

Экономика и управление:

научно-практический журнал

Выходит с 1994 года

Актуальные проблемы
экономики и общества

Государственное управление

Финансы

Менеджмент

Социальная сфера

ISSN 2072-8697



5/2018

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 Сут, 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. 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/ekonuprav-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

№ 5 (143)

Издается с 1994 года

СОДЕРЖАНИЕ

Актуальные проблемы экономики и общества

- Л. ВАЛИНУРОВА, Э. ИСХАКОВА, О. КАЗАКОВА, Н. КУЗЬМИНЫХ. Основные тенденции формирования инвестиционной привлекательности муниципальных образований 4
- Г. НИЗАМОВА, М. ГАЙФУЛЛИНА. Оценка влияния факторов риска на эффективность инвестиционного проекта 9
- А. ДЖИКИЯ, Е. ХОРУЖАЯ. Модернизация порядка осуществления технологического перевооружения национальной nanoиндустрии 17
- Г. РОССИНСКАЯ, И. КОЩЕГУЛОВА. Теория соглашений (конвенций) как методологическая основа исследования поведения индивидов в сфере денежных отношений 21
- Р. АСЫЛГУЖИН, Н. РОЗЕ. Мониторинг реализации проектов инициативного бюджетирования в Республике Башкортостан 26
- Л. ИЗИЛЯЕВА. Российско-американские отношения сквозь призму стратегий национальной безопасности государств 31
- М.ШКУРАТОВА. Детерминанты, условия и последствия трансформационного курса российской высшей школы 34

Государственное управление

- Н. ТРОФИМОВА, Э. МАМЛЕЕВА. Государственное регулирование цифровой экономики: новые вызовы и тенденции 41
- С. МИРОШНИКОВ. Государственное управление территориями – управление развитием: особенности, этапы, риски 47
- О. СИДОРОВА. Цифровизация закупок: международный и российский опыт 53
- Л. СУЛТАНОВА. Электронные закупки для государственных и муниципальных нужд: ожидание, реальность и направления совершенствования 57
- Н. РОЗЕ, О. ПЕСТОВА. Анализ социально-экономических условий использования механизмов инициативного бюджетирования 60

Финансы

- Л. АБЗАЛИЛОВА, Е. КОЛАСНИКОВА. Построение показателя эффективности портфеля финансовых инструментов 69

Е. ФОМИНА, Ю. ХОДКОВСКАЯ, Р. ТАМАРОВА. Государственный финансовый контроль в условиях цифровой экономики	73
Д. КАСИМОВА. Основные тенденции изменения финансового состояния организаций Республики Башкортостан	76
Э. БАЙКОВА, О. АЛЕШКИНА. О введении налога на добавленный доход в нефтяной отрасли	81
Е. ФОМИЧЕВА, Д. ШЕВЧЕНКО, Ю. БОЛОТИН. Перспективы регулирования криптовалютных операций: мировой опыт, российские особенности	86
О. КИРЕЕВА, Н. КАЮМОВА. Бенчмаркинг как механизм эффективного управления затратами предприятия	90

Менеджмент

А. КУДАШЕВ. Диагностика ключевых социально-психологических компетенций руководителя: концептуальные основы и инструменты	95
А. АКЧУРИНА, Г. ИБРАГИМОВА, Г. РАЯНОВА. Система управления инвестиционной деятельностью на предприятии	102
М. ГОРДИЕНКО. Государственный финансовый менеджмент – фактор эффективности модели корпоративного управления	108
Н. УГРЮМОВА, О. ПЕРЕВОЗОВА, И. РАХИМОВ. SWOT-анализ как метод стратегического планирования HR-бренда работодателя в современных условиях труда	112
Ю. ЦЕРЦЕИЛ, В. КООКУЕВА. Особенности оценки эффективности промышленных инновационных кластеров в зарубежной литературе	117
А. ГАЗИТДИНОВ. Основные принципы управления воспроизводственными процессами	121

Социальная сфера

Л. ИВАНОВА, У. НАЗАРОВА. Кадровый потенциал сферы социального обслуживания населения	125
Р. АЛЛАГУЛОВ, А. АЛЛАГУЛОВ. Занятость как социально-экономическая категория: методологические аспекты исследования	130
Е. БЕГЛОВА, Г. ЯКШИБАЕВА. Состав и структура рабочей силы и ее мобильность	135
И. ГИМАЕВ. Развитие институтов социально-политического аудита в России	140
Р. БАХИТОВА, З. МАКСИМЕНКО, И. ЛАКМАН. Подход к оценке и планированию расходов на выхаживание глубоко недоношенных детей	144

