу сельскохозяйственного сектора на постиндустриальную стадию развития, должна быть осуществлена модернизация производства и усовершенствована действующая инфраструктура с учетом возможности региональной экономики и общества.

В этой связи необходимым представляется использование механизма на основе смешивания семян, воды, удобрений, что позволит повысить качество всходов и в итоге приведет к увеличению собранного урожая. Для этого следует закупить средства малой механизации, в частности, гидросеялки, сеялки точного направления. В связи с этим в качестве одного из направлений развития хозяйственного процесса мы видим расширение производственно-технической базы на основе создания сооружения, которое позволит усовершенствовать ведение хозяйственного процесса организации.

Выделение организационного механизма в структуре хозяйственной деятельности организации предполагает объединение компаний по переработке, транспортировке и хранению продукции.

Механизмы финансирования и стимулирования определяют способы формирования финансовых ресурсов предпринимательства и повышение их заинтересованности во внедрении новшеств. Здесь можно выделить механизмы кредитования, формирования собственного капитала, формирования затрат на НИОКР и характера отнесения их на себестоимость, увязки размеров налогообложения с интенсивностью инновационной деятельности.

Механизм технологического трансфера способствует движению технологий от государственного сектора к предпринимательскому сектору. Государство не может посредством практики реализовать разработанные идеи, и правильным считается передавать разработки предпринимательским структурам.

Блок институционального обеспечения предполагает активное взаимодействие организации с различными институтами. Так, эффективность развития агропромышленного комплекса США, Японии основана на тесной кооперации науки и производства, четкой организации, прогнозировании и планировании научных и внедренческих работ, государственной координации. Эффективность производственного цикла при этом, по оценкам развитых стран, увеличивается более чем в шесть раз, а срок интегрирования разработки рассчитан не более чем на два года.

Для организации можно порекомендовать кооперирование с научными образовательными учреждениями, в частности, объединение с центром управления науки и инноваций на базе Кубанского государственного аграрного университета. К тому же есть практические проекты создания инновационных продуктов для сферы АПК научными сотрудниками данного научного центра, которые уже доказали практическую целесообразность внедрения данных проектов.

Таким образом, предлагаемая модель позволит оптимизировать прибыль организации при создании эффективной системы производственного цикла. Предложенный механизм позволит частично перейти на постиндустриальную стадию развития, улучшить экономические условия формирования агропромышленного комплекса, будет способствовать повышению рентабельности продукции и, как следствие, улучшит материальное благосостояние населения сельской местности.

### Литература

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В., Мерзлякова А.П. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 5.
2. Митяков Е.С., Митяков С.Н. Сравнительный анализ подходов к вычислению обобщенного индекса экономической безопасности России // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>

## Экономическая эффективность АПК Республики Башкортостан: региональная конкурентоспособность

### The Economic Efficiency of Agriculture of the Republic of Bashkortostan: Regional Competitiveness

---

**В. КОВШОВ, М. ЛУКЬЯНОВА**

---

**Ковшов Виталий Алексеевич**, канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и менеджмента Башкирского государственного аграрного университета (БГАУ). E-mail: [org-i-menedgment@mail.ru](mailto:org-i-menedgment@mail.ru)  
**Лукьянова Миляуша Тагировна**, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента БГАУ. E-mail: [Lukyanova-34-74@mail.ru](mailto:Lukyanova-34-74@mail.ru)

*Стратегическое развитие агропромышленного комплекса определяет приоритетные направления АПК и инструменты его регулирования со стороны государства на среднесрочную перспективу. Это позволяет комплексно подойти к развитию ключевых отраслей и повысить эффективность сельскохозяйственного производства в Республике Башкортостан. В статье рассматривается динамика финансово-экономических показателей по сельскохозяйственным организациям Республики Башкортостан. Приведена оценка конкурентоспособности сельского хозяйства региона, конкурентные преимущества и факторы, сдерживающие региональную конкурентоспособность сельского хозяйства. Дана оценка конкурентным вызовам и возможностям сельского хозяйства РБ.*

**Ключевые слова:** экономика, агропромышленный комплекс, конкурентоспособность, регион, развитие, эффективность.

*The strategic development of the agro-industrial complex determines the priorities of the agro-industrial complex and the instruments of its regulation by the state for the medium term. This allows a comprehensive approach to the development of key industries and improve the efficiency of agricultural production in the Republic of Bashkortostan. The article deals with the dynamics of financial and economic indicators for agricultural organizations of the Republic of Bashkortostan. The estimation of the competitiveness of agriculture in the region, competitive advantages and factors that constrain the regional competitiveness of agriculture. The assessment of competitive challenges and opportunities of agriculture in Republic of Bashkortostan is given.*

**Key words:** economy, agro-industrial complex, competitiveness, region, development, efficiency.

Сельское хозяйство Республики Башкортостан является ключевой точкой роста межрегиональной и международной конкурентоспособности республики. Доля сельского хозяйства, охоты

и лесного хозяйства в ВРП Республики Башкортостан по состоянию на 2017 г. составила 7,8 %. Наблюдается устойчивая тенденция роста валовой продукции сельского хозяйства (средний индекс валовой продукции за 2012–2017 гг. – 111,8 %). По уровню развития сельскохозяйственного производства в целом и по его отдельным показателям Республика Башкортостан входит в число передовых аграрных регионов страны. По объему валовой сельскохозяйственной продукции Республика Башкортостан занимает 7 место в 2017 г. в Российской Федерации (доля в РФ – 2,9 %) и второе место в Приволжском федеральном округе (доля – 12,7 %). Республика Башкортостан производит 7,7 % товарного меда в РФ, 5,6 % молока и входит по объемам производства данных товаров в тройку ведущих регионов России. Республика занимает первое место в Приволжском федеральном округе по объемам производства товарного меда; второе место – по производству молока, картофеля, мяса, третье – по производству сахарной свеклы, зерна [1, 82].

В республике применяется многоукладная модель развития АПК: доля валовой продукции сельского хозяйства по сельскохозяйственным предприятиям и крестьянским (фермерским) хозяйствам – 40 % (менее 60 %). Многоукладная модель экономики позволяет в определенной мере нивелировать негативное влияние объективных производственных факторов, позволяет развивать конкуренцию и охватывать различные рыночные ниши, уменьшает производственные риски. Но при данной модели, в отличие от индустриального типа производства, не обеспечивается значительный рост объемов производства, повышается себестоимость производства сельскохозяйственной продукции, наблюдается высокий уровень потерь от наступления форс-мажорных рисков [7, 36].

В результате сельское хозяйство остается низкоэффективным, дотируемым. Однако позитивные тенденции очевидны (табл. 1).

Таблица 1

#### Динамика финансово-экономических показателей по сельскохозяйственным организациям Республики Башкортостан за 2013–2017 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка от реализации продукции, товаров и услуг, млн руб.	29561	31093	36986	42827	49987
Прибыль до налогообложения, млн руб.	2342	1941	2233	5107	6019
Уровень рентабельности с учетом субсидий, %	8,2	6,3	6,3	13,4	13,8
Уровень рентабельности без учета субсидий, %	-4,6	-12,3	-7,7	0,8	2,3

Оценка конкурентоспособности сельского хозяйства на основе методики Портера показала, что уровень угрозы со стороны товаров-заменителей продукции сельского хозяйства в РБ находится на низком уровне: товары-заменители практически отсутствуют на рынке и не пользуются спросом у покупателей. Высокий уровень внутриотраслевой конкуренции на агропродовольственном рынке РБ обусловлен насыщенностью рынка, снижением его объемов и достаточно высоким уровнем стандартизации продукции (табл. 2) [3, 504].

**Конкурентными преимуществами Республики Башкортостан** выступают:

– сравнительно высокая экономическая эффективность АПК Республики Башкортостан относительно большинства других регионов: в 2017 г. 86 % сельскохозяйственных организаций (125 предприятий из 146) завершили год прибыльно, сумма прибыли – 2743 млн руб.;

– высокая обеспеченность республики производственными ресурсами: площадь пашни – 3,6 млн га, в том числе 3,1 млн га посевной площади; самое крупное поголовье крупнорогатого скота, значительное поголовье птицы; высокая доля сельского населения;

– устойчивый спрос на продукцию сельского хозяйства и продукты отечественного производства;

- достаточное количество племенных хозяйств (по коневодству, водоплавающей и мясной, бройлерной птице, свиноводству) с высоким генетическим потенциалом;
- реализуемые республиканские государственные программы поддержки и развития сельского хозяйства по закреплению молодых специалистов на селе;
- опыт применения в ряде хозяйств современных ресурсо- и энергосберегающих технологий производства.

Таблица 2

**Уровень внутриотраслевой конкуренции**

Параметр оценки	Оценка параметра, балл		
	3	2	1
Количество конкурентов на рынке	Высокий уровень насыщенности рынка (более 30)	Средний уровень насыщенности рынка (10–30)	Небольшое количество конкурентов (до 10)
	2	0	0
Темп роста агропродовольственного рынка	Стагнация или снижение объема рынка	Замедляющийся, но растущий	Высокий рост
	2	0	0
Уровень дифференциации продукции	Стандартизированный товар	Товар стандартизирован по ключевым свойствам, но отличается по дополнительным преимуществам	Продукты конкурентов значительно отличаются друг от друга
	0	3	0
Ограничения в повышении цены	Жесткая ценовая конкуренция на рынке, отсутствие возможности повышения цен	Есть возможность повышения цен только в рамках покрытия роста затрат	Всегда есть возможность повышения цены и повышения прибыли
	0	2	0
Итоговый балл	9		
9–12 баллов	Высокий уровень внутриотраслевой конкуренции		

Показатели конкурентоспособности вида экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях», согласно модели Портера, находятся на среднем уровне (оценка равна 68,3 % от возможной).

В таблицах 3 и 4 представлены результаты SWOT-анализа развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан [2, 160].

**К факторам, сдерживающим региональную конкурентоспособность сельского хозяйства**, относятся:

- высокая доля крестьянских (фермерских) хозяйств с низкой обеспеченностью высокопроизводительной сельскохозяйственной техникой, удобрениями и семенным материалом; применение отсталых затратных технологий; медленное внедрение инновационных разработок;
- низкая заработная плата в отрасли, нехватка и низкая квалификация кадров; низкая производительность труда;
- низкая продуктивность животных;
- 9 % занимают почвы с повышенной кислотностью (300 тыс. га);
- недостаток собственных оборотных средств, низкие темпы обновления основных производственных фондов сельского хозяйства;
- низкий уровень маркетинговой и сбытовой деятельности, направленной на выявление новых рынков сбыта продукции сельского хозяйства; слаборазвитая дистрибуция и логистика для малых и средних сельскохозяйственных предприятий;
- недостаточная инвестиционная привлекательность предприятий аграрного сектора экономики;
- высокая стоимость финансовых заемных средств;
- более низкая рентабельность производства основных видов продукции по сравнению с другими видами экономической деятельности;

- высокие производственные и предпринимательские риски;
- использование неэффективных методов и технологий управления предприятиями.

Таблица 3

**Сильные и слабые стороны  
конкурентоспособности отрасли сельского хозяйства**

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сформированные и частично реализованные республиканские государственные программы поддержки и развития сельского хозяйства.</li> <li>2. Постоянная востребованность сельскохозяйственной продукции и продовольствия в целом.</li> <li>3. Разнообразие форм собственности и размеров предприятий, развитие как крупных производителей, так и малых предприятий.</li> <li>4. Обеспеченность республики производственными ресурсами. Площадь пашни в РБ – 3,6 млн га, доля в РФ – 2,9 %. Самое крупное поголовье крупнорогатого скота.</li> <li>5. Выгодное в логистическом плане географическое месторасположение – в радиусе 500 км от Уфы проживает более 25 млн чел., что обеспечивает значительный потребительский рынок.</li> <li>6. Сохранившийся сельский уклад, на селе проживает более 1,6 млн чел., или 40 % населения РБ.</li> <li>7. Исторически сложившиеся отрасли – бренды республики.</li> <li>8. Наличие профильных образовательных учреждений.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сокращение численности квалифицированных трудовых ресурсов, «старение» сельских трудовых ресурсов.</li> <li>2. Низкий уровень внутренних затрат на исследования и разработки.</li> <li>3. Наличие высоких входных барьеров в ряд отраслей сельского хозяйства экономического, конкурентного и административного характера.</li> <li>4. Низкая рентабельность производства основных видов продукции по сравнению с другими видами экономической деятельности.</li> <li>5. Высокие производственные и предпринимательские риски.</li> <li>6. Высокая стоимость финансовых заемных средств, закрепительность значительной части сельскохозяйственных предприятий.</li> <li>7. Использование неэффективных методов и технологий управления предприятиями, обусловленное недостатком знаний и высокопрофессиональных специалистов в области организации и управления, в том числе консультантов, специализирующихся на решении проблем управления агробизнесом.</li> <li>8. Высокая доля КФХ (50–500 га) с низкой обеспеченностью высокопроизводительной сельскохозяйственной техникой, оборудованием, удобрениями и семенным материалом.</li> <li>9. Низкая производительность труда.</li> <li>10. Низкая заработная плата в отрасли, низкий уровень условия труда.</li> <li>11. Низкая кадровая и техническая оснащенность первичного семеноводства.</li> <li>12. Слабая связь между производством, переработкой, наукой и образованием.</li> <li>13. Недостаточное развитие селекции, генетики, биотехнологий.</li> </ol>

**Конкурентные вызовы:**

- ряд субъектов Российской Федерации за последние 5–7 лет развивались опережающими темпами и заняли лидирующие позиции в стране по объемам производства сельскохозяйственной продукции;
- сокращение численности сельских жителей в целом, особенно молодого трудоспособного возраста;
- увеличение производства молока в 46 регионах страны. Среди лидеров по объемам производства молока в стране: Республика Татарстан, Краснодарский край, Удмуртская Республика;
- высокий уровень угроз роста ввоза импортной продукции (прежде всего со стороны производителей из Казахстана, Белоруссии) и продукции соседних регионов РФ;
- неустойчивое развитие сельских территорий, рост дифференциации в уровне жизни сельского и городского населения;
- климатические условия зоны повышенного риска. Ухудшение природно-климатических условий, высокая вероятность засух;
- рост неблагоприятных макроэкономических факторов – неблагоприятный валютный курс, рост инфляции, процентной ставки по кредитам, доступности кредитных ресурсов и др.;
- дальнейшее снижение плодородия почвы за счет снижения гумуса, водной и ветровой эрозии;

- рост тарифов на энергоносители, семена удобрений, средства защиты;
- недостаток сельскохозяйственного сырья с необходимыми качественными характеристиками и высокой сезонностью производства [5; 6].

Таблица 4

**Рыночные возможности и угрозы конкурентоспособности отрасли сельского хозяйства**

Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возможность производства и формирования потребительского спроса на экологически чистую продукцию и продовольствие</li> <li>2. Возможность диверсификации источников финансирования предприятий, в том числе за счет государственных программ поддержки сельского хозяйства</li> <li>3. Значительные резервы повышения финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий за счет внедрения технологий управления финансами</li> <li>4. Развитие сельскохозяйственной кооперации и интеграции, агропроизводственных кластеров</li> <li>5. Диверсификация сельскохозяйственного производства. Развитие глубокой переработки сельскохозяйственного сырья, расширение ассортимента за счет наиболее востребованных и конкурентоспособных видов продукции</li> <li>6. Развитие сельских территорий и повышение уровня жизни на селе, развитие социальной инфраструктуры</li> <li>7. Оптимизация структуры производства и переработки сельскохозяйственной продукции в каждом муниципальном районе и сельскохозяйственной зоне</li> <li>8. Развитие системы управления сельскохозяйственными предприятиями и сельским хозяйством в целом</li> <li>9. Реализация инвестпроектов по производству и переработке сельскохозяйственной продукции</li> <li>10. Внедрение перспективных сельскохозяйственных культур</li> <li>11. Расширение применения инновационных технологий</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокий уровень угроз роста ввоза импортной продукции и продукции соседних регионов РФ</li> <li>2. Рост зависимости от поставщиков, их стабильности и качества поставляемых ресурсов</li> <li>3. Неустойчивое развитие сельских территорий, рост различия в уровне жизни сельского и городского населения</li> <li>4. Рост разрыва цен на сельскохозяйственную продукцию и материальные ресурсы, необходимые для его производства</li> <li>5. Климатические условия зоны повышенного риска. Ухудшение природно-климатических условий</li> <li>6. Рост неблагоприятных макроэкономических факторов – неблагоприятный валютный курс, рост инфляции, процентной ставки по кредитам, доступности кредитных ресурсов и др.</li> <li>7. Отмена санкций</li> <li>8. Отток квалифицированных кадров из села</li> <li>9. Истощение природных ресурсов</li> </ol>

В качестве конкурентных возможностей сельского хозяйства РБ отметим следующие:

- реализация племенных животных (лошадей, птицы, свиней) за пределы РБ и РФ;
- производство высококачественной экологически чистой сельскохозяйственной продукции для удовлетворения внутренних потребностей республики и расширения экспорта;
- развитие туристско-рекреационной инфраструктуры в сельской местности;
- создание агротехнопарков на основе крупных промышленных предприятий АПК, интегрированных в научно-образовательный комплекс высоких технологий и инноваций и обеспечивающих комфортную среду проживания сельских жителей (агроборода);
- создание научно-производственных кластеров с участием сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, научно-учебных организаций: по развитию племенной работы (крупного рогатого скота, свиней, овец, водоплавающей птицы); по выведению новых адаптивных высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур (селекция); по изучению и внедрению берегающих технологий в растениеводстве (No-till, Strip-till и др.); по разработке новых функциональных продуктов специализированного назначения и созданию технологий их производства на предприятиях республики;
- увеличение производства основных видов продовольствия для достижения рекомендованных уровней потребления на душу населения. Создание условий для опережающих темпов развития производства плодоовощной и рыбной продукции, для которых отмечается значительное несоответствие рекомендованным уровням потребления, и др.

Вышеизложенное показывает, что республика имеет ряд реальных рыночных возможностей, которые позволят обеспечивать опережающее развитие и рост экономической эффективности сельского хозяйства, достижение целевых социально-экономических показателей республики к 2020 г. [4].

## Литература

1. Ковшов В.А. Региональная конкурентоспособность отраслей АПК в условиях кризиса // Российский электронный научный журнал. 2015. № 3. С. 79–95.
2. Котов Д.В., Гамилова Д.А. и др. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан на период до 2030 года: монография. Уфа: АЭТЕРНА, 2016. 160 с.
3. Лукьянов В.Н., Лукьянова М.Т. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности России и пути их преодоления // Инновационные достижения науки и техники АПК: сборник научных трудов Междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 502–507.
4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России, март 2013 г.).
5. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
6. Распоряжение Правительства Республики Башкортостан от 26.12. 2016 г. № 1499-р «Об утверждении стратегического плана развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан на 2016–2020 годы».
7. Mannarova R.A., Horuzhij L.I., Zalilova Z.A. Statistical analysis of the development of bee-keeping in the categories of farms // European journal of natural history. 2012. № 5.

## Налоговое регулирование как элемент управления развитием региона

### Tax Regulation as an Element of Regional Development Management

---

**Р. ИШМУХАМЕТОВА**

---

**Ишмухаметова Рания Радиковна**, старший преподаватель Института менеджмента Оренбургского государственного университета. E-mail: ranija@bk.ru

*В статье анализируются полномочия органов власти субъектов РФ в области налогового регулирования. Проводится оценка влияния налогового регулирования на социально-экономическое развитие регионов Приволжского федерального округа. Сделаны выводы об ограниченности полномочий субфедеральных органов власти при проведении налоговой политики, а также предложены мероприятия по их расширению.*

**Ключевые слова:** налоговое регулирование, региональное управление, налоговая политика, эффективность налогового регулирования, регион.

*The article analyzes the powers of the authorities of the Russian Federation in the field of tax regulation. The impact of tax regulation on the social and economic development of the Volga Federal district regions is assessed. Conclusions about the limitations of the powers of subfederal authorities in the conduct of tax policy were presented, as well as measures to expand them.*

**Key words:** tax regulation, regional management, tax policy, efficiency of tax regulation, region.

Каждый регион нуждается в эффективном управлении, которое будет способствовать максимальной мобилизованности организационных резервов для стимулирования качественных преобразований в системе социально-экономических отношений, в том числе в области налогообложения [8, 665].

В настоящее время налоговое регулирование признается одним из действенных рычагов воздействия на социально-экономические процессы в регионе. С помощью его инструментов осуществляется воздействие на макро- и микроэкономические процессы: предпринимательскую,

инновационную, инвестиционную активность, величину денежных доходов населения, экологическую обстановку и т.д. Налоговые льготы и преференции выступают в качестве долгосрочных инвестиций, достигая целей налогового регулирования, государство получает соответствующую отдачу от них в виде расширения налоговой базы и улучшения условий для более качественной реализации своих функций.

Понятие «налоговое регулирование» появилось в научном обиходе лишь в 30-х годах прошлого столетия в рамках кейнсианской концепции «Налоги – регулятор экономики». Вместе с тем до настоящего времени в экономической литературе не утвердилось единого мнения по поводу его толкования.

Большинство авторов раскрывают налоговое регулирование как меру косвенного воздействия на экономические и социальные процессы путем использования налоговых инструментов [7, 743; 6, 307].

А.В. Красюков рассматривает данное понятие через призму государственного нормативного регулирования налоговых отношений [3, 256].

Т.Ф. Юткина трактует налоговое регулирование «...как систему экономических мер оперативного вмешательства в ход выполнения налоговой части бюджета», указывая, что целью налогового регулирования является уравнивание интересов трех субъектов: государства, хозяйствующего субъекта, граждан [9, 189].

Особый интерес представляет определение, сформулированное Б.Х. Алиевым и рядом других авторов, согласно которому налоговое регулирование – система мер стимулирующего, сдерживающего характера, осуществляемых государственными и местными органами власти путем внесения оперативных изменений в налоговую систему посредством налоговых инструментов для развития существующей социально-экономической системы и ее приспособления к изменяющимся условиям [1, 14].

Исходя из вышеизложенного, под налоговым регулированием в системе регионального управления следует понимать процесс целенаправленного воздействия региональных органов власти на основные параметры социально-экономического развития с помощью налоговых инструментов, адекватных сложившейся экономической ситуации и соответствующих принятой концепции развития.

Субъектом регионального налогового регулирования выступает субъект Российской Федерации в лице его законодательных, исполнительных и иных уполномоченных органов.

Объектами регионального налогового регулирования являются те параметры социально-экономического развития территории, на которые субъекты воздействуют с помощью налоговых инструментов. К ним, в частности, относятся: отраслевая структура экономики, темпы инновационной, инвестиционной, предпринимательской активности, основные социальные тенденции.

Среди многочисленных инструментов налогового регулирования субфедеральным органам власти доступны лишь некоторые (рис. 1).



Рис. 1. Инструменты налогового регулирования, доступные субъектам РФ

При этом по факту тот пакет инструментов, которыми регионы могут распоряжаться без вмешательства центральной власти, еще уже. Дело в том, что большинство элементов региональных налогов, которые, к слову, отнесены к разряду их собственных налогов, определяются федеральным законодательством. Права территориальных органов власти сводятся лишь к:

- конкретизации налоговых ставок по региональным налогам, налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и налогу на прибыль организаций в части поступающей в бюджет субъекта РФ в пределах, установленных федеральным законодательством;
- дополнению перечня льгот по отдельным региональным налогам и специальным налоговым режимам;
- определению порядка и сроков уплаты по отдельным региональным налогам;
- установлению порядка определения налоговой базы по налогу на имущество организаций и налогу, взимаемому в связи с применением патентной системы налогообложения.

Таблица 1

**Возможности региональных органов власти по установлению элементов налогов в РФ**

Наименование налога	Налоговая ставка	Налоговая база	Порядок и сроки уплаты налога	Налоговые льготы (преференции)	Введение в действие (прекращение действия)
Федеральные налоги и сборы					
Налог на прибыль организаций	Ф + Р	Ф	Ф	Ф+Р	Ф
Прочие федеральные налоги	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф
Региональные налоги					
Налог на имущество организаций	Ф + Р	Ф+Р	Р	Ф + Р	Ф+Р
Транспортный налог	Ф + Р	Ф	Р	Ф+Р	Ф+Р
Налог на игорный бизнес	Ф + Р	Ф	Ф	Ф	Ф+Р
Специальные налоговые режимы					
УСН	Ф + Р	Ф	Ф	Ф+Р	Ф
ПСН	Ф+Р	Ф+Р	Ф	Ф+Р	Ф+Р

Примечание: Ф – налоговые полномочия закреплены за федеральным уровнем власти, Р – налоговые полномочия закреплены за региональным уровнем власти.

Теоретически предполагается, что указанный набор полномочий достаточен для того, чтобы влиять на динамику социально-экономического развития регионов. Проанализируем практические аспекты реализации прав субфедеральных властей по управлению территориальным развитием с помощью налоговых инструментов с применением методики, которая предполагает последовательное прохождение четырех этапов (рис. 2).

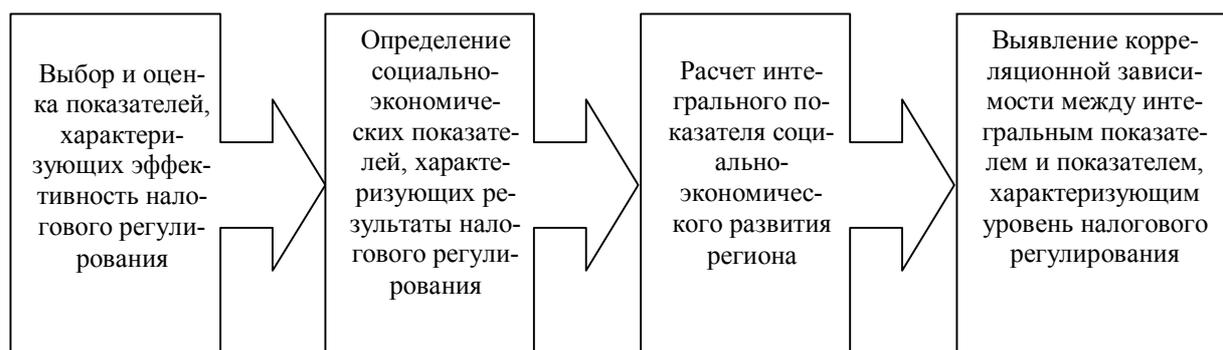


Рис. 2. Этапы оценки влияния налогового регулирования на социально-экономическое развитие территорий

Первый этап исследования посвящен выбору и оценке показателей, характеризующих эффективность налогового регулирования. Главным показателем, отражающим уровень налогового регулирования, является налоговая нагрузка. В частности, данной позиции придерживаются И.А. Майбуров [4, 32], В.Г. Пансков [5, 131], которые отмечают, что налоговая нагрузка – это тот показатель, который отражает совокупное воздействие налогов на экономику. Несмотря на наличие множества авторских методик, в общем случае налоговая нагрузка рассчитывается как отношение налогов, мобилизованных в регионе, к валовому региональному продукту.

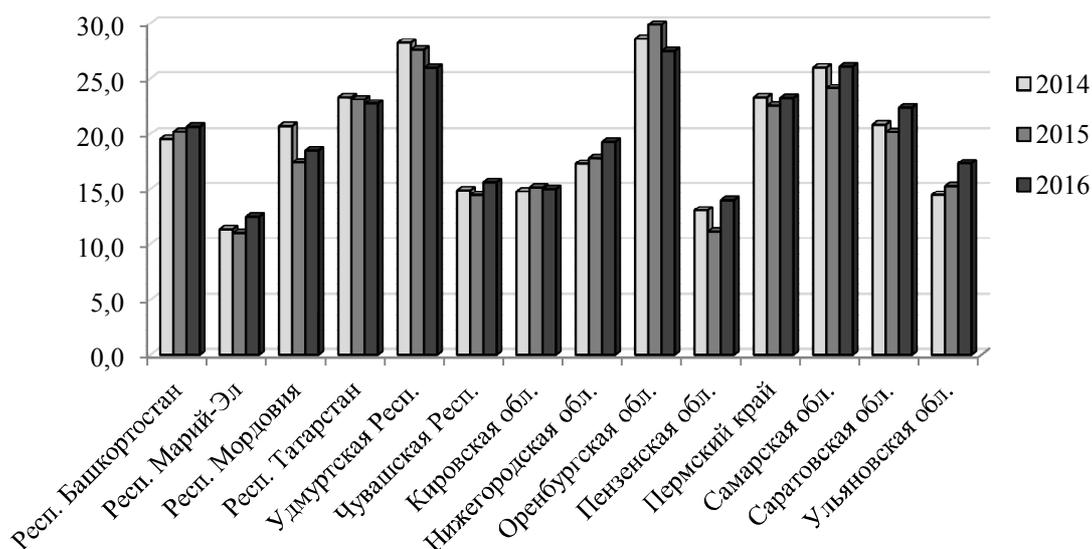


Рис. 3. Динамика налоговой нагрузки в регионах ПФО в 2014–2016 гг. (%)

В качестве одной из особенностей российской налоговой системы отметим тот факт, что налоговая нагрузка в субъектах РФ крайне неоднородна. К примеру, в субъектах Приволжского федерального округа (далее – ПФО) разница между минимальной и максимальной нагрузкой составляет более чем 2 раза (рис. 3). Низкие значения налогового пресса (менее 16 %) зафиксированы на территории Пензенской, Кировской областей, республик Марий Эл и Чувашия. Средний уровень налоговой нагрузки (16–22 %) наблюдается в таких регионах, как Саратовская область, Нижегородская область, Ульяновская область, Республика Башкортостан и Республика Мордовия.

Повышенную нагрузку несут экономики Удмуртской Республики, Татарстана, Пермского края, Оренбургской и Самарской областей. Это регионы с развитой экономикой, ориентированные на добычу нефти и газа. Высокая налоговая нагрузка в этих субъектах обеспечивается за счет

мобилизации налога на добычу полезных ископаемых (далее – НДС). Данный налог занимает наибольшую долю в структуре налоговых поступлений бюджетов названных регионов, в то время как в дотационных регионах он практически не уплачивается (рис. 4).

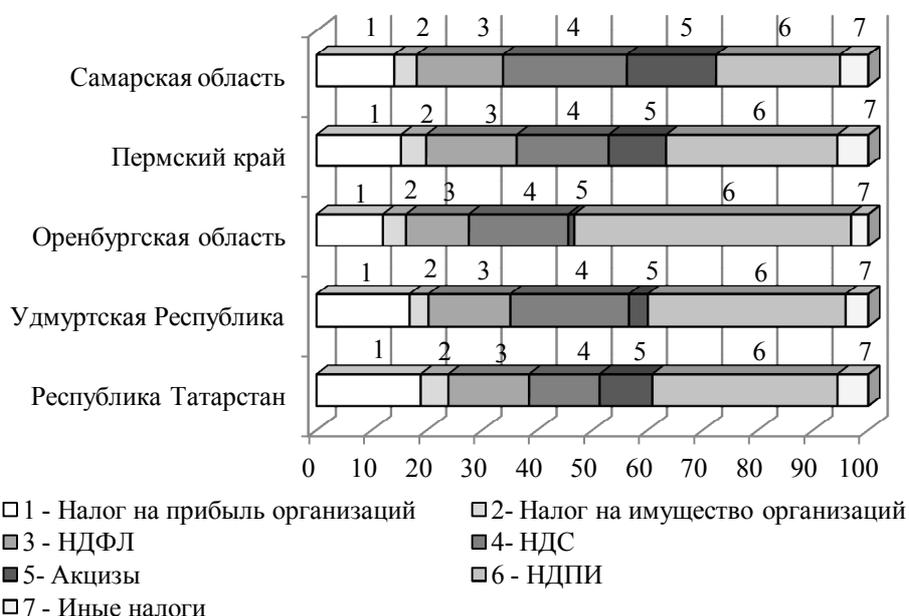


Рис. 4. Структура налоговых поступлений в консолидированные бюджеты субъектов ПФО, имеющих наибольшую налоговую нагрузку, %

Таким образом, средняя налоговая нагрузка по ПФО составляет 22 %. При этом, как бы парадоксально это ни звучало в условиях бюджетного федерализма, органы власти субъектов РФ могут влиять лишь на пятую часть налогового бремени на своей территории. Это означает, что показатель совокупной налоговой нагрузки не отражает эффективность субфедеральной политики в области налогов. В этих целях наиболее предпочтительной является оценка нагрузки по налогам, одновременно удовлетворяющим следующим условиям:

- налог занимает значимую долю (более 5 %) в структуре налоговых доходов, мобилизуемых в регионе;

- полномочия по установлению элементов налога принадлежат органам власти субъектов РФ.

Приведенным условиям соответствуют два налога: налог на прибыль и налог на имущество организаций. Показатели налоговой нагрузки по данным налогам были рассчитаны по формулам (1) и (2).

$$НН \text{ по НПО} = \frac{\text{Доходы КБ субъекта РФ от поступлений налога на прибыль}}{\text{Сумма прибыли}} \cdot 100\% \quad (1)$$

$$НН \text{ по НИО} = \frac{\text{Доходы КБ субъекта РФ от поступлений налога на имущество}}{\text{Стоимость имущества на конец года}} \cdot 100\% \quad (2)$$

Нагрузку по налогу на прибыль характеризует показатель, отражающий долю налога в общей величине прибыли по региону. Значения данного показателя в течение наблюдаемого периода довольно неоднозначны, но в целом имеют отрицательную динамику. Так, в 2014 г. с каждого рубля прибыли, полученного в ПФО, в среднем было уплачено 30 коп. (то есть 30 %) налога на прибыль. К концу 2016 г. данный показатель снизился до 25 %. Превышение величины нагрузки над ставкой налога (20 %) объясняется влиянием отложенных налоговых активов, постоянными временными разницями, связанными с особенностями ведения учета [2, 56].

Относительно низкий уровень налоговой нагрузки наблюдается в Республиках Башкортостан, Удмуртия, Татарстан, Пермском крае (рис. 5). Лидерами по величине налога в структуре прибыли оказались Кировская, Пензенская, Саратовская, Ульяновская области.

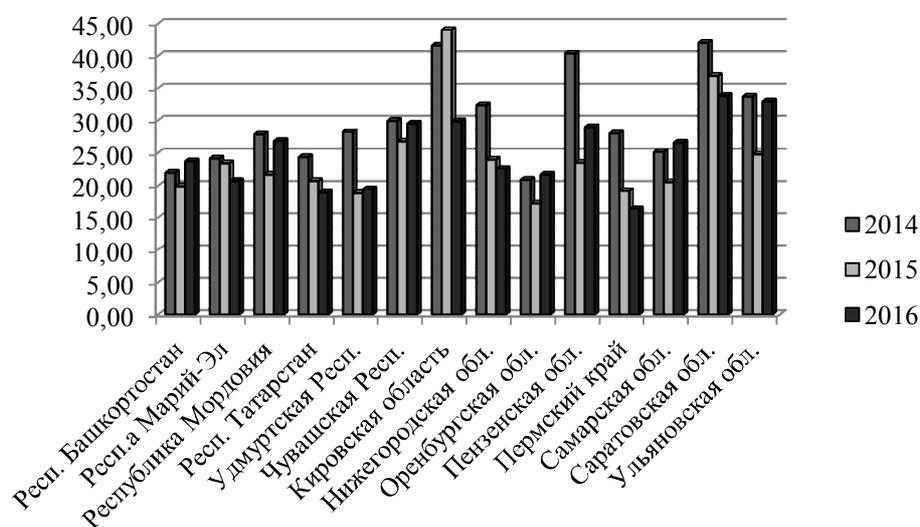


Рис. 5. Распределение налоговой нагрузки по налогу на прибыль в субъектах ПФО в 2014–2016 гг. (%)

Нагрузка организаций по налогу на имущество невысокая, в течение 2014–2016 гг. держится примерно на одном уровне и составляет в среднем 1,2–1,5 % (ниже максимальной налоговой ставки, установленной Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ)). Такая ситуация сложилась под влиянием инвестиционной политики субъектов РФ, органы власти которых путем введения льгот и преференций стимулируют экономическую активность. Наименьшая нагрузка по налогу на имущество приходится на организации, зарегистрированные на территориях Кировской, Ульяновской областей, Республики Мордовия. Это вполне объяснимо, ведь именно в данных регионах сумма недопоступления налога на имущество в связи с установлением субфедеральных налоговых льгот составляет около 40 % от суммы исчисленного налога.

Следующий этап исследования – выбор показателей, характеризующих результаты налогового регулирования в социально-экономической сфере. Очевидно, что последние, в первую очередь, будут зависеть от целей, стоящих перед органами власти при проведении региональной налоговой политики. Таковыми в последние годы все чаще признаются: достижение стабильных темпов экономического развития, реализация приоритетных инвестиционных проектов, развитие малого и среднего бизнеса, интенсификация научных исследований и разработок, рост благосостояния населения.

С учетом возможностей статистической оценки была сформирована система показателей для оценки результатов налогового регулирования (табл. 2).

Все приведенные показатели сформированы по принципу «чем больше значение показателя, тем выше социально-экономическое развитие субъекта» и рассчитываются по статистическим данным из официальных ресурсов органов власти.

Для возможности интегрального использования разнородных показателей проведем их нормирование методом линейного масштабирования. Данный метод направлен на определение реального расположения показателя каждого конкретного региона в исследуемой группе путем определения референтных точек. Расчет производится по следующей формуле (3):

$$I = \frac{X_{\text{факт}} - X_{\text{min}}}{X_{\text{max}} - X_{\text{min}}}, (3)$$

где  $X_{\text{факт}}$  – фактическое значение показателя конкретного региона;  $X_{\text{min}}$  – минимальное значение показателя из всей группы включенных в рассмотрение регионов;  $X_{\text{max}}$  – максимальное значение показателя из всей группы включенных в рассмотрение регионов.

Таблица 2

### Показатели, используемые для оценки результатов налогового регулирования

Показатель	Единица измерения
<i>Показатели экономического развития</i>	
Валовой региональный продукт	млн руб.
<i>Показатели, характеризующие инвестиционную активность</i>	
Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.	руб.
Поступление иностранных инвестиций	млн долл. США
<i>Показатели, характеризующие благосостояние населения</i>	
Среднемесячная заработная плата	руб.
<i>Показатели, характеризующие предпринимательскую активность</i>	
Оборот организаций,	млрд руб.
Оборот малых предприятий	млрд руб.
<i>Показатели, характеризующие инновационную активность</i>	
Инновационная активность организаций	%

Таким образом, значение каждого показателя после нормирования будут находиться в границах от 0 до 1. Для расчета интегрального показателя регионального социально-экономического развития предлагается использовать формулу простой средней арифметической. Значимость всех показателей, используемых в расчете, принята за единицу.

Проведенный анализ показал, что по социально-экономическому развитию в ПФО лидируют Нижегородская область и Республика Татарстан. Республика Татарстан опережает своих соседей по округу по доминирующему большинству показателей (5 из 7). Среди аутсайдеров оказались Республики Марий Эл, Мордовия, Чувашия, Кировская, Саратовская, Ульяновская области. Следует также выделить регионы, в которых значение интегрального показателя колеблется в пределах от 0,5 до 0,6, в их числе Республика Башкортостан, Пермский край, Самарская область. Это означает, что данные регионы стабильно развиваются и не имеют явных «провалов» по какому-либо из исследуемых показателей.

Для классификации регионов по уровню социально-экономического развития определим их градацию по значению интегрального показателя:

- низкий (до 0,20);
- ниже среднего (0,21–0,40);
- средний (0,41–0,60);
- высокий (0,61–0,80);
- очень высокий (более 0,80).

Указанная градация легла в основу построения карты состояния регионов (рис. 6).

Общий уровень социально-экономического развития регионов ПФО является невысоким. Из 14 субъектов в группу с низким развитием попали 6 регионов. Одновременно с этим в группах с высоким и очень высоким развитием оказались только 2 региона.

Для определения взаимосвязи между показателем, характеризующим эффективность налогового регулирования, и уровнем социально-экономического развития субъектов ПФО был применен классический метод экономико-математического моделирования, которым является корреляционно-регрессионный анализ.

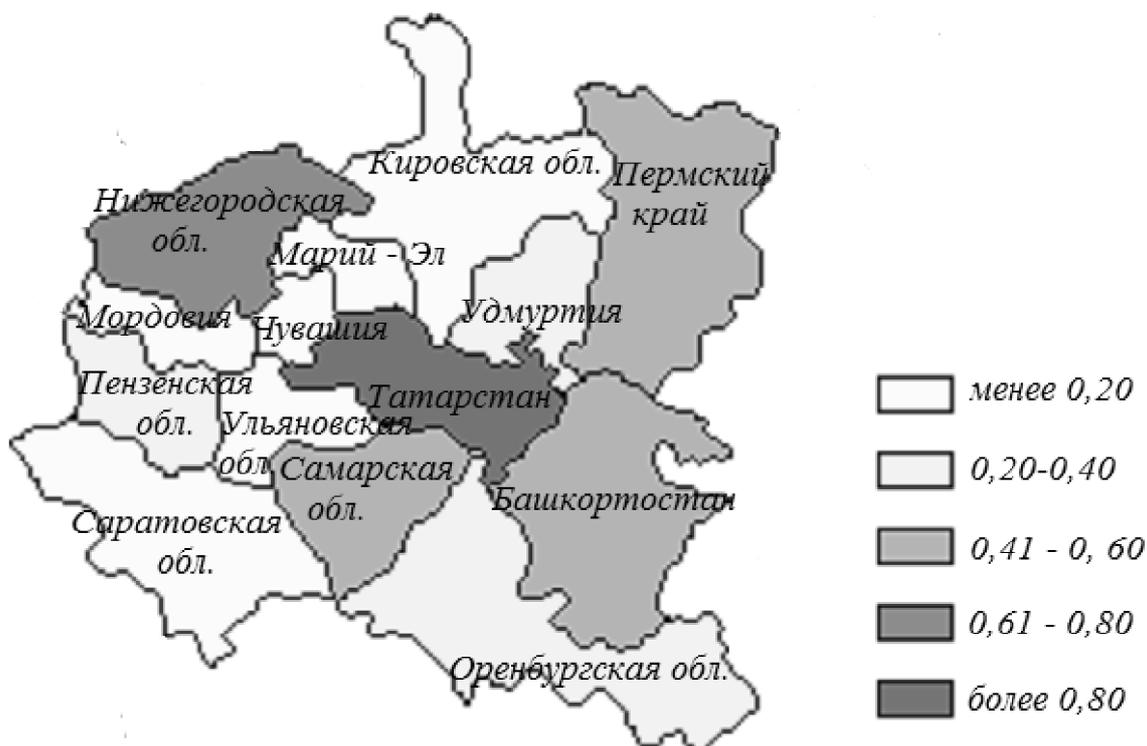


Рис. 6. Состояние регионов ПФО по уровню социально-экономического развития по отношению к региону-лидеру (2016 г.)

В результате анализа было выявлено, что коэффициент корреляции между показателем налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций и интегральным показателем социально-экономического развития составляет 0,557. По шкале Чеддока такая связь характеризуется как средняя обратная: чем меньше налоговая нагрузка на организации, тем выше уровень социально-экономического развития территории. Однако следует иметь в виду, что при снижении уровня налоговых поступлений государству приходится ограничивать свои расходы, что в свою очередь дестимулирует общее развитие страны. Поэтому для эффективного функционирования экономики и наращивания темпов ее развития важно поддерживать такой уровень налоговой нагрузки, который удовлетворяет интересам и налогоплательщиков, и государства.

Между показателем налоговой нагрузки по налогу на имущество организаций и интегральным показателем социально-экономического развития регионов ПФО выявлена очень слабая положительная связь. Это означает, что по факту права субфедеральных властей по управлению территориальным развитием с помощью собственных налогов весьма ограничены. Главная проблема заключается в том, что к разряду региональных отнесены те налоги, которые не способны значительно влиять на экономическое поведение хозяйствующих субъектов. Основным ориентиром для налогоплательщиков служат налог на прибыль и налог на добавленную стоимость.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о значительной дифференциации в эффективности управления социально-экономическим развитием субъектов РФ. Несмотря на то, что результаты реализации мер налогового регулирования во многом зависят от специфики развития региона, от величины его налогового потенциала, основная проблема заключается в ограничении полномочий субфедеральных органов власти. С одной стороны, регионы могут свободно распоряжаться налоговыми инструментами только в пределах, установленных НК РФ, с другой – полномочия, предоставленные им по собственным налогам, не играют должной роли при принятии бизнесом инвестиционных решений. Полномочия по регулированию ставок по налогу на прибыль, хоть и являются эффективными в управлении экономикой, но в любой момент могут быть изъяты у регионов. В связи с этим актуализируется вопрос о расширении

прав территориальных органов власти в сфере налогового регулирования путем перевода налога на прибыль организаций в разряд региональных налогов.

### Литература

1. Алиев Б.Х., Мусаева Х.М., Кадиева Р.А. Налоговое регулирование политики занятости как фактор стимулирования экономической активности регионов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 6. С. 13–24.
2. Климова Н.В. Оценка налоговой нагрузки региона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 29. С. 53–58.
3. Красюков А.В. Рецепция частноправовых механизмов в налоговом регулировании // Вестник Воронежского государственного университета. 2007. № 2. С. 255–267.
4. Майбуров И.А., Манохина И.В. Исчисление показателей налоговой нагрузки: учеб. пособие. Екатеринбург: ФГАОУ ВПО УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2010. 88 с.
5. Пансков В.Г. Налоговая нагрузка на экономику: нужен налоговый маневр // Экономика. Налоги. Право. 2016. Т. 9. № 5. С. 130–138.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2009. 479 с.
7. Сидорова Е.Ю., Кононистов Д.В. Экономическая сущность налогового регулирования // Экономика и социум. 2014. № 1-2. С. 740–747.
8. Тюрина Ю.Г. Инструменты налоговой политики в системе управления экономикой региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. Т.25. № 4. С. 665–671.
9. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. М.: ИНФРА-М, 2001. 576 с.

## Инновационный имидж как индикатор инновационного развития региона

### Innovative Image as an Indicator of Innovative Development of the Region

---

**Н. ИСКУЖИНА**

---

**Искужина Наркас Шафкатовна**, аспирант кафедры инновационной экономики Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: iskuzhina\_narkas@mail.ru

*В современных условиях хозяйствования проблематика обеспечения инновационного развития регионов обусловлена высокой конкуренцией, что определяет пристальное внимание к его индикаторам. При этом важным индикатором инновационного развития выступает инновационный имидж. В статье раскрыты подходы к формированию инновационного имиджа региона, что позволило обосновать авторскую методику оценки инновационного имиджа, построенную на целостной и системной оценке результатов инновационной восприимчивости и инновационной активности, специфике формирования и использования инновационного потенциала. Автор представляет четырехфазный алгоритм оценки инновационного имиджа, позволяющий применить результаты при выборе стратегических целей.*

**Ключевые слова:** инновационный имидж региона, инновационное развитие, методика оценки инновационного имиджа, инновационная восприимчивость, инновационная активность, инновационный потенциал.

*In modern conditions of management the problems of ensuring innovative development of the regions are due to high competition, which determines close attention to its indicators. An innovative image is an important indicator of innovative development. The article reveals the approaches to the formation of an innovative image of the region, which allowed to substantiate the author's method of evaluating the innovative image, built on a holistic and systematic assessment of the results of innovative receptivity and innovative activity, the specifics of the formation and use of innovative potential. The author presents a four-phase algorithm for evaluating the innovative image, which allows applying the results when selecting strategic goals.*

**Key words:** *innovative image of the region, innovative development, methods of evaluating the innovative image, innovative receptivity, innovative activity, innovative potential.*

На сегодняшний день остро стоит вопрос формирования инновационного имиджа региона, поскольку парадигма экономического развития, которая лежит в основе стратегического развития российской экономики, рассматривает, с одной стороны, межрегиональное партнерство, с другой – конкуренцию. В свою очередь, конкуренция определяет сопернический характер регионов в условиях инновационного развития Российской Федерации. Именно поэтому в России наука и практика заинтересованы в поиске способов развития и создании таких условий в регионах, которые позволят сформировать благоприятный инновационный имидж региона. В данном случае под инновационным имиджем региона понимается позитивный образ его социально-экономического состояния, который эмоционально окрашен и активно представляется общественности в сфере инновационной деятельности. В массовом сознании данный образ воспринимается с точки зрения уровня инновационного развития [1; 3; 6]. Отсюда следует, что термин «инновационный имидж региона» можно трактовать следующим образом: это субъективная оценка населения в отношении инновационной деятельности региона с учетом принципов инновационного развития и критериев оценки его уровня.

**Подходы к формированию инновационного имиджа региона.** Система интегральных образов, которая в целом представляет собой инновационный имидж регионов, создается как база, необходимая для проектирования и реализации имиджевой политики региона, а также для создания целевой программы действий. Все это необходимо для создания позитивного имиджа региона. В регионе должна присутствовать политика символического брендинга территорий, политика повышения репутации данного региона, его репутационного капитала и т. п. [2].

Миссией региона и моделью стратегических целей является благоприятный имидж региона, имеющий комплексный характер. Также в данном случае немалую роль играют образы желаемого развития основных подсистем региона и его сфер жизнеобеспечения социума. Сюда же можно включить систему имиджевых характеристик и сценариев преобразования региона с инновационной точки зрения.

Главной предпосылкой формирования инновационного имиджа региона является наличие у региона правильного выбора целей, задач и стратегических направлений инновационной деятельности. Поскольку сейчас межрегиональная конкуренция находится на очень высоком уровне, то роль представления региона как инновационно привлекательного региона возрастает. Именно правильное позиционирование позволяет региону увеличивать ресурсы, необходимые для его развития. В определенном смысле формирование инновационного имиджа региона способствует созданию его привлекательного образа в экономической и социальной жизни.

В целом можно отметить, что как в зарубежной, так и в российской практике выделяют три основных подхода к формированию инновационного имиджа региона: системный, ресурсно-рыночный и интеграционный [4]. Так, системный подход к формированию инновационного имиджа региона подразумевает его рассмотрение как совокупности составляющих элементов, находящихся между собой в тесной взаимосвязи и согласованности. Системный подход подразумевает использование совокупности методов, которые применяются при исследовании объектов инновационной деятельности в виде системы, что позволяет обеспечить эффективное управление инновационным развитием региона. Данный подход ориентирован на целостное, многоаспектное рассмотрение задачи формирования инновационного имиджа региона и обеспечивает переход на системные позиции при выработке решений по активизации инновационной деятельности. Основу системного подхода к формированию инновационного имиджа составляют оптимальное поведение участников инновационной деятельности и обеспечение устойчивого и сбалансированного развития региона.

Ресурсно-рыночный подход базируется на положениях теории ресурсного обмена и теории рынка и отражает использование ресурсов различного рода в процессе формирования и развития инновационного имиджа региона. В рамках ресурсной составляющей рассматриваются ресурсы

региона, компетенции или способности, продукты как результат использования на практике ресурсов и способностей и динамические способности, заключающиеся в обновлении как своих компетенций, так и конкурентных преимуществ. Вместе с тем с течением времени под влиянием смены технологий, глобализирующихся и интеграционных процессов упускаются стратегические позиции, модели поведения копируются конкурентами и возникает потребность в поиске новых комбинаций ресурсов для производства уникальных продуктов, товаров, работ и услуг.

С учетом этого следует отметить, что осуществление непрерывного инновационного процесса, направленного на улучшение используемых комбинаций ресурсов и компетенций, позволяет обеспечить превосходство в конкурентной борьбе. Особенно сегодня важна скорость создания и развития необходимых ресурсов и их преобразование в конечный продукт, пользующийся спросом. Таким образом, в целях формирования инновационного имиджа необходимо сочетать ресурсный и рыночный подходы.

Следующий подход – это интеграционный подход, обеспечивающий усиление взаимодействия и углубление взаимосвязей между хозяйствующими субъектами региона как по горизонтали, так и по вертикали. При этом интеграционные процессы между отдельными элементами происходят за счет углубления и конкретизации взаимосвязей между ними в количественном выражении. Интеграция предполагает появление дополнительных возможностей активизации инновационной деятельности в результате расширения сотрудничества. Использование интеграционного подхода обеспечивает нахождение новых конкурентных преимуществ региона в условиях инновационного развития.

**Методика оценки инновационного имиджа региона.** Исследование особенностей инновационного имиджа регионов показало, что на сегодняшний день общепринятой методики оценки инновационного имиджа региона не существует. Исходя из этого представляется целесообразной разработка подхода к оценке инновационного имиджа, построенного на целостной и системной оценке уровня инновационного развития, включающего оценку инновационной восприимчивости, инновационной активности [3; 6] и инновационного потенциала [3; 6]. Методика должна быть простой в применении, отвечать принципам достоверности и надежности.

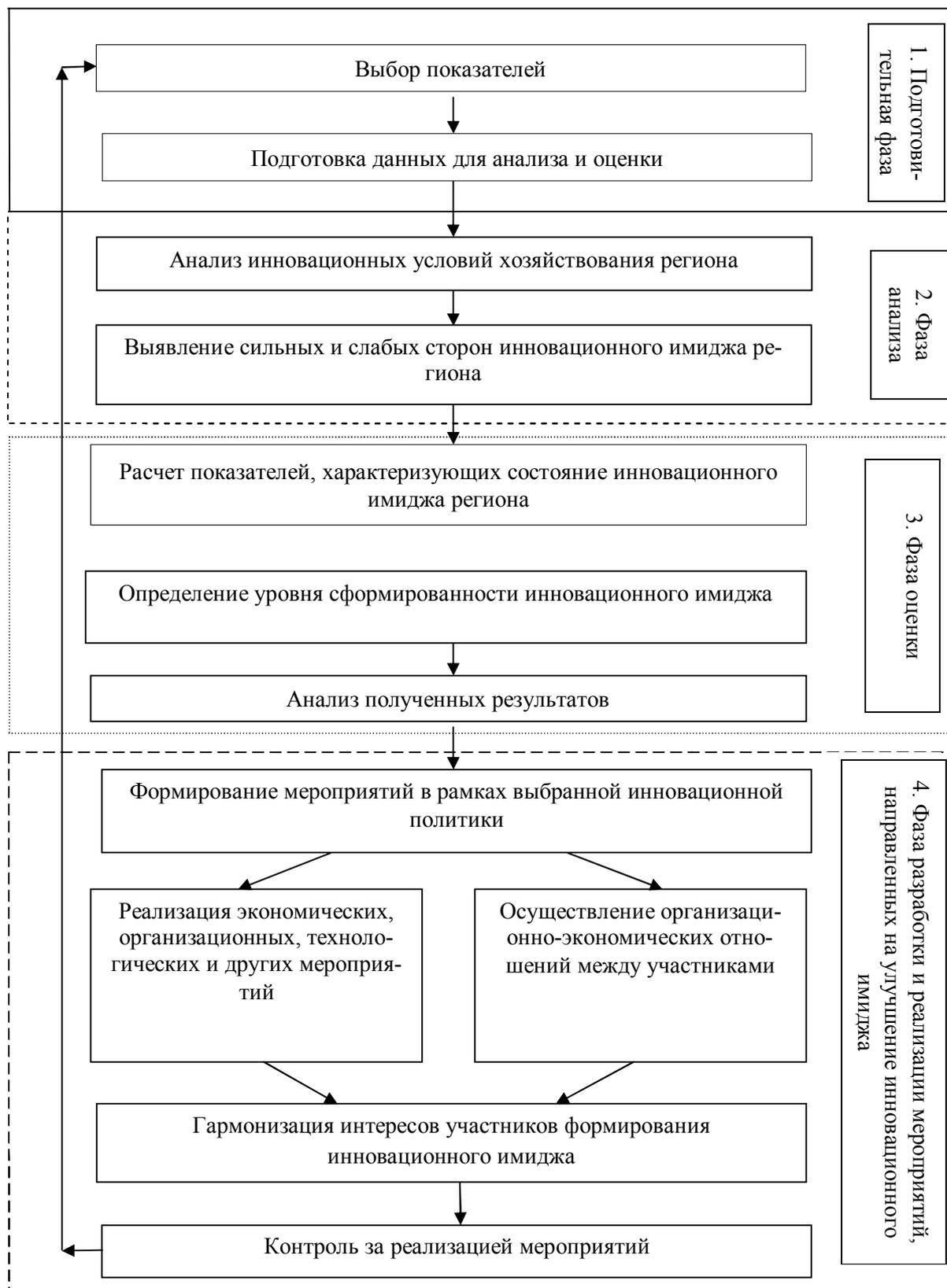
Основаниями выбора предлагаемой методики оценки инновационного имиджа региона являются:

1. Создавшаяся экономическая ситуация региона требует изучения новых направлений и расширения теоретико-практической базы в сфере инноваций в условиях роста потребностей населения и ограниченности ресурсов.

2. Построение теоретико-методологического положения и инструментария с точки зрения системного подхода, раскрытие при этом взаимосвязи и взаимовлияния характеристик инновационного имиджа.

Принципы проведения оценки, показатели, характеризующие состояние инновационного имиджа, необходимо выстроить в единую последовательность в виде алгоритма, обеспечивающего раскрытие этапов оценки. Стоит обратить внимание, что для принятия эффективных решений по формированию инновационного имиджа предлагается в алгоритме выделить четыре фазы – подготовительную фазу, фазы анализа, оценки, разработки и реализации мероприятий, направленных на повышение уровня сформированности инновационного имиджа, раскрывающих подробно определенные действия (рис. 1).

Так, на подготовительной фазе происходит сбор необходимой информации, формирование показателей, что является основой дальнейших этапов. Вторая фаза анализа включает выявление и раскрытие условий хозяйствования, состояния инновационного имиджа региона. Фаза оценки – ключевой момент, отличающий разработанную методику оценки от существующих набором показателей. И завершающая фаза включает на основе полученных данных разработку и реализацию мероприятий, направленных на повышение уровня сформированности инновационного имиджа региона.



Алгоритм оценки инновационного имиджа региона (разработано автором)

Предложенный подход к оценке инновационного имиджа отличается от существующих:

- возможностью использования для различных социально-экономических систем;
- нерегламентированностью набора показателей, раскрывающих инновационный имидж региона и соответствующих сложившимся условиям;

– комплексной оценкой инновационного имиджа через инновационный потенциал, инновационную активность и инновационную восприимчивость;

– разработкой мероприятий по повышению уровня сформированности инновационного имиджа в целях обеспечения конкурентоспособности региона, повышения уровня и качества жизни населения.

При рассмотрении инновационного имиджа как индикатора инновационного развития региона необходимо учесть, что имидж может быть как положительным (благоприятным), так и отрицательным (негативным) в зависимости от оценки показателей. Безусловно, для всех регионов основной целью является формирование положительного инновационного имиджа.

Слияние различных аспектов, таких как устойчивое финансовое положение региона, обеспеченность кадрами, наличие законодательной базы, развитость инфраструктуры, обуславливает высокий уровень инновационного имиджа региона. Формирование уникального имиджа путем усиления узнаваемости способствует большему привлечению внимания, улучшению инновационного климата, что, в конечном счете, определяет уровень инновационного развития региона [5].

Таким образом, актуальность проблематики исследования инновационного имиджа как индикатора инновационного развития региона объясняется следующими причинами:

1. Новой ступенью развития общества, сопровождающейся небывалым ростом влияния средств массовой коммуникации, когда вопросы имиджа, образа, бренда становятся факторами изменения реальности.

2. Особенности и способом воздействия на восприятие людей такого явления, как имидж.

3. Необходимостью использования имиджевого подхода в управлении регионом.

Методика оценки инновационного имиджа как индикатора инновационного развития региона включает:

– выбор показателей, характеризующих состояние инновационного имиджа региона и определения шкалы оценки;

– расчеты по каждой группе показателей – инновационной восприимчивости, инновационной активности и инновационного потенциала;

– рейтингование;

– определение уровня сформированности инновационного имиджа региона в соответствии с разработанной шкалой оценки;

– интерпретацию полученных результатов;

– разработку рекомендаций по повышению уровня инновационного имиджа региона.

## Литература

1. Васин С.М., Плешакова Н.А. Деловая репутация региона как комплексный показатель социально-экономического развития территории // Известия ПГУ им. В.Г. Белинского. 2012. № 28.

2. Израилова Э.А. Национальные экономические интересы России и процессы интеграции и дезинтеграции в мировой экономике // Российское предпринимательство. 2015. № 8. С. 1083–1090.

3. Кузьминых Н.А. Методические подходы к оценке уровня инновационного развития социально-экономических систем: преимущества и недостатки // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2011. № 2. С. 30–34.

4. Кузьминых Н.А. Методология формирования инновационного имиджа региона // Междисциплинарный подход к исследованию экономики: материалы III Междунар. науч.-практ. конф., посвященной 70-летию кафедры общей экономической теории БашГУ. В 3 ч. 2017. С. 144–148.

5. Кузьминых Н.А. Механизм создания благоприятного инновационного климата региона // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 4. С. 15–17.

6. Кузьминых Н.А. Подходы к оценке результатов инновационного развития // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. 2011. № 3. С. 45–51.

## Пространственные эффекты в распределении объема отгруженной продукции в Республике Башкортостан

### Spatial Effects in the Distribution of the Volume of Shipments in the Republic of Bashkortostan

А. НАГАН, Б. СУЛТАНОВ,  
Р. БАХИТОВА, И. ЛАКМАН

**Наган Антон Олегович**, магистрант Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: antoniifonscoplech@mail.ru

**Султанов Булат Рамдисович**, магистрант ИНЭФБ БашГУ. E-mail: sultanoff.bulat.3.4@yandex.ru

**Бахитова Раиля Хурматовна**, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой математических методов в экономике ИНЭФБ БашГУ. E-mail: bakhitovarah@mail.ru

**Лакман Ирина Александровна**, канд. техн. наук, доцент кафедры вычислительной математики и кибернетики Уфимского государственного авиационного технического университета. E-mail: lackmania@mail.ru

*В статье приводятся результаты проведенного анализа динамики пространственного распределения объема отгруженной продукции в РБ в 54 муниципальных образованиях и в 8 городских округах РБ за 6 лет – с 2009 по 2015 г. В работе выявлены и оценены пространственные эффекты для объема отгруженной продукции с использованием взвешивающей матрицы квадрата обратных расстояний между муниципальными образованиями.*

**Ключевые слова:** панельные данные, пространственная связь, объем отгруженной продукции, производственная функция Кобба–Дугласа, матрица квадрата обратных расстояний.

*The article presents the results of the analysis of the spatial distribution dynamics of the volume of shipments in the Republic of Bashkortostan in 54 municipalities and 8 municipal districts over the 6 years from 2009 to 2015. The paper identifies and evaluates the spatial effects for the volume of shipments using a weighing matrix of the square of the reciprocal distances between municipalities.*

**Key words:** panel data, spatial connection, volume of shipment, Cobb–Douglas production function, matrix of the square of the reciprocal distance.

На сегодняшний день в экономической науке относительно немного исследований, посвященных пространственному взаимодействию экономических объектов. Анализ пространственных закономерностей, на котором основаны геостатистика и пространственная эконометрика, применялся преимущественно географами и геологами. Лишь в последнее время методы пространственного статистического анализа стали активно использоваться экономистами, занимающимися закономерностями развития региона, анализируя пространственную корреляцию между показателями, характеризующими экономические объекты. На сегодняшний день в российской практике исследования пространственной эконометрики касаются в основном проблем миграции и безработицы, а объем отгруженной продукции собственными силами нечасто используется исследователями.

Для проведения исследования в настоящей работе анализировался объем отгруженной продукции в 54 муниципальных образованиях и в 8 городских округах РБ с 2009 по 2015 г. Информационную базу данной работы составляют статистические сборники, официальный сайт Башкортостанстата [1]. Обработка статистической информации и моделирование осуществлялись с помощью использования пакета эконометрического анализа Stata.

В ходе анализа исследовалась пространственная зависимость в моделях на производственную функцию Кобба–Дугласа. Анализ отобранных показателей проводился на панельных данных с использованием следующих моделей: модель пространственного авторегрессионного лага (SAR), модель пространственного взаимодействия в ошибках (SEM), модель пространственной автокорреляции (SAC), пространственная модель Дарбина (SDM) и в сравнении с моделью сквозной регрессии (OLS). Целью исследования является оценка пространственной зависимости

объемов отгруженной продукции муниципальных образований РБ с учетом динамики данного показателя.

Среди разработчиков теоретического и прикладного инструментария, касающегося данного исследования, можно выделить Анселина [5]. Исследователь разработал способы оценки пространственных эффектов и определил их основные свойства. Работа Моэла и Хейгана [9] посвящена изучению факторов, влияющих на уровень занятости в панели 130 европейских регионов, за 1997–2007 годы. Однако в процессе исследования авторы не уделили внимание проблеме эндогенности, заключающейся в существовании тесной связи между лагом и ошибкой. Вероятно, проблема возникла вследствие использования в качестве матрицы весов матрицы  $k$ -ближайших соседей, и необходимо было просто применить другую взвешивающую матрицу. Существует достаточное число концепций и методов для решения данной проблемы, которые рассмотрены, например, в работе [7].

На данный момент существует немного работ по пространственной эконометрике с использованием данных по России. В работе Луговой и др. [4] была протестирована гипотеза о неоднородности темпов роста ВРП за период 1998–2004 гг. Основным выводом исследования было эмпирическое подтверждение данной гипотезы. В работе Коломак [8] на основе подобного инструментария продемонстрирована гетерогенность регионов России за 2000–2008 гг., а также выявлены экстерналии в темпах роста: положительные для западных регионов и отрицательные – для восточных. В исследованиях Демидовой [2; 6] изучалось влияние «шоков» в западных и восточных регионах и их влияние на западные и восточные регионы за период 2000–2010 гг. Так, в них был сделан вывод о положительной пространственной автокорреляции среди западных регионов, а также обнаружено ассиметричное взаимовлияние восточных и западных регионов.

В настоящем исследовании данные представляли собой сбалансированную панель в виде наблюдений по 54 муниципальным образованиям и 8 городским округам РБ за 6 лет – с 2009 по 2015 г. В качестве данных использовались следующие показатели:

1. Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами ( $otg_{it}$ ) на душу населения для муниципального образования  $i$  ( $i = \overline{1, 62}$ ) за год наблюдения  $t$  ( $t = \overline{2009, 2015}$ ).

2. В качестве измерителя капитала применялись инвестиции в основной капитал ( $inv_{it}$ ) на душу населения для муниципального образования  $i$  ( $i = \overline{1, 62}$ ) за год наблюдения  $t$  ( $t = \overline{2009, 2015}$ ).

3. В качестве измерителя труда использовалась среднегодовая численность работников предприятий и организаций ( $rab_{it}$ ) на душу населения для муниципального образования  $i$  ( $i = \overline{1, 62}$ ) за год наблюдения  $t$  ( $t = \overline{2009, 2015}$ ).

В качестве функции исследования используется известная производственная функция Кобба–Дугласа в следующем виде:

$$otg_{it} = A * inv_{it}^{\alpha} * rab_{it}^{\beta},$$

где  $A$  – технологический коэффициент;  $\alpha > 0$  – коэффициент эластичности по капиталу; а  $\beta > 0$  – коэффициент эластичности по труду.

В процессе исследования была рассчитана взвешивающая матрица квадрата обратных расстояний, вычислены индексы Морана и Гири, построена диаграмма рассеяния (график Морана), которая используется для выявления клубной конвергенции. Разделение на квадранты осуществляется на основе зависимости между пространственным лагом и значениями исследуемого показателя. Ось абсцисс содержит стандартизированные значения исследуемого признака ( $z = \frac{Y-\mu}{\sigma}$ , где  $\mu$  – это среднее значение показателя, а  $\sigma$  – его стандартное отклонение), а ось ординат – пространственно взвешенные значения стандартизированного исследуемого признака ( $W$ ).

В результате было получено следующее деление на квадранты. Регионы первого квадранта обладают высокими значениями темпов роста и окружены относительно быстрорастущими соседями (Янаульский, Краснокамский, Нуримановский, Благоварский, Уфимский, Чишминский, Давлекановский, Учалинский, Стерлитамакский, Ишимбайский, Мелеузовский районы, города

Уфа, Нефтекамск, Агидель, Стерлитамак, Салават). Значения  $z$  для данного квадранта колеблются от 0 до 2,23; значения  $W$  – от 0 до 1,52. Регионы второго квадранта имеют низкие значения темпов роста и окружены регионами с высокими значениями (Калтасинский, Илишевский, Кушнаренковский, Шаранский, Буздякский, Ермакеевский, Альшеевский, Кармаскалинский, Аургазинский, Гафурийский, Бурзянский, Абзалиловский, Куюргазинский районы). Значения  $z$  для данного квадранта колеблются от  $-1,26$  до 0; значения  $W$  – от 0 до 0,53. К третьему квадранту относятся регионы, имеющие низкие темпы роста и окруженные слаборастущими соседями (Буревский, Балтачевский, Аскинский, Мишкинский, Караидельский, Бирский, Мечетлинский, Белокатайский, Кигинский, Кумертау, Архангельский, Бижбулякский, Миякинский, Стерлибашевский, Федоровский, Кугарчинский, Зилаирский, Баймакский, Зианчуринский районы). Значения  $z$  для данного квадранта колеблются от 0 до 1,92; значения  $W$  – от  $-0,48$  до 0. К четвертому квадранту отнесены регионы, имеющие высокие темпы роста, окруженные слаборастущими регионами (Татышлинский, Бакалинский, Чекмагушевский, Дюртюлинский, Благовещенский, Дуванский, Салаватский, Туймазинский, Белебеевский, Белорецкий, Хайбуллинский районы, гг. Октябрьский, Сибай). Значения  $z$  для данного квадранта колеблются от  $-1,76$  до 0; значения  $W$  – от  $-0,22$  до 0.

Были оценены следующие спецификации моделей: сквозная регрессия OLS, модели пространственного лага (SAR), модель с пространственной ошибкой (SEM), модель с пространственной автокорреляцией (SAC), пространственная модель Дарбина (SDM) [3].

Для матрицы квадрата обратных расстояний были оценены различные спецификации моделей. При этом для моделей, в которых присутствуют фиксированные или случайные эффекты, был проведен тест Хаусмана с целью выбора наилучшей модели. По итогам данного теста были выбраны модели с фиксированными эффектами. Результаты расчетов сведены в таблицу.

#### Сводная таблица результатов оценки моделей по матрице квадрата обратных расстояний

	Variable	OLS	SARfe	SEMfe	SACfe	SDMfe
Коэффициенты при показателях	inv	0,41***	0,15***	0,02	0,13***	0,02
	rab	2,51***	0,56**	0,61**	0,26	0,47*
	_cons	2,05***				
Пространственные значения факторов	wx_inv					0,35***
	wx_rab					$-0,04$
Пространственные коэффициенты	rho		0,68***		0,83***	0,54***
	lambda			0,77***	$-0,53$ ***	
Среднеквадратичное отклонение	sigma		0,06***	0,06***	0,06***	0,06***
Коэффициент детерминации	r2	0,71	0,56	0,68	0,36	0,42
Значимость модели	F	483,22***				

Уровни статистической значимости:  $p < 0.05$  \*;  $p < 0.01$  \*\*;  $p < 0.001$  \*\*\*.

При оценивании сквозной регрессии игнорируется панельная структура данных. Однако значение F-статистики данной модели  $F(2,431) = 483,22$  свидетельствует о значимости регрессии ( $p\text{-value} < 0,00$ ). По пространственным моделям тенденции значимости коэффициентов невозможно определить однозначно. Во всех моделях оба регрессора положительно влияют на объем отгруженной продукции. В целом для семи моделей знак при коэффициентах сохраняется. На объем отгруженной продукции положительно влияют инвестиции в основной капитал и численность рабочих. Что касается прямых и косвенных эффектов, то они практически не отличаются от значений коэффициентов в моделях. Коэффициенты, характеризующие пространственное взаимодействие, значимы для всех моделей. Наилучшей моделью по результатам исследования стала модель пространственного лага с фиксированными эффектами (SEM с FE), обладающая наиболее высоким значением коэффициента детерминации и 0,1 %-ным уровнем значимости:

$$otg_{it} = \delta * W * u_{it} + inv_{it} \beta_1 + rab_{it} \beta_2 + \alpha_i + \eta_t + u_{it},$$

где  $otg_{it}$  – отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на душу населения для муниципального образования  $i$  ( $i = \overline{1, 62}$ ) за год наблюдения  $t$  ( $t = \overline{2009, 2015}$ );  $inv_{it}$  – инвестиции в основной капитал на душу населения для муниципального образования  $i$  ( $i = \overline{1, 62}$ ) за год наблюдения  $t$  ( $t = \overline{2009, 2015}$ );  $rab_{it}$  – среднегодовая численность работников предприятий и организаций на душу населения для муниципального образования  $i$  ( $i = \overline{1, 62}$ ) за год наблюдения  $t$  ( $t = \overline{2009, 2015}$ );  $W$  – пространственная весовая матрица;  $\delta$  – параметр пространственной авторегрессии;  $\beta_1$  и  $\beta_2$  – оценочные коэффициенты;  $\alpha_i$  и  $\eta_t$  – фиксированные индивидуальные панельные эффекты по  $i$ -му муниципалитету ( $i = \overline{1, 62}$ ) и  $t$ -му периоду времени ( $t = \overline{2009, 2015}$ ) отвечают за индивидуальное влияние  $i$ -го муниципалитета и  $t$ -го периода времени по показателю объема отгруженной продукции;  $u_{it}$  – остатки модели.

В результате расчетов коэффициентов эластичности по построенной модели пространственной регрессии было выявлено, что для всех муниципальных образований инвестиции в основной капитал незначительно обеспечивают рост объема отгруженной продукции (коэффициент эластичности составляет 2 %), в отличие от показателя численности рабочих (коэффициент эластичности составляет 61 %). Это свидетельствует о трудоемком характере продукции, производимой в РБ. Что касается прямых (собственных) и косвенных (за счет соседей) пространственных эффектов, то они практически не отличаются от значений коэффициентов в моделях. Коэффициенты, характеризующие пространственное взаимодействие, значимы для всех моделей. Данное исследование подтвердило наличие пространственных связей для показателя объема отгруженной продукции муниципалитетов РБ и позволило его оценить количественно.

### Литература

1. Башкортостанстат. Официальный сайт. 1999–2018 [Электронный ресурс]. URL: [http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/bashstat/ru/](http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru/)
2. Демидова О.А. Выявление пространственных эффектов для основных макроэкономических показателей российских регионов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hse.ru/data/2013/12/03/1335971579/DemidovaArticleHSE2013.pdf>
3. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс: учеб. 5-е изд., испр. М.: Дело, 2001. 400 с.
4. Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах / Под ред. О. Лугового // Консорциум по вопр. приклад. экон. исслед. Канадское агентство по международ. развитию. М.: ИЭПП, 2007. 164 с.
5. Anselin L. Lagrange Multiplier Test Diagnostics for spatial dependence and spatial heterogeneity. *Geographical Analysis*, 1988. Vol. 20. № 1.
6. Demidova O. The asymmetric spatial effects for eastern and western regions of Russia / Working papers by NRU Higher School of Economics Series WP BRP «Economics/EC». 2014. № WP BRP 50/EC/2014.
7. Elhorst J. Paul. Spatial Panel Data Models / Manfred M. Fischer, A. Getis (eds.). Berlin, 2009.
8. Kolomak E. Spatial Externalities as a Source of Economic Growth. *Regional Research of Russia*. Moscow, 2011.
9. Molho P., Hagen T. Do EU structural funds promote regional employment? Evidence from dynamic model. Working paper series. 2011. № 1403.