CONTENTS

Actual Problems of Economy and Society

L. VALINUROVA, E. ISKHAKOVA, O. KAZAKOVA, N. KUZMINYKH. The Main Tendencies of Formation of Investment Attractiveness of Municipalities	4
G. NIZAMOVA, M. GAIFULLINA. Assessment of Influence of Risk Factors on Efficiency of the Investment Project	9
A. DZHIKIYA, E. KHORUZHAYA. Order Modernization of the National Nanoindustry Technological Re-equipment	17
G. ROSSINSKAYA, I. KOSHCHEGULOVA. Theory of Agreements (Conventions) as a Methodological Basis of a Research of Behavior of Individuals in the Sphere of the Monetary Relations	21
R. ASYLGUZHIN, N. ROZE. Monitoring of Implementation of Initiative Budgeting Projects in the Republic of Bashkortostan	26
L. IZILYAEVA. Russian-American Relations through the Prism of National Security Strategies States	31
M. SHKURATOVA. Determinants, Conditions and Consequences of the Russian High School Transformation Course	34

State Administration

N. TROFIMOVA, E. MAMLEEVA. State Regulation of the Digital Economy: New Challenges and Trends	41
---	----

S. MIROSHNIKOV. State Management of Territories – Development Management: Features, Stages, Risks	47
O. SIDOROVA. Procurement Digitization: International and Russian Experience	53
L. SULTANOVA. E-procurement for State and Municipal Needs: Waiting, Reality and Directions of Improvement	57
N. ROZE, O. PESTOVA. Analysis of Socio-economic Conditions of the Use of Mechanisms of Initiative Budgeting	60

Finance

L. ABZALILOVA, E. KOLYASNIKOVA. Construction of the Performance Indicator of the Financial Instruments Portfolio	69
E. FOMINA, Yu. KHODKOVSKAYA, R. TAMAROVA. State Financial Control in the Digital Economy	73
D. KASIMOVA. Main Trends in the Financial Condition of Organizations of the Republic of Bashkortostan	76
E. BAIKOVA, O. ALESHKINA. On the Introduction of the Tax on Added Income in the Oil Industry	81
E. FOMICHEVA, D. SHEVCHENKO, Yu. BOLOTIN. Prospects of Regulating Crypto-Currency Transactions: International Experience, Russian Features	86
O. KIRIEVA, N. KAYUMOVA. Benchmarking as a Mechanism for Efficient Management of Enterprise Costs	90

Management

A. KUDASHEV. Diagnosis Manager's Key Socio-psychological Competences: Conceptual Foundations and Tools	95
A. AKCHURINA, G. IBRAGIMOVA, G. RAYANOVA. System of Management of Investment Activity at the Enterprise	102
M. GORDIENKO. Public Financial Management – Efficiency Factor of the Corporate Governance Model	108
N. UGRYUMOVA, O. PEREVOZOVA, I. RAKHIMOV. SWOT-analysis as a Method of Strategic Planning of the Employer's HR-Brand in Modern Working Conditions	112
Yu. TSERTSEIL, V. KOOKUEVA. Features of an Estimation of Efficiency of Industrial Innovative Clusters in the Foreign Literature	117
A. GAZITDINOV. Basic Principles of Management of Reproduction Processes	121

Social Sphere

L. IVANOVA, U. NAZAROVA. Personnel Potential in the Sphere of Social Service of the Population	125
R. ALLAGULOV, A. ALLAGULOV. Employment as a Socio-economic Category: Methodological Aspects of the Study	130
E. BEGLOVA, G. YAKSHIBAEVA. Composition and Structure of the Labor Force and its Mobility	135
I. GIMAEV. Development of Socio-Political Audit Institutes in Russia	140
R. BAKHITOVA, Z. MAKSIMENKO, I. LAKMAN. An Approach to Evaluation and Planning of Small Premature Infants Nursing Costs	144

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

Основные тенденции формирования инвестиционной привлекательности муниципальных образований