## Модель ранжирования контента сетки вещания региональных телеканалов

### Model of Content Ranking of Regional TV Channels Broadcasting Grid

И. ИСЛАМОВ

**Исламов Ильшат Яхиевич**, старший преподаватель кафедры математических методов в экономике Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: islamovbgu@gmail.com

*В статье представлена модель оценки контента сетки вещания телеканала, которая учитывает высокий уровень неопределенности данных, связанных с многокритериальностью разнородных показателей качества телепередач. Предложены приоритетные направления для сохранения и расширения рынка региональных телекомпаний.*

**Ключевые слова:** рейтинг, контент, ранжирование, оценка, медиарынок.

*The article presents a model for assessing the content of the television network, which takes into account the high level of uncertainty of data related to the multicriteria heterogeneous indicators of television quality. The priority directions for the preservation and expansion of the regional TV market are proposed.*

**Key words:** rating, content, ranking, evaluation, media market.

Региональное телевидение оказывает значительное влияние на развитие бизнес-структур региона и является основным источником продвижения информации о собственных товарах и услугах региона. Результаты социологических опросов также свидетельствуют о востребованности регионального телевидения, 45 % населения выбирают его в качестве одного из основных источников информации [1].

Современный региональный медиарынок России характеризуется тем, что, с одной стороны, в нем усиливаются процессы коммерциализации, с другой стороны, эти процессы реализуются через государственное участие. То есть государство выступает как корпорация, осуществляя контроль через финансовые механизмы, но без участия в капитале. Как пишет Е.Л. Варганова, «жестокую конкуренцию на экономически слабых рынках, видимо, следует рассматривать как недостаток современной структуры российских СМИ»<sup>1</sup>. Таким образом, информационные государственные контракты стали очевидным и логичным инструментом государственного финансирования в условиях коммерциализации медиарынка. На сегодняшний день актуальна разработка соответствующих критериев, которые отражали бы востребованность контента непосредственно зрителем. В настоящей работе для построения многокритериальных оценок контента регионального канала мы исходили из требований к вещанию телеканалов, которые разработаны для формирования третьего мультиплекса [5]. В перечне требований непосредственно для оценки контента необходимо предусмотреть следующие показатели: медиаизмерение (рейтинги передач), степень общественного интереса, финансово-экономические показатели, социальная значимость [2].

Первым, наиболее значимым критерием оценки контента выступают его рейтинговые показатели на основе ежедневных круглосуточных наблюдений. Несмотря на спорность данных пиплметров показатели рейтинга общепризнанны в качестве объективных всеми участниками медиарынка, именно поэтому они были использованы в настоящих расчетах.

---

\* Исследование выполнено в рамках гранта Республики Башкортостан молодым ученым и молодежным научным коллективам – 2018 на тему «Моделирование рынка регионального телевидения на основе интеллектуальных методов анализа данных».

<sup>1</sup> Варганова Е.Л. Развитие типологической системы СМИ [Электронный ресурс]. URL: [https://studopedia.su/10\\_54832\\_razvitie-tipologicheskij-sistemi-smi.html](https://studopedia.su/10_54832_razvitie-tipologicheskij-sistemi-smi.html)

Второй показатель – стоимостная оценка телепередачи, которая определяется расходами на ее создание и выпуск. Для сравнения всех передач, которые имеют разную продолжительность, мы свели их к приведенным средним затратам на 15 минут эфирного времени.

Третий критерий – это степень общественного интереса. Данный показатель мы формировали по результатам социологических опросов, проведенных в 2015 году.

Четвертый показатель – социально-художественная значимость контента, которая оценивается членами художественного совета телеканала. Здесь учитываются социальная значимость, качество, глубина насыщения передач, формат представления, обратная связь и оперативность и т.д.

Введем обозначения следующих факторов:

$x_1$  – рейтинги (%);

$x_2$  – финансово-экономический показатель (затраты по каждой передаче, тыс. руб.);

$x_3$  – степень общественного интереса (баллы, от 0 до 10);

$x_4$  – социально-художественная значимость (баллы, от 0 до 10).

На основе этих критериев была сформирована база данных для расчетов. Исходные данные по региональному телеканалу приведены в таблице 1.

Таблица 1

### Значение критериев оценки контента телеканала

№	Передачи	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$
1	Контент 1	0,21	37,41	1	8
2	Контент 2	0,32	41,57	1	10
3	Контент 3	0,34	16,63	1	3
4	Контент 4	0,44	29,1	3	5
5	Контент 5	0,71	12,47	1	2
6	Контент 6	0,85	16,63	8	8
7	Контент 7	1,08	37,41	2	7
8	Контент 8	1,28	24,94	4	6
9	Контент 9	1,44	37,41	10	2
10	Контент 10	1,88	33,25	1	7
11	Контент 11	2,08	41,57	1	10
12	Контент 12	2,1	29,1	5	5
13	Контент 13	2,58	37,41	6	8
14	Контент 14	2,88	33,25	9	7
15	Контент 15	3,06	12,47	1	4
16	Контент 16	3,26	20,78	9	6
17	Контент 17	3,67	37,41	1	10
18	Контент 18	4,11	16,63	1	3
19	Контент 19	4,25	41,57	10	8
20	Контент 20	4,84	41,57	7	9
21	Контент 21	5,21	29,1	5	5
22	Контент 22	5,73	20,78	9	6
23	Контент 23	6,03	41,57	6	10
24	Контент 24	6,15	41,57	8	10
25	Контент 25	6,34	41,57	10	8

Следует отметить, что показатель  $x_2$  является инверсным по отношению ко всем остальным данным, поэтому для него следует предварительно сделать преобразование следующего вида:

$$x_2^{inv} = \frac{1}{x_2}. \quad (1)$$

Для построения ранжирования контента телеканала был использован предложенный в работах А.О. Недосекина [3] подход, основанный на использовании нечеткой матричной свертки [4]. Также использованы критерии желательности Харрингтона [7].

Первоначально осуществим нормировку значения показателей, чтобы диапазон изменений значений находился в пределах от 0 до 1:

$$\tilde{x}_i = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (2)$$

В формуле (2)  $x_{\min}$  и  $x_{\max}$  – соответственно «нижняя» и «верхняя» границы допустимых значений.

Сконструирован комплексный критерий целесообразности выпуска контента как свертка двух частных критериев:

$$\Phi_i = \Phi_i^1 * \Phi_i^2. \quad (3)$$

Первый критерий в (3) представляет собой нечеткую матричную свертку:

$$\Phi_i^1 = \sum_{j=1}^n r_j \sum_{k=1}^5 \alpha_k \mu_k(x_{ij}), \quad i = \overline{1, N}. \quad (4)$$

Здесь  $\alpha_k$  – узловые точки  $k$ -го терма, это середина верхнего основания трапеции в трапециевидной функции принадлежности  $\alpha_k$ ,  $k = 1..5$ ;  $\mu_k(x_{ij})$  – значение функции принадлежности  $k$ -го терма для значения  $j$ -го фактора при  $i$ -м наблюдении;  $r_j$  – вес  $j$ -го фактора в свертке. Весовые суммы в формуле (4) учитывают совместный вклад текущих значений всех факторов искомого набора в значение агрегата с учетом достоверности их оценки экспертом через функции принадлежности и относительной значимости факторов. Коэффициенты  $r_j$  в случае, если имеется явное предпочтение каждого фактора, могут быть определены по формуле Фишберна:

$$r_j = \frac{2(n - j + 1)}{(n + 1)n}. \quad (5)$$

Если же все факторы обладают равной значимостью, как в нашем случае, то  $r_j = \frac{1}{n}$ .

Известный недостаток (4) – использование трапециевидных функций принадлежности, в результате чего возможна потеря индивидуальности каждого  $i$ -го объекта. Поэтому мы использовали второй критерий в (3) – это критерий желательности Харрингтона [7]:

$$\Phi_i^2 = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n d_{ij}}, \quad d_{ij} = e^{-e^{-x_{ij}}}. \quad (6)$$

Интерпретируемый по шкале желательности в диапазоне от 0 до 1 на пяти уровнях: [0; 0,2] – «очень плохо», [0,2; 0,37] – «плохо», [0,37; 0,63] – «удовлетворительно», [0,63; 0,8] – «хорошо», [0,8; 1] – «очень хорошо».

Критерии, представленные в формулах (4) и (6), подтверждают друг друга, что показывает корректность методов оценки передач. В противном случае необходимо пересмотреть совокупность факторов, входящих в свертки.

Разбиение интервалов для общего критерия, представленного в формуле (3), осуществляется по правилу интервальной арифметики [6]:

$[x^1, y^1] \times [x^2, y^2] = [\min(x^1 x^2, x^1 y^2, y^1 x^2, y^1 y^2), \max(x^1 x^2, x^1 y^2, y^1 x^2, y^1 y^2)]$ , в результате использования которых получены интервалы желательности:  $[0; 0,03]$  – «очень плохо»,  $[0,03; 0,14]$  – «плохо»,  $[0,14; 0,38]$  – «удовлетворительно»,  $[0,38; 0,66]$  – «хорошо»,  $[0,66; 1]$  – «очень хорошо».

Критерии (3) ранжируются в порядке убывания, то есть составляется вариационный ряд:

$$\Phi_{i1} \geq \dots \geq \Phi_{i\lambda} \geq \dots \geq \Phi_{i\Lambda} \quad (7)$$

Для члена вариационного ряда  $\Phi_{i\lambda}$  индекс  $\lambda = \overline{1, \Lambda}$  означает порядковый номер в вариационном ряду, индекс  $i$  – фиксированный номер передачи в БД.

Комплексные оценки передач, вычисленные по формулам (3)–(6), приведены в таблице 2.

Таблица 2

**Значения комплексных оценок передач**

№	Передачи	$\Phi_i^1$	$\Phi_i^2$	$\Phi_i$
1	Контент 22	0,78	0,63	0,49
2	Контент 16	0,67	0,59	0,39
3	Контент 24	0,67	0,58	0,38
4	Контент 25	0,67	0,58	0,38
5	Контент 23	0,61	0,56	0,34
6	Контент 19	0,61	0,56	0,34
7	Контент 20	0,60	0,56	0,33
8	Контент 6	0,60	0,56	0,33
9	Контент 14	0,59	0,56	0,33
10	Контент 21	0,53	0,55	0,29
11	Контент 15	0,44	0,51	0,22
12	Контент 13	0,43	0,51	0,21
13	Контент 18	0,42	0,50	0,21
14	Контент 12	0,40	0,51	0,20
15	Контент 17	0,41	0,49	0,20
16	Контент 8	0,37	0,50	0,18
17	Контент 9	0,34	0,47	0,15
18	Контент 11	0,33	0,47	0,15
19	Контент 10	0,31	0,47	0,14
20	Контент 4	0,29	0,47	0,13
21	Контент 2	0,28	0,45	0,12
22	Контент 5	0,28	0,45	0,12
23	Контент 3	0,27	0,45	0,12
24	Контент 1	0,24	0,44	0,10
25	Контент 7	0,23	0,44	0,10

- хорошо    
 - удовлетворительно    
 - плохо

Результаты проведенных вычислительных экспериментов позволяют всесторонне оценить привлекательность и целесообразность выпуска контента телеканала.

Взаимное подтверждение двух критериев в модели позволяет учитывать высокий уровень неопределенности и субъективности исходных данных. Предлагаемая методика может составить основу эффективного позиционирования региональных медиапредприятий, она позволяет оценить конкурентоспособность телепроектов и является инструментом для принятия оптимальных экономических решений при распределении ограниченных ресурсов. Таким образом, использование математического инструментария, основанного на нечеткой матричной свертке и критериях желательности Харрингтона, позволяют ранжировать сетку вещания регионального телеканала в соответствии с предпочтениями телезрителей.

### Литература

1. Бахитова Р.Х., Полупанов Д.В., Исламов И.Я. Структурирование предпочтений аудитории регионального телеканала на основе экономико-математической модели нечетко-логического дерева решений // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2017. № 2. С. 247–262.
2. Бахитова Р.Х., Исламов И.Я. Методика построения оценки контента регионального телевидения на основе нечеткого дерева решений (на примере телеканала БСТ) // Интернет-журнал «Науковедение». 2016. № 2.
3. Недосекин А.О. Комплексная оценка риска банкротства корпорации на основе нечетких описаний. М.: Аудит и финансовый анализ, 2009.
4. Ротштейн А.П., Штовба С.Д. Влияние методов дефаззификации на скорость настройки нечеткой модели // Кибернетика и системный анализ. 2002. № 5. С. 169–176.
5. Цифровое телевидение [Электронный ресурс]. URL: <http://digital-tv-dvbt2.ru/tretijj-multipleks/>
6. Шарый С.П. Конечномерный интервальный анализ. М.: Издательство «XYZ», 2007. 700 с.
7. Harrington E.C. The desirable function // Industrial Quality Control. 1965. № 10. Pp. 124–131.

## Новые стандарты бюджетного учета New Standards in Budget Accounting

### З. САФИНА

**Сафина Зилия Забировна**, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и налогообложения Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: zilya\_safina@mail.ru

*В статье автор раскрывает сущность и назначение стандартов, утвержденных Минфином России и вступивших в силу с 1 января 2018 года. Речь идет о стандарте «Основы концепций бухгалтерского учета и отчетности компаний государственного сектора», «Основные средства», «Обесценение активов» и «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности». В заключение автор определяет обязательные работы до перехода на федеральные стандарты, позволяющие предотвратить отрицательные последствия в учете.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, бюджетный учет, стандарт, концептуальные основы, основные средства, обесценение активов, бухгалтерская (финансовая) отчетность.

*In the article the author reveals the essence and purpose of the standards approved by the Ministry of Finance of Russia and entered into force on January 1, 2018. It is about the standard «Fundamentals of accounting and reporting concepts of public sector companies», «Fixed assets», «Impairment of assets» and «Presentation of accounting (financial) statements». In conclusion, the author defines the mandatory work before the transition to Federal standards, allowing the prevention of negative consequences in the account.*

**Key words:** accounting, budget accounting, standard, conceptual framework, fixed assets, impairment of assets, accounting (financial) statements.

В России на основании Федерального закона «О бухгалтерском учете» с 2011 года осуществляется совершенствование системы бухгалтерского учета в части повышения качества контроля, регулирования, формирования финансовой отчетности. Федеральным законом определены ключевые термины, объекты бухгалтерского учета, а также четко ограничен круг юридических лиц, к которым положения данного закона применяются. Конкретные хозяйственные субъекты, освобождающиеся в соответствии с ним от необходимости ведения бухгалтерского учета, закреплены нормами федерального закона «О бухгалтерском учете» [2].

Федеральные, отраслевые стандарты бухгалтерского учета, которыми установлены общие его минимальные требования вместе с допустимыми способами ведения, обычно разрабатываются на базе положений вышеуказанного Федерального закона и международных стандартов в области бухгалтерского учета.

Документ, устанавливающий минимальные требования, а также допустимые формы и методы ведения организацией или учреждением бухгалтерского учета, называется стандартом.

Так, с 1 января 2018 года при ведении бюджетного и бухгалтерского учета бухгалтерами бюджетных и автономных учреждений применяются утвержденные Минфином федеральные стандарты.

На сегодняшний день Минюст зарегистрировал четыре приказа Минфина, которыми утверждаются стандарты учета и отчетности в отношении деятельности компаний государственного сектора:

- стандарт «Основы концепций бухгалтерского учета и отчетности компаний государственного сектора» – приказ от 31 декабря 2016 г. № 256н;
- стандарт «Основные средства» – приказ от 31 декабря 2016 г. № 257н;
- стандарт «Обесценение активов» – приказ от 31 декабря 2016 г. № 259н;
- стандарт «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности» – приказ от 31 декабря 2016 г. № 260н [1].

Учреждения обязаны применять новые правила учета с начала 2018 года. Соответственно, первая отчетность, сформированная по этим стандартам, будет за 2018 год.

С нового года учреждения должны были кардинально пересмотреть свою учетную политику. Краеугольным камнем любой учетной политики должен стать стандарт «Основы концепций бухгалтерского учета и отчетности компаний государственного сектора». Он устанавливает термины и понятия, которые надо использовать в учете и отчетности.

Стандарт «Основные средства» предусматривает проведение большой работы по пересчету амортизационных отчислений. В нем отмечено, что все объекты стоимостью до 100 тыс. руб. надо амортизировать полностью (100 %). Напомним, что сейчас полностью амортизируют объекты стоимостью до 40 тыс. руб. Поэтому бухгалтеры будут вынуждены доначислять амортизацию в 2018 году по некоторым объектам. Кроме того, сегодня есть один принцип начисления амортизации для бюджетных и автономных учреждений – линейный. К 2018 г. нужно было принять решение и определить в учетной политике метод начисления амортизации, который удобен учреждению.

Например, если учреждение часто использует оборудование при оказании услуги и, следовательно, это оборудование изнашивается, тогда можно начислять амортизацию исходя из объема оказанных услуг. Производственный способ начисления амортизации выгоден тем, кто считает налог на прибыль с приносящей доход деятельности. Бухгалтерам предстоит научиться проводить новую процедуру – обесценивание активов. 31 декабря 2018 года ее надо будет выполнить в первый раз. При обесценивании имущество переводят на забалансовый счет, но это не списание актива. Например, у учреждения есть оборудование. Амортизация на него полностью не начислена. Но если оборудование использовать уже нельзя, так как это установлено на законодательном уровне, то бухгалтер амортизацию доначисляет полностью. Стоимостную оценку относят на финансовый результат и имущество ставят на забалансовый счет.

С 2018 года изменилась методология и порядок представления учреждениями бухгалтерской (экономической) отчетности. Речь идет о Федеральном стандарте «Представление бухгалтерской (экономической) отчетности». Некоторые показатели отчетов придется обнародовать в обязательном порядке. Активы и обязательства в бухгалтерском балансе разделились теперь на краткосрочные (оборотные) и долгосрочные (внеоборотные). Это значит, что надо будет раскрыть показатели бюджетной отчетности на официальном сайте или ресурсе, который определен действующими законодательными актами (муниципальными правовыми актами).

Основное нововведение Федерального стандарта «Представление бухгалтерской (экономической) отчетности» – теперь показатели бухгалтерской (экономической) отчетности надо публично раскрывать в Интернете. Первый шаг к публичному раскрытию показателей – формирование бюджетной отчетности об исполнении федерального бюджета с применением подсистемы «Учет и отчетность» ГИИС (государственной информационной интегрированной системы) управления бюджетом страны или «Электронный бюджет государства». Это правило предусмотрено пунктом 288 Инструкции № 191н. В Стандарте установлены показатели отчетности, которые обязательно нужно раскрыть:

- показатели баланса;
- показатели отчетности о движении оборотных средств;
- показатели отчетности об экономических результатах работы;
- показатели отчета, которые позволяют сопоставить текущее исполнение бюджета с утвержденным бюджетом.

Учитывая, какие формы надо обнародовать, очевидно, что в ближайшем будущем изменятся формы бухгалтерской (финансовой) отчетности. На сегодняшний день федеральные органы государственной власти, казенные учреждения, органы, осуществляющие местное самоуправление, формируют и представляют:

- баланс (ф. 0503130);
- отчет об экономических результатах работы (ф. 0503121);
- отчет о движении оборотных средств (ф. 0503123);
- отчет об исполнении бюджета (ф. 0503127);
- пояснительное письмо (записку) (ф. 0503160).

Появится новое понятие – раскрываемые показатели. Сейчас показатели обнародовать и расшифровывать не нужно.

Поэтому введение данного понятия позволит иным заинтересованным лицам отличать сведения, которые подготовлены с соблюдением положений федерального стандарта, от иных, которые являются полезными для пользователей, но при этом не регулируются указанными стандартами.

Показатели, имеющие открытый доступ, можно представлять в тысячах, миллионах или миллиардах рублей. А в пояснениях детализировать в более подробных единицах измерения.

Показатели баланса, которые характеризуют активы и обязательства, нужно будет подразделять на долгосрочные (внеоборотные) и краткосрочные (оборотные).

В Стандарте установлены критерии классификации активов, а также критерии классификации обязательств. Нетто-оценка представляет собой раскрытие показателей активов, которые имеются у субъекта отчетности. Она является вычетом накопленной амортизации, резервов по снижению цены материальных запасов, расходов от обесценивания, резервов по сомнительным долгам.

На настоящий момент времени госучреждения не подразделяют активы на долгосрочные (внеоборотные) и краткосрочные (оборотные). Это делают только коммерческие организации.

Кроме пояснительной записки, в состав отчетности входят пояснения к формам отчетности. Сейчас учреждения отдельно такую информацию не составляют. Всю расшифровку делают в пояснительной записке (ф. 0503160).

Стандарт бухгалтерской (финансовой) отчетности устанавливает единые требования к формированию бюджетной отчетности.

Пояснения бухгалтер будет делать к балансу; к отчету о финансовых результатах деятельности.

В таких пояснениях необходимо:

- систематизировать данные в соответствии со степенью их значимости по отношению к экономическому результату отчетного периода;
- детализировать информацию об активах, обязательствах и чистых активах;
- предоставить детальные сведения о доходах и затратах в течение отчетного периода вместе с аналогичным периодом прошедшего года.

В заключение отметим, что переходный период в один отчетный год – это очень небольшой срок для изучения серьезных методологических документов. Поэтому бухгалтеры казенных учреждений уже сейчас должны приступить к анализу нововведений [3].

Для того, чтобы быть «во всеоружии», бухгалтерам уже сегодня необходимо:

1. Распределить имущество по критериям, которым должен отвечать актив. Все основные средства (ОС), которые числятся на счете 101, распределить на активы (оставить их на балансе) и неактивы (перенести на забалансовые счета).

Актив должен приносить экономическую выгоду (сейчас или в будущем) или иметь полезный потенциал. Чтобы понять, что ОС приносят экономическую выгоду, рекомендуем оценить, выгодно ли иметь это имущество. То есть определить, поступают ли учреждению деньги, когда используем его самостоятельно либо вместе с другими активами. Если да, переходим ко второму критерию. Если нет, стоит подумать, приносит ли это имущество пользу учреждению. Полезный потенциал есть, если учреждение использует ОС для управленческих нужд или оказания госуслуг, может обменять на другие активы или за счет них погасить принятые обязательства. Скажем, у учреждения есть гараж. Он не приносит дохода, так как его не сдают в аренду. Но в то же время гараж – это необходимое условие для работы, так как в нем стоят машины. Значит, он имеет полезный потенциал и является активом. А если старый гараж достался с земельным участком и объект собираются снести, то полезного потенциала нет. Актив принадлежит учреждению на праве оперативного управления или находится в его пользовании. Если первое или второе условие выполняются, следует переходить к третьему критерию. У учреждения есть возможность контролировать актив «в результате произошедших фактов хозяйственной жизни». В частности, «регулировать доступ к полезному потенциалу или экономическим выгодам». Например, учреждение контролирует имущество, которое за ним закрепил собственник (учредитель).

2. Решить, какое имущество можно объединить в один инвентарный объект.

С этого года малоценные основные средства разрешено группировать в единый комплекс. Поэтому рекомендуем подумать, что основные средства, которые сейчас учитываются на балансе

и забалансовом счете 21, можно объединить. Например, можно свести в единый инвентарный объект столы, стулья, шкафы, которые используются в течение одного и того же периода времени и для обстановки одного помещения (п. 10 Стандарта № 257н). Так, меньше времени будет потрачено на проверку имущества при инвентаризации. Обязательное условие – срок их полезного использования должен быть одинаковым, а стоимость – несущественной. Поэтому следует установить в учетной политике, какая цена является для учреждения существенной (например, более 100 тыс. руб.).

В Стандарте № 257н нет ограничений по началу эксплуатации каждого из объектов, которые учреждение хочет включить в комплекс. Поэтому можно объединить новый стол и старый шкаф. Ведь в стандарте говорится только об одинаковом ожидаемом периоде использования.

3. Выбрать, какое имущество можно разделить на несколько инвентарных объектов.

Если у одного основного средства есть несколько частей, с нового года каждую из них можно учесть как самостоятельный инвентарный объект. При этом срок полезного использования частей должен отличаться, а цена – составлять существенную долю от цены всего объекта. Имеются в виду те части ОС, входящие в различные амортизационные группы по Классификации основных средств, регламентированной Постановлением Правительства РФ от 02.01.2002 № 1. Какую долю считать существенной? В Стандарте № 257н об этом не сказано. Ее следует определять в учетной политике. Допустим, 30 процентов от стоимости всего объекта.

Например, учреждение купило радиостанцию. Бухгалтер включил ее в третью амортизационную группу (срок полезного использования – от 3 до 5 лет). В состав радиостанции входит принтер. Он попадает во вторую амортизационную группу (срок полезного использования – от 2 до 3 лет). Станция может работать без принтера, так же как и он без радиостанции. Таким образом, бухгалтер вправе оприходовать два отдельных объекта учета.

4. Пересмотреть имущество, по которому нужно пересчитать амортизацию

С нового года изменятся стоимостные показатели по нормам амортизации. Поэтому нужно пересмотреть все объекты, которые числятся в учете. По тем, у которых балансовая стоимость составляет от 40 тыс. до 100 тыс. руб. (включительно), придется доначислить амортизацию в размере 100 процентов (если она не была начислена раньше).

5. Выбрать для каждого объекта подходящий метод начисления амортизации.

Необходимо прописать в учетной политике, какими способами начисляется с этого года амортизация. Сейчас в бухучете применяют только один способ – линейный. Но использовать его не всегда выгодно. Например, был куплен новый автомобиль, первые два-три года он будет работать исправно, и не надо тратить деньги на ремонт. Но потом затраты вырастают, то есть основное средство приносит меньшую выгоду. А амортизация продолжает начисляться равномерно. Поэтому следует обратить внимание на два других способа: метод уменьшаемого остатка и пропорционально объему продукции. Применяемый метод должен «наиболее точно отражать предполагаемый способ получения будущего финансового дохода или полезного потенциала, которые заключены в активе» [4].

В заключение отметим, что ключевые изменения, повлекшие за собой внедрение стандартов бюджетного учета, требуют пересмотра учетной политики.

### Литература

1. Готовьтесь к масштабным изменениям: утверждены 4 федеральных стандарта [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gosfinansy.ru/#/document/189/560185/90a8c69a-89dd-4a8a-8dbc-4548f21a272b/?of=copy-50916bf7bd>

2. «О бухгалтерском учете»: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (редакция от 31.12.2017 г.) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_149459/56b4cd9aaade571424713c984587f440b64e1275/#dst100013](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149459/56b4cd9aaade571424713c984587f440b64e1275/#dst100013)

3. Отчетность по новому федеральному стандарту [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.ru/perfomence/budget/sfoo/>

4. 5 важных дел в ноябре, чтобы подготовиться к учету по новым федеральным стандартам [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gosfinansy.ru/#/document/189/597458/?of=copy-53c6934baa>

## Проектное финансирование рынка жилой недвижимости: проблемы развития

### Project Financing of the Residential Real Estate Market: Problems of Development

А. САДЫКОВА, Л. КУРМАНОВА

**Садыкова Айгуль Ильдусовна**, аспирант кафедры финансов и налогообложения Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: aigul-211159@mail.ru

**Курманова Лилия Рашидовна**, д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и налогообложения ИНЭФБ БашГУ. E-mail: kurmanova\_ugaes@mail.ru

*В статье рассмотрено проектное финансирование как альтернатива долевого строительству. Также в работе были проанализированы проблемы развития проектного финансирования и возможные пути их решения.*

**Ключевые слова:** инвестиции, проектное финансирование, экономическое развитие, эскроу-счет, «дорожная карта», девелопер.

*The article considers project financing as an alternative to shared construction. Also in the work were analyzed the problems of development of project financing and possible ways of their solution.*

**Key words:** investments, project financing, economic development, escrow account, «road map», developer.

Известно, что для реализации какого-либо строительного проекта нужны значительные финансовые вложения. Мировой опыт инвестирования в строительную сферу следующий: 2/3 инвестиций поступают с использованием банковского проектного финансирования, 1/3 представляют собственные средства организаций. В нашей стране в настоящее время ситуация складывается иная. Сегодня около 80 % строящегося в России жилья финансируется средствами участников долевого строительства. По всей стране по итогам 2017 года зарегистрировано около 1,1 млн действующих договоров долевого участия (ДДУ). По данным Банка России, задолженность населения по ипотечным кредитам, оформленным под залог ДДУ, составляет примерно 1 трлн руб. Остальные 20 % включают реализацию квартир в готовых объектах по предварительным договорам купли-продажи, по жилищным сертификатам или же по схеме жилищно-строительных кооперативов, которые еще не до конца ушли с рынка.

Вложение средств физических лиц в долевое строительство предоставляет хорошую возможность приобрести жилье по выгодной цене. В то же время не нужно забывать о том, что, как и любые инвестиции, участие в долевом строительстве связано с присущими ему рисками. К ним относятся срыв сроков сдачи объекта, увеличение расходов на строительство, мошенничество, банкротство участников рынка и многие другие непредвиденные расходы и возможные потери.

Количество обманутых дольщиков составляет более 38 тыс. человек в 72 субъектах, где расположено 830 проблемных объектов. В Республике Башкортостан в реестре обманутых дольщиков по итогам 2017 года состоят 925 граждан и 54 дома.

Применение проектного финансирования такие риски с физических лиц-дольщиков снимает.

В последние годы отрицательно влияют на экономическое развитие России санкции, ограничивающие доступ организаций и предприятий на глобальный финансовый рынок. Данный факт существенно затрудняет получение кредитов для большинства компаний в строительной сфере. Неподъемные для компаний процентные ставки влекут сокращение объемов кредитования строительной отрасли в стране. В связи со значительным падением реальных доходов населения спрос на покупку жилья в новостройках резко сократился.

По данным органов статистики, доля семей, у которых есть возможность за счет собственных или заемных средств приобрести стандартное жилье, составляет в республике всего 26 %. Доходы большей доли населения не позволяют приобрести свое жилье даже в перспективе. Для решения вопроса предоставления нуждающимся доступного жилья необходимо возвести в республике 4,5 млн квадратных метров жилья эконом-класса, которое бы реализовывалось по ценам значительно ниже рыночных.

На сегодняшний день обеспеченность жильем в Башкирии составляет порядка 24,5 кв. м на человека, в целом по России – 25 кв. м при европейских стандартах 35–40 кв. м жилья на человека.

Согласно оценкам Министерства строительства Российской Федерации, до 70 % бюджета на строительство жилья по факту формировалось путем привлечения средств дольщиков. В непростых для экономики России условиях, связанных с невозможностью привлечения зарубежных кредитов («дешевые и длинные» деньги международных кредитных институтов) и снижением внутренних источников инвестирования, многие строительные компании находятся на грани выживания. Степень загрузки производственных мощностей девелоперов региона составляет 60 %.

Проектное финансирование является способом привлечения долгосрочного финансирования крупных проектов, который основан на кредите под денежный поток, генерируемый проектом. Оно выступает сложным финансово-организационным мероприятием по контролю исполнения и финансированию. Привлечение вложений в рамках проектного финансирования осуществляется на этапе готового проекта, когда потенциальный заемщик за свой счет уже создал проект и оставил, таким образом, все предпроектные риски позади [4].

На стадии проектного финансирования у девелопера имеется разрешение на осуществление строительно-монтажных работ, все согласования, в том числе на подключение к инженерным сетям, весь комплект проектных документов, качественный бизнес-план и хорошо структурированная финансовая модель окупаемости проекта.

На этом этапе к проекту подключается банк, который предоставляет кредитную линию для его осуществления. В процессе реализации проекта заемщик обслуживает долг, выплачивая проценты по нему. После окончания строительства банк получает сумму предоставленного кредита обратно за счет дохода от реализации введенного в эксплуатацию объекта.

Проектное финансирование представляет собой относительно новое явление, которое получило за последние годы наиболее широкое распространение в различных странах мира.

В следующие три года, на основании положений принятой в конце 2017 года «дорожной карты» [3], планируется произвести постепенный переход от модели долевого строительства с использованием средств граждан к модели проектного финансирования, где средства будут предоставляться застройщикам коммерческими банками. Это означает, что в будущем девелоперы не смогут использовать средства дольщиков для финансирования строительства. Такая практика существует во многих зарубежных странах и подразумевает финансирование строительства за счет банковского кредитования. Реализация данной программы предполагает использование эскроу-счета [1].

На развитых рынках недвижимости при представленной схеме банк вносит средства в реализацию жилых проектов, которые, в свою очередь, обеспечивают исполнение долговых обязательств, а возврат средств кредитной организации происходит не за счет активов застройщика, а за счет денежных потоков, генерируемых новым проектом. Другими словами, дом возводится за счет средств банка. При этом ставки по кредиту при проектом финансировании могут быть значительно ниже, чем по текущим кредитам для строителей.

Данная схема позволяет исключить для граждан риск лишиться своих вложений в строящееся жилье, не получив в результате квартиру. Для застройщиков упрощается механизм привлечения средств на строительство (вместо многочисленных физических лиц это будет один-два банка). Также исключаются риски несоответствия объемов привлекаемых средств этапам строительства, поскольку финансирование будет осуществляться в пределах одобренного объема по мере необходимости.

В результате перехода к проектному финансированию ряд экспертов предполагают возможный рост цен на жилье. Действительно, ведь данное финансирование не является бесплатным, а у инвесторов будет при такой модели финансирования уверенность в положительном результате от вложений. С другой стороны, можно предположить, что, скорее всего, процентные ставки будут варьироваться в зависимости от привлекательности проекта и уровня риска.

На сегодняшний день финансово-экономическая сфера как в России, так и в мире очень нестабильна, что, в свою очередь, отрицательно воздействует на сферу строительства. И даже при наличии пассивов или ресурсов более чем на три года банки стремятся не размещать их в строительные проекты на такой долгий срок. В нашей стране круг компаний, имеющих возможность привлечь целевое финансирование для проекта, сильно ограничен: средний и малый бизнес не имеют возможности воспользоваться им из-за дефицита собственных средств. Активы таких строительных компаний не достигают требуемых объемов, и осуществить проект оказывается невозможно.

Стороны инвестиционного строительства – и заемщик, и инвестор проекта – стремятся минимизировать свои риски и, как правило, так и не находят компромисса. На сегодняшний день крайне редко можно найти максимально прозрачный и проработанный бизнес-план, технико-экономическое обоснование проекта и обоснованные схемы движения финансовых потоков. Потенциальный заемщик не всегда уделяет необходимое внимание этим документам, что в значительной степени замедляет процесс согласования, так как предоставленные расчеты должны будут корректироваться и раскрываться в соответствии с требованиями банка [2].

В мировой практике модель проектного финансирования подразумевает, что инициатор проекта должен внести не менее 30 % собственных средств, при этом остальное вносит банк в виде кредита или кредитной линии. В российской практике чаще всего банки ужесточают и эти условия, предлагая делить риски в размере 50 % на 50 %, даже в случае наличия у заемщика хорошей кредитной истории.

Помимо хорошей кредитной истории, потенциальный заемщик должен иметь положительную деловую репутацию. Он обязан обосновать, что он действительно в состоянии в сжатые сроки освоить большие деньги. Для этого нужно иметь развитую систему логистики; высокотехнологическое строительное оборудование; мотивированный персонал, владеющий профессиональными компетенциями; эффективную систему как производственного, так и финансового менеджмента; обладать навыком производственной дисциплины, позволяющим соблюдать как по времени, так и по финансовым потокам условия бизнес-плана и графика строительства.

Учитывая, что проектное финансирование не подразумевает твердых залогов, то, как правило, российские банки в качестве обеспечения требуют от заемщика пакет его акций или долей, а также поручительство акционеров или учредителей предприятия – инициатора проекта. В качестве дополнительного залога может использоваться и оборудование. В то же время с учетом того, что рынки стагнируют, а процессы производства замедлились и упали в объемах, оборудование, к сожалению, считается низколиквидным активом.

Конкретные условия, на которых осуществляется проектное финансирование, сформулировать трудно – эти условия существенно зависят и от заимодавца, и от получателя средств, и от качества самого проекта. Каждый инвестиционный проект индивидуален, и проблема не в деньгах, а в получателе: крупной инвестиции необходимо соответствовать.

Главными сложностями, препятствующими девелоперам пользоваться проектным финансированием, выступают отсутствие необходимого обеспечения и несоответствие жестким требованиям банков на этапе заключения договора. Проектное финансирование в качестве инструмента привлечения средств доступно в основном крупным компаниям, которые давно состоят с банками в партнерских отношениях. Оно требует высокой степени включенности банка на протяжении всего процесса реализации проекта и подразумевает высокие требования к застройщику, предполагает дополнительные издержки с обеих сторон, а также жесткий контроль строительства со стороны кредитора. По данной причине только единицы строительных компаний используют данную схему. В условиях сложной экономической ситуации возрастает цена ошибки, которая

может возникнуть не только при расчетах денежных потоков и выплат процентов банку, но и, например, при неправильном позиционировании объекта, что ведет к отсутствию спроса [5].

На сегодняшний день в Российской Федерации одним из значительных барьеров, сдерживающих развитие финансирования проектов, является отсутствие надлежащих четких определений и нормативной базы. В таких обстоятельствах банки не могут осуществлять крупномасштабное и долгосрочное финансирование. Необходимо на законодательном уровне зафиксировать все формы и виды гарантий и обязательств, все особенности распределения прибыли и риска, внедрить обновленные модели для оценки проектов, которые будут учитывать специфику ведения бизнеса в стране. Финансирование проекта в России может развиваться очень быстро, если есть соответствующее законодательное закрепление [2].

Социальная важность рынка инвестиций в жилищное строительство определяет необходимость формирования правового обеспечения для механизма и инфраструктуры проектного финансирования.

Кроме того, существенным препятствием на пути развития является то, что внутренние источники долгового финансирования находятся на недостаточном уровне развития. На внутренних кредитных рынках наблюдается дефицит ликвидных активов или финансовых ресурсов, необходимых для финансирования проектов с высокой стоимостью. На практике наблюдаются ситуации, когда кредиторы, желающие участвовать в проекте, не могут этого сделать, поскольку максимальная сумма риска на группу заемщиков или одного заемщика превышает допустимые нормативные значения.

Наличие квалифицированного персонала также является важным фактором для полноценного развития проектного финансирования. В настоящее время таких сотрудников недостаточно. Также проблемой можно назвать то, что хорошо продуманные и качественные проекты практически отсутствуют. Часто инициаторы проектов не имеют детально проработанных предложений, даже обращаясь в банк с заявкой на получение кредита. Им отказывают именно из-за недостаточно обоснованных проектов, непрофессиональной команды и других факторов. Реализации значимых проектов не способствуют многочисленные сложные контрольно-надзорные процедуры, их избыточная регламентация.

Другим существенным условием развития проектного финансирования для реализации перспективных проектов, совершенствования инвестиционной системы в стране является совершенствование применения международных стандартов финансовой отчетности в России в качестве инструмента для обмена финансовой информацией на международном уровне.

В то же время наша страна обладает достаточным потенциалом для инвестиций в жилищное строительство посредством проектного финансирования, что позволит систематически развивать и повысить общий уровень качества жизни населения.

### Литература

1. Банки вместо ДДУ: как новая схема продажи жилья изменит рынок новостроек [Электронный ресурс]. URL: <https://realty.rbc.ru/news/5a01cf9a9a794735447205df>
2. Гусев В.Н. Проектное финансирование в России // Экономика и право. 2014. № 1-2.
3. План мероприятий («дорожная карта») по поэтапному замещению в течение трех лет средств граждан, привлекаемых для создания многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, банковским кредитованием и иными формами финансирования, минимизирующими риск для граждан (утв. Правительством РФ 21 декабря 2017 г.).
4. Проблемы и перспективы проектного финансирования строительного комплекса России [Электронный ресурс]. URL: <https://ardexpert.ru/article/10762>
5. Проектное финансирование в сфере строительства жилья может заработать уже с 1 июля 2018 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/news/1170538/#ixzz5G80AQmjW>

## Криптовалюта – новая парадигма мировой экономической системы

### Crypto Currency is the New Paradigm of the World Economic System

Э. ГУМЕРОВ, А. КУЗЯШЕВ,  
И. ШАЯХМЕТОВ

**Гумеров Эмиль Абильхаирович**, канд. техн. наук, профессор кафедры управления, информатики и общенаучных дисциплин Института экономики, управления и информатики Восточной экономико-юридической гуманитарной академии. E-mail: gumerovemil@yandex.ru

**Кузяшев Азат Нургалеевич**, канд. экон. наук, доцент кафедры управления, информатики и общенаучных дисциплин Института экономики, управления и информатики Восточной экономико-юридической гуманитарной академии. E-mail: azatkuz6565@mail.ru

**Шаяхметов Ильдус Фаатович**, канд. биолог. наук, проректор по дополнительному образованию и организации электронного и дистанционного обучения Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: ildus2002@yandex.ru

*В статье проанализированы современные тенденции развития криптовалют и блокчейн-технологии. Авторы статьи обосновывают тезис о том, что развитие криптовалют является новой парадигмой современной мировой экономической системы.*

**Ключевые слова:** криптовалюта, блокчейн-технология, компьютерный алгоритм, биткоин, ICO, мировая экономическая система, мировая криптовалютная система.

*The article analyzes modern trends in the development of crypto-currency and block-technology. The authors of the article substantiate the thesis that the development of crypto-currency is a new paradigm of the modern world economic system.*

**Key words:** crypto-currency, block-technology, computer algorithm, bitcoin, ICO, world economic system, world crypto-currency system.

Криптовалюта представляет собой распределенную базу данных. Каждый владелец криптовалюты располагает репликой распределенной базы данных. Основной технологией производства и функционирования криптовалют выступает блокчейн-технология, сущность которой определяется блоками, представляющими собой записи распределенной базы данных, блоки соединены в цепочку с помощью механизма электронной цифровой подписи. Блоки отражают цепочку реально осуществленных транзакций. Каждый блок содержит в заголовке открытый ключ электронной подписи предыдущего блока, собственный закрытый ключ и все параметры новой транзакции. Каждая монета криптовалюты имеет свой неповторимый шифр. Блокчейн – это технология мгновенных безопасных платежей без посредников, которую можно использовать не только для денежных переводов в криптовалютах, таких как биткоин, но в разных целях, например, для перевода ценных бумаг или земельных реестров [3].

Каждый пользователь такой распределенной базы данных имеет возможность видеть и контролировать все транзакции, производимые в базе с помощью своего индивидуального ключа. Реализован механизм репликаций, то есть таких копий распределенной базы данных, в которых автоматически проводятся все изменения, сделанные в любой ее копии. Каждый участник рынка данной криптовалюты получает репликацию распределенной базы данных, отсюда повышенные требования к производительности компьютерной сети и ресурсам локальных станций и серверов.

Помимо технологии распределенной базы данных, могут применяться и другие технологии, например, в криптовалюте ИОТА применяется направленный ациклический граф DAG под названием Tangle. Каждая новая транзакция, которая появляется в сети, должна одобрить две предыдущие. Чем больше та или иная заявка получает одобрений, тем больше шансов быть подтвержденной, чем большее количество транзакций поступает в систему, тем быстрее они обрабатываются.

Разнообразие криптовалют определяется разнообразием экономических процессов, которые обслуживаются ими. Рассмотрим основные экономические функции 15 первых по капитализации криптовалют на начало 2018 года.

Bitcoin – рассредоточенная сеть для передачи монетарных активов, платежей распределенной экономики по схеме «бизнес – бизнес» без использования коммерческих банков.

Ethereum – функции Bitcoin плюс высокая скорость подтверждения транзакций и возможность создания управляющих систем на основе смарт-контрактов. Ethereum является криптовалютой, которая выполняет все функции обычных денег. Криптовалюта вращается в Интернете, является полностью зашифрованной и не контролируется единственной банковской системой. Это означает, что количество криптомонет зависит от алгоритмического роста пользователей, а стоимость – от рыночного спроса. У Ethereum есть ряд преимуществ. Главное – возможность создавать смарт-контракты, то есть компьютерные алгоритмы, которые помогают заключать юридические соглашения и следить за их исполнением. Такие контракты не допускают двусмысленных трактовок и исполняются с математической точностью, что выгодно отличает их от традиционных бумажных соглашений и привлекает крупные компании. Сейчас эта платформа является самой популярной в мире при построении блокчейн-экономики, используется при многочисленных ICO, кроме того, используется для создания корпоративных экономических систем, работающих по блокчейн-технологии.

Bitcoin Cash – ветвь Bitcoin с увеличенным размером блоков (8 Мб вместо 1 Мб) для повышения скорости транзакций.

Cardano предоставляет повышенные возможности для управления экономическими процессами, содержит многоуровневый протокол, базирующийся на расчетах, связанных со слоем управления на основе смарт-контрактов нового поколения. Цена на Cardano выросла более чем на 400 % в течение недели из-за интеграции ADA с ведущими биржами, включая Bittrex и Binance. По данным CoinMarketCap, Bittrex является крупнейшим глобальным обменником криптовалют на мировом рынке с ежедневным объемом торгов в размере около 3 миллиардов долларов. Сотрудничество с такими крупными рынками, как Bittrex и Binance, помогло внедрить эту относительно новую криптовалюту в глобальный рынок обмена.

Cardano представляет собой платформу для смарт-контрактов. Главное его отличие от существующих систем – разделение вычислительных слоев на базовый для обращения токенов ADA и слоя для размещения смарт-контрактов.

Cardano – децентрализованная платформа, на базе которой любой желающий может запускать свои приложения. Внутри сети используется собственная монета – ADA.

Cardano называют первым проектом, технология которого прошла серьезную проверку со стороны ученых со всего мира. Открытый код был создан с нуля: каждый фрагмент был исследован солидным числом академиков, внесших свой вклад в его развитие. Все дело в амбициях создателей: если на этой платформе будет строиться экономика нового типа, то и код должен быть написан так скрупулезно, как будто от этого зависят жизни людей.

Cardano причисляют к так называемому «третьему поколению блокчейна»: первым был Биткойн, вторым стал Ethereum, предложивший новую, но все еще не самую лучшую из возможных технологий. Платформы третьего поколения используют опыт «первопроходцев» для того, чтобы избавиться от ограничений предыдущих версий и предложить использовать наиболее проработанные приложения.

Litecoin (LTC) обеспечивает высокую скорость платежей, поддержку со стороны игровой индустрии и хостингов, принимающих валюту в качестве способа оплаты. Litecoin имеет много общего с биткойном, но в то же время стоит дешевле и является более удобным в работе. Между двумя указанными криптовалютами есть всего два отличия, и оба – в пользу LTC. У Litecoin блок создается всего за 2,5 минуты и опережает в скорости работы главного конкурента на 7,5 минуты. По конечным объемам LTC значительно опережает предшественников – у криптовалюты 54 510 408 монет. Кроме того, в текущем году многие другие компании введут эту криптовалюту в качестве оплаты, отчего позиции LTC будут только укрепляться.

Таким образом, данная криптовалюта имеет много преимуществ перед прямыми конкурентами, удобна в работе и стабильно торгуется на рынке. Валюта имеет некоторые технические усовершенствования, такие как обновление Segregated Witness (SegWit) и поддержка сети Lightning Network, что позволяет существенно увеличить скорость осуществления платежей. Помимо роста популярности и стоимости биткоина, Litecoin опирается на поддержку со стороны игровой индустрии и хостингов, принимающих валюту в качестве способа оплаты. Валюта применяется для осуществления платежей в мобильных системах.

NEM (New Economy Movement) – биржевые платежи и оплата товаров в интернет-магазинах. NEM означает «новое движение экономики» или «движение за новую экономику»; стала известна в 2015 году; оригинальный открытый код; при помощи алгоритма POI (Proof Of Importance) определяется пользователь, который будет генерировать следующий блок. Функции не ограничены статусом электронной валюты. Благодаря технологии умных контрактов ее применяют при регистрации сделок, при обмене ресурсами. Популярность NEM в Японии является главным фактором невероятного успеха валюты [1]. Программное обеспечение NEM в настоящее время используется в коммерческом блокчейне Mijin, который тестируется финансовыми учреждениями и частными компаниями в Японии и за рубежом.

Stellar – аналог криптовалюты Ripple, но у нее нет таких недостатков, как централизованность и авторитарность управления. Stellar объединяет организации, платежные системы и людей по всему миру, а инфраструктура проекта легко подходит не только для выпуска собственных токенов, но и для функционирования в качестве децентрализованной биржи: пользователи могут легко обмениваться криптовалютами внутри системы или конвертировать их в фиатную валюту. Монеты создаются по определенному упрощенному шаблону: простые токены можно создать за несколько часов, а более сложные – за пару дней, что не только экономит время, но и снижает шанс допущения ошибки в коде и последующего использования ее злоумышленниками. Как показывает практика, большей части разработчиков достаточно простого функционала Stellar, и мало кто использует все свободы для написания кода, предоставляемые Ethereum.

Пользователи получают дешевые (100 000 транзакций за 1 цент) и быстрые транзакции (5 секунд в Stellar против 3,5 минут в Ethereum). Кроме того, инвесторы могут использовать не только Lumens, но и привычные для себя биткоины и эфир, доступные в том числе на криптобирже Coinbase.

Платформа рассчитана на работу с различными валютами и оснащена собственной децентрализованной биржей. Stellar служит связующим звеном между фиатными валютами, позволяя осуществлять практически мгновенный обмен. При этом ни отправитель, ни получатель напрямую не соприкасается с криптовалютой. Росту этой криптовалюты в значительной мере способствовало партнерство Stellar с компанией IBM, в рамках которого были реализованы трансграничные платежи с использованием Stellar.

TRON способствует созданию всемирной бесплатной развлекательной системы с технологией blockchain и распределенной памятью.

ИОТА – настоящая инновация в мире криптовалюты. Предлагает принципиально новую парадигму, которая имеет огромный потенциал. ИОТА называют еще «криптовалютой Интернета вещей». ИОТА – криптовалюта как с оригинальной идеей, так и необычной реализацией [5].

Как только криптовалюта вышла на биржу, сразу же вошла в число топ-10 криптовалют. ИОТА функционирует по принципу паутины и бесконечно масштабируется. В случае с ИОТА вы можете самостоятельно подтвердить транзакцию с помощью своего устройства – например, обычного телефона. Ваш смартфон подтверждает две чужие транзакции. Те транзакции подтверждают две ваши. И так далее. Чем больше пользователей, тем быстрее и лучше работает сеть. Сейчас валюта стала очень популярной. Здесь нет предела масштабируемости, не нужны майнеры, потому что транзакции бесплатны. Пользователям не нужно платить комиссию майнерам, они не тратят вычислительные мощности. Такая технология способна совершить настоящую революцию в мире криптовалют. ИОТА решает вообще все проблемы, присущие биткоину (ограниченность, высокие требования к вычислительным мощностям, псевдодецентрализация, рост

данных и проблема хранения, медленная скорость). Сеть IOTA отличается от обычных блокчейнов, которые используют зашифрованные «блоки» для записи информации о транзакциях, тем, что в ней используется DAG – направленный ациклический граф, который называется Tangle («клубок»). Разработчики IOTA полагают, что, наряду с нулевой стоимостью транзакций, валюта может предложить бесконечную масштабируемость, высокую скорость обработки транзакций и безопасность.

Главное преимущество валюты IOTA – полное отсутствие комиссий. В результате появляется возможность перечислять совсем мизерные суммы и ничего не терять при этом, что применяется для обслуживания микроплатежей в системе «Интернета вещей» и микроплатежей в сотовых телефонах.

Цифровая валюта Dash переименована из Darkcoin в 2015 году; она отличается безопасностью и анонимностью проводимых транзакций; суточный оборот Dash составляет 7 % от всеобщего оборота криптовалютных валют; майнинг Dash требует не так много ресурсов. Dash – криптовалюта, транзакции которой полностью анонимизированы. Еще все решения об изменениях в «конституции» происходят с помощью общего голосования, то есть Dash-сеть полностью децентрализована.

Одной из причин невероятного ралли можно назвать растущее признание валюты со стороны онлайн-ритейлеров и даже традиционных магазинов, принимающих Dash в качестве метода оплаты. На текущий момент валютой можно расплатиться на более чем 100 онлайн-площадках и более чем в 300 физических магазинах. Dash – это не только цифровая валюта, но и децентрализованная платежная система, которая появилась в 2014 году. В 2017 году сеть Dash была обновлена и подготовлена для будущего расширения.

Размер одного блока увеличен до 2 Мб по технологии масштабирования on-chain. Новая архитектура со сверхбольшими блоками поспособствует повышению производительности, увеличит масштаб проекта и приведет к будущему подъему стоимости криптовалюты.

Monero – криптовалюта с повышенной анонимностью (невозможность отследить адреса транзакций по реплике распределенной базы данных).

Bitcoin Gold – ветвь Bitcoin, позволяет проводить майнинг с помощью компьютерного оборудования общего назначения (GPU).

Ripple – мировая система взаимного расчета. Криптовалюта Ripple представляет собой систему для межвалютных расчетов в режиме реального времени. Основными клиентами Ripple являются банки, использующие решение на базе программного обеспечения xCurrent для осуществления трансграничных платежей с возможностью отслеживания переводов в реальном времени. Команда проекта пытается сделать новую платежную систему, чтобы с ее помощью можно было бы совершать платежи во всех валютах. Преимущество этой валюты в том, что ее используют банки. При этом она не децентрализована.

На банковском рынке Ripple потеснила своего основного конкурента, Общество всемирных межбанковских финансовых каналов связи (SWIFT) с головным офисом в Брюсселе. Система SWIFT – фактически система управления перемещением денежных потоков в мире. Она объединяет около 11000 финансовых компаний. Рынок межбанковских платежей составляет несколько триллионов долларов США, и именно на нем соперничают SWIFT и Ripple.

Криптовалюта Zcash (ZEC) на мировом рынке существует с осени 2016 года. Ее разработкой занимается команда криптографов из нескольких известных университетов мира. Криптовалюта Zcash (ZEC) функционирует на базе нового протокола подтверждения с нулевым разглашением (zero-knowledge proof или zk-SNARK), что обеспечивает абсолютную анонимность этой системы платежей. Аналитики инвестиционной фирмы Bitcoin Investment Trust прогнозируют, что курс Zcash (ZEC) может достигнуть \$60000 к 2025 году, если инвесторы начнут использовать данную криптовалюту вместо традиционной оффшорной банковской системы.

Как видно из обзора топ-15 криптовалют по капитализации, экономические функции криптовалют разнообразны, как и технологии их работы. Экосистема криптовалют представляет собой бурно развивающийся организм.

Кросс-курсы криптовалют отражают возможности экономических процессов, которые ими обслуживаются. В результате непрерывного взаимодействия экономических процессов через кросс-курсы криптовалют реализуется эффективное воздействие на мировую экономическую систему в нужном нам направлении ее гармоничного развития.

Это воздействие невозможно найти теоретическим путем. На наших глазах рождается новая парадигма развития мировой экономической системы.

Возникновение принципиально нового эффективного воздействия на мировую экономическую систему подобно рождению управляющего воздействия в мультиагентную систему управления при непрерывном взаимодействии программных агентов, решающих частные задачи управления подсистемами.

В данное время взаимодействие криптовалют через кросс-курсы еще слабое, но оно неуклонно будет расти по мере развития криптовалютной системы.

Уже сейчас криптовалюты помогают мировой финансовой системе решить ее главную проблему, заключающуюся в дефиците долгосрочного финансирования, и обеспечить последующий глобальный рост экономики за счет того, что технология блокчейна в полной мере соответствует каждому из четырех принципов, сформулированных консультативной группой по международным экономическим и монетарным вопросам стран G30 [4].

В последнее время мы наблюдаем фазу стихийного развития мировой криптовалютной системы. Необходимо осторожно перейти к фазе глобального регулирования криптовалютной системы, продолжая исследования новых математических графов и новых технологий работы криптовалют.

Регулирование на уровне отдельной криптовалюты предполагает предупреждение ситуаций, когда группа крупных владельцев криптовалюты навязывает свою волю остальным владельцам. Необходимо ограничение анонимности транзакций: регулятор, став одним из владельцев данной криптовалюты, легко может отследить адреса транзакций.

Такое регулирование не только уменьшит спекулятивную часть в стоимости криптовалюты, но и увеличит экономическую составляющую стоимости криптовалюты. Дело в том, что до последнего времени в мировой экономике происходит «рост доли финансового сектора в ущерб реальному сектору экономики, что снижает общемировой спрос» [1].

На сегодняшний день особенно остро стоит вопрос создания региональных криптовалют, например, в рамках стран ЕС и стран БРИКС, обеспеченных экономическими процессами этих регионов и действующих в рамках свободной конкуренции с существующими и функционирующими криптовалютами.

Таким образом, гармоничное развитие мировой криптовалютной системы во многом сможет помочь решить проблему обеспечения устойчивого роста мировой экономической системы.

## Литература

1. Гумеров Э.А., Кузяшев А.Н. Некоторые аспекты дефляции как системного процесса современной мировой экономики // Вестник ВЭГУ. 2015. № 2. С. 14–20.
2. Коэн Дж. Шесть криптовалют, на фоне которых ралли биткоина выглядит неубедительным [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.investing.com/analysis/article-200222647>
3. Левич А. Deutsche Bank: технология блокчейн обеспечит мгновенную оплату покупок. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.coinfox.ru/novosti/4034-deutsche-bank-blockchain-as-an-instant-payment-solution-2>
4. Почему рост криптовалют полезен мировой экономике [Электронный ресурс]. URL: <https://bits.media/news/pochemu-rost-kriptoalyut-polezen-mirovoy-ekonomike/>
5. Смирнова Н. Криптовалюта IOTA: полный обзор и прогноз на будущее. [Электронный ресурс]. URL: <https://profitgid.ru/kriptoalyuta-iota.html>

## Краудинговые технологии и их перспективы

### Crowdding Technologies and their Prospects

**Т. АШИМБАЕВ**

**Ашимбаев Толенди Арипбаевич**, докторант PhD кафедры экономики Бишкекской финансово-экономической академии (Кыргызская Республика). E-mail: tolendi1973@mail.ru

*В статье анализируется современное развитие финансового рынка и влияние инноваций на расширение возможностей финансовых институтов и участников фондовой и валютной биржи. В последнее время появились новые инструменты, которые предоставляют возможности проведения транзакций и операций с ценными бумагами и валютой с использованием мобильных приложений одним кликом. В представленной статье показаны перспективные направления таких платформ, как краудлендинг, краудфандинг, краудсорсинг, краудинвестинг, их совершенствования и влияния на мировую экономику и жизнь людей.*

**Ключевые слова:** экономика, финансовый рынок, инновация, краудлендинг, краудфандинг, краудсорсинг, краудинвестинг.

*The article analyzes the modern development of the financial market and the impact of innovations on the expansion of the capabilities of financial institutions and participants in the stock and currency exchange. Recently, new tools have appeared that provide the ability to conduct transactions and operations with securities and currencies using mobile applications with a single click. The presented article shows the perspective directions of such platforms as crowdlending, crowdfunding, crowdsourcing, crowdinvesting, their improvement and influence on the world economy and people's lives.*

**Key words:** economy, financial market, innovation, crowdlending, crowdfunding, crowdsourcing, crowdinvesting.

Рассмотрение вопросов, связанных с инновациями на финансовых рынках, в настоящее время невозможно без исследования альтернативных способов финансирования и кредитования.

В мировой экономике появляется все больше финансово-технологических стартапов в области проведения платежей, операций краудлендинга, краудфандинга, краудсорсинга и краудинвестинга.

Краудлендинг – метод онлайн-кредитования физлицами других физлиц или компаний через специально созданные интернет-ресурсы (далее – площадки). В данной статье рассматриваются особенности этого способа, а также виды и выгоды, которые он предоставляет. Существует два основных вида краудлендинга [5]:

- P2P – кредитование, при котором физические лица кредитуют другие физические лица;
- P2B – кредитование, при котором физические лица кредитуют компании, представляющие средний и малый бизнес.

В настоящее время в работе краудлендинговой площадки принимает участие достаточно много различных учреждений, среди которых банки, бюро кредитных историй, проверяющие потенциальных заемщиков, и коллекторские агентства. Иногда площадки также работают со спонсорами, которые анализируют и оценивают кредитоспособность заемщиков, за что взимают комиссию с полученных кредитов. Как правило, эта функция выполняется самими площадками, существенную статью дохода которых представляет комиссионное вознаграждение за предоставление кредитов.



Экосистема краудлендинговых платформ [5]

### Краудлендинговые площадки отдельных стран

№	Страна	Крупнейшая площадка	Сайт	Общий объем выданных средств, млн долл. США
1	США	LendingClub	www.lendingclub.com	4030
2	Англия	Zopa	www.zopa.com	780
3	Китай	Renrendai	www.renrendai.com	~600
4	Швеция	Trustbuddy	www.trustbuddy.com	~200
5	Германия	Auxmoney	www.auxmoney.com	120
6	Франция	Prêt d'union	http://www.pret-dunion.fr/	104
7	Голландия	Geldvoorelkaar	www.geldvoorelkaar.nl	48
8	Австралия	Societyone	www.societyone.com.au/	40
9	Польша	Kokos	www.kokos.pl	36
10	Эстония	Bondora	www.bondora.ee	20

Источник: [5].

Краудфандинг представляет собой коллективное сотрудничество людей и компаний, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, чтобы поддержать усилия других людей или организации в продвижении какого-либо проекта, идеи и другие цели. Существенным отличием краудфандинга и краудсорсинга от краудинвестинга является отсутствие коммерческого интереса в данном процессе. Наибольшее развитие краудфандинг получил с появлением Интернета и социальных сетей, в числе которых Facebook, Вконтакте, Twitter, Instagram и другие популярные сайты [3].

Социальные сети позволяют создавать контент, распространять его и поддерживать в случае одобрения участниками форума, минуя посредников и официальных органов, в результате чего происходит процесс демократизации и прозрачности при принятии решения по финансированию.

Краудинвестинг, или акционерный краудфандинг, является альтернативным финансовым инструментом для привлечения средств в стартапы и предприятия малого бизнеса от большого количества народных инвесторов [2].

В отличие от краудфандинга при краудинвестинге инвесторы получают долю в акционерном капитале компании, однако размер возможной прибыли не зафиксирован, как это происходит при равноправном кредитовании. Также это возможность для стартапов, которые еще не

наработали достаточно аргументированного кредитного досье и бизнес-плана, вследствие этого часто не могут получить необходимое финансирование.

Термином «краудсорсинг» обозначают привлечение к решению определенных проблем инновационной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта на добровольных началах с применением информационно-коммуникационных технологий [1].

Главной целью краудсорсинга является сбор идей, создание справочников и различных форм совместной работы с контентом для поддержки и развития коллективных инноваций.

Наиболее известные примеры краудсорсинговых проектов могут быть представлены следующим списком [4]:

– Википедия – электронная энциклопедия, создаваемая, дополняемая и редактируемая преимущественно силами волонтеров;

– InnoCentive – компания, приглашающая ученых за конкурсное вознаграждение от 10000 до 100000 долларов США решать задачи таких компаний, как Procter & Gamble, DuPont, BASF и других;

– Threadless – компания по производству футболок из Чикаго, процесс разработки дизайна которой осуществляется на онлайн-конкурсах, после чего победители получают 2000 долларов США и их работа запускается в производство;

– Muji – японская компания-производитель бытовых товаров и мебели, которая через свой корпоративный сайт собирает идеи для изделий и принимает решение о запуске в производство также по результатам конкурса;

– Peer-to-Patent – государственное патентное бюро, которое на постоянной основе работает с открытым интернет-сообществом. В рассмотрении заявок на патенты участвует сеть волонтеров, квалификация которых позволяет принимать участие в процессе патентования;

– eBird – проект, который использует ресурсы любителей для наблюдения за птицами;

– NASA Clickworkers – проект NASA, созданный с целью анализа снимков марсианской поверхности силами астрономов-любителей.

В последние годы намечается тенденция к смешению разных моделей на одной платформе, в результате чего появились такие платформы, как «CrowdfundSuite». На платформе «Funable» предлагается комбинация краудлендинга с нефинансовым вознаграждением. «PonoMusic» – яркий пример эффекта финансового роста проекта, который не предполагал получения прибыли.

Комбинирование разных моделей может помочь в поиске финансирования на различных этапах становления и развития, в том числе при изменении суммы затрат. Предприниматели и частные лица могут строить отношения с инвесторами институционального уровня в будущем.

Краудсорсинг, краудлендинг, краудфандинг и краудинвестинг представляют собой особую идеологию, которая на самом деле не рассчитана на получение сверхдоходов, а рассчитана на добровольное объединение людей для продвижения конкретной идеи, чаще всего на безвозмездной основе.

### Литература

1. Егерев С.В., Захарова С.А. Краудсорсинг в науке // Наука. Инновации. Образование. 2013. № 14. С. 175–186.

2. Рожков Р. ФРИИ расчищает платформу [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2333164>

3. Санин М.К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2015. № 4. С. 57–63.

4. Хау Дж. Краудсорсинг: коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2012. 296 с.

5. Что такое краудлендинг? [Электронный ресурс]. URL: <http://forumbusiness.net/showthread.php?t=28360>. 14.02.2016.

## Основные направления повышения финансовых результатов сельскохозяйственных организаций

### The Main Directions of Improving the Financial Results of Agricultural Organizations

**М. ПАРФЕНОВА, А. ТАЛАЛЯН,  
О. ТАХУМОВА, А. СЛАСТИН**

**Парфенова Мария Владиславовна**, студентка экономического факультета Кубанского государственного аграрного университета имени И.Т. Трубилина (Кубанского ГАУ). E-mail: mashaparfenova23@mail.ru

**Талалаян Ани Арменовна**, студентка экономического факультета Кубанского ГАУ. E-mail: ani.talaiyan@mail.ru

**Тахумова Оксана Викторовна**, канд. экон. наук, доцент кафедры экономического анализа Кубанского ГАУ. E-mail: takhumova@rambler.ru

**Сластин Артем Дмитриевич**, студент экономического факультета Кубанского ГАУ

*В работе проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности организации АПК, выявлены особенности развития сельскохозяйственных структур с учетом российской и мировой практик. Особое внимание уделено оценке влияния различных факторов на итоговые результаты функционирования. Предложены рекомендации по повышению эффективности сельскохозяйственных организаций в региональных системах.*

**Ключевые слова:** сельскохозяйственное производство, финансовые результаты, эффективность, региональная система.

*The analysis of financial and economic activity of the agroindustrial complex organization, the revealed features of development of agricultural structures taking into account Russian and world practices are carried out in the work. Particular attention is paid to assessing of different factors impact for the final results of the operation. Recommendations on the development of the economy in regional systems are proposed.*

**Key words:** agricultural production, financial results, efficiency, regional system.

Тенденции развития сельскохозяйственного производства в современном мире требуют поиска путей и методов повышения эффективности использования имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов и результатов хозяйственной деятельности. Изменение величины собственного капитала фирмы за отчетный период отражает финансовый результат деятельности исследуемого субъекта. В свою очередь, система финансовых показателей демонстрирует способность компании обеспечить стабильный рост собственного капитала.

Оценка итоговых финансовых показателей хозяйственной деятельности организации проводится при помощи абсолютных и относительных показателей.

С помощью расчета общей суммы всех прибылей и всех убытков получают балансовую прибыль, которая показывает общий финансовый результат (прибыль, убыток) работы предприятия на отчетную дату.

С целью прогнозирования значения ожидаемой прибыли, а также управления ею проводят объективный системный анализ ее формирования, распределения и использования. Данный анализ имеет большое значение и для внутренних, и для внешних партнерских групп, так как увеличение прибыли положительно характеризует финансовое состояние предприятия, определяет рост его потенциальных возможностей, а также способствует увеличению размеров доходов собственников и учредителей.

К основным задачам анализа финансовых результатов можно отнести: проведение анализа структуры и источников балансовой прибыли; оценку динамики рентабельности и прибыли за исследуемый период; определение резервов повышения рентабельности; выявление резервов повышения прибыли организации.

Эффективность работы любого субъекта хозяйствования, для которого основной целью является извлечение прибыли, отражается в финансовой отчетности. Финансовая отчетность позволяет дать оценку имущественному состоянию, платежеспособности и финансовой устойчивости фирмы и другим результатам, необходимым для обоснования определенных решений (например, целесообразность продления или предоставления кредита). Также важным аспектом является то, что финансовая отчетность должна удовлетворять требованиям как внутренних, так и внешних пользователей.

К основным формам бухгалтерской отчетности в Российской Федерации относят бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Бухгалтерский баланс – документ, который дает возможность оценить финансовое и имущественное состояние предприятия. С его помощью определяют конечный финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта (убыток или прибыль). Данные баланса используются для контроля за движением денежных средств в организации и служат основой для оперативного финансового планирования и прогнозирования. В отчете о финансовых результатах содержится информация о прибыли, полученной от основной деятельности организации. Она предоставляет дополнительные сведения, содержащиеся в балансе, которые позволяют рассчитать и проанализировать эффективность деятельности фирмы.

Отчет о финансовых результатах позволяет определить порядок формирования конечного финансового результата исследуемого хозяйствующего субъекта. Для проведения анализа состава и динамики показателей «Отчета о финансовых результатах» ООО АФ «Гостагай» составим таблицу 1.

Таблица 1

**Основные результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО АФ «Гостагай»**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015г. к 2013г.	
				Абсолютное отклонение (+, -)	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	35068	45323	51868	16800	147,9
Себестоимость, тыс. руб.	31778	34164	44499	12721	140,0
Валовая прибыль, тыс. руб.	3290	11159	7369	4079	в 2,2 раза
Уровень валовой прибыли, %	9,4	24,6	14,2	4,8	–
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3290	11159	7369	4079	в 2,2 раза
Уровень прибыли от продаж, %	9,4	24,6	14,2	4,8	—
Прочие доходы, тыс. руб.	11014	8704	11237	223	102,0
Прочие расходы, тыс. руб.	11125	3104	2309	–8816	20,8
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3179	16759	16297	13118	в 5,1 раза
Уровень прибыли до налогообложения, %	9,1	37,0	31,4	22,3	–
Прочее, тыс. руб.	386	1058	207	–179	53,6
Чистая прибыль, тыс. руб.	2793	15701	16090	13297	в 5,8 раза
Уровень чистой прибыли, %	8,0	34,6	31,0	23,0	–

Из таблицы 1 видно, что разница между выручкой от продажи продукции и себестоимостью проданной продукции, то есть валовая прибыль, в 2015 г. по сравнению с 2013 г. выросла в 2,2 раза и составила 7369 тыс. руб., но на 3790 тыс. руб. меньше, чем в 2014 г. Это объясняется значительным ростом себестоимости в 2015 г. на 10335 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом. Таким образом, наибольший уровень валовой прибыли наблюдался также в 2014 г. и составлял 24,6 %. Поскольку организация за исследуемый период не имела расходов по реализации и управлению, то прибыль от продаж и уровень прибыли от продаж полностью

совпадают с валовой прибылью и ее уровнем. Прочие доходы за 2013–2015 гг. увеличились на 223 тыс. руб., или на 2,0 %, а прочие расходы сократились на 8816 тыс. руб., или на 79,8 %. Следовательно, значительное уменьшение прочих расходов привело к росту прибыли до налогообложения в 5,1 раза, а ее уровень в 2015 г. составил 31,4 %. Вычитая из прибыли до налогообложения значение строки «Прочее», получаем чистую прибыль, которая в 2015 г. по сравнению с 2013 г. выросла на 13297 тыс. руб., или в 5,8 раза. Наибольший уровень чистой прибыли наблюдался в 2014 г. и составлял 34,6 %, что на 3,6 % больше, чем в 2015 г. Это связано с тем, что темп роста выручки в 2015 г. по сравнению с 2014 г. превышал темп роста чистой прибыли.

Определим влияния условий на сумму общей прибыли (табл. 2).

Таблица 2

**Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции на предприятии ООО АФ «Гостагай», тыс. руб.**

Показатель	2014 г.	2015 г.
Выручка от реализации продукции, товаров, услуг	45323	51868
Полная себестоимость продукции	34164	44499
Прибыль (убыток)	11159	7369

Факторная модель прибыли от реализации товаров, работ, услуг имеет следующий вид:

$$П = В_i - ПС_i$$

Алгоритм расчета влияния факторов способом цепных подстановок имеет следующий вид:

$$П(0) = В(0) - ПС(0);$$

$$П(1) = В(1) - ПС(1);$$

$$П(\text{усл}) = В(1) - ПС(0).$$

ДП = П(1) – П(0) – общее изменение прибыли;

ДПв = П(усл) – П(0) – изменение прибыли за счет выручки;

ДПпс = П(1) – П(усл) – изменение прибыли за счет полной себестоимости.

$$П(0) = 45323 - 34164 = 11159 \text{ тыс. руб.};$$

$$П(1) = 51868 - 44499 = 7369 \text{ тыс. руб.};$$

$$П(\text{усл}) = 51868 - 34164 = 17704 \text{ тыс. руб.}$$

$$ДП = 7369 - 11159 = -3790 \text{ тыс. руб.};$$

$$ДПв = 17704 - 11159 = 6545 \text{ тыс. руб.};$$

$$ДПпс = 7369 - 17704 = -10335 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, проведя факторный анализ прибыли от реализации продукции, можно сделать вывод, что в отчетном году по сравнению с базисным прибыль от продажи товаров, работ, услуг сократилась на 3790 тыс. руб. При этом за счет значительного увеличения себестоимости результативный показатель снизился на 10335 тыс. руб., однако за счет роста выручки прибыль в 2015 год по сравнению с 2014 годом увеличилась на 6545 тыс. руб.

Итоговым показателем «Отчета о финансовых результатах» является чистая прибыль (или убыток), которая является основным источником расширения масштабов деятельности фирмы, а также пополнения собственного капитала и повышения финансовой устойчивости компании.

Факторный анализ чистой прибыли позволяет ответить на вопрос о том, чем сумма чистой прибыли отличается от суммы бухгалтерской прибыли.

Факторами, оказывающими влияние на изменение чистой прибыли, выступают прибыль от продаж, прочие доходы организации, прочие расходы организации, сумма текущего налога на прибыль и др.

Рассчитаем воздействие выявленных условий на сумму чистой прибыли способом цепной подстановки, используя данные, приведенные в таблице 3.

**Исходные данные для факторного анализа чистой прибыли на предприятии ООО АФ «Гостагай», тыс. руб.**

Показатель	2014 год (0)	2015 год (1)
Прибыль (убыток) от продаж	11159	7369
Прочие доходы	8704	11237
Прочие расходы	3104	2309
Прочее	1058	207

Факторный анализ изменения чистой прибыли в отчетном периоде по сравнению с предыдущим (или аналогичным периодом предыдущего года) проведем по следующей формуле:

$$ЧП = \Pi_i + ПрД_i - ПрР_i - Пр_i.$$

Алгоритм расчета влияния факторов способом цепных подстановок имеет следующий вид:

$$ЧП(0) = \Pi(0) + ПрД(0) - ПрР(0) - Пр(0);$$

$$ЧП(усл1) = \Pi(1) + ПрД(0) - ПрР(0) - Пр(0);$$

$$ЧП(усл2) = \Pi(1) + ПрД(1) - ПрР(0) - Пр(0);$$

$$ЧП(усл3) = \Pi(1) + ПрД(1) - ПрР(1) - Пр(0);$$

$$ЧП(1) = \Pi(1) + ПрД(1) - ПрР(1) - Пр(1).$$

ДЧП = ЧП(1) – ЧП(0) – общее изменение чистой прибыли;

ДЧПп = ЧП(усл1) – ЧП(0) – изменение чистой прибыли за счет прибыли от продаж;

ДЧПпрд = ЧП(усл2) – ЧП(усл1) – изменение чистой прибыли за счет прочих доходов;

ДЧПпрр = ЧП(усл3) – ЧП(усл2) – изменение чистой прибыли за счет прочих расходов;

ДЧПпр = ЧП(1) – ЧП(усл3) – изменение чистой прибыли за счет прочего.

$$ЧП(0) = 11159 + 8704 - 3104 - 1058 = 15701 \text{ тыс. руб.};$$

$$ЧП(усл1) = 7369 + 8704 - 3104 - 1058 = 11911 \text{ тыс. руб.};$$

$$ЧП(усл2) = 7369 + 11237 - 3104 - 1058 = 14444 \text{ тыс. руб.};$$

$$ЧП(усл3) = 7369 + 11237 - 2309 - 1058 = 15239 \text{ тыс. руб.};$$

$$ЧП(1) = 7369 + 11237 - 2309 - 207 = 16090 \text{ тыс. руб.}$$

$$ДЧП = 16090 - 15701 = 389 \text{ тыс. руб.};$$

$$ДЧПп = 11911 - 15701 = -3790 \text{ тыс. руб.};$$

$$ДЧПпрд = 14444 - 11911 = 2533 \text{ тыс. руб.};$$

$$ДЧПпрр = 15239 - 14444 = 795 \text{ тыс. руб.};$$

$$ДЧПпр = 16090 - 15239 = 851 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, проведя факторный анализ чистой прибыли, можно сделать вывод, что в отчетном году по сравнению с базисным чистая прибыль увеличилась на 389 тыс. руб. При этом за счет значительного уменьшения прибыли от продаж результативный показатель снизился на 3790 тыс. руб., однако за счет роста прочих доходов и снижения прочих расходов чистая прибыль в 2015 год по сравнению с 2014 годом увеличилась на 2533 тыс. руб.