The Main Tendencies of Formation of Investment Attractiveness of Municipalities

**Л. ВАЛИНУРОВА, Э. ИСХАКОВА,
О. КАЗАКОВА, Н. КУЗЬМИНЫХ**

Валинурова Лилия Сабиховна, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой инновационной экономики Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: valinurovalilia@mail.ru

Исхакова Эльвира Ильфатовна, канд. экон. наук, доцент кафедры инновационной экономики ИНЭФБ БашГУ. E-mail: elvira-ufa2006@mail.ru

КазакOVA Оксана Борисовна, д-р экон. наук, профессор кафедры инновационной экономики ИНЭФБ БашГУ. E-mail: kazakovaohana@mail.ru

Кузьминых Наталья Александровна, канд. экон. наук, доцент кафедры инновационной экономики ИНЭФБ БашГУ. E-mail: kashatan@inbox.ru

В статье рассмотрены существующие направления территориального менеджмента в России в контексте активизации инвестиционной деятельности, такие как стратегическое планирование, проектное управление, институты развития территорий, территориальный маркетинг, межмуниципальное сотрудничество, формирование агломераций. Авторами предложена система факторов формирования инвестиционной привлекательности муниципальных образований, включающая политический, ресурсно-сырьевой, производственный, потребительский, инфраструктурный, инвестиционный, экологический, макроэкономический, финансовый, кадровый, социальный и инновационный факторы. Все это позволило выделить тренды развития муниципальных образований Республики Башкортостан в контексте формирования инвестиционной привлекательности муниципальных образований.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, муниципальные образования, муниципальное управление, тренды развития, факторы формирования.

The article discusses the existing directions of territorial management in Russia in the context of activation of investment activities, such as: strategic planning, project management, territorial development institutions, territorial marketing, inter-municipal cooperation, formation of agglomerations. The authors proposed a system of factors for the formation of investment attractiveness of municipalities, including political, resource, production, consumer, infrastructure, investment, environmental, macroeconomic, financial, personnel, social and innovation factors. All this made it possible to identify trends in the development of municipal entities of the Republic of Bashkortostan in the context of the formation of investment attractiveness of municipalities.

Key words: investment attractiveness, municipalities, municipal government, development trends, formation factors.

Условия развития современной российской экономики характеризуются высоким уровнем неопределенности, необходимостью развития технико-технологического уровня производственного и укрупнением банковского секторов. Движение к экономике знаний ставит перед производителями весьма сложную задачу ускорения процессов реиндустриализации и модернизации, что в связи с продолжающейся нехваткой собственных средств определяет привлечение инвестиций как ключевую задачу поступательного развития.

При этом следует отметить, что интерес иностранных инвесторов, ощутивших обострение политических отношений, к российской экономике несколько ослабел. Введение санкционных режимов оказало отрицательное влияние на динамику инвестиций в реальный сектор экономики. Иностранные инвесторы снизили интенсивность своих вложений, а отечественные, ввиду неустойчивости валютного курса и нестабильности предпринимательской среды, предпочитают спекулятивные вложения с быстрой оборачиваемостью капитала. Сохранение зависимости отечественной экономики от объемов сырьевого экспорта, неустойчивость валютного курса и нестабильность фискальной политики не только негативно влияют на предпочтения потенциальных инвесторов, но и определяют стремление существующих инвесторов к выводу активов.

В таких условиях чрезвычайно возрастает роль государственных органов в активизации инвестиционных процессов. Многоуровневость развития российской экономики и необходимость повышения эффективности принимаемых управленческих решений определяют потребность в разработке и реализации действенных инструментов непосредственно у источника возникновения проблем. Поэтому центр ответственности постепенно смещается с федерального и регионального на муниципальный уровень [1].

Для муниципальных образований вопрос привлечения инвестиций является неоднозначным. С одной стороны, инвестиции выступают источником новых рабочих мест и доходной части местных бюджетов, повышают уровень развития инфраструктуры, способствуют росту благосостояния населения и др. С другой стороны, обострение конкурентной борьбы на муниципальном уровне за инвестиционные ресурсы существенно поднимает планку привлекательности территорий для потенциальных инвесторов [1].