### Литература

- Иматаева А.Е. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов специальности «Учет и аудит» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/69250.html>
- Кибиткин А.И., Дрождинина А.И., Мухомедзянова Е.В., Скотаренко О.В. Учет и анализ в коммерческой организации: учеб. пособие. М., Академия естествознания. 2015. 368 с.
- Косолапова М.В., Свободин В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Дашков и К, 2014. 247 с.

## Проблемы учета затрат в сельскохозяйственном производстве (на примере племенного скотоводства)

### Problems of Accounting of Expenses in Agricultural Production (Using the Example of Pedigree Cattle Breeding)

Е. КОЛЕСНИКОВА

**Колесникова Елена Николаевна**, д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры экономической безопасности Рязанского филиала Московского университета МВД России имени В.Я. Кикотя.  
E-mail: kolesnicova@mail.ru

*В статье обобщены современные проблемы учета затрат и калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции на примере одной из наименее изученных сфер – племенном скотоводстве. Автором доказывается необходимость изменения существующих подходов к калькулированию себестоимости на основе разработки единых для отрасли методических рекомендаций, унификации классификации затрат и подходов к калькулированию себестоимости.*

**Ключевые слова:** затраты, себестоимость, калькуляция, сельское хозяйство, племенное скотоводство.

*The article describes modern problems of cost accounting and calculation of agricultural production costs by the example of one of the least studied spheres – breeding cattle breeding. The author proves the necessity of changing the existing approaches to calculating the cost based on the development of uniform guidelines for the industry and the unification of the classification of costs and approaches to calculating the cost price.*

**Key words:** costs, cost, calculation, agriculture, pedigree cattle breeding.

Сельское хозяйство является одной из крупных социально значимых отраслей экономики Российской Федерации, при этом важное место в ее структуре занимает животноводство, удельный вес которого в 2016 году составил около 45 % от общего объема производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех видов.

Перспективы развития современного животноводства тесно связаны с развитием и совершенствованием племенной работы. Доктрина продовольственной безопасности страны предусматривает обеспечение населения высококачественной молочной продукцией и мясом. Это требует повышения продуктивности всех групп сельскохозяйственных животных, и, в первую очередь, крупного рогатого скота [1; 7].

Программа повышения эффективности племенной работы в Российской Федерации до 2025 г. в качестве основных своих результатов предполагает увеличение среднегодовых удоев в расчете на одну племенную корову на 35 %, увеличение доли племенного КРС в общем поголовье молочного КРС до 20 %, рост доли молока отечественного производства в общем объеме потребляемого товарного молока на 17 % и увеличение поголовья племенного КРС на 11 %. Добиться данных показателей невозможно без развития племенного скотоводства и выхода его на принципиально новый уровень.

Основой развития производственной базы молочного и мясного племенного скотоводства является развитие племенной работы и увеличение численности скота в племенных хозяйствах. В этой связи научный интерес представляет изучение динамики изменения численности племенных животных в Российской Федерации.

В соответствии с данными, размещенными на официальном сайте Министерства сельского хозяйства РФ, по состоянию на 01 июля 2017 года в Государственном племенном регистре числилось более 1560 племенных стад крупного рогатого скота. При этом объемы реализации племенного молодняка КРС в прошлом году превысили 110 тыс. голов, импорт племенного КРС составил 33 тыс. голов [2].

Удельный вес племенных животных в общем поголовье КРС на конец 2017 года достиг 12,8 %, что на 0,3 % больше, чем годом ранее. При этом общая численность племенных коров к этому моменту составила около 1,1 млн голов, то есть на 5 % больше по сравнению со значениями показателей начала 2016 года.

Наивысший удельный вес племенных коров продемонстрировали производители в Ленинградской (75,5 %), Вологодской (53,7 %), Владимирской (53,5 %), Кировской (50,8 %) областях, Республике Карелия (41,7%) [2].

Для стабилизации и устойчивости эффективности производства необходимо обеспечить племенные хозяйства научно обоснованными предложениями по учету, контролю и анализу затрат на производство.

В современных условиях экономических санкций производственная деятельность аграрных формирований становится приоритетной целью деятельности и выступает доминирующим объектом бухгалтерского учета. В этой связи данные производственного учета племенного скотоводства являются не только основным источником информационного обеспечения деятельности сельскохозяйственной организации, но и базой принятия оперативных управленческих решений.

Важнейшими вопросами, которые должны быть раскрыты в учетной политике организации в отношении организации учета затрат и калькулирования себестоимости, являются: перечень счетов рабочего плана счетов предприятия, используемый для ведения учета затрат и выхода готовой продукции; оценка незавершенного производства, порядок распределения косвенных затрат; применяемые формы внутренней отчетности и методы калькулирования себестоимости, методы внутреннего контроля затрат [5].

Однако зачастую эти важнейшие элементы учетной политики игнорируются. Отсутствие указания объектов учета затрат и номенклатуры статей или иной классификации затрат, описания методики калькулирования себестоимости – традиционные ошибки в формировании учетной политики, самым негативным образом влияющие на достоверность учетных данных, а значит, и снижающие возможность оперативного управления затратами.

Для оперативного управления любым производством первоочередным, особенно в условиях агропромышленного комплекса, является получение своевременной, достаточно полной и достоверной информации о фактах хозяйственной жизни, совершенных операциях и происходящих процессах. Главным носителем такой информации о ходе производства является первичный учет, который представляет собой систему документальной регистрации первоначальных данных о состоянии и движении имущества и обязательств. Первичный учет затрат и выхода продукции племенного скотоводства является основным источником данных, на основании которых ведется контроль за выполнением производственных программ структурными подразделениями, анализируются достигнутые ими показатели.

Для первичного учета затрат в отрасли используется достаточно большое число первичных учетных документов, которые являются основанием последующих учетных записей. Все первичные документы можно подразделить на две большие группы: документы по учету затрат и документы по учету выхода продукции племенного скотоводства.

Первичный учет выхода продукции племенного скотоводства тесно связан с ведением зоотехнического учета. В бухгалтерском учете большинства племхозов основанием для отражения величины полученного семени является акт на оприходование семени быков-производителей и списание расходных материалов. Этот документ утверждается руководителем сельскохозяйственного предприятия и содержит информацию о количестве полученных эякулятов, семени и замороженных спермодоз. Сочетание свойств документа по учету затрат и выходу семени в данной ситуации считаем нецелесообразным.

Наиболее востребованными формами зоотехнического учета в племхозах являются такие формы документов первичного зоотехнического учета, как акт проведения оценки экстерьера животных, акт проведения осеменения животных, акт перевода животных, акт регистрации приплода животных и другие.

Среди документов сводного племенного учета, традиционно используемых в племхоззяйствах, следует отметить карточку племенного быка и карточку племенной коровы, бонитировочную ведомость о результатах племенной работы с крупным рогатым скотом молочного и молочно-мясного направлений продуктивности, журнал оценки быков-производителей молочных и молочно-мясных пород по качеству потомства и другие.

Для ведения сводного учета затрат на производство используются отчеты, форма которых в значительной мере дифференцирована от хозяйства к хозяйству, но, тем не менее, свои функции данный документ выполняет. Данная форма составляется для каждого из объектов учета затрат в хозяйстве.

Учет затрат и выхода продукции отрасли молочное скотоводство ведется на операционном калькуляционном счете 20 «Основное производство». Учет на данном счете ведется с детализацией расходов по подразделениям.

Расходы по счету 25 «Общепроизводственные расходы» (подразделение «Животноводство»), к которым относятся: затраты по содержанию производственного персонала (специалисты и рабочие производственно-технического отдела) в большинстве хозяйств, ориентированных на племенное скотоводство, списываются ежеквартально и распределяются пропорционально фонду оплаты труда работников основного производства, что не нарушает действующую методологию учета производственных затрат.

Система аналитического учета в племхоззяйствах строится с использованием системы независимых аналитических разрезов, что отвечает потребностям автоматизированной обработки данных, но противоречит типовым рекомендациям. Существенной проблемой ведения аналитического учета выступает тот факт, что фактически статьями затрат выступают счета и субсчета плана счетов, и содержание каждой такой статьи соответствует смысловому содержанию счета, что снижает аналитические возможности учета.

Существенным недостатком является отсутствие единой в течение года номенклатуры статей затрат и их объемность, которая не отвечает потребностям производственного учета затрат основного стада.

Обобщая вышеизложенное, можно утверждать, что организация первичного, аналитического и синтетического учета затрат и выхода продукции племенного скотоводства в племхоззяйствах имеет ряд недостатков, наиболее весомым среди которых является использование неспециализированных форм первичной документации на фоне не совсем корректного ее заполнения и нарушение ведения аналитического учета. Тем не менее производственный учет позволяет в достаточной степени обобщить исходную информацию, обработать, систематизировать ее, подвести промежуточные итоги деятельности предприятий, а значит, и принять своевременные решения по управлению затратами в племенном скотоводстве.

Производственный учет затрат в племенном скотоводстве завершается исчислением фактической себестоимости продукции. Фактическая себестоимость определяется один раз в конце года на основании проверенных данных текущего бухгалтерского учета. В начале года на основании плановых данных рассчитывается плановая себестоимость.

Калькулирование себестоимости спермы в племхоззяйствах происходит по каждому виду производителей. Себестоимость неразбавленной свежеполученной спермы производителей формируется из суммы затрат на содержание животных, разницы между учетной стоимостью выбракованных производителей и суммой выручки от их продажи на мясо (убыток от продажи), а также стоимости спермы быков-ухудшателей и спермы нейтральных быков, которая изымается и подлежит списанию [6].

Объект учета затрат и объекты калькулирования себестоимости не совпадают, поэтому важное значение приобретает рациональное распределение затрат между свежей и замороженной спермой. Помимо этого, в отрасли имеется и побочная продукция – навоз.

Для калькулирования себестоимости 1 мл неразбавленной спермы сумма затрат, отнесенная на эту продукцию, делится на фактический выход спермы по каждому виду животных-производителей (за исключением спермы, оставленной для контрольных целей).

При этом себестоимость замороженной товарной спермы складывается из стоимости ее запасов на начало года, себестоимости полученной спермы в отчетном году и затрат текущего года, связанных с замораживанием и хранением спермы.

Так как ведомственные рекомендации по учету затрат в племенном скотоводстве отсутствуют, то для исчисления себестоимости в хозяйствах используются бланки произвольной формы, где производится подсчет затрат и исчисление себестоимости.

В конце года после определения фактической себестоимости единицы семени списываются с кредита аналитического счета в разрезе корреспондирующих счетов по каналам выбытия сторнировочной (если плановая себестоимость единицы продукции превышает фактическую) или дополнительной (если плановая себестоимость единицы продукции ниже фактической) записью.

Таким образом, среди основных проблем, снижающих качество ведения учета затрат в племенном скотоводстве, следует назвать:

1. Отсутствие в племхозьях (полностью или частично) раздела учетной политики для целей учетной политики, посвященной учету затрат на производство, графика учетных работ, который бы обеспечил своевременное и точное оформление хозяйственных процессов.

В его отсутствие наблюдается нарушение сроков составления и передачи в бухгалтерию документов, а также сбой в обратной связи бухгалтерии и производственных подразделений. Существенным является использование устаревших форм первичных учетных документов и их заполнение без соблюдения установленных реквизитов (табель учета рабочего времени, ведомости взвешивания животных и другие), на них отсутствуют подписи главного бухгалтера или бухгалтера, материально ответственных лиц, не ведется нумерация документов. Устранение этих недостатков будет способствовать более точному учету затрат и выхода готовой продукции, а значит, более точному управлению затратами.

2. Отсутствие единых аналитических разрезов и применение динамической классификации затрат в течение одного отчетного периода. За счет этого предприятие лишается возможности контролировать возникающие отклонения по группам однородных затрат. Прежде всего, рассматриваемой категории хозяйств можно рекомендовать использовать традиционную классификацию затрат по статьям. Дополнительно, с учетом используемых элементов нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости, применяемых в абсолютном большинстве племхозьях, дополнительно целесообразно внедрить классификацию затрат на контролируемые и неконтролируемые и вести тщательный учет отклонений и изменений от норм по их причинам и виновникам.

3. Качество калькулирования себестоимости не является высоким в связи с непрозрачностью производимых расчетов.

Для устранения данной проблемы можно рекомендовать использовать типовую таблицу для калькулирования себестоимости семени (табл. 1) и отражения движения замороженной семяпродукции и калькулирования ее себестоимости (табл. 2).

Таблица 1

**Расчет себестоимости семени**

Показатель	Единица измерения	Значение показателя
Получено семени	доз	362299
Израсходовано семени на исследования	доз	14784
Затраты прямые	тыс. руб.	9313320,47
Затраты косвенные	тыс. руб.	7021795,66
Затраты всего	руб. коп.	16335116,13
Себестоимость полученной спермодозы	руб. коп.	47,01

**Движение замороженной семяпродукции и калькулирование ее себестоимости**

	Бухгалтерский учет		Количество, доз	Стоимость, руб.		Стоимость 1 дозы, руб.
	Дебет	Кредит		по плановой цене	после закрытия счетов	
Остаток на 01.01.2017 г.			2720028		78370974,00	28,81
Заморожено	43	20.01	407827	24268829,91	26976884,83	66,15
Исследовано	43	20.01	-14784	-874761,30	-977917,00	66,15
Итого семени			3113071		104369941,83	33,52
Реализовано	90.02	43	270716	9512294,58	9075928,58	33,52
Списано	91.02	43	119	3680,67	18484,36	33,52
Брак	91.02	43	21976	633184,86	722272,64	33,52
Остаток на 01.01.2018 г.			2820260		94553256,25	33,52

Следует отметить, что большинство из вышеописанных проблем могут быть решены при разработке Минсельхозом РФ соответствующих Методических рекомендаций по учету затрат и калькулировании себестоимости в племенном скотоводстве по аналогии с рекомендациями, разработанными для иных отраслей сельскохозяйственного производства, эффективность и полезность которых для управления доказана временем.

**Литература**

1. Колесникова Е.Н. Теоретико-методологические основы контроля и ревизии в сельскохозяйственных производственных кооперативах: монография. Рязань, 2010.
2. Мониторинг рынков АПК. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://mcx.ru/ministry/departments/departament-regulirovaniya-rynkov-apk/industry-information/info-monitoring-rynkov-apk>
3. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» [Электронный ресурс]. URL: [http://milknews.ru/index/novosti-moloko\\_11196.html](http://milknews.ru/index/novosti-moloko_11196.html).
4. Новости и аналитика молочного рынка MilkNews.ru статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://milknews.ru/plemennoe-skotovodstvo.html>.
5. Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях: приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 № 792 [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>.
6. Об утверждении Методических рекомендаций по учету затрат в животноводстве (вместе с «Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету животных на выращивании и откорме в сельскохозяйственных организациях»): приказ Минсельхоза РФ от 02.02.2004 № 73 [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>.
7. Обеспечение экономической безопасности агропромышленного комплекса / под. ред. Е.Н. Колесниковой. Рязань, 2014. 116 с.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>

## Ресурсное управление бизнес-проектами в нефтегазовой отрасли РФ

### Resource Management of Business Projects in the Oil and Gas Industry of the Russian Federation

Е. ФОМИНА, Ю. ХОДКОВСКАЯ

**Фомина Елена Александровна**, канд. экон. наук, доцент Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

**Ходковская Юлия Викторовна**, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: khodkovskiy@bk.ru

*В статье представлен критический обзор применяемых методов оценки эффективности инвестиционных бизнес-проектов. С учетом критериев ресурсного управления обоснована необходимость применения дополнительных методов оценки эффективности инвестиционных бизнес-проектов в нефтегазовой отрасли РФ. Представлена апробация дополнительных методов на реальных инвестиционных проектах. Предложен подход к оценке нерентабельных проектов. Сформулированы рекомендации по возможности использования предложенных подходов в решении задач ресурсного управления бизнес-проектами.*

**Ключевые слова:** ресурсное управление, инвестиционный бизнес-проект, оценка эффективности, нефтегазовая отрасль.

*The article presents a critical review of the methods used to evaluate the effectiveness of investment business projects. Taking into account the criteria of resource management, the necessity of using additional methods of assessing the effectiveness of investment business projects in the oil and gas industry of the Russian Federation is justified. The approbation of additional methods on real investment projects is presented. An approach to the evaluation of unprofitable projects is proposed. Recommendations on the possibility of using the proposed approaches in solving the problems of resource management of business projects are formulated.*

**Key words:** resource management, investment business project, efficiency assessment, oil and gas industry.

Нефтегазовая отрасль современной России – наиболее быстроразвивающаяся отрасль экономики, объединяющая разведку, добычу, переработку, логистику и сбыт углеводородов, что требует реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, целью которых выступает получение экономических выгод от эффективного управления ресурсами. Ключевыми критериями ресурсного управления бизнес-проектами в нефтегазовой отрасли РФ выступают критерии ограниченности, оптимальности, гибкости, эффективности. Критерий эффективности бизнес-проектов – самый важный для инвесторов и менеджеров, поэтому получение ожидаемой прибыли контролируется на всех стадиях освоения инвестиций. Однако в настоящее время существует неопределенность методов оценки экономической эффективности инвестирования в нефтегазовой отрасли. В российских компаниях применяется детерминированный подход, который не учитывает неопределенностей как в технологических показателях (количество запасов, дебиты скважин, темпы падения добычи и т.д.), так и в экономических (цена на нефть, курс доллара и т.д.). Поэтому проблема оценки эффективности инвестиций в нефтегазовую отрасль с учетом отраслевой специфики актуальна.

Практически для всех проектов в нефтегазовой отрасли характерны общие черты: долгосрочность инвестиций, длительный период окупаемости, значительные капитальные вложения для начала реализации проекта. Исходя из вышеназванных критериев, оценка экономической эффективности проектов однозначно должна проводиться с учетом изменения стоимости денег во времени – с учетом дисконтирования. Однако оценка с учетом дисконтирования сама по себе статична – получаемые в ходе оценки параметры эффективности проектов носят детерминированный характер, что также является в значительной мере некорректным.

Анализ применения методов оценки экономической эффективности инвестиций в нефтегазовой отрасли РФ позволил установить, что большинство компаний данной сферы оценку инвестиционных проектов осуществляют по двум стандартным методам – без учета дисконтирования и с его учетом. Можно однозначно сказать, что оценка без учета дисконтирования значительно

завышает показатели чистой прибыли проекта в долгосрочной перспективе, при этом не учитывается заемный характер инвестиций, требующих погашения процентов по займам.

Оценка экономической эффективности проектов без учета дисконтирования применяется в нефтегазовой отрасли крайне редко, поскольку инвестиционные проекты в данной сфере имеют долгосрочный характер планирования и требуют привлечения сторонних инвестиций для реализации проектов. Это явно прослеживается при сравнительном анализе методов на проектах, требующих значительных капитальных вложений на первоначальной стадии проектов для их реализации.

При стандартных методах оценки многие проекты оказываются неэффективными, что в свою очередь говорит о необходимости более гибкого подхода к оценке инвестиционных проектов, учета заложенных в них стратегических перспектив.

Учитывая технологическую сложность и многоуровневое строение инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, следует отметить, что некорректной является недооценка возможности изменения намеченного плана реализации проекта, отсутствие SWOT-анализов проектов, пренебрежение созданием деревьев принятия решений.

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

К современным методам оценки эффективности инвестиционных проектов, учитывающим специфику нефтегазовой отрасли, относят следующие методы: дерево решений и метод ожидаемой стоимости, оценки чувствительности NPV проекта к изменению сценарных условий, реальных опционов.

Дерево решений и метод ожидаемой стоимости (EMV – Expected monetary value) используется для оценки проектов с высокой степенью неопределенности (например, проектов геологоразведки, инновационных проектов). Расчет EMV является дополнительным методом оценки проектов и не отменяет необходимость расчета основных ключевых показателей эффективности проекта.

При анализе эффективности бизнес-проекта с помощью метода ожидаемой стоимости устанавливаются следующие исходные правила:

- в качестве показателя эффективности проекта для целей такого анализа используется NPV;
- разбивка общего периода реализации проекта на отдельные этапы, в течение которых возможны существенные изменения факторов, влияющих на эффективность проекта;
- определение возможных альтернативных решений, связанных с изменением основных показателей, формирующих эффективность проекта;
- определение вероятности успешной реализации каждого из альтернативных вариантов;
- расчет избранного показателя эффективности проекта, соответствующего каждому из возможных альтернативных решений;
- расчет средневзвешенного показателя эффективности проекта с учетом вероятностей успешной реализации каждого из альтернативных вариантов.

Каждая из полных ветвей графика показывает одну из альтернатив возможного хода реализации инвестиционного проекта и соответствующего ей ожидаемого значения показателя его эффективности. Все вероятностные значения показателя в будущем периоде связываются с его ожидаемыми значениями в предшествующий период.

Данный метод эффективен при анализе портфеля инвестиционных проектов. В том случае, если инвестиционный портфель имеет отрицательное значение суммарного EMV по всем проектам, необходимо отказаться от реализации ряда наиболее рискованных проектов с целью получения положительного значения суммарного EMV портфеля. В таком случае рискованный капитал будет оправдан в долгосрочной перспективе.

Комплексная оценка риска проекта осуществляется на основе графического представления ряда возможных сценариев его реализации и вероятности их возникновения (рис. 1).

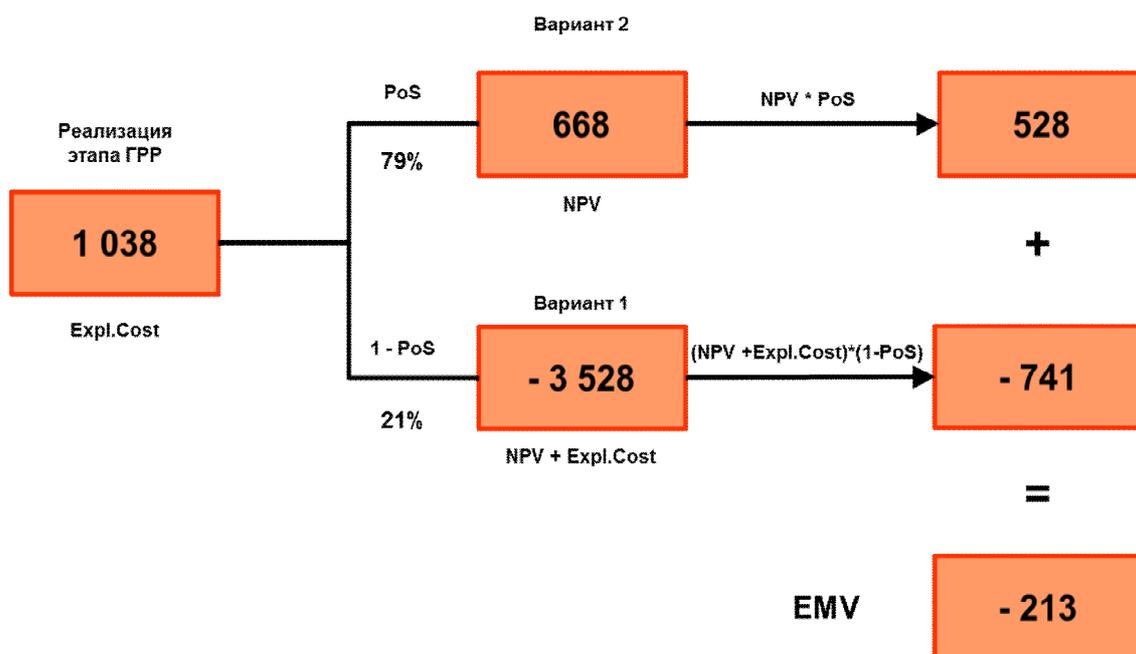


Рис. 1. EMV-анализ инвестиционного проекта

На основании проведенных расчетов установлено, что EMV варианта 2 составляет –213 млн руб., при этом NPV варианта 2 положителен и составляет 668 млн руб. Вероятность геологического успеха (PoS) для варианта 2 составляет 79 %. При условии неучета объема рискованного капитала и возможного сценария реализации неуспеха этапа геолого-разведочных работ (ГРП) проект был рекомендован к реализации. Однако, принимая во внимание тот факт, что с высокой долей вероятности данный проект может перейти в отрицательную зону, а ожидаемая стоимость проекта (EMV) имеет отрицательное значение, отметим, что проект не может быть рекомендован к реализации и включению в инвестиционный портфель. Приобретение данного актива на аукционе также не может быть рекомендовано ввиду большого объема рискованного капитала.

Следовательно, комплексная оценка уровня риска инвестиционного проекта в конечной стадии его реализации коррелируется с соответствующими уровнями риска проекта на предшествующих стадиях этого процесса (отражает характер возможных изменений во времени применительно к основным факторам, формирующим эффективность проекта). Таким образом, использование данного метода позволяет оценивать эффективность реализации любого из возможных исходов событий с учетом технических аспектов, оценивать эффективность реализации крупных многоуровневых проектов, портфелей инвестиционных проектов.

Ретроспективный анализ изменения сценарных условий по уже реализуемым проектам показывает, что в большинстве случаев текущие условия оценки проектов в значительной мере отличны от условий, принятых на момент принятия решения о реализации. В основном это связано с плохой прогнозируемостью цен на энергоносители на мировом рынке. Данный факт говорит о том, что при оценке проектов в значительной мере является некорректным недоучет чувствительности проектов к трансформации основных сценарных показателей, таких как изменение цены на углеводороды на мировом и внутреннем рынке, динамика объемов капитальных вложений, необходимых для реализации проектов.

Одним из наиболее эффективных экономических инструментов, учитывающим многовариантность реализации инвестиционных проектов, является метод оценки чувствительности NPV проекта к изменению сценарных условий.

Анализируя реальные проекты в нефтегазовой отрасли РФ и выполнив анализ чувствительности к основным факторам в отношении ключевых переменных, которые оказывают влияние на изменение NPV, были построены графики «торнадо», показывающие значения чистой приведенной стоимости при изменении каждой переменной.

При выполнении анализа чувствительности учитывалось независимое изменение отдельных факторов (параметров моделей), что позволило определить факторы риска, которые в наибольшей степени могут повлиять на ключевые показатели эффективности проекта.

Для построения графика «торнадо» были отобраны основные факторы риска, по отношению к которым будет производиться анализ чувствительности NPV, по критериям наибольшей вероятности возникновения/изменения и наибольшему влиянию на NPV.

В качестве параметров изменения эффекта от реализации проекта приняты следующие: рыночный – связанный с возможным изменением цены на нефть и газ; капитальный – связанный с возможной необходимостью увеличения объема капитальных вложений; операционный – связанный с возможным увеличением операционных затрат; производственный – связанный с возможным неподтверждением объема добычи.

Для оценки диапазона отобранных факторов (наилучшее и наихудшее значение фактора с точки зрения влияния на NPV) были построены вертикальные диаграммы, отображающие изменения NPV по каждому из выбранных факторов. В соответствии с полученными сценариями по EMV-анализу инвестиционного проекта вертикальные диаграммы сформированы для двух вариантов развития реализации инвестиционного проекта (рис. 2).

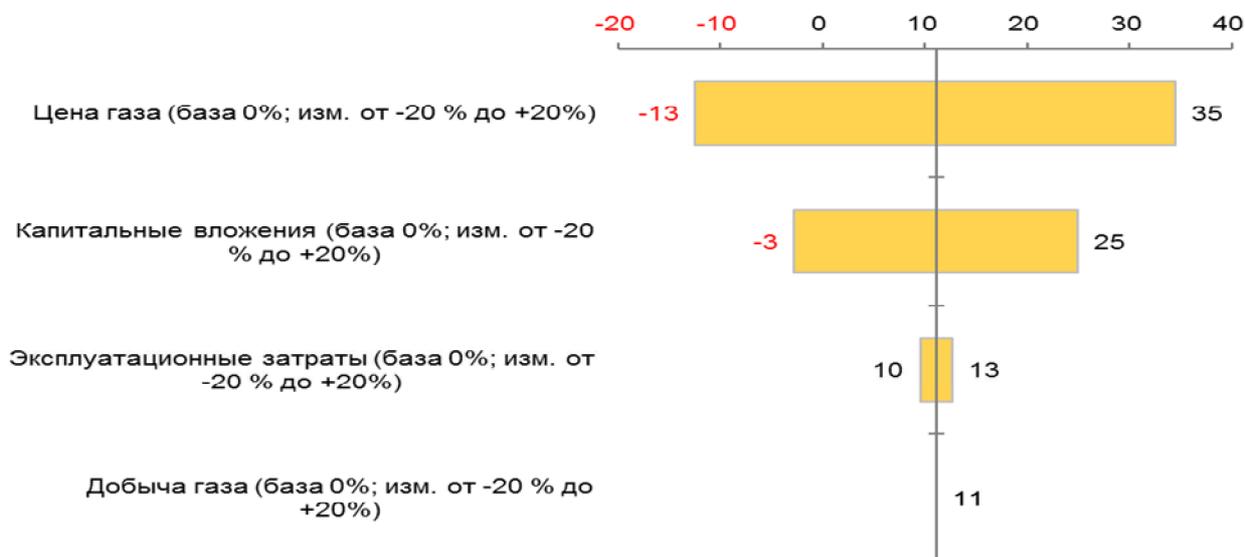


Рис. 2. Анализ чувствительности проекта по критериям наибольшей вероятности возникновения/изменения и наибольшему влиянию на NPV проекта (вариант 1)

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

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

Также эффективным дополнительным методом в оценке реализуемых инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли РФ выступает метод реальных опционов.

Метод реальных опционов применяется большинством крупных транснациональных компаний, таких как BP, Exxon Mobil, Shell и многие другие.

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

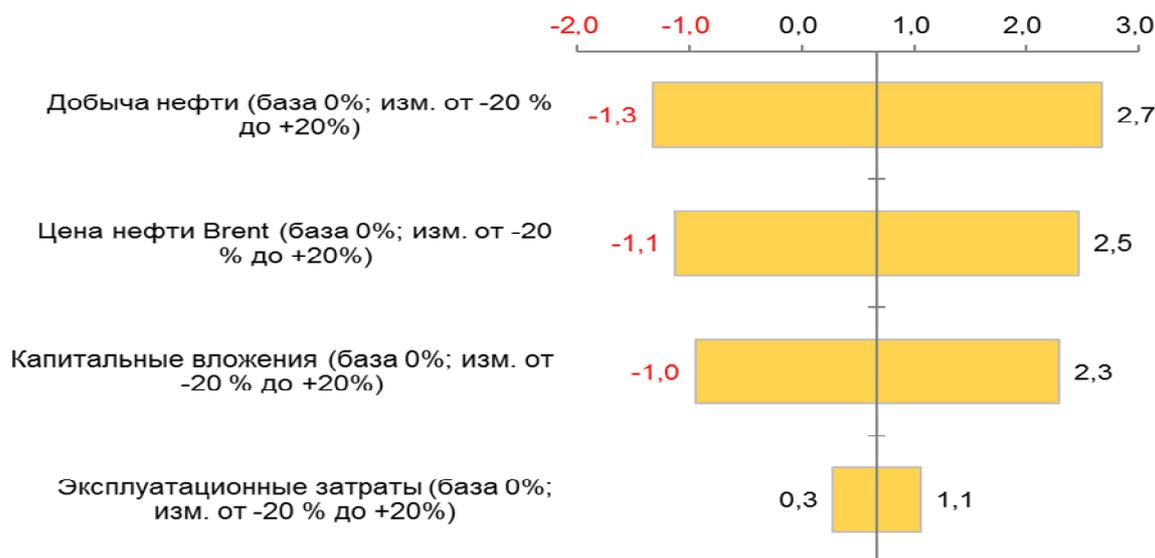


Рис. 3. Анализ чувствительности проекта по критериям наибольшей вероятности возникновения/изменения и наибольшему влиянию на NPV проекта (вариант 2)

В основе метода реальных опционов – свободный денежный поток и затраты на внедрение успешных результатов начального этапа проекта, по которым рассчитывается эффект от внедрения (рис. 4).

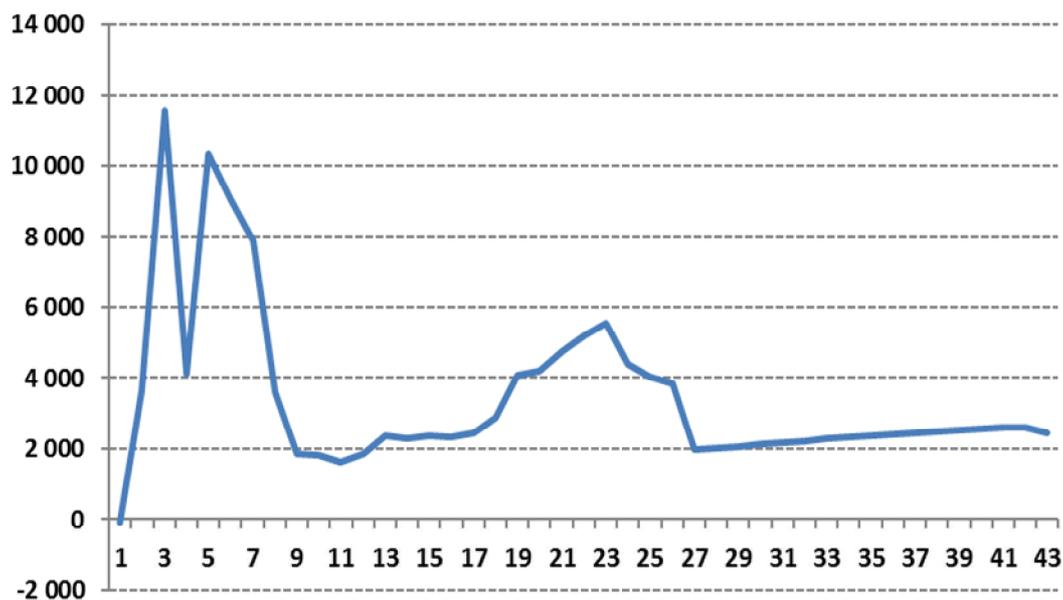


Рис. 4. Эффект от внедрения начального этапа реализации инвестиционного проекта

При этом для оценки начального этапа проекта, который при оценке дисконтированным денежным потоком является отрицательным, путем применения метода реальных опционов был переоценен начальный этап проекта как отдельная единица и выведено значение NPV в положительную зону, а также переоценен весь проект в целом. По результатам расчетов NPV начального этапа с  $-647$  млн руб. достиг значения в  $+7120$  млн руб. за счет оценки стратегических перспектив его реализации в проекте в целом.

С учетом применения метода дерева решений и метода потоков получаем в результате положительный NPV от реализации начального этапа проекта, что показано на рисунке 5.

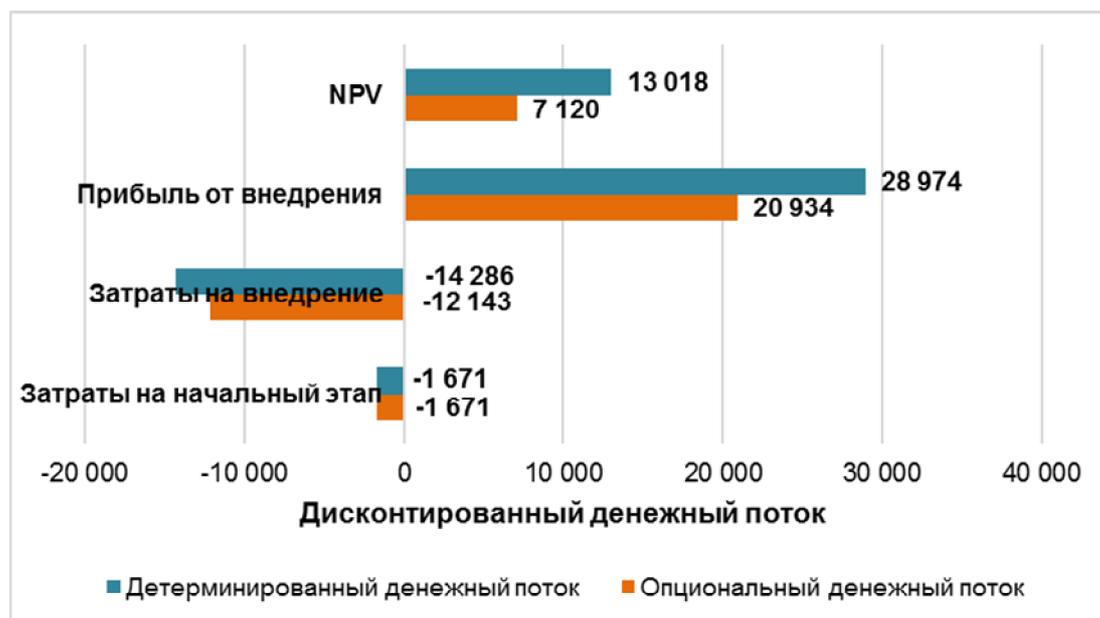


Рис. 5. Оценка денежного потока инвестиционного проекта методом реальных опционов

Таким образом, изучив методы оценки эффективности инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли РФ, мы установили, что в нефтегазовой отрасли применения стандартных методов оценки не достаточно, и необходимо использовать дополнительные методы. Дополнительные методы (дерево решений и метод ожидаемой стоимости, оценки чувствительности NPV проекта к изменению сценарных условий, реальных опционов) обеспечивают возможность реализации нерентабельных проектов при стандартных методах оценки.

Использование дополнительных методов оценки эффективности инвестиционных проектов позволяет учесть такие особенности отрасли, как труднодоступное расположение месторождений нефти и газа, низкие плохие свойства коллекторов и др.

Применение в оценке эффективности инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли РФ только стандартных методов не обеспечивает учет неопределенностей при принятии решения о приобретении лицензионных участков нефтегазовыми компаниями.

Результаты исследования, полученные в данной статье на примере реальных нефтегазовых проектов, могут иметь практическое значение при оценке инвестиционных проектов по другим активам и компаниям и использоваться в решении задач ресурсного управления любой промышленной компании.

### Литература

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477). М.: «Экономика», 2000.
2. Официальный сайт ПАО «Роснефть» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rosneft.ru>
3. Фомина Е.А., Ходковская Ю.В., Муллагалиев А.А. Инструменты повышения эффективности экономической деятельности нефтяной компании // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 2. С. 88–91.
4. Фомина Е.А., Ходковская Ю.В. Научно-методические подходы к обеспечению эффективного использования производственных мощностей нефтегазовых и нефтехимических компаний // Евразийский юридический журнал. 2017. № 7. С. 312–317.
5. Фомина Е.А., Ходковская Ю.В. Сценарный подход к оценке эффективности инвестиционных проектов в топливно-энергетическом комплексе РФ // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 2. С. 57–61.
6. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Электронный ресурс]. URL: [http://www.energystrategy.ru/ab\\_ins/source/ES-2035\\_09\\_2015.pdf](http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/ES-2035_09_2015.pdf)

## Маркетинговый подход к управлению персоналом: проблемы и решения

### Marketing Approach to Human Resource Management: Problems and Solutions

Е. СЕРГИЕНКО, Е. ПИСАРЕВА

**Сергиенко Елена Сергеевна**, канд. экон. наук, доцент кафедры «Маркетинг и коммуникации в бизнесе» Южного федерального университета. E-mail: elena7982@yandex.ru

**Писарева Екатерина Владимировна**, д-р экон. наук, профессор кафедры маркетинга и рекламы Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). E-mail: ekaterina838@yandex.ru

*В статье рассматривается маркетинговый подход к управлению персоналом. В рамках кадровой политики весьма обоснованным с точки зрения науки и практики является применение принципов концепции внутреннего маркетинга. Данная концепция активно реализуется в международных компаниях. В российских компаниях, с одной стороны, принципы данной концепции внедряются в деятельность предприятий крупного бизнеса, с другой, на уровне среднего и малого бизнеса их реализация все еще составляет существенные сложности. В работе сформулированы рекомендации по внедрению принципов внутреннего маркетинга в практику действующего бизнеса.*

**Ключевые слова:** управление персоналом, маркетинг, менеджмент, внутренний маркетинг, развитие компании.

*The article deals with the marketing approach to personnel management. Within the framework of personnel policy, the application of the principles of the concept of internal marketing is very reasonable from the point of view of science and practice. This concept is actively implemented in international companies. Russian companies, on the one hand, are introducing the principles of this concept into the activities of large businesses, on the other, at the level of small and medium-sized businesses, their implementation is still a significant challenge. The paper presents proposals for the implementation of internal marketing principles in the practice of existing business.*

**Key words:** personnel management, marketing, management, internal marketing, company development.

В условиях экономической нестабильности весьма важным фактором устойчивости бизнеса является лояльность персонала. Слаженная командная работа сотрудников обеспечивает возможность роста и развития компании любого масштаба деятельности, как крупного и среднего бизнеса, так и малого предпринимательства. Персонал представляет собой мощный внутренний ресурс, укрепление которого позволит усилить рыночные позиции компании. Как отмечает Т.В. Ветрова, «одним из важнейших направлений развития маркетинговой дисциплины в настоящее время является операционализация и детализация маркетинговых концепций до уровня маркетинговых практик» [2, 5], что предопределяет цель данного исследования, которая сформулирована следующим образом.

Роль человеческих ресурсов в достижении рыночных целей компании весьма высока. «Департамент по управлению человеческими ресурсами ответственен за всю политику и процессы, касающиеся работников в бизнесе, и стартовая точка для любого решения в организации – это цели бизнеса» [8, 78]. В рамках кадровой политики весьма обоснованным является применение принципов концепции внутреннего маркетинга. Данная концепция активно реализуется в мировой практике. Опыт разработки и реализации собственных программ маркетинга персонала на основе принципов данной концепции активно практикуется крупными компаниями, работающими в международных масштабах. Среди них, например, кофейни «Starbucks», сетевая розничная торговая структура «Wal-mart», компании «Toyota», «Coca-Cola Co», «Southwest Airlines» и многие другие. В качестве примера можно привести и активную работу «Southwest Airlines» – крупнейшего лоукостера США, где принципы внутреннего маркетинга успешно внедрены в реальную работу авиакомпании. При приеме на работу компания обращает внимание на отношение соискателя к своим потенциальным обязанностям. После приема на работу для адаптации сотрудника разработана программа «Близкие сердца». Реализуется она следующим образом. Более опытные сотрудники берут «под свою опеку» новых работников, а процесс знакомства с работой компании

изнутри происходит в позитивной атмосфере, создаваемой всем коллективом. Руководство компании часто посещает филиалы в различных городах, отправляет сотрудникам поздравительные почтовые открытки, выражая свою признательность и поздравляя с праздниками. Все эти усилия создают благоприятную атмосферу среди коллег, мотивируют персонал, активизируя желание эффективно работать.

В российских компаниях, с одной стороны, принципы данной концепции планомерно внедряются в деятельность предприятий крупного бизнеса, с другой, на уровне среднего и малого бизнеса их применение все еще сталкивается с существенными сложностями.

Обоснованность внутреннего маркетинга состоит в реализации эффективной кадровой политики по управлению персоналом, которая, в свою очередь, ориентирована на потребителя продукции (товаров и услуг) данной бизнес-структуры. С практической точки зрения маркетинговый подход в вопросах управления персоналом выражается как политика управления человеческими ресурсами, которая реализуется через процедуры привлечения, отбора, мотивации, оценки и вознаграждения работников компании с целью повышения результативности их труда для достижения высоких показателей развития бизнеса и упрочнения конкурентоспособных рыночных позиций.

Классическое определение маркетинга, сформулированное Ф. Котлером, звучит как «маркетинг – вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [4]. Для того чтобы данная человеческая деятельность была наиболее эффективной и продуктивной, необходимо один из управленческих акцентов делать на качестве данной деятельности в отношении производства и реализации конкурентоспособной продукции.

Как отмечают Н.С. Мушкетова и Е.Н. Лекаренко, «одним из ключевых факторов представляется формирование и развитие в организации системы внутреннего маркетинга, с помощью которой она увеличивает свои возможности эффективно удовлетворять, а значит, и удерживать внешних потребителей, и тем самым обеспечивать себе устойчивое конкурентное преимущество на рынке» [5, 142–148]. Сегодня на первый план выходят проблематика ценности опыта работников, их знаний, умений и навыков в области решения профессиональных задач. Внутренний маркетинг как актуальная концепция продолжает свое развитие в современных экономических реалиях. Как справедливо отмечает Т.В. Бакун, «развитие концепции позволило сформулировать ряд следующих задач:

- снижение (или устранение) в организации внутренних функциональных барьеров;
- гармонизация совместно работающего персонала, настроенного на реализацию миссии, стратегии и целей организации и операций компании с ее внешней средой;
- удовлетворение потребностей работников, чтобы они, в свою очередь, могли удовлетворять потребности клиентов организации;
- совершенствование маркетинговой ориентированности компании;
- привлечение и удержание в штате работников, осознающих свою ответственность перед клиентом» [1, 13–15].

Весь этот комплекс задач, безусловно, направлен на совершенствование кадровой составляющей предприятия с целью упрочнения рыночных позиций бизнеса. Однако для уточнения конкретных направлений, по которым следует реализовать мероприятия по совершенствованию реальных компаний, необходимо представить наглядную модель.

Анализируя экономические трансформации последних десятилетий, следует отметить, что в результате завершения процесса формирования рыночных отношений в нашей стране наблюдаются изменения и на рынке труда. Для профессионалов, работающих в современном бизнесе, смещаются приоритеты и профессиональные ожидания. Нередко наблюдаются и контрасты. Так, одни специалисты, подыскивая рабочие места, обращают внимание на возможности профессиональной самореализации и дальнейшего личного развития. Другие же, менее гибкие, возможно, в силу определенных ограничений (по возрасту, в профессиональном уровне) имеют кардинально иные ценности. Как правило, такие работники чаще не удовлетворены условиями труда, не вовлечены в производственный процесс в полной мере. Соответственно, их работа менее результативна.

В научных трудах структура внутреннего маркетинга нередко рассматривается через призму классического маркетинга. Так, концепция 4Р нашла свое отражение и в теории внутреннего маркетинга (Е. Письменная, Н.С. Мушкетова, Е.Н. Лекаренко [5; 7] и др.). Приведем трактовку преобразований элементов 4Р-маркетинга.

Элемент «продукт» в призме трудовых отношений преобразуется в элемент «работа» – это та профессиональная деятельность, возможность выполнять которую дает компания-работодатель. От того, насколько полным является удовлетворение от совершаемого процесса профессиональных обязанностей, закрепленных за работником, зависит желание и мотивация совершать профессиональные обязанности на высоком качественном уровне.

Элемент «цена» в призме трудовых отношений преобразуется в элемент «зарплаток». Данная категория включает как оклад и премии в финансовом выражении, так и всевозможные бонусы, предусмотренные социальными программами предприятия.

Элемент «место» подразумевает «место работы» и включает физическое окружение работника в процессе выполнения профессиональных обязанностей, а также место нахождения рабочего места и его расположение. Современные работодатели принимают сотрудников и с возможностью удаленной работы.

Элемент «продвижение» преобразуется в «коммуникационное взаимодействие» в рамках коллектива и за его пределами (например, с потребителями, поставщиками, посредниками и т.п.).

Так, формируются четыре основных элемента внутреннего маркетинга: работа, заработок, место работы, коммуникационное взаимодействие (work, earnings, place of work, communication interaction). Конечно, данная систематизация может быть дополнена другими элементами, по аналогии с расширенными версиями традиционной 4Р, и преобразована в иные модели (5Р, 7Р, 4С и т.п.), но в качестве наглядности будем использовать классическую традиционную трактовку комплекса.

С точки зрения практического применения представим теоретические основания данной концепции как попытку продемонстрировать систематизацию нужд и потребностей сотрудников компании. Таким образом, внутренний маркетинг является управленческой подсистемой при реализации концепции холистического маркетинга, ориентирован на нужды и потребности работников, которые, в свою очередь, формируются по каждому элементу комплекса внутреннего маркетинга (рис. 1.).

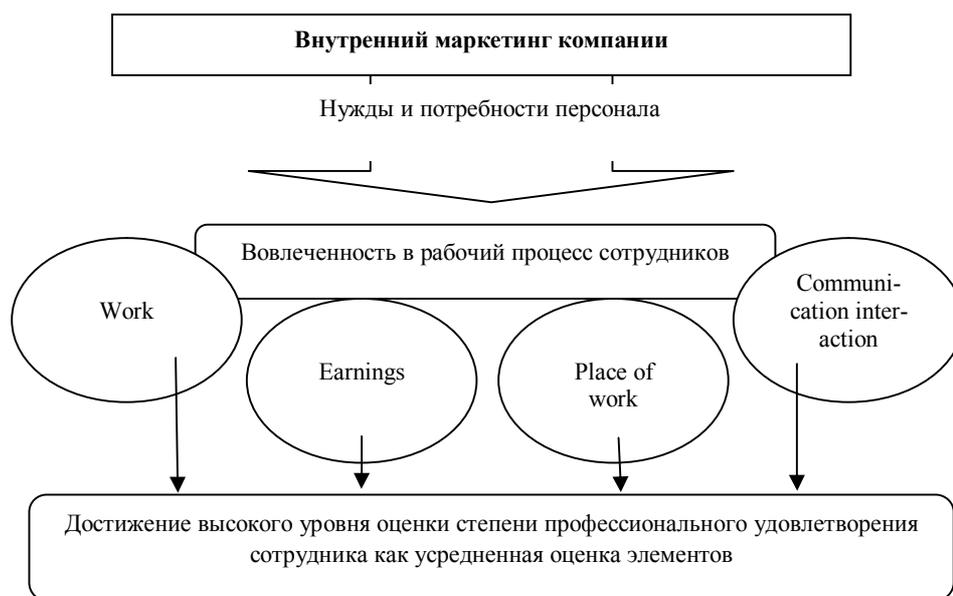


Рис. 1. Модель формирования нужд и потребностей персонала (составлено автором)

Данная модель может быть использована компаниями для понимания и расстановки акцентов в формировании требуемого уровня вовлеченности персонала в собственные функциональные обязанности производственного процесса. Управленческую программу по переходу системы управления персоналом на внутренний маркетинг следует разрабатывать по данным четырем направлениям. Для многих российских компаний важна перестройка действующих организационных моделей в направлении развития внутреннего маркетинга, с формированием сплоченной команды из числа вовлеченных работников бизнес-структуры.

«Сегодня как раз то время, когда довольно часто происходят события экономического, политического и социального характера, которые отражаются на рыночных процессах» [6, 12–14]. В этих условиях важно своевременно внедрить новые научно обоснованные подходы для достижения высоких показателей развития бизнеса. При планировании перехода к принципам внутреннего маркетинга в управлении персоналом важно ориентироваться на структуру основных элементов плана маркетинга [3].

Для оценки существующих проблем проведено исследование в форме опроса руководителей предприятий. Как показывает исследование управленческой системы компаний-представителей среднего и малого бизнеса, нередко наблюдается стихийное управление персоналом. Компании, которые достаточно долго присутствуют на рынке, зачастую имеют годами нарабатанные модели управления персоналом, которые в современных условиях и с точки зрения рыночных отношений утратили свою эффективность, но их продолжают использовать в силу традиционного уклада.

Компании, которые не имеют большого опыта работы на рынке и используют неустойчивые модели, часто меняют управленческие ориентиры, что не позволяет компании встать на путь устойчивого развития.

Представим алгоритм разработки программы перехода от стихийного управления персоналом к принципам внутреннего маркетинга (рис. 2).

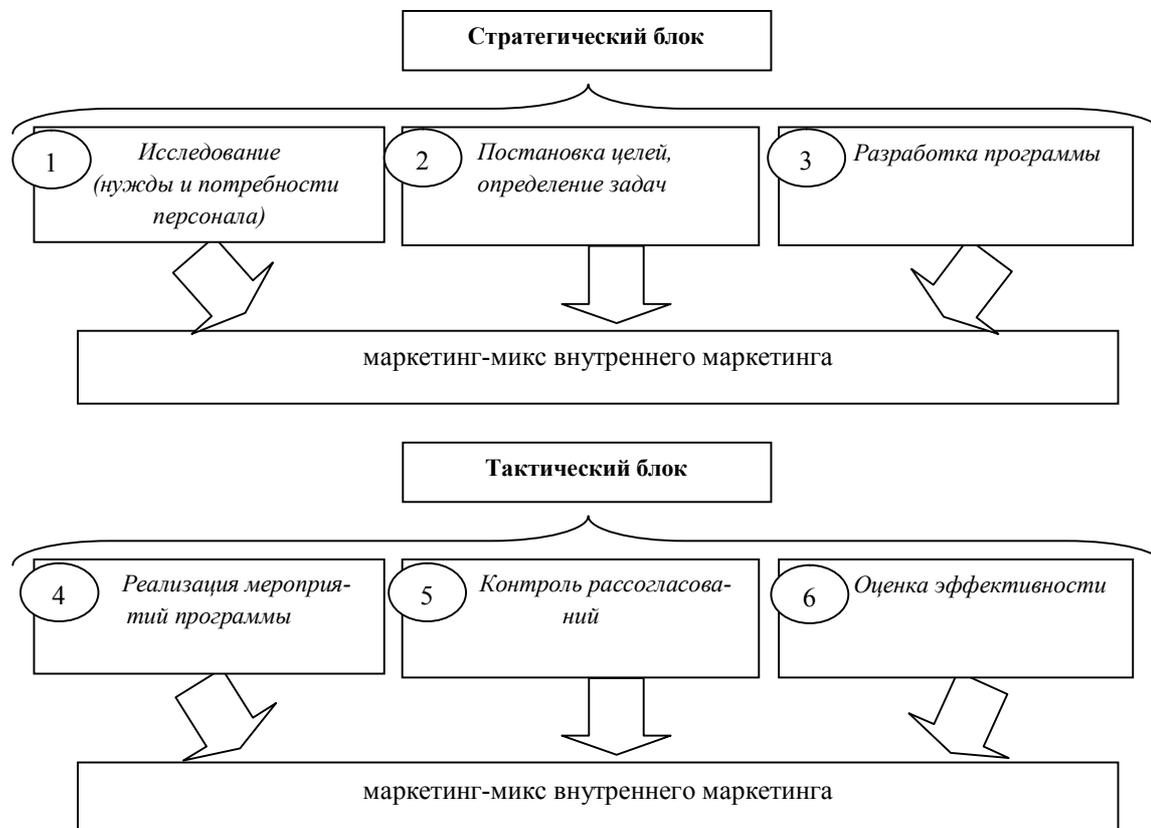


Рис. 2. Алгоритм разработки программы перехода от стихийного управления персоналом к принципам внутреннего маркетинга (составлено автором на основе [3])

В заключение сформулируем рекомендации по внедрению принципов внутреннего маркетинга в практику действующего бизнеса.

1. На стратегическом уровне принципы рекомендуется встраивать в существующий контекст политики управления персоналом, опираясь на элементы комплекса внутреннего маркетинга и осуществляя:

- своевременную диагностику для определения реальных нужд и потребностей персонала;
- постановку цели и определение задач, ориентируясь на повышение показателей работы бизнеса; на данном этапе стратегическая цель управления персоналом становится в ряд с реализуемыми целями бизнеса;
- разработку программы с выработкой ключевых решений по каждому элементу комплекса внутреннего маркетинга.

2. На тактическом уровне рекомендуется осуществить внедрение и реализацию принципов внутреннего маркетинга, включая проработку каждого элемента внутреннего маркетинга:

- достижение задач путем реализации мероприятий программы;
- своевременно производить контроль расхождений с устранением возникающих барьеров;
- оценить эффективность.

Персонал имеет определенные потребности в рамках своей профессиональной деятельности и собственные предпочтения по отношению к конкретной компании-работодателю. Для руководства важно выявить нужды персонала и найти пути корректировки устоявшихся моделей с целью удовлетворения профессиональных потребностей сотрудников. Для этого проводятся диагностические процедуры, предполагающие исследование внутренней среды компании, проведение углубленного анализа внутриорганизационного климата. Для любой компании важно, чтобы сотрудники работали с полной отдачей, получая удовлетворение от процесса работы в бизнес-структуре, ведь от этого зависит и успех самого бизнеса.

### Литература

1. Бакун Т.В. Внутренний маркетинг персонала: отличия и особенности // Инновационное образование и экономика. 2012. Т. 1. № 10. С. 13–15.
2. Ветрова Т.В. Классификация и оценка маркетинговых практик на российском рынке: дисс. ... канд. экон. наук, М., 2016.
3. Кетова Н.П., Сергиенко Е.С. Управление маркетингом: учеб. пособие. Ростов н/Д, 2017.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Перевод с англ. В.Б. Боброва. М.: Изд-во «Прогресс», 1991.
5. Мушкетова Н.С., Лекаренко Е.Н. Система внутреннего маркетинга: цели, задачи, элементы // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. Т. 14. № 16. С. 142–148.
6. Писарева Е.В. Исследование вопросов управления маркетингом в условиях современного рынка // Управление в современных системах. 2018. № 2. С. 12–14.
7. Письменная Е. Внутриорганизационные коммуникации – отношения с персоналом [Электронный ресурс]. URL: [http://www.pressclub.host.ru/PR\\_EMPLOYEES.shtml](http://www.pressclub.host.ru/PR_EMPLOYEES.shtml)
8. Black A. How business works. First American edition. DK Publishing, 345 Hudson Street New York 10014, 2015. 354 p.

## Совершенствование методического подхода к выбору эффективной бизнес-модели нефтяной компании

### Perfection of the Methodical Approach to the Choice of an Effective Business Model of the Oil Company

М. БАЖАЕВ

**Бажаев Мансур Мавлитович**, аспирант Московского государственного института международных отношений (университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации. E-mail: maks1991@inbox.ru

*В статье предложена схема разработанного автором механизма формирования эффективной бизнес-модели вертикально интегрированной нефтяной компаний на основе максимизации инвестиционной стоимости компании. Предложенный механизм апробирован на примере ПАО АНК «Башнефть». Для выбранной компании рассматривались варианты изменения бизнес-модели, позволяющие сохранить целостность ее технологических процессов в сервисе нефтедобычи. Результаты расчетов позволили выбрать наиболее эффективную бизнес-модель ПАО АНК «Башнефть», подходящую для достижения стратегических целей.*

**Ключевые слова:** бизнес-модель, инвестиционная стоимость, ключевые показатели эффективности.

*In the article the scheme of the mechanism developed by the author of formation of an effective business model of vertically integrated oil companies on the basis of maximization of investment value of the company is offered. The proposed mechanism has been tested on the example of PJSC JSOC «Bashneft». For the selected company options for changing the business model were considered, allowing preserving the integrity of its technological processes in the oil production service. The results of the calculations allowed to choose the most efficient business model of PJSC JSOC «Bashneft», suitable for achieving strategic goals.*

**Key words:** business model, investment value, key performance indicators.

В процессе разработки стратегии нефтяной компании в условиях современных мировых вызовов и национальных приоритетах страны необходимо опираться на критерии эффективного развития, способствующие росту инвестиционной стоимости для повышения ее конкурентоспособности.

С этой целью нами разработан механизм формирования бизнес-модели вертикально интегрированной нефтяной компании (ВИНК), основанный на критерии максимизации инвестиционной стоимости компании, позволяющий обосновать и выбрать наиболее эффективную бизнес-модель. Схема механизма представлена на рисунке.

Решение поставленной задачи подразумевает прохождение пяти взаимосвязанных этапов. На первом этапе предлагается детально изучить конъюнктуру нефтегазового рынка, его тенденции, а также провести анализ деятельности нефтяной компании при существующей бизнес-модели и стратегии развития. Результатом выполнения первого этапа является отбор общих и специфических факторов, оказывающих непосредственное влияние на реализацию стратегии развития нефтяной компании. Такой анализ факторов позволяет на втором этапе спрогнозировать экономические показатели деятельности ВИНК и ее отдельных бизнес-единиц с использованием системы ключевых показателей эффективности (КПЭ) [6].

Система КПЭ, являясь инструментом стратегического планирования, позволяет выделить необходимые качественные и количественные характеристики компании, максимально полно учесть общие и специфические факторы, которые влияют на развитие ВИНК и ее бизнес-единиц. На основе сформированного набора общих и специфических КПЭ устанавливаются взаимосвязи между всеми уровнями управления нефтяной компании, прогнозируется их влияние на инвестиционную стоимость ВИНК в целом и ее бизнес-единиц в частности [5]. Прогнозируемые ключевые показатели эффективности являются основой для расчета элементов денежного потока при оценке инвестиционной стоимости компании.



Схема этапов выбора эффективной бизнес-модели ВИНК

На третьем этапе предложенного механизма разработана общая экономическая модель оценки денежных потоков ВИНК, а также сформированы частные экономические модели денежных потоков бизнес-единиц компании [1; 2; 4]. Денежные потоки ВИНК будут зависеть от набора бизнес-единиц, входящих в ее бизнес-модель. Наличие или отсутствие вспомогательной бизнес-единицы может увеличивать величину денежных потоков ВИНК или, наоборот, уменьшать, что позволит обосновать выбор бизнес-модели нефтяной компании, которая обеспечит максимальный рост величины денежного потока, а следовательно, и рост инвестиционной стоимости ВИНК.

Для решения поставленной задачи выбора эффективной бизнес-модели, обеспечивающей максимизацию ее инвестиционной стоимости, на четвертом этапе механизма рассчитываются инвестиционные стоимости для различных вариантов бизнес-моделей компании.

Модель оценки инвестиционной стоимости ВИНК при решении задачи формирования эффективной бизнес-модели будет иметь следующий вид:

$$V = \sum V_n = \sum [DP_{nt} / (1 + i)^t] + [DP_{nt+1} / (i - g_n)] / (1 + i)^{t+1}, \quad (1)$$

где  $V_n$  – суммарный денежный поток по отдельному  $n$ -бизнес-направлению,  $DP_{nt}$  – будущие денежные потоки за прогнозный период от 1 до  $t$  по  $n$ -бизнес-направлению,  $DP_{nt+1}$  – будущие денежные потоки в постпрогнозный период  $t$  по  $n$ -бизнес-направлению.

$$DP_{nt+1} = DP_{nt}(1 + g_n), \quad (2)$$

где  $i$  – ставка дисконтирования,  $g_n$  – постоянный темп роста денежного потока по бизнес-направлению.

$n$ -виды бизнес-направлений включают невозобновляемые источники энергии (добычу углеводородного сырья, переработку и сбыт продуктов переработки углеводородного сырья), возобновляемые источники энергии (альтернативные источники: солнечную энергетику, ветроэнергетику, биомассовую энергетику, волновую энергетику, градиент-температурную энергетику, эффект запоминания формы, приливную энергетику, геотермальную энергию).

Каждая сервисная бизнес-единица оказывает влияние на общий денежный поток бизнес-направления разнонаправленно: например, создание новой бизнес-единицы может повлиять по-разному (либо увеличить, либо уменьшить) на затраты на добычу нефти, изменение оборотных средств, прирост капитальных вложений, сумму начисленной амортизации.

На пятом этапе выбирается бизнес-модель нефтяной компании с максимальной инвестиционной стоимостью.

Предложенный в исследовании механизм формирования бизнес-модели ВИНК апробирован для оценки и определения эффективной бизнес-модели ПАО АНК «Башнефть». Рассмотрен вариант формирования бизнес-модели ПАО АНК «Башнефть» при приобретении нефтесервисной компании для бизнес-направления «Разведка и добыча».

По результатам проведенного анализа ретроспективной информации деятельности ПАО АНК «Башнефть», аналитических исследований крупных экспертов [3; 7–15] были составлены прогнозы изменения факторов по трем сценариям развития макросреды деятельности нефтяной компании: оптимистичный, реалистичный и пессимистичный. В исследовании доказано, что на результаты операционной деятельности ПАО АНК «Башнефть» значительное влияние оказывают такие ключевые факторы, как мировые и внутренние рыночные цены на нефть и нефтепродукты, курс рубля по отношению к доллару США, темпы инфляции, налогообложение и транспортные тарифы [3; 5]. Далее проведен анализ стратегических целей ПАО АНК «Башнефть» и его бизнес-единиц до 2020 года. Результаты анализа позволили спрогнозировать ключевые показатели эффективности компании в целом, ее отдельных бизнес-направлений и бизнес-единиц на прогнозный период с 2018 по 2025 г. и на постпрогнозный период, начинающийся с 2026 г. В результате полученных прогнозов КПЭ нами были рассчитаны основные составляющие свободного денежного потока ПАО АНК «Башнефть» в целом и по следующим бизнес-направлениям: «Разведка и добыча» и «Переработка, логистика и сбыт», что позволило рассчитать инвестиционную стоимость компании при сложившейся бизнес-модели ПАО АНК «Башнефть» по состоянию на 01.01.2018 г.

В качестве ставки дисконта была принята средневзвешенная стоимость капитала компании, которая рассчитана на основе данных бухгалтерской отчетности компании за 2017 г. Инвестиционная стоимость ПАО АНК «Башнефть» в постпрогнозном периоде рассчитана с применением формулы Гордона, темпы устойчивого прироста в постпрогнозный период определены на основе модели Хиггинса [4].

В расчетах предложены два варианта изменения бизнес-модели рассматриваемой компании, в основе которых была задача сохранить целостность технологических процессов относительно организации сервиса в нефтедобыче.

Первый вариант бизнес-модели предполагает приобретение в рамках основного бизнес-направления «Разведка и добыча» новой вспомогательной бизнес-единицы «Бурение», в том числе таких бизнес-процессов, как «Текущий и капитальный ремонт скважин», «Транспорт и спецтехника».

Второй вариант бизнес-модели состоит в приобретении в рамках основного бизнес-направления «Разведка и добыча» новой вспомогательной бизнес-единицы «Бурение», в том числе таких бизнес-процессов, как «Текущий и капитальный ремонт скважин», «Транспорт и спецтехника» и «Механосервис».

Расчеты денежных потоков по компании с учетом бизнес-единиц «Бурение», «Текущий и капитальный ремонт скважин», «Транспорт и спецтехника», «Механосервис» определили разнонаправленность влияния денежных потоков сервисных бизнес-единиц на денежные потоки бизнес-направления «Разведка и добыча».

Итоговые результаты расчета инвестиционных стоимостей по трем рассматриваемым вариантам представлены в таблице.

Анализ результатов расчетов денежных потоков по двум вариантам бизнес-моделей компании определил, что приобретение бизнес-единицы «Механосервис» экономически нецелесообразно, так как данный бизнес является по состоянию на конец 2017 г. низкорентабельным (рентабельность собственного капитала 3,2 %), требует модернизации и технического перевооружения, а, следовательно, и вложения крупных инвестиций в эту бизнес-единицу, что не увеличивает инвестиционную стоимость компании.

**Расчет инвестиционной стоимости ПАО АНК «Башнефть», млрд руб.**

Показатель	Варианты бизнес-модели		
	Существующая бизнес-модель	Новая бизнес-модель	
		1 вариант	2 вариант
Инвестиционная стоимость в прогнозный период (2018–2025 гг.)	482,25	500,04	498,34
Инвестиционная стоимость в постпрогнозный период (с 2026 г.)	571,52	1017,75	1011,75
Итоговая инвестиционная стоимость	1053,77	1517,80	1510,05

Данные, представленные в таблице, позволили сделать вывод, что предложенный механизм формирования бизнес-модели ВИНК позволяет выбрать эффективную бизнес-модель для ПАО АНК «Башнефть», которая должна быть сформирована по первому варианту – приобретение сервисной бизнес-единицы «Бурение» в совокупности с бизнес-процессами «Текущий и капитальный ремонт скважин», «Транспорт и спецтехника».

**Литература**

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учеб. пособие. СПб.: изд. СПбГУ, 2004. 355 с.
2. Волков А.С., Куликов М.М., Марченко А.А. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности. М.: Вершина, 2007. 304 с.
3. Годовые отчеты ПАО АНК «Башнефть» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bashneft.ru/disclosure/annual/>
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. 1950 с.
5. Ключевые финансовые показатели ПАО «Башнефть» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ifinik.ru/companies/1297>
6. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп –Бизнес», 2003. 304 с.
7. Нефтяная отрасль России: итоги 2016 г. и перспективы на 2017–2018 гг. часть 1: аналитический отчет VigonConsulting. Май 2017 [Электронный ресурс]. URL: [vigon\\_consulting\\_russian\\_oil\\_industry\\_outlook\\_2018\\_p1.pdf](http://vigon_consulting_russian_oil_industry_outlook_2018_p1.pdf)
8. Нефтяная отрасль: итоги 2017 года и краткосрочные перспективы // Энергетический бюллетень. 2018. № 56. С. 4–10.
9. Официальный сайт Правительства РФ: Вызовы. Тенденции. Приоритеты: некоторые важные результаты и показатели 2017 года [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/info/32015/>
10. Официальный сайт информационного агентства «Росбизнесконсалтинг» [Электронный ресурс]. URL: <https://ufa.rbc.ru/>
11. Официальный сайт Агентства прогнозирования экономики [Электронный ресурс]. URL: <https://apecon.ru/>
12. Прогноз цен на нефть на период до 2040 года на основе анализа динамики экономических циклов [Электронный ресурс]. URL: <http://ktovkurse.com/wp-content/uploads/2016/05/obzor-neftyanoj-do-2040.pdf>
13. Прогноз доллара на 2018-2020 год. Что будет с курсом рубля в России? [Электронный ресурс]. URL: <https://investfuture.ru/articles/id/dollar-prognoz-na-2018-2020-god-что-будет-s-kursom-rublja-v-rossii>
14. Прогноз цен на нефть до 2018 года: Торгово-промышленный портал [Электронный ресурс]. URL: <http://torgprominfo.com/neft/tseny-na-neft-do-2018-goda/>
15. Прогноз инфляции на 2018–2020 годы в России [Электронный ресурс]. URL: <https://apecon.ru/prognoz-inflyatsii-na-gody-v-rossii>

## Развитие управления проектами в органах государственной власти

### Project Management Development in Public Authorities

Л. ДОБРИНА

Добрина Лейла Ровшановна, аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: lrdobrina2017@edu.fa.ru

*Проектное управление выступает одним из ключевых элементов реформы государственного управления, который позволяет достигать поставленных целей в установленные сроки с использованием ограниченных ресурсов. Внедрение проектного управления в органах власти началось в середине 2016 года, и уже сейчас заметны существенные результаты. Активно идет развитие проектного управления, вводятся новые инструменты и методики, способствующие достижению указанных в проектах целей и повышению эффективности государственного управления в целом.*

**Ключевые слова:** управление проектами, органы государственной власти, национальные проекты, индекс зрелости проектной деятельности, нововведения.

*Project management is one of the vital elements of public administration reform, which allows to achieve the objectives within the established time frame and limited resources. The implementation of project management in the authorities began in middle of 2016 and has already had significant results. Project management is developing rapidly, new tools and techniques are being introduced that contribute to the accomplishment of the project goals as well as the increase in efficiency of public administration as a whole.*

**Key words:** project management, public authorities, national projects, maturity index of project activities, innovations.

Официальное внедрение проектного управления в органах государственной власти началось с 2016 года. Президентом Российской Федерации был подписан указ о создании Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам. Данный орган занимается формированием подходов к реализации основных направлений стратегического развития страны [5].

На данный момент утверждена вся необходимая нормативная база, обязательная для исполнения всеми участниками управления проектами. Разработкой нормативного и методологического обеспечения занимаются Федеральный проектный офис (Департамент проектной деятельности Правительства Российской Федерации) совместно с Центром проектного менеджмента РАНХиГС (далее – ЦПМ).

Нормативную базу, регулирующую управление проектами в органах государственной власти, составляют: Постановление Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации», Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 года № 2165-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации на 2016 и 2017 годы», Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 января 2018 г. № 80-р «Об утверждении плана мероприятий по развитию проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации на 2018 г.», Постановление Правительства Российской Федерации «О разработке, реализации и об оценке эффективности отдельных государственных программ Российской Федерации» от 12 октября 2017 года № 1242, Постановление Правительства Российской Федерации «О реализации мероприятий федеральных целевых программ, интегрируемых в отдельные государственные программы Российской Федерации» № 1243 от 12 октября 2017 года. Также утверждено 13 методических рекомендаций, которые включают шаблоны документов и подробные рекомендации по организации работы и составлению проектной документации.

Многие эксперты утверждают, что одним из ключевых элементов успешности использования проектного подхода в органах власти является качество трудовых ресурсов. Специалисты, вовлеченные в проектную работу, должны обладать определенной квалификацией, знаниями и умениями в сфере управления проектами. В связи с тем, что проектный подход широко используется как в бизнесе, так

и в государственных и муниципальных органах, встал вопрос о необходимости утверждения профессионального стандарта «Специалист управления проектами». Его целью является увязка квалификации участника проекта, профессионального образования в сфере управления проектами с вызовами и требованиями рынка труда. Предполагается, что разрабатываемый стандарт будет включать 3 квалификации: руководитель, администратор проекта и проектный специалист.

Разработкой стандарта занимается центр проектного менеджмента РАНХиГС. В соответствии с утвержденным планом мероприятий по развитию проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации на 2018 год ЦПМ до 14 ноября 2018 года разработает указанный стандарт [3].

В настоящее время рабочая и экспертная группы обсуждают правильность формулирования цели профессиональной деятельности, трудовые функции, уровни квалификации специалистов проектного управления. Стоит отметить, что крайне важно увязать уровень квалификации проектного специалиста и его образования со степенью важности и объемом выполняемого проекта. Необходимо описать все инструменты, используемые при управлении проектами, а также сделать акцент на трудовых функциях специалистов, выражающихся в конкретных действиях.

В международной практике проектного управления существуют консолидированные стандарты в области управления проектами, которые учитывают требования не только частного сектора, но и государственных и муниципальных органов. Таким образом, разрабатываемый профессиональный стандарт будет включать единые принципы проектного управления вне зависимости от сферы деятельности.

В связи с тем, что проектный подход – сравнительно новый инструмент управления, не все участники управления проектами владеют его методологией и инструментами. На федеральном уровне эта проблема уже практически решена. Однако на уровне регионов и на муниципальном уровне эта проблема все еще остается актуальной. Причиной этого является то, что проектное управление начало внедряться в субъектах и муниципальных образованиях позже, чем на федеральном уровне. Некоторые субъекты, которые были выбраны «пилотными» площадками для внедрения проектного подхода («пилотные» площадки 1 уровня – Белгородская область, Ярославская область, Пермский край; 2 уровня – Волгоградская область, Пензенская область, Томская область, Ульяновская область) и начали его внедрять раньше других, достигли внушительных результатов. Этим и обосновывается разница в уровне зрелости проектного управления в различных регионах.

В настоящее время огромное внимание уделяется обучению специалистов и управленцев, занятых в сфере управления проектами. Центр проектного менеджмента РАНХиГС является основным центром компетенций проектного управления с 2016 года. В связи с тем, что в марте 2017 года президиумом Совета были утверждены требования к квалификации участников управления проектами деятельности, должностные лица обязаны проходить обучение в ЦПМ. Ежегодно сотни государственных служащих (от руководителей и администраторов проектов, ответственных за внедрение проектного управления, до сотрудников проектных офисов и проектных специалистов) проходят обучение в ЦПМ по различным программам [2].

Более того, ЦПМ оказывает помощь проектным командам в анализе и подготовке проектной документации, а также способствует организации рабочих процессов. Создан образовательный портал ЦПМ, который предлагает дистанционное обучение, а также содержит широкий спектр материалов – от нормативной базы и методологии до статей в сфере проектного управления [1].

Говоря о специалистах, задействованных в проектной деятельности, необходимо отметить проблему мотивации при реализации проектов. Действующая система мотивации основана на достижении установленных проектных целей в существующих временных и бюджетных рамках. При таком условии проектная команда получает бонусы. Несмотря на это, отдельного финансирования для должностных лиц, достигающих поставленных целей реализуемых проектов, не существует. Таким образом, остро стоит вопрос о создании инструмента премирования.

В 2018 году новеллой в управлении проектами является инструмент оценки зрелости проектного управления – индекс проектной деятельности. С его помощью можно выделить федеральные министерства и регионы с лучшей системой управления проектами.

В 2018 году была проведена «пилотная» оценка, в которой приняли участие 15 федеральных ведомств и 16 субъектов. Оценивались следующие элементы управления проектами:

1. Стратегическое планирование и управление портфелем проектов (как выбирать проекты).
2. Управление проектами (как реализовывать проекты, достигаются ли поставленные цели).
3. Принятие решений и организационная поддержка (как принимать решения для достижения результатов).
4. Развитие компетенций и культуры эффективности (как развивать участников управления проектами).
5. Управление стимулированием участников проектов (как мотивировать участников на достижение результатов и эффективной организации командной работы).

В оценку включены 23 процесса и около 200 критериев оценки, которые имеют дифференцированные веса. Оценка проводится независимыми экспертами, присуждающими баллы (от 0 до 5). Важно отметить, что большим весом обладают практические критерии, нежели наличие утвержденной нормативной правовой базы.

Разработкой индекса занимался Федеральный проектный офис (далее – ФПО) совместно с ЦПМ. Тщательно изучались международный опыт в области оценки управления проектами (ОРМЗ, РЗМЗ, IPMA Delta, СММ) и российская практика («Проектный Олимп», «Лучший проект года»).

В «пилотной» оценке первое место поделили Минпромторг России и Минэкономразвития России, далее – Минтранс России. Проектное управление в ведомствах рассматривали на соответствие требованиям Постановления Правительства Российской Федерации № 1050 и методическим рекомендациям.

В региональном разрезе регионы расположились следующим образом: Ленинградская область, Белгородская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Красноярский край, Приморский край. Федеральному проектному офису предстоит оценить зрелость проектной деятельности еще в 6 субъектах.

Таким образом, индекс зрелости проектного управления позволяет оценить, насколько эффективно организована система управления проектами. С помощью данного инструмента можно не только проанализировать текущую ситуацию, выявить недостатки и ограничения, но и способствовать развитию проектного управления и распространению лучших практик.

Еще одним нововведением 2018 года выступают «национальные проекты». В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 07 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» стратегическое развитие страны будет осуществляться в рамках национальных проектов. Председатель Правительства Российской Федерации утвердил Методические указания по разработке национальных проектов (программ), а также ФПО были подготовлены разъяснения по заполнению форм национальных и федеральных проектов [4].

Поскольку в системе стратегического планирования страны введены изменения, в ближайшее время ожидаются изменения в Федеральном законе № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и Постановлении Правительства Российской Федерации № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве России».

Подготовка национальных проектов будет проходить в три этапа:

1. До 29 июня 2018 г. федеральные органы исполнительной власти (далее – ФОИВ) подготовят основные подходы и содержание национальных проектов.
2. До 15 августа 2018 г. ФОИВ сформируют паспорта национальных проектов.
3. До 1 октября 2018 г. ФОИВ сформируют планы мероприятий по реализации национальных проектов.

Однако на данном этапе существует путаница в национальных проектах, уже реализуемых приоритетных проектах и государственных программах. Как эти проекты и программы соотносятся? Куда денутся реализуемые приоритетные проекты и госпрограммы?

Будет внедрена трехуровневая система реализации национальных проектов: на верхнем уровне – 12 национальных проектов – глобальных стратегических направлений (в них содержатся цели и целевые показатели из Указа Президента Российской Федерации № 204); на среднем уровне – цели и показатели Указа декомпозируются в федеральные проекты; на нижнем уровне – региональные проекты.

Следовательно, национальные проекты декомпозируются в федеральные проекты. В отношении приоритетных проектов отметим, что, по сути, они трансформируются в федеральные или

региональные проекты, при условии соответствия национальным целям. Если же реализуемые приоритетные проекты не соответствуют стратегическим задачам, поставленным Президентом Российской Федерации, эти проекты спускаются до уровня ведомственных проектов.

В соответствии с поручениями Председателя Правительства Российской Федерации от 22 мая 2018 года № ДМ-П13-2858 Минэкономразвития России, Минфин России и ФПО в срок до 25 июня 2018 года подготовили предложение по интеграции нацпроектов и приоритетных проектов в госпрограммы в целях формирования единого документа стратегического и бюджетного планирования.

Возможно, нацпроекты с федеральными проектами внутри будут погружаться в госпрограммы. Не стоит забывать о ведомственных проектах и ведомственных целевых проектах, которые будут продолжать реализовываться для повышения эффективности функционирования ведомств.

Ключевым моментом реализации нацпроектов является то, что министры будут нести персональную ответственность за достижение результатов национальных проектов. В настоящее время ФОИВ работают над целями и показателями нацпроектов и планами мероприятий по их достижению. В регионах будут реализовываться уже региональные проекты в рамках национальных проектов. Высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации также несет персональную ответственность за их результаты.

В процессе реализации нацпроектов ставятся цели упрощения и деbüroкратизации. Регламентные процедуры будут упрощены и сокращены в 2 раза по сравнению с приоритетными проектами (удалены разделы из паспортов национального и федерального проектов). Сводный и рабочие планы приоритетных проектов трансформируются в план мероприятия и показатели по субъектам нацпроекта. Более того, сокращены дублирующие разделы и планы. Такая трансформация связана с тем, что не все участники проектной деятельности обладают высоким уровнем зрелости. Соответственно, существовали ограничения при заполнении проектной документации. Такие изменения будут способствовать повышению качества выполнения мероприятий по достижению стратегических целей нацпроектов, а не бесконечному заполнению проектной документации.

В заключение необходимо отметить, что в нашей стране проектное управление в органах государственной власти реализуется сравнительно недавно. Однако федеральные министерства и субъекты Российской Федерации добились видимых результатов. Несмотря на существующие проблемы, активно идет процесс развития системы управления проектами и повышения уровня зрелости проектной деятельности как на федеральном уровне, так и на региональном. Постоянно создаются новые механизмы и инструменты, способствующие повышению эффективности управления проектами, что ведет к экономии бюджетных средств и повышению качества государственного управления.

### Литература

1. Образовательный портал ЦПМ РАНХиГС [Электронный ресурс]. URL: <http://cpm.websoft.ru>
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_206009/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206009/)
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 января 2018 г. № 80-р [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_289376/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_289376/)
4. Указ Президента Российской Федерации от 07 мая 2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_297432/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432/)
5. Указ Президента Российской Федерации от 30 июня 2016 года № 306 «О Совете при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_200363/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200363/)

## Трансформационные процессы в образовательной и социальной сферах, вызванные внедрением технологий «Индустрии 4.0»

### Transformational Processes in the Educational Sphere and Social Sphere, Caused by the Introduction of «Industry 4.0» Technologies

И. БУРЕНИНА, М. ГАЙФУЛЛИНА,  
С. САЙФУЛЛИНА

**Буренина Ирина Валерьевна**, д-р экон. наук, заведующий кафедрой «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета (ИНБ УГНТУ). E-mail: iushkova@yandex.ru

**Гайфуллина Марина Михайловна**, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» ИНБ УГНТУ. E-mail: marina\_makova@list.ru

**Сайфуллина София Фаруковна**, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» ИНБ УГНТУ. E-mail: sofia-ufa@yandex.ru

*В статье анализируются актуальные аспекты трансформаций в образовательной сфере и социальной сфере, которые могут произойти вследствие разработки и широкого внедрения технологий «Индустрии 4.0». Систематизированы типы движущих сил трансформации, в том числе демографические и социальноэкономические драйверы изменений, а также технологические драйверы изменений, способные повлиять на изменения в образовательной и социальной сфере. Рассмотрены возможные изменения рынка труда, вызванные внедрением технологий «Индустрии 4.0». Спрогнозированы изменения в сфере занятости в связи с изменением спроса на отдельные профессии. Сформулированы ключевые компетенции, необходимые для работы в условиях «Индустрии 4.0».*

**Ключевые слова:** четвертая промышленная революция, «Индустрия 4.0», образовательная сфера, социальная сфера, трудовые отношения, компетенции персонала.

*In article relevant aspects of transformations in the educational sphere and the social sphere which can occur in the fourth industrial revolution at introduction of the technologies of the «Industry 4.0» are analyzed. Types of driving forces of a transformation, including demographic and socioeconomic drivers of changes and also the technological drivers of changes capable to influence changes in the educational and social sphere are systematized. The possible changes of labor market caused by introduction of «Industry 4.0» technologies are considered. Changes in the sphere of employment in connection with change of demand for separate professions are predicted. The key competences necessary for work in the conditions of «Industry 4.0» are formulated.*

**Key words:** fourth industrial revolution, «Industry 4.0», educational sphere, social sphere, labor relations, competences of personnel.

Концепция «Индустрии 4.0» была сформулирована в 2011 г. президентом Всемирного экономического форума в Давосе Клаусом Швабом [10]. Суть «Индустрии 4.0» состоит в ускоренной интеграции киберфизических систем в производственные процессы, в результате чего значительная часть производства будет проходить без участия человека.

Цель исследования – выявить возможные изменения в образовательной и социальной сферах из-за внедрения технологий «Индустрии 4.0», что позволит в дальнейшем разработать механизмы снижения рисков социальных потрясений и конфликтов, связанных с развитием «Интернета вещей», рисков утраты устойчивости развития, связанные с изменением системы разделения труда и требованиями к обеспечению человеческими ресурсами.

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00505 «Организационно-экономический механизм адаптации проектов внедрения технологий «Индустрии 4.0» в условиях действующих производств».

Для России развитие собственных технологий «Индустрии 4.0» является амбициозной задачей, начало ему было положено в августе 2015 года при подписании «Российскими космическими системами» и «Ростелекомом» меморандума о создании Ассоциации содействия развитию промышленного Интернета. На развитие в России технологий «Индустрии 4.0» направлены мероприятия дорожной карты Национальной технологической инициативы (НТИ) «Передовые производственные технологии», или «Технет», и программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

Однако развитие технологий «Индустрии 4.0» несет в себе определенные социально-психологические риски, связанные с изменением восприятия людьми собственного «я» в стремительно технологизирующемся и объектуализирующемся мире. Развитие «Индустрии 4.0» может привести к сокращению числа рабочих мест, при этом появятся новые профессии с более высокими требованиями к персоналу.

В этой связи для того чтобы развитие российской экономики оставалось устойчивым при внедрении технологий «Индустрии 4.0», необходимо учитывать изменения как системы образования, так и социальной системы.

**Анализ современного состояния исследований в данной области.** Наиболее значимыми исследованиями в области информационного общества можно считать работы Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество» (1973), Ф. Уэбстера «Теория информационного общества» (1995), М. Кастельса «Информационная эпоха: экономика, общество и культура» (1996).

Методические и методологические аспекты влияния развития киберфизических систем на общественное и экономическое развитие рассматриваются и анализируются во многих работах как отечественных ученых (в числе которых – Н. Бровкина, Д. Буркальцева, М. Дудин, А. Колаков, М. Олениченко, В. Сенчагов, Н. Симченко, С. Толкачев и др.), так и зарубежных – К. Валш, А. Дзанни, Д. Норт и др.

Вопросы оценки последствий взаимодействия человека и технологий рассмотрены в исследованиях Н. Николаева, Ш. Абдуллаева, Ф. Фукуямы, З. Баумана, В. Вальстера, О. Шкаратана, О. Саритаса, М. Добряковой, З. Котельниковой, К. Ахметова, В. Васильевой, Ю. Дыкина, В. Емелина, С. Зелинского, Е. Рассказовой, А. Тхостова и др.

Методики оценки социальных рисков инновационных проектов отражены в исследованиях Э. Атуева, Т. Волковой, Е. Ворониной, М. Гайфуллиной, Н. Гасановой, Т. Мищериной, О. Кальченко, М. Шабановой и др.; среди зарубежных ученых данной проблемой занимались П. Эндрю, П. Трот, А. Товб, Г. Ципес и др.

Вопросы социально-психологической адаптации общества к новым технологиям отражены в исследованиях Г. Балла, П. Белкина, Л. Дикой, Е. Донченко, Е. Емельянова, А. Журавлева, М. Иванова, А. Кравченко, А. Налчаджяна, О. Овсяник, Г. Солдатовой; Р. Валачера, А. Джамисон, Р. Ирманна, А. Реана и др.

В научной литературе и в массовом сознании инновации связываются с теми улучшениями, которые они вносят в повседневную жизнь и экономическую деятельность хозяйствующих субъектов. Гораздо меньше внимания уделяется негативным последствиям инноваций, которые, например, вызывают сокращение рабочих мест и, следовательно, структурную безработицу; еще меньшее количество публикаций посвящено совершенно неожиданному следствию внедрения инноваций, а именно сокращению доли среднего класса в социальной структуре современных развитых государств.

Таким образом, несмотря на существенный вклад ученых в исследование отдельных проблем, связанных с внедрением новых технологий, вопросам системного анализа трансформационных процессов в образовательной и социальной сфере, вызванных внедрением технологий «Индустрии 4.0», не уделялось достаточного внимания. Недостаточная изученность, с одной стороны, и научно-практическая значимость – с другой, обуславливают актуальность настоящего исследования.

**Драйверы трансформаций в образовательной и социальной сферах при внедрении технологий «Индустрии 4.0».** Анализ исследований развития технологий «Индустрии 4,0» и

цифровизации экономики, а также их влияния на социально-экономическое развитие [1; 2; 5; 6; 7; 8; 9; 10 и др.] позволили систематизировать драйверы трансформаций в образовательной и социальной сферах, возникающих при внедрении технологий «Индустрии 4.0».

Возможные трансформации в образовательной и социальной сферах будут вызваны двумя основными группами причин:

- 1) демографические и социоэкономические причины;
- 2) технологические причины.

Демографические и социоэкономические причины изменений включают следующие основные возможные изменения, вызванные внедрением технологии «Индустрия 4.0».

1. Изменение рабочей среды и гибкий график работы. Новые технологии создают возможности для удаленной занятости, проведения телеконференций, развития пространств для коворкинга. В результате штат работающих с фиксированным набором функций, занятых полный рабочий день, будет сокращаться.

2. Рост среднего класса в странах с формирующимся рынком. Согласно прогнозу, к 2030 г. представители среднего класса Азии будут насчитывать 66 % численности всего среднего класса в мире, что ознаменует перемещение центра экономической активности в Азию.

3. Изменение климата, ограниченность природных ресурсов и переход к «зеленой» экономике.

4. Рост геополитической нестабильности, который оказывает негативное влияние на мировую торговлю и мобильность трудовых ресурсов.

5. Рост важности для потребителей этических аспектов потребления и проблем охраны персональных данных.

6. Старение населения и рост продолжительности жизни.

Люди все чаще будут продолжать трудовую жизнь после достижения 65 лет. Кроме того, рост численности пожилого населения создаст возможности для развития новых специфических продуктов, услуг и бизнес-моделей.

7. Рост численности молодежи в странах с формирующимся рынком, сопровождающийся расширением возможности доступа к качественному образованию.

8. Рост роли женщин в экономической жизни как в качестве потребителей, так и в качестве рабочей силы.

9. Высокие темпы урбанизации, в результате чего к 2050 г. произойдет удвоение городского населения по сравнению с 2010 г. – с 2,6 млрд до 5,2 млрд человек, что откроет новые возможности для развития рынка труда.

Технологические драйверы изменений, которые способны повлиять на изменения в образовательной и социальной сферах, включают в себя следующие изменения.

1. Мобильный Интернет и облачные технологии, которые повышают эффективность оказываемых услуг и позволяют увеличить производительность труда [2].

2. Рост вычислительной способности компьютеров и большие массивы данных.

3. Новые источники энергии и энергетические технологии.

4. «Интернет вещей» (возможность контролировать физические объекты с помощью Интернета), который расширит возможности удаленного контроля над производственным оборудованием и объектами повседневного использования.

5. Краудсорсинг, экономика совместного потребления, P2P-платформы (peer-to-peer platforms), которые расширят возможности доступа компаний к ресурсам, в том числе трудовым.

6. Развитие робототехники и автономно работающего транспорта будет способствовать вытеснению рабочей силы из широкого диапазона рабочих позиций.

7. Искусственный интеллект и машинное обучение, которые делают возможным автоматизировать операции, которые ранее воспринимались как невозможные для выполнения машинами [1].

8. Развитие промышленных технологий и 3D-печати, которое будет воздействовать на сети поставок и производственные сети.

9. Новые материалы, генные и биотехнологии, которые придадут новый импульс развитию медицины, сельского хозяйства, фармацевтики, пластика и полимеров, биотоплива [12].

Таким образом, при внедрении технологии «Индустрия 4.0» ожидается переход на безлюдное производство и массовое внедрение роботизированных технологий. В этой связи могут произойти значительные структурные изменения в сфере занятости. Одни профессии исчезнут, на их месте появятся новые [3; 4].

**Трансформации рынка труда при внедрении технологии «Индустрия 4.0».** Согласно оценкам Всемирного экономического форума, к 2020 году в 15 крупных странах будут ликвидированы более 5,1 млн рабочих мест под влиянием технологических, социально-экономических и демографических факторов. По оценкам ОЭСР, в странах – членах этой организации могут быть полностью автоматизированы до 9 % рабочих мест, а 25 % могут существенно измениться вследствие автоматизации 50–70 % соответствующих производственных операций. Внедрение технологий «Индустрии 4.0» приводит к изменению структуры рабочих мест, многие из которых оказываются на последних этапах своего жизненного цикла, а также к изменению содержания деятельности занятых в экономике страны.

Широкое распространение технологий «Индустрии 4.0», по прогнозам аналитиков, приведет к значительным трансформациям рынка труда:

– появится ряд новых профессий (136 новых профессий к 2030 году, по прогнозам аналитиков московской школы управления «Сколково» и Агентства стратегических инициатив), часть из них заменит «старые» профессии (например, ИТ-медик, экоаналитик), другие (например, генетический консультант или тренер творческих состояний) будут представлять собой ответ на появление новых сфер деятельности;

– для «традиционных» профессий значительно изменяются требования по компетенциям; профессии, требующие методического повторения операций, согласно утвержденным стандартам будут автоматизированы, в первую очередь развитие искусственного интеллекта позволит автоматизировать административно-управленческие, аналитические виды деятельности;

– будет наблюдаться быстрый рост потребности в специалистах по цифровым технологиям. Специалисты Boston Global Group (BGG) прогнозируют увеличение спроса на сотрудников, обладающих навыками в сфере разработки программного обеспечения и ИТ. В России сегодня ощущается острая нехватка как специалистов по цифровым технологиям, так и компаний, которые могут предоставить таким специалистам рабочие места, а для того, чтобы восполнить нехватку специалистов в области кибербезопасности, по оценкам аналитиков, потребуется 20 лет;

– будет иметь место рост предпринимательского сектора и развитие самозанятости. Если третья промышленная революция, связанная с развитием информационных технологий и Интернета, привела к формированию нового сектора для самозанятости так называемых «компьютерных» специальностей (программисты, веб-дизайнеры) [5], то четвертая промышленная революция и лежащие в ее основе технологии «Индустрии 4.0» значительно расширяют число профессий, которые вовлекаются в удаленную работу. Развитие технологий «Индустрии 4.0» и внедрение 3D-принтинга смещает рыночный фокус с массового производства товаров и услуг на производство товаров небольшими партиями с учетом индивидуальных потребностей заказчика. Для того чтобы организовать производство, предпринимателю больше не требуются огромные производственные площади и крупные капитальные вложения, организовать производство можно будет в небольших цехах или гараже;

– значительный прирост занятости ожидается в некоммерческом секторе или так называемом гражданском секторе, то есть секторе, где люди создают социальный капитал: образовательные, культурные, исследовательские, общественные, досуговые организации и др. Так, в восьми странах (США, Канада, Франция, Япония, Австралия, Чешская Республика, Бельгия и Новая Зеландия) на гражданский сектор приходится в среднем 5 % ВВП, что в настоящее время превышает вклад коммунальных служб, включая электроэнергетику, газоснабжение и водоснабжение, и равен вкладу строительной индустрии (5,1 % ВВП) [14];

– развитие технологий удаленной работы приведет к развитию гибких форм занятости и повышению дискретности трудовой деятельности, распространению множественной занятости. Английский ученый-экономист Чарльз Хэнди ввел в научный оборот понятие «портфель работ», на основе которого появились термины «портфельная карьера», «портфельный работник» [11]. Работникам, имеющим узкую специализацию, будет крайне сложно работать в условиях технологий «Индустрии 4.0», в первую очередь потому, что именно этой деятельности легче всего обучить системы искусственного интеллекта. Большой набор различных компетенций, среди которых – компетенции по быстрой адаптации к меняющимся условиям, позволят работникам снизить для себя риски, связанные с изменениями структуры занятости.

На рисунке представлен составленный авторами прогноз изменений в структуре занятости в связи с развитием технологий «Индустрии 4.0». Наибольшее снижение занятости ожидается в рыночном секторе и государственном секторе, где массовый наемный труд будет замещаться на непрерывно совершенствующиеся интеллектуальные технологические системы. При этом в некоммерческом секторе (гражданское общество), наоборот, ожидается расширение возможностей для занятости населения.



*Прогнозируемые изменения в структуре занятости в связи с развитием технологий «Индустрии 4.0»*

В России на сегодняшний день наибольшая часть занятых в народном хозяйстве являются наемными работниками, выполняющими рутинные и стандартизированные операции, и переход к «Индустрии 4.0» потребует решения проблемы дальнейшего трудоустройства этих работников, чтобы избежать социального взрыва.

Для рабочих специальностей растет и прогнозируется дальнейший рост спроса на целый ряд навыков, которые раньше относились не к рабочим, а к мастерам, инженерам, руководителям. Ключевые образовательные компетенции и навыки, необходимые для работы в новых условиях технологии «Индустрия 4.0», приведены в таблице.

Развитие и внедрение технологий «Индустрии 4.0», с одной стороны, позволяет значительно повысить эффективность национальной экономики за счет роста производительности труда, с другой стороны, реализация проектов внедрения технологий «Индустрии 4.0» без учета трансформаций, происходящих в социальной и образовательной среде, приведет к росту социальной

напряженности и безработице вследствие замены человеческого труда на машинный труд и системы искусственного интеллекта.

**Ключевые образовательные компетенции и навыки, необходимые для работы в условиях «Индустрии 4.0»**

Компетенции и навыки	Характеристика
Умение решать сложные задачи (complex problem-solving)	Ключевой необходимый навык – важен будет для трети всех рабочих мест. Менее важен в высокотехнологичных отраслях (промышленное производство, инфраструктура, энергетика), где комплексные проблемы все в большей степени будут решаться посредством машин.
Навыки общения (умение убеждать, эмоциональный интеллект, умение обучать других)	Важны во всех отраслях экономики, причем в большей степени, чем узкие технические навыки (программирование, управление и контроль оборудования).
Специальные навыки (грамотность в сфере ИКТ и навыки обработки информации)	Ключевые навыки для большинства сфер экономической деятельности
Когнитивные способности (креативность, аналитический ум, умение слушать, критическое мышление, хорошая обучаемость)	Ключевые навыки для большинства сфер экономической деятельности

В отсутствие механизмов социально-психологической и профессиональной адаптации населения к развитию технологий «Индустрии 4.0» переход к четвертой промышленной революции будет невозможен и российская экономика с каждым годом будет отставать от развитых стран по уровню развития.

По результатам исследования выявлены возможные трансформационные процессы в образовательной и социальной сфере, вызванные внедрением технологий «Индустрии 4.0», в числе которых значительное сокращение «традиционных» рабочих мест, недостаток работников, имеющих необходимую квалификацию, возможный рост уровня безработицы и снижение уровня и качества жизни населения, изменение характера и содержания труда, усиление значимости иных, в отличие от сегодняшнего дня, ключевых навыков персонала.

Развитие «Индустрии 4.0» приводит к двум глобальным по масштабу изменениям в социальной сфере:

- 1) высвобождению значительного числа работников;
- 2) к усложнению компетенций работников.

На уровне рабочего места внедрение технологий «Индустрии 4.0» ведет к тому, что старые операции и процедуры деятельности исчезают или выносятся на новые машины и роботов. Создание и время рабочего освобождается от координации старых операций. Рабочий должен осваивать новые инструменты, операции и технологии. Компетенции рабочего усложняются. Данные тенденции необходимо учитывать при формировании образовательных программ как начального, так и среднего, и высшего уровней образования. Отдельной задачей является переподготовка кадров «старых профессий» работе в условиях «Индустрии 4.0».

Учет выявленных трансформационных процессов в образовательной и социальной сферах, вызванные внедрением технологий «Индустрии 4.0», позволит существенно снизить риски социальных потрясений и конфликтов, связанных с развитием «Интернета вещей».

**Литература**

1. Бриньолфсон Э., Макафи Э. Вторая эра машин / Пер. с англ. М.: Издательство АСТ, 2017. 384 с.
2. Грингард С. Интернет вещей: Будущее уже здесь / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016. 188 с.
3. Гайфуллина М.М., Маков В.М. Оценка рисков при найме персонала (на примере предприятий нефтегазового профиля) // Экономика и менеджмент систем управления. 2017. Т. 24. № 2.1. С. 121–127.

4. Лейберт Т.Б., Гайфуллина М.М., Халикова Э.А. Уровень и динамика производительности труда в топливно-энергетическом комплексе: анализ с учетом вариативности подходов // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 2. С. 46–52.
5. Малоун Т. Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
6. Плеханов П.А. Уникальные и прогрессивные технологии как предпосылка четвертой промышленной революции // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2013. № 23. С. 273–275.
7. Рифкин Д. Третья промышленная революция: как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Пер. с англ. М.: Альпина нон-фикшн, 2017. 410 с.
8. Роджерс Д.Л. Цифровая трансформация: практ. пособие / Пер. с англ. М.: Издательская группа «Точка», 2017. 344 с.
9. Росс А. Индустрии будущего / Пер. с англ. М.: Издательство АСТ, 2017. 351 с.
10. Шwab К. Четвертая промышленная революция / Пер. с англ. М.: Издательство «Э», 2017. 208 с.
11. Хэнди Ч. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001.
12. Employment, skills and workforce strategy for the fourth industrial revolution: Global challenge insight report / Ed. by K. Schwab, R. Samans; World economic forum. Geneva, 2016. VI. 159 p.
13. Martynova S.E., Dmitriev Y.G., Gajfullina M.M., Totskaya Y.A. «Service» municipal administration as part of the development of youth entrepreneurship in Russia // Social Indicators Research. 2017. T. 133. № 3. С. 1151–1164.
14. Salamon L.M. Putting the Civil Society Sector on the Economic Map of the World. Annals of Public and Cooperative Economists, 2010.

## **Развитие циклов соинвестирования государством реформы пенсионной системы в России**

### **Development of Cycles of State Co-Investment by the State Pension System in Russia**

---

**Е. МАЖАРА, Я. НЕКРАСОВА**

---

**Мажара Евгений Николаевич**, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: maschara102@mail.ru

**Некрасова Яна Андреевна**, студент Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: yana.nekrasova.98@mail.ru

*В статье рассматриваются этапы проведения реформы пенсионной системы в России с фиксацией попыток со стороны государства дифференцировать размер пенсионного обеспечения граждан по уровню получаемого дохода, выделением внутри этапов проведения реформы пенсионной системы запуска циклов соинвестирования государством реформы пенсионной системы.*

**Ключевые слова:** инвестиционный ресурс, соинвестирование, пенсионная система, пенсия.

*The article considered stages of reforming the pension system in Russia with fixing attempts on the part of the state to differentiate the size of pension provision for citizens in terms of the level of income received, allocating the reforms of the pension system within the stages of reforming the pension system by launching cycles of state co-investment by the state.*

**Key words:** investment resource, co-investment, pension system, pension.

Повсеместно проявляющийся кризис мировой капиталистической системы затронул многие сферы хозяйственной и социальной жизни в Российской Федерации. Не обошел он и реформу пенсионной системы. Для понимания текущего этапа ее реформирования, а также для повышения обоснованности дальнейших прогнозов необходимы анализ и структурирование этапов реформы на предмет запуска циклов по ее соинвестированию.

После организации Пенсионного фонда России в 1990 году и одобрения Правительством РФ в 1995 году концепции реформы системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации реализация пенсионной реформы в РФ была начата. Ее основной идеей было введение накопительного элемента, который в конечном итоге подразумевалось использовать как инвестиционный ресурс в экономике. Участие накопительного элемента как инвестиционного ресурса для реального сектора экономики должно было означать появление длинных денег для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, в том числе инфраструктурного характера.

Начало реформы пенсионного обеспечения в России принято связывать с созданием Пенсионного фонда России в 1990 году. 16 сентября 1992 г. вышел Указ Президента Российской Федерации № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах» (сейчас утратил силу), а в 1995 году в Гражданский Кодекс РФ введено понятие «фонд» как некоммерческой организации [1]. Таким образом, можно отметить, что в 1990–1995 гг. шла подготовка к одобрению в 1995 году концепции реформы системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации [2].

Период реформы 1996–2001 гг. характеризуется этапом «инфраструктурного становления и развития» Пенсионного фонда РФ: появление страховых номеров индивидуального лицевого счета (СНИЛС), которые начали указываться на карточке обязательного пенсионного страхования, вступление 1998 году в силу Федерального закона «О негосударственных пенсионных фондах», представление программы новой пенсионной реформы в РФ (одобрена в конце 2001 года Президентом РФ), которая позволяла перейти от уравнительных принципов солидарной пенсии к распределительно-накопительным. Данный закон определил деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению у негосударственных пенсионных фондов и их права, а также новые понятия в пенсионной системе РФ, обязательства фонда перед его вкладчиками и участниками.

Не сильно углубляясь в предпосылки реформы системы пенсионного обеспечения и появления инвестиционной составляющей в виде накопительной части пенсии, отметим, что с 2002 года в Российской Федерации трудовая пенсия состояла из двух частей: страховой и накопительной. С 2004 года негосударственным пенсионным фондам (НПФ) было дано право заключать договоры обязательного пенсионного страхования. Граждане получили возможность формировать и увеличивать накопительную часть пенсии за счет НПФ, для которых были повышены требования к размеру имущества для обеспечения уставной деятельности. С течением времени накопительные части пенсии стали самостоятельными пенсиями. Для накопительной пенсии было введено условие: ее оформление возможно для тех, кто родился в 1967 году и позднее, а само по себе появление накопительного элемента в пенсионном обеспечении было *первой попыткой дифференциации размера пенсионного обеспечения граждан по уровню получаемого дохода с учетом законодательно установленной границы возраста получателей накопительной пенсии*. Роль государства в этой связи сводилась не только к предоставлению возможностей альтернативного государственному пенсионному обеспечению (негосударственного), но и предоставлению возможности «молчунам» воспользоваться услугами ГУК «Внешэкономбанк». Таким образом, для этого периода пенсионной реформы характерно начало *первого цикла соинвестирования государством реформы пенсионной системы*.

Неявно ощущаемые гражданами преимущества от участия в негосударственных пенсионных фондах и частных управляющих компаниях даже с учетом «выигрышности» положения элитных (зависимых от своей материнской структуры) НПФ, использующих административный ресурс для фактического получения пенсионного капитала как инвестиционного ресурса в свое распоряжение, не сумели коренным образом переломить ситуацию в сторону полного доминирования негосударственных пенсионных фондов и частных управляющих компаний. Засилье «молчунов» оказало значительное влияние на неполное разгосударствление пенсионного обеспечения

в России. Можно констатировать, что по совокупности обстоятельств низкого уровня официальных доходов и ментальности российского народа видеть в государстве некоего гаранта социального и пенсионного обеспечения, перевода подавляющего большинства граждан в негосударственные пенсионные фонды и частные управляющие компании не состоялось.

Вторая попытка *дифференциации размера пенсионного обеспечения граждан* была реализована в период с 1 октября 2008 года по 31 декабря 2014 года, когда действовала система государственного финансирования пенсионных накоплений. При перечислении со стороны гражданина не более 12000 рублей в год государство удваивало эти деньги посредством перечисления сопоставимой суммы на индивидуальный пенсионный счет. Этот период условно можно охарактеризовать как запуск *второго цикла соинвестирования со стороны государства пенсионного обеспечения граждан*. Однако соинвестирование затрагивает не всех, а только участников программы государственного финансирования пенсионных накоплений. Причем природа второго цикла такова, что он был запущен без прекращения первого цикла соинвестирования. Таким образом, для второго цикла характерен эффект усиления силы инвестиционного воздействия цикла под влиянием стимулирования преобладающего предпочтения у населения (начиная от создания условий для перевода накопительной части пенсии (накопительной пенсии) в НПФ или частную управляющую компанию до программы соинвестирования пенсий).

Более подробно специфика использования преобладающего предпочтения в функционировании механизма инвестиционного процесса на рынке пенсионного капитала описана в работе [4, 21–33].

В отношении программы соинвестирования пенсии следует отметить, что она давала возможность удвоить будущую пенсию за счет дополнительных взносов гражданина, а также за счет средств государства. Суть программы состояла в том, что благодаря ей пенсионные накопления формируются за счет выплаты дополнительных страховых взносов на накопительную часть пенсии (при желании работодателя – взносы организаций-работодателей) и такой же суммы страховых взносов государства. Эти взносы, которые поступили в рамках программы, передаются в инвестиционное управление – государственной управляющей компании – «Внешэкобанк», частной управляющей компании или же негосударственному пенсионному фонду по усмотрению. Все эти средства и полученный инвестиционный доход отражаются на личном лицевом пенсионном счете гражданина. Стать участником данной программы можно было в период с 1 октября 2008 года по 31 декабря 2014 года. Получить пенсионные выплаты с учетом соинвестирования государства гражданин смог бы, оформив накопительную пенсию.

Поскольку и эта программа показала свою неэффективность, успешному реформированию пенсионной системы препятствует ущербность самой экономической модели, в которой мы жили последние годы. И многие понимают необходимость ее смены, которая возможна только при реальном переходе к многополярному миру.

Третья попытка *дифференциации размера пенсионного обеспечения граждан* связана с появлением 1 января 2015 года новой пенсионной формулы, которая предполагает формирование страховой пенсии по старости в пенсионных коэффициентах или баллах, причем зависимость размера пенсии стала определяться как количеством самих баллов, так и стоимостью одного балла. Таким образом, новая пенсионная формула является все тем же инструментом дифференциации пенсионного обеспечения граждан по уровню получаемого дохода, но уже с признаками распределительной пенсионной системы, построенной по котловому методу.

Третью попытку дифференциации размера пенсионного обеспечения граждан можно охарактеризовать как *начало третьего цикла соинвестирования со стороны государства реформы системы пенсионного обеспечения*. Причем в рамках классического подхода государство не инвестирует ничего в этом случае (в отличие от второго цикла) – его вклад заключается в создании задела для дифференциации отчислений и стимула иметь более высокий легальный доход, увязывая это с пропорциональным увеличением пенсий. Причем участие государства в третьем цикле сводится к признанию зависимости размера будущей пенсии от ренты на человеческий капитал, созданию условий для дифференцированного извлечения дохода в виде пенсии.

В 2017 году Президент России подписал закон о продлении заморозки накопительной части пенсии до 2020 года – Федеральный Закон от 20.12.2017 г. «О внесении изменений в статью 33.3 Федерального Закона “Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации” и статью 6.1 Федерального Закона “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения”» № 413-ФЗ, который вступил в силу 1 января 2018 года. Правительство считает, что подобные меры приведут к уменьшению трансфертов на обязательное пенсионное страхование из федерального бюджета в бюджет пенсионного фонда к 2020 году на 551,3 млрд рублей [6].

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что можно выделить пять основных этапов реализации реформы системы пенсионного обеспечения: 1) 1990–1995 гг.; 2) 1996–2001 гг.; 3) 2002–2008 гг.; 4) 2008–2014 гг.; 5) 2015–2020 гг. Причем только на трех этапах (третьем, четвертом, пятом) различается по крайней мере три попытки дифференциации размера пенсионного обеспечения граждан в ходе реализации реформы пенсионной системы, что соответствует *трем циклам соинвестирования со стороны государства реформы системы пенсионного обеспечения*. Второй цикл накладывается на первый, а после их прекращения (или заморозки) начинается третий, плавно переходя в четвертый. Длина цикла составляет в среднем 6 лет. Сопоставляя длину циклов соинвестирования со стороны государства реформы системы пенсионного обеспечения с нисходящей динамикой протяженности длины циклов волн Н.Д. Кондратьева (повышательная и понижательная фаза; первая волна – 64 года, вторая волна – 45 лет, третья волна – 37 лет), можно сделать вывод о значительных темпах (в силу разных причин) ускорения современной жизни (более чем в 6 раз менее чем за 100 лет).

В режиме заморозки накопительной пенсии, характерной для *третьего цикла соинвестирования со стороны государства реформы системы пенсионного обеспечения* 14 июня 2018 года, Правительство РФ предложило поэтапно повысить пенсионный возраст в России: мужчинам до 65 лет, женщинам – до 63 лет. Представляется, что избежать этого в условиях текущей макроэкономической ситуации было крайне затруднительно, а то и невозможно, что доказывает нижеизложенное.

О. Бланшар и С. Фишер с использованием модели пересекающихся поколений доказали, что Парето-оптимальная пенсионная реформа возможна в случае экономического роста и стационарных темпов роста населения. Эти выводы были подтверждены М.С. Малютиной и С. Вальдесом-Приесто путем рассмотрения ситуации с нулевым экономическим ростом, технологическим прогрессом и модели эндогенного роста [4, 34].

Согласно данным Росстата, в 2017 году в России родилось около 1,8 млн человек, что на 51850 человек, или на 3 % меньше, чем в 2016 году. Число умерших в 2017 составило 1,89 млн человек, что примерно на 0,92 % меньше, чем в предыдущем году.

В России наблюдается рост числа пенсионеров на фоне снижения рождаемости, что приводит к сокращению числа граждан, которые участвуют в трудовом процессе. Из этого следует, что уменьшается количество плательщиков страховых взносов, обеспечивающих пенсионеров.

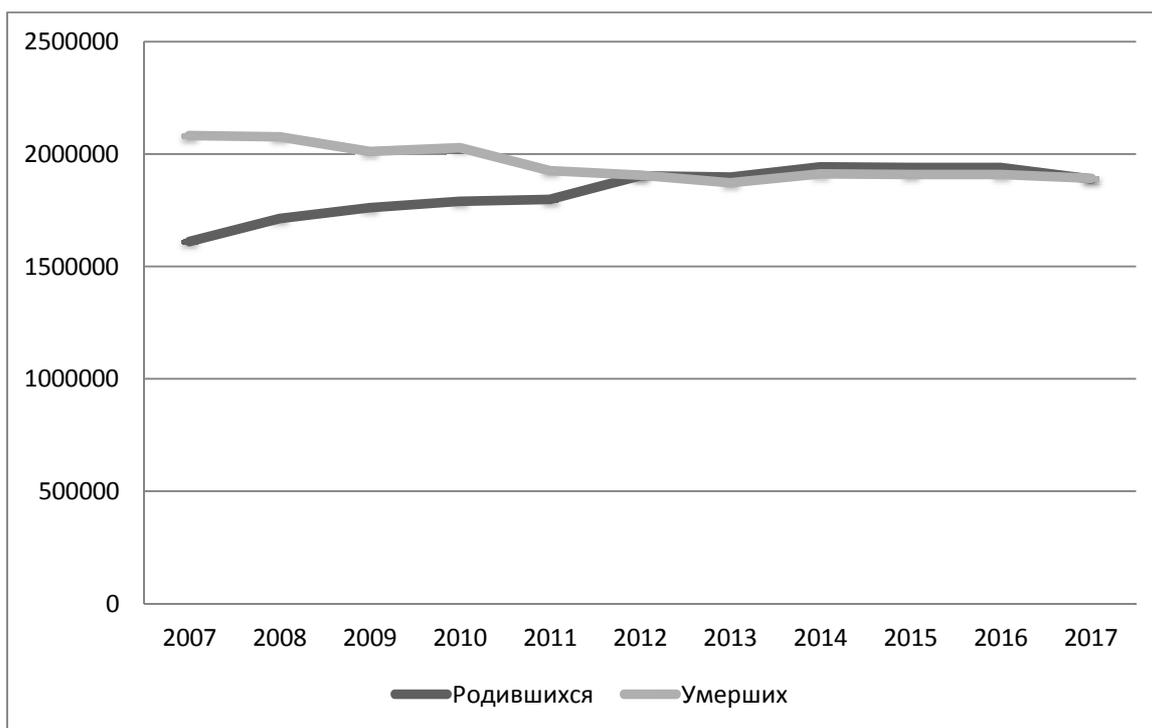


Рис. 1. Динамика числа родившихся/умерших граждан России (2007–2017 гг.) [5]

Таким образом, на сегодняшний день демографическая ситуация продолжает оставаться одной из причин неэффективности пенсионной системы.

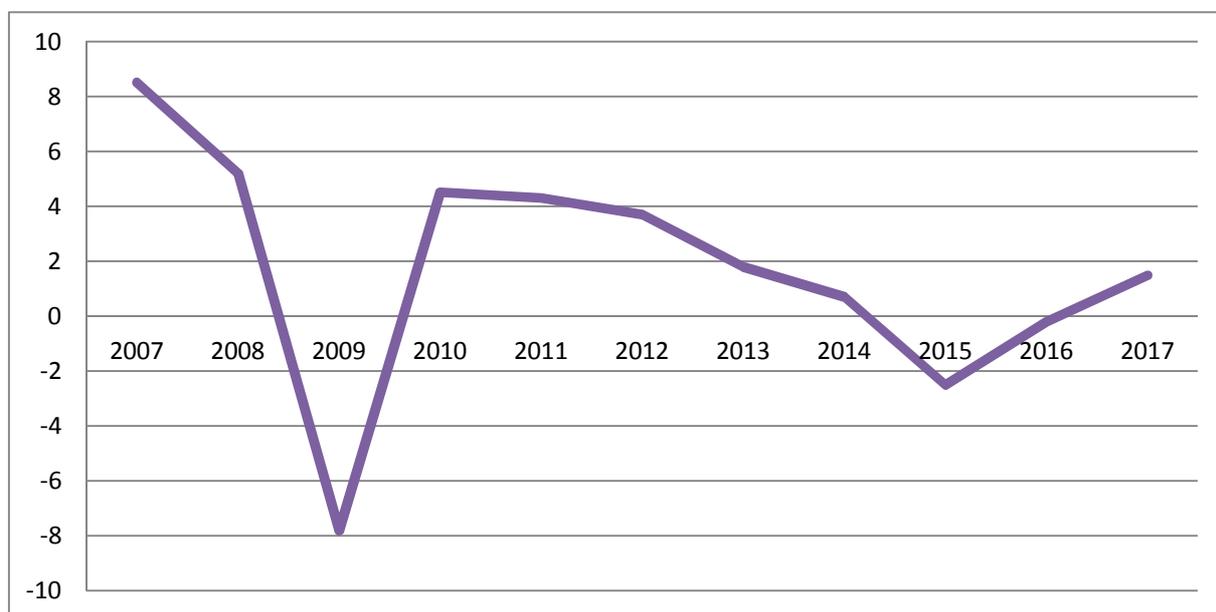


Рис. 2. Прирост ВВП в России в 2007–2017 гг., % [3]

Анализ показал, что при сохраняющейся динамике демографического и экономического спада при отсутствии источника финансирования пенсионной реформы (кроме временного выхода из положения с использованием средств накопительной пенсии, поступлениями из федерального бюджета Российской Федерации) в ближайшие годы представляется затруднительным финансировать выплаты пенсий пенсионерам, «не включая печатный станок» или не увеличивая

пенсионный возраст. И дело тут даже не в «локальном лавировании» привлечением средств от источников не из пенсионной системы: все это было – в том числе действовавшая до 2015 года программа государственного соинвестирования пенсий.

Вызовы нового времени для российской экономики на фоне неизбежности ее санкционного функционирования предопределяет усиление ее специализации под воздействием географических факторов. Точные настройки реформы пенсионной системы под влиянием геополитических факторов проводить зачастую не получается, что обусловлено чрезвычайно жесткими условиями, в которых работает отечественный бизнес. Мутация мировой финансовой системы накладывает отпечаток на проводимую пенсионную реформу, суть которой уже давно сводится к ситуативному реагированию на действия властей, принимаемых под давлением внешнеполитических обстоятельств. Планируемые преобразования по увеличению пенсионного возраста и/или предоставлению возможностей для российских пенсионеров трудиться, находясь на пенсии. Данное решение противоречит процессам трансформации экономической модели в стране и потребностям экономического роста и является следствием затянувшегося спада и кажется выходом в среднесрочной перспективе, однако стратегически данный выбор ставит под угрозу решение задачи повышения благосостояния будущих пенсионеров.

### Литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)
2. Концепция реформы системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://zakonbase.ru/content/part/92054>
3. Корректировка валовой добавленной стоимости [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/vvp-god/tab1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm)
4. Мажара Е.Н. Механизм управления инвестиционным процессом на рынке капитала с вовлечением широких масс населения: на примере рынка пенсионного капитала: учеб. пособие. Уфа: Гилем, Башкирская энциклопедия, 2016. 148 с.
5. Население России: численность, динамика, статистика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.statdata.ru/russia>
6. Федеральный Закон от 20.12.2017 г. «О внесении изменений в статью 33.3 Федерального Закона “Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации” и статью 6.1 Федерального Закона “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения”» № 413-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/71837724/934d1a99c3fc24edcac2f953fd6c0e52/>

## Методологические замечания к исследованию состояния социально-трудовой сферы региона

### Methodological Remarks to the Study of the Socio-labor Sphere of the Region

О. АЛЕКСЕЕВ

**Алексеев Олег Александрович**, канд. филос. наук, доцент кафедры социологии труда и экономики предпринимательства Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: aleksoa@yandex.ru

*В статье дано концептуальное обоснование исследования социально-трудовой сферы в качестве «воспроизводственного ядра» человека как работника и субъекта социально-трудовых отношений. Сделан ряд уточнений и методологических замечаний относительно содержания и системной связности компонентного состава социально-трудовой сферы региона, выбора критериев оценки ее состояния для построения параметрических моделей различной сложности, этапов оценки, методического обеспечения исследований и организации мониторинга социально-трудовой сферы.*

**Ключевые слова:** социально-трудовая сфера региона, труд, социально-трудовые отношения, трудовой потенциал.

*The article provides a conceptual justification for the study of the socio-labor sphere as a «reproductive core» of a person as an employee and subject of social and labor relations. A number of refinements and methodological remarks were made regarding the content and system connectivity of the component composition of the socio-labor sphere of the region, the choice of criteria for assessing its condition for constructing parametric models of varying complexity, evaluation stages, methodological support for research and organization of monitoring of the socio-labor sphere.*

**Key words:** socio-labor sphere of the region, labor, social and labor relations, labor potential.

Социально-трудовая сфера занимает одно из центральных мест в воспроизводстве жизни человека и общества. Ее следует понимать как структурное единство трудовых и социальных отношений. Однако в экономической литературе разброс точек зрения по вопросу о соотношении понятий «социально-трудовая сфера» и «социальная сфера», «социально-трудовые отношения» и «трудовые отношения» особенно заметен. Понятие «социальная сфера общества» содержательно шире. С социологической точки зрения это сфера, где воспроизводится сам человек (в своих общественно значимых качествах как личность) и его непосредственное социальное окружение – семья, коллектив (включая трудовой, учебный), иные социальные группы и сообщества. С экономической точки зрения социальная сфера играет особую роль в системе общественного воспроизводства – «обеспечивает накопление и расширенное воспроизводство индивидуального человеческого капитала и совокупного человеческого потенциала общества как специфической формы его нематериального богатства» [8, 432]. Социально-трудовая сфера продолжает выполнять в современном обществе системообразующую функцию «воспроизводственного ядра» человека в той мере, в какой трудовая деятельность сохраняется в качестве основного способа социального бытия человека в обществе. Она оказывает определяющее воздействие на формирование человека как работника и личности и, вместе с тем, под влиянием деятельности человека преобразуется сама.

Таким образом, центральным элементом социально-трудовой сферы (далее – СТС) выступает человек, взаимодействующий с другими людьми и их социальными образованиями (социальными группами, институтами, организациями) по поводу организации и условий использования труда, факторов роста его производительности, формирования заработной платы, обеспечения социальной защиты и т.п. Отсюда понятно различие «социально-трудовых» и «трудовых» отношений. Если «трудовые» отношения – это отношения между сотрудниками (персоналом)

непосредственно в процессе труда, то «социально-трудовые» опосредованы отношениями, связанными с собственностью на средства производства. Именно на этих базисных отношениях выстраивается вся система отношений между работниками и работодателями по поводу условий найма, использования и оплаты труда, социальной защиты работников и т.п.

Также важно отметить, что в экономической литературе нет единого мнения в отношении содержания СТС, ее основных компонентов и структуры. На наш взгляд, определенную структурность содержанию СТС может придать ее двойственное рассмотрение как сферы воспроизводства человека как работника (субъекта труда) и личности (субъекта социально-трудовых отношений) [2, 78]. Понимая СТС как среду воспроизводства человека как работника и личности, можно достаточно полно выявить ее компоненты и необходимые системные связи.

Компоненты воспроизводства человека как работника определяются воспроизводственным циклом рабочей силы. СТС включает все компоненты его воспроизводства: профессиональное обучение, занятость и условия использования рабочей силы (включая условия и безопасности на рабочем месте), формирование доходов работника и, прежде всего, заработной платы как экономической основы воспроизводства рабочей силы работника и его семьи.

С другой стороны, компоненты его воспроизводства как субъекта социально-трудовых отношений определяются процессами и институтами социального сопровождения воспроизводственного цикла рабочей силы, в числе которых: охрана труда и здоровья, социальная защита, страхование и социальное обеспечение, государственная политика занятости и регулирования уровня жизни населения, институты социального партнерства и рынка труда, социально-культурный комплекс (культура, здравоохранение, образование и прочее). Исходя из этого, можно заключить, что уровень воспроизводства трудовых ресурсов в их количественных и качественных характеристиках определяется, с одной стороны, технико-технологическим уровнем производства, с другой – уровнем развития социальной инфраструктуры, формирующей социальную среду воспроизводства.

Следующий методологически важный вопрос касается критериев оценки состояния СТС и релевантного набора параметров, адекватно отражающих ее состояние и развитие. Для получения объективной картины состояния данной сферы и адекватной оценки ее воспроизводственного потенциала следует перейти от «сферного подхода», рассматривающего отдельные области общественной жизни и деятельности как изолированные друг от друга сферы, к системному подходу. С учетом системной методологии анализ состояния СТС региона должен исходить из представлений о целостности и сбалансированности экономической и социальной подсистем региона. Отсюда устанавливаются критерии состояния внутренней и внешней среды.

Следующими шагами являются: параметрическое описание внутренней и внешней структуры социально-трудовой подсистемы региона, определение целей ее функционирования и развития и, соответственно, формулировка целей исследования, разработка обобщенной модели объекта исследования, анализ факторов внутренней и внешней среды системы, их взаимосвязей и механизма взаимодействия (особенно по связям управления), а также связей с другими системами и подсистемами.

К внешним факторам, влияющим на социально-трудовую подсистему региона, можно отнести: федеральное законодательство о труде и политику федеральных органов власти в сфере труда и занятости; внешние экономические тенденции и политические изменения (в частности, государственная региональная политика); уровень развития национального рынка труда и т.д. К внутренним факторам – уровень развития связей между региональными субъектами социально-трудовых отношений, состояние регионального рынка труда, уровень регулирования трудовых отношений и правоприменительной практики, демографические тренды и миграционные процессы в регионе; задачи и приоритеты региональной политики органов власти в сфере труда и занятости и т.п. Разделение на внешние и внутренние факторы в данном случае произведено на основе выделения различных системных уровней управления. Аналогичный подход к структуризации СТС применяет И.Д. Колмакова, подразделяя ее на федеральную, региональную, локальную и муниципальную [5].

В обобщенную системную модель СТС как объекта исследования важно заложить параметры, отражающие уровень развития институтов социального сопровождения воспроизводства трудовых ресурсов региона (социальная защита, страхование, партнерство и т.п.), а также параметры состояния социальной инфраструктуры региона (учреждения социально-культурного комплекса, включая объекты социальной инфраструктуры предприятий и организаций). Параметры состояния социальной инфраструктуры региона могут выражаться в различных количественных показателях или коэффициентах, например: обеспеченность лечебно-оздоровительными учреждениями (параметр – «здравоохранение»), обеспеченность культурными, просветительскими, культовыми учреждениями (параметр – «культура»), обеспеченность детскими дошкольными учреждениями и прочее (параметр – «образование»).

Наряду с инфраструктурными параметрами особую группу должны составлять параметры, характеризующие состояние и уровень воспроизводства самих трудовых ресурсов региона. Однако, с нашей точки зрения, понятие «трудовой ресурс» односторонне отражает характеристики воспроизводства человека как субъекта труда, ограничиваясь преимущественно количественными показателями: экономически активное (занятые, безработные), экономически неактивное население и т.д. Представляется более релевантным понятие «трудовой потенциал» [12, 111], которое в исходном значении термина «потенциал» может трактоваться как «источник возможностей для развития» и может быть описан как количественными, так и качественными характеристиками, например, нравственностью и способностью работать в команде, мотивацией к творчеству, социальной активностью, уровнем самодисциплины и организованности, способностью к обучению и др. Таким образом, данное понятие позволяет отразить не только технико-экономические параметры воспроизводства человека как работника, но и социальные – как личности и субъекта социально-трудовых отношений. В понимании Б.М. Генкина, трудовой потенциал человека является частью его потенциала как личности – это «часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта» [3, 69]. На него оказывает значительное влияние «потенциал личности», выражающийся в таких качествах, как ответственность, способность к творчеству, обучаемость, мобильность, асертивность и др. Можно согласиться с утверждением, что трудовой потенциал «все в большей мере рассматривается в качестве элемента более сложной и широкой категории человеческого потенциала как совокупности свойств человека, не сводимых только к способности к труду и имеющих самостоятельную ценность для личности» [7, 138].

Проблема редуцируемости – описания сложного объекта конечной совокупностью простых параметров – возрастает при переходе на более высокие системные уровни – отрасль, регион. На указанных уровнях совокупный человеческий потенциал предстает не просто как совокупность или сумма индивидуальных человеческих потенциалов. Данный потенциал может быть адекватно описан синергетической моделью, подразумевающей открытость человеческого потенциала и его направленность на развитие. Тем не менее, в простом, суммативном представлении, совокупный человеческий потенциал может быть понят как «совокупный фонд (запас) знаний, умений, культурных достижений и духовных ценностей членов общества» [8, 434]. Другое дело, что не все его компоненты можно «оцифровать» и представить в виде системы взаимосвязанных показателей. Трудовой потенциал не сводится к совокупности профессиональных знаний, умений, физических возможностей и ресурсов рабочего времени, но при операционализации сложного понятия неизбежна редукция к совокупности взаимосвязанных простых понятий и далее к сумме показателей той или иной степени интегральности.

С учетом вышеизложенного, рабочим определением понятия «трудового потенциала» в анализе социально-трудовой сферы может служить «интегральная оценка трудовых ресурсов» (в количественном и качественном измерениях), которыми располагает регион (отрасль, предприятие) или общество в целом на данный момент развития его производительных сил (науки, технологий и т.д.). В соответствии с редуцированными (рабочими) моделями трудового потенциала можно строить параметрические модели оценки трудового потенциала для того или иного системного уровня, как достаточно узкие, одномерные, так и комплексные.

Трудовой потенциал можно измерять через возможный фонд рабочего времени [11, 112] или через доходы и затраты [1]. Ю.Г. Одегов предлагает модель комплексной оценки трудового потенциала персонала предприятия, в которой каждая компонента потенциала представлена рядом связанных показателей: показатели профессиональной, квалификационной и образовательной структур измеряют профессионально-квалификационный потенциал; показателями половозрастной структуры и численностью категорий персонала по интенсивности, тяжести труда и работоспособности, уровню заболеваемости определяется психофизиологический потенциал, число рацпредложений и изобретений, участие в инновационной деятельности (творческий потенциал), удовлетворенность трудом, текучесть кадров (мотивационный потенциал), нравственный климат в коллективе, уровень дружелюбности и доверия (моральный потенциал) [6, 414].

На региональном уровне для измерения трудового потенциала региона (далее – ТПР) предлагают использовать такие показатели, как уровень занятости, внутренний региональный продукт на душу населения, фондовооруженность труда, уровень профессионального образования, продолжительность трудовой жизни [10]. А. Давлетбаева и К.Н. Юсупов оценивают ТПР в динамике исходя из соотношения положительных и отрицательных показателей: темпы роста или падения объемов производства, изменения уровней занятости и безработицы, миграционный прирост и выбытие, продолжительность жизни, рождаемость и смертность и др. [13]. Г.В. Якшибаева предлагает индексный метод оценки, используя такие показатели, как количество трудоспособного населения в общей численности и уровень занятости, уровень образования и квалификации, уровень заработной платы, оснащенность труда [14]. На отбор показателей влияет не только приверженность тому или иному подходу, но, видимо, еще и уровень доступности или, напротив, банальное отсутствие соответствующих статистических данных. Попытки преодолеть скудость статданных подвигли исследователей использовать социологические методики на основе анкетирования трудоспособного населения. На основе методики Института социально-экономических проблем народонаселения РАН конструируются следующие параметры трудового потенциала: физическое и психическое здоровье населения, культурный и нравственный потенциалы, коммуникабельность, когнитивный и креативный потенциалы, мотивация достижения [9].

Несмотря на то, что проблема воспроизводства трудовых ресурсов и трудового потенциала региона обсуждалась во многих работах (А.Э. Котляра, И.Е. Заславского, Г.С. Вечканова и др.), приходится констатировать, что целостной методологии исследования ТПР до сих пор не создано. В равной мере это можно отнести и к исследованиям СТС региона.

Представляется, что оценка состояния СТС региона должна содержать два этапа: 1) общая оценка состояния ТПР по имеющимся статистическим показателям; 2) целевая оценка, исходящая из целей и задач исследования. На втором этапе могут применяться методики, ориентированные на углубленное исследование интересующих параметров трудового потенциала и особых условий его воспроизводства. Здесь уместным будет использование факторного метода. Факторный анализ позволяет выделить из множества факторов, влияющих на объект исследования, меньшее их число, наиболее существенным образом определяющих значимые свойства объекта.

Таким образом, система отбираемых для оценки показателей и индикаторов, методы их измерения должны основываться не только на выбранных критериях (объективных и субъективных, например, «степень удовлетворения качеством трудовой жизни»), но и на четко обозначенной и сформулированной функции исследования – с какой целью проводятся измерения и сопоставления и кому они адресуются [4, 45–46].

При таком подходе вместе с комплексной целью определяются пути ее достижения и набор показателей, соответствующим образом структурированный под поставленную задачу. При этом набор базовых показателей не должен быть обширным, но сфокусированным на проблеме и концептуально обоснованным. В равной мере указанные организационные принципы применимы при разработке системы взаимосвязанных показателей в целях текущей оценки и мониторинга состояния СТС региона.

Основные направления мониторинга СТС в регионах России должны определяться наиболее актуальными на современном этапе проблемами, связанными с воспроизводством человека как работника и как субъекта социально-трудовых отношений. С нашей точки зрения, это следующие направления: социально-демографические процессы и миграция трудоспособного населения, особенно молодежных демографических групп; возможности занятости (емкость, структура рынка труда и безработица, особенно молодежная); возможности получения профессиональной подготовки (ее качество и востребованность выпускников), качество трудовой жизни (реальные доходы и уровень жизни занятых); социально-трудовые процессы и их динамика на предприятиях (условия, безопасность и охрана труда, удовлетворенность социально-трудовыми отношениями и нравственный климат, динамика морального потенциала, доверия и ответственности); система социальной и правовой защиты работников; возможности формирования гражданской активности (профсоюзы и социальное партнерство); состояние пенсионной системы и условия пенсионного обеспечения работников, выходящих на пенсию.

Необходимость перехода российской экономики к инновационному типу развития обуславливает задачу опережающего формирования трудового потенциала качественно иного уровня. Соответственно важно определить, какими должны быть критерии и параметры инфраструктурных компонентов СТС и уровень развития институтов социального сопровождения, удовлетворяющие условиям этой задачи.

### Литература

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. М.: Экономика, 1989. 240 с.
2. Алексеев О.А., Мухметлатыпов Ф.У. Социально-экономическая модель труда и предпринимательства: Монография. Уфа: РИО БашГУ, 2005. 278 с.
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. 3-е изд. М.: Норма, 2001. 443 с.
4. Зубаревич Н.В. Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода. М.: Едиториал УРСС, 2003. 264 с.
5. Колмакова И.Д., Колмакова Е.М. Теория и практика регулирования социально-трудовых отношений: монография. Palmarium academic publishing, 2014. 82 с.
6. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Альфа-Пресс, 2010. 671 с.
7. Проблемы развития человеческого потенциала [Электронный ресурс]. URL: [https://elib.bashedu.ru/dl/read/Rossinskaja\\_otv\\_red\\_Problemy\\_razvitija\\_chelovecheskogo\\_potenciala\\_mon\\_2017.pdf](https://elib.bashedu.ru/dl/read/Rossinskaja_otv_red_Problemy_razvitija_chelovecheskogo_potenciala_mon_2017.pdf)
8. Проблемы и противоречия воспроизводства в России в контексте мирового экономического развития: теория, сопоставления, поиски / под ред. В.Н. Черковца. М.: ТЕИС, 2004. 459 с.
9. Римашевская Н.М. О методологии определения качественного состояния населения // Демография и социология. Вып. 6. М., 1993. С. 7–21.
10. Рухманова Н.А. Трудовой потенциал в системе региональной экономики (оценка и регулирование взаимодействия): дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2006. 196 с.
11. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. М.: ЮНИТИ, 1999. 407 с.
12. Юсупов К.Н. Национальная экономика: учеб. пособие / К.Н. Юсупов, А.В. Янгиров, А.Р. Таймасов; под общ. ред. К.Н. Юсупова. М.: КНОРУС, 2008. 250 с.
13. Юсупов К., Давлетбаева А. Риски в использовании трудового потенциала регионов // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 1. С. 132–135.
14. Якшибаева Г.В. Трудовой потенциал республики: количественно-качественная характеристика // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2007. № 3. С. 68–75.

## О взаимосвязи трудоспособности и экономического поведения трудовых мигрантов

### On the Relationship of Working Capacity and Economic Behavior of Migrant Workers

**В. ХАЙРУЛЛИНА, У. БАРЛЫБАЕВ**

**Хайруллина Вакифа Гильмановна**, канд. экон. наук, д-р филос. наук, доцент, профессор кафедры управления проектами и маркетинга Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: vakif47@mail.ru

**Барлыбаев Урал Адигамович**, канд. экон. наук, доцент кафедры управления проектами и маркетинга ИНЭФБ БашГУ. E-mail: ural\_barlybaev@mail.ru

*В статье анализируются закономерности формирования структуры трудоспособности как системного свойства личности индивида и ее совершенствования в онтогенезе. Выявлена зависимость социального эффекта обществ, принимающих трудовых мигрантов, от уровня их трудоспособности.*

**Ключевые слова:** трудоспособность, онтогенез, трудовой мигрант, социальное и экономическое поведение.

*The article analyzes the regularities of the formation of the structure of working capacity as a systemic property of the individual, and its improvement in ontogenesis. The dependence of the social effect of societies receiving migrant workers on the level of their ability to work.*

**Key words:** work capacity, ontogenesis, migrant workers, social and economic behavior.

Население в трудоспособном возрасте, меняющее место жительства на временное или постоянное в целях получения работы и зарабатывания на жизнь, принято считать трудовыми мигрантами. Трудовые мигранты, приезжающие из других государств, количественно пополняют трудовые ресурсы принимающего государства. Трудовые мигранты внутри государства способствуют изменениям структуры трудовых ресурсов регионов.

Из сказанного следует, что все виды трудовых мигрантов – это экономически активное население с разным характером экономического и социального поведения. Позитивное (благоприятное) или негативное состояние жизнедеятельности принимающих обществ, то есть социальных организаций всех форм и уровней, во многом зависит от особенностей экономического и социального поведения трудовых мигрантов. Поведение же последних является проявлением мировоззрения трудовых мигрантов в новой социальной среде.

Для раскрытия особенностей экономического поведения трудовых мигрантов и последствий их приобщения в социально-экономическую жизнь принимающих обществ, определения позитивных и негативных сторон необходим системный анализ процесса становления его субъектом труда, основанный на законах теории организации и свойствах систем.

Трудовой мигрант – это индивид, личность которого является продуктом воспитания и обучения его родителей, родственников, соседей, остальных граждан населенного пункта и региона проживания до становления его трудовым мигрантом. Трудовой мигрант – субъект труда и гражданин как создатель духовной и материальной культуры государства. Качественная характеристика субъектности труда определяется его трудоспособностью. Трудоспособность – это системное свойство человека, представляющего «синтез» сложных подсистем: духовно-волевой (трансцендентной), биологической (физической, физиологической) и интеллектуальной (сознательной, разумной). Более того, каждая подсистема имеет сложную функциональную структуру, формирующуюся и развивающуюся по своим законам (нормам). Одновременно все составляющие неразрывно взаимосвязаны и, непрерывно взаимодействуя, обеспечивают функциональную жизнеспособность и новое свойство всего организма, его трудоспособность.

Таким образом, трудоспособность – интегративное свойство человека (трудового мигранта), которое нельзя представлять в виде суммы свойств ее составляющих. Это свойство человека, элементы которого начинают формироваться уже на стадиях младенческого возраста и раннего детства по мере

усвоения базовых элементов социальных норм в процессе организуемого взрослыми самообслуживания. В этом процессе закладываются базовые знания, умения, навыки социальных норм, коммуникации как результат «сотрудничества» духовно-волевых, интеллектуальных (осознанно-осмысленных), биологических (физическо-физиологических) составляющих растущего организма. Эти же процессы продолжаются на стадиях дошкольного детства, младшего школьного, подросткового и старшего школьного возрастов [1, 110]. На всех стадиях протекают интенсивные процессы формирования структурных связей биологического содержания (физический рост) и формирование психики посредством волевого напряжения чувство-мыследействий в форме восприятия информации о нормах поведения в обществе и о волевой регуляции своими эмоциями и поведением. Происходит также формирование понятийного аппарата о явлениях природы, наполнение памяти информацией об объектах и предметах окружения индивида, о его взаимоотношениях в семье, со сверстниками.

На отмеченных стадиях становления ребенка субъектом труда, его мировоззрения на основе понятий о научной картине мира или других представлений огромна роль активного соучастия взрослого окружения. На основе диалога вербальной, игровой форм ребенок усваивает нормы морали и нравственности по ценностному отношению к объектам, предметам естественной природы и материальной и духовной культуры. Он учится оценивать свои поступки и поступки окружающих, формируя оценочные критерии «честно», «нечестно», «справедливо», «несправедливо», «хорошо», «плохо». Поведение ребенка регулируется нормами нравственности. Он говорит то, что думает, и действует согласно своим представлениям. Так, благодаря соучастию взрослых формируется субъектность труда, проявляющаяся в ответственном выполнении посильных социальных функций в семье и школе; развивается чувство соучастия в ведении домашнего хозяйства, интуитивно формируется представление о наличии у каждого члена семьи функциональных обязанностей перед всей семьей как принципа взаимной ответственности «части – за целое и целого – за часть».

Описанный процесс социализации (инкультуризации), нацеленно организуемый взрослыми, служит фундаментальной предпосылкой формирования трудоспособности, приобретающей непрерывный характер дальнейшего развития духовно-волевых и интеллектуальных личностных способностей творчески-созидательной направленности [2]. Приведенный процесс, нацеленно организуемый взрослыми, служит предпосылкой для успешного освоения знаний общеобразовательных программ, формирования общекультурных компетенций гражданственности. Последние служат в дальнейшем предпосылкой освоения общепрофессиональных, а затем и профессиональных компетенций. Таких представителей выпускников общеобразовательных учреждений принято считать гармонично развитыми личностями. Они трудоспособны, потенциально готовы к адаптации в новых условиях образовательной деятельности в учреждениях среднего и высшего образования и социально значимой созидательной деятельности в рыночных условиях.

Следует отметить, что с наступлением трудоспособного возраста, если человек руководствуется общекультурными компетенциями, по мере практического применения общепрофессиональных и профессиональных компетенций, его трудоспособность совершенствуется. Трудоспособность реализуется как волевая способность личности целеполагать по законам нравственности, красоты и совершенства; как способность интеллекта (сознания) мысленно разрешать альтернативы технологической реализуемости цели по законам преобразования энергии, информации и ресурсов сырья и материалов; как способность телесности действительно реализовать цель в социально-экономической жизни.

Таким образом, мы рассмотрели закономерности становления личности человека-индивида на начальных стадиях онтогенеза трудоспособным гражданином как потенциальным трудовым ресурсом экономики (хозяйственной жизни) любого общества и государства.

В рассматриваемом контексте важно отметить также понятия «ценность» и «цель», их соотношение в общественном сознании принимающей стороны и мировоззрении трудовых мигрантов. Эти понятия отражают уровень духовного развития, духовной культуры общества и личности индивида. Если общественное сознание принимающей стороны, уровень его духовной культуры является результатом всеобщего труда множества поколений, проявляющемся в форме выявленных закономерностей о нормах связей и взаимодействий между членами данного общества и по отношению к фауне и флоре, другим объектам природы данной территории, то мировоззрение личности индивида (трудового мигранта) является продуктом воспитания и обучения другого общества разного уровня «зрелости». Качество мировоззрения трудового мигранта, его представления о ценностях и его цели обнаруживается

только через его социальное и экономическое поведение, через отношение к труду, культуре граждан принимающей стороны.

При этом целесообразно отметить значение естественного языка как среды обитания духовной культуры обществ всех уровней (например, диалекты), как инструмента познания, коммуникации, выражения мыслей, координации коллективной деятельности участников. Поскольку слово с одинаковым звучанием может быть воспринято в другом значении и вызвать у собеседника реакцию, противоположную цели общения и взаимопонимания. Степень совпадения или несовпадения значений слов зависит от многочисленных факторов, влиявших в процессе формирования психики человека до достижения данного возраста.

У одних субъектов в их памяти слово, услышанное в данный момент разговора, может иметь характер случайной малоосмысленной информации; у других – характер знаний, приобретенных волевым восприятием и осмыслением значения; у третьих – могут вообще отсутствовать.

На основе приведенных научных положений следует, что экономическое поведение трудовых мигрантов – сложное многофакторное психосоциальное явление, сложный динамичный объект исследования. Оно неявно начинается с момента принятия решения ими менять место трудоустройства за пределами региона проживания. Причины и мотивы принятия такого решения могут быть разными и во многом определяют экономическую активность трудовых мигрантов и характер их поведения.

Экономическая активность трудовых мигрантов имеет разные оценочные значения в контексте социального позитива и негатива для самих мигрантов и принимающих организаций, и обществ. Так, внедрение в новую структуру деятельности требует от трудовых мигрантов усиленного приложения духовно-волевых, интеллектуальных, физических составляющих их трудоспособности, не полностью компенсируемых оплатой труда. Это так называемые издержки освоения новых норм технологической и организационной культуры. Если структура трудоспособности мигрантов гармонично развита и соответствует требуемому уровню компетенций организации и они своим вкладом способствуют созданию положительного эффекта синергии, такое явление следует считать позитивным последствием для принимающей стороны. Если структура трудоспособности не совершенна и характеризуется отставанием развития духовной составляющей или интеллектуальной, то деятельность такого мигранта будет снижать качество продукции, создавать конфликтные ситуации и портить созидательно-творческую атмосферу коллектива, отрицательно сказываясь на конкурентоспособности организации.

Если трудовой мигрант вынужден соглашаться с неадекватными условиями труда и оплаты со стороны руководства, то такой процесс может привести к сокращению местных кадров, снижению оплаты их труда. Естественно, такие явления негативно отражаются на социальной атмосфере местного населения, создавая напряженность в общественном сознании.

В рамках рассмотрения обозначенной темы важно обратить внимание на сроки пребывания трудовых мигрантов и их влияние на характер демографических процессов принимающих обществ. Трудовые мигранты, в молодом возрасте переезжающие семьями, или молодые, создающие семьи в принимающих обществах, играют положительную роль в воспроизводственном процессе трудовых ресурсов, обеспечивая естественный прирост населения. В отличие от трудовых мигрантов, приезжающих только на заработки, мигранты, остающиеся жить семьями, в целом положительно влияют на социально-экономическое развитие принимающего региона. Они увеличивают налогооблагаемую базу и местный товароборот принимающего региона. Мигранты, приезжающие только на заработки, свои доходы отправляют своим семьям на родину. Издержки государства на их пребывание не покрываются поступлением доходов от их деятельности. Более того, зачастую такие трудовые мигранты являются нелегалами и заняты в теневом бизнесе и криминальной деятельностью.

Характер экономического поведения трудовых мигрантов и эффекта от их деятельности для принимающих обществ зависит от уровня сформированности трудоспособности на ранних стадиях их жизненного цикла.

### Литература

1. Кулагина И.Ю., Колоцкий В.Н. Возрастная психология: Полный жизненный цикл развития человека: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. М.: ТЦ Сфера, 2006. 464 с.
2. Хайруллина В.Г. Творческий компонент труда как императив культуры современности / Под науч. ред. д-ра филос. наук, проф. В.Д. Диденко: монография. М.: Соц-гуманит. знания, 2007. 274 с.

*Уважаемые читатели, с 1 сентября открывается  
годовая подписка на наш журнал на 2019 год!*

Редакция журнала уделяет пристальное внимание актуальным проблемам модернизации и переориентации российской экономики на Восток, вопросам импортозамещения. С обсуждением стратегически важных тем на страницах издания выступают известные ученые России и Башкортостана, руководители и специалисты министерств, предприятий, органов власти.

В журнале профессионально анализируются события социально-экономической жизни, политические процессы, происходящие в стране и мире. Страницы издания всегда открыты для плодотворных дискуссий на самые важные темы.

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

Подписные индексы издания «**Экономика и управление: научно-практический журнал**» в Объединенном каталоге «Пресса России» на первое полугодие 2019 года – **11487** (подписка на полугодие), **39487** (годовая подписка). Периодичность выхода журнала – 6 номеров в год.

---

Учредители:

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

Адрес редакции:

450057, г. Уфа, ул. Цюрупы, 6, 1-й подъезд, к. 402  
Тел. (347) 273-87-32  
E-mail: [ekonuprav@ufanet.ru](mailto:ekonuprav@ufanet.ru)  
<http://www.inefb.ru/econuprav-ufa>

Подписано в печать 10.08.2018. Усл. печ. л. 17,5.  
Формат 60x84/8. Тираж 500 экз. Заказ № 150.

Отпечатано в РИЦ УГНТУ

450062, г. Уфа, ул. Космонавтов 1. Тел. (347) 243-19-73  
E-mail: [polegaln@mail.ru](mailto:polegaln@mail.ru)