Тренды в муниципальном управлении в России. Растущая конкуренция между муниципалитетами за ресурсы и рынки сбыта на фоне тенденций по увеличению дефицита бюджетных ресурсов стимулирует внедрение изменений в муниципальном менеджменте. И хотя в целом по стране скорость внедрения изменений в организации муниципального управления пока не столь высока, многие муниципалитеты все чаще учитывают существующие тренды территориального менеджмента в своей повседневной деятельности для активизации инвестиционной деятельности.

1. Стратегическое планирование. В связи с реализацией с 2014 года Федерального закона «О стратегическом планировании в РФ» все больше муниципалитетов страны включают стратегическое планирование в систему управления своей территорией. Внедрение стратегического планирования предусматривает определение перспективных целевых ориентиров развития муниципального образования, разделяемых всеми агентами развития территории – населением, властью и бизнесом – и перечня мер по их достижению. Применение программно-целевого подхода в рамках стратегического планирования обеспечивает взаимоувязанность и направленность мероприятий и ресурсов на решение приоритетных задач развития территории. Применение стратегического планирования в муниципальном управлении способствует: повышению предсказуемости развития муниципального образования; консолидации общества и власти; повышению эффективности использования бюджетных средств; увеличению конкурентоспособности муниципального образования в борьбе за ресурсы; повышению инвестиционной привлекательности муниципального образования.

2. Проектное управление. Проектное управление как эффективный управленческий механизм зарекомендовал себя достаточно давно в коммерческой сфере и сейчас все чаще находит применение в муниципальном управлении в России. Применение проектного подхода в организации управления территориями предполагает создание как отдельных проектных групп, сформированных для реализации проектов развития территории и отдельных мероприятий, так и проектных офисов с функциями мониторинга реализации стратегических планов и выработки текущих тактических решений. Таким образом, проектное управление неразрывно связано с использованием стратегического планирования, хотя может применяться и как отдельный элемент управления. Участниками проектных групп или проектного офиса могут становиться как сотрудники различных ведомств органов местного самоуправления, так и представители общественности, что дополнительно способствует повышению прозрачности муниципального управления, улучшению межведомственного взаимодействия, дополнительной консолидации общества и власти.

3. Институты развития территорий. Организация институтов развития широко распространена на различных уровнях государственного управления, в том числе муниципальном. К примеру, учреждения, созданные в целях поддержки субъектов малого бизнеса, давно зарекомендовали себя как необходимые звенья управления территориальным развитием. Трендом последних лет становится организация на муниципальном уровне институтов развития с более широким кругом решаемых вопросов, таких как привлечение инвестиций, продвижение территории, формирование баз данных статистического и нестатистического характера на основе проведения социологических и экономических исследований и др. Создание подобных институтов

вне администрации муниципалитета позволяет сконцентрировать усилия непосредственно на «развитийных» вопросах, в отличие от варианта совмещения данного функционала с административной работой в рамках текущей деятельности органов муниципального управления.

4. Территориальный маркетинг. Применение маркетингового подхода к управлению является особенно необходимым там, где имеет место конкуренция. Муниципалитеты, находящиеся в постоянной борьбе за финансовые и кадровые ресурсы, все больше прибегают к территориальному маркетингу как инструменту повышения конкурентоспособности территории. Территориальный маркетинг рассматривается во взаимосвязи со стратегическим планированием, так как направлен на реализацию заложенных в стратегических документах целей.

Территориальный маркетинг предусматривает: брендинг/ребрендинг региона (территории); продвижение территории в регионе и за его пределами; продвижение инвестиционных проектов и др. При этом территориальный маркетинг приобретает все большую популярность как инструмент повышения инвестиционной привлекательности муниципальных образований, поскольку содействует не только формированию имиджа территории, но и ее продвижению в межмуниципальном пространстве.

5. Межмуниципальное сотрудничество. Задачей межмуниципального сотрудничества является объединение ресурсов территорий для реализации совместных проектов. В условиях дефицита бюджетных средств подобная форма взаимодействия является перспективным инструментом оптимизации расходов муниципальных образований. Использование преимуществ различных территорий может создать мультипликативные эффекты от реализации совместных проектов. С позиции формирования инвестиционной привлекательности подобное сотрудничество выступает инструментом, объединяющим преимущества нескольких муниципалитетов в процессе создания благоприятных условий инвестирования.

6. Формирование агломераций. Агломерация в управленческом смысле – это структура управления, сформированная на основе добровольного решения соседних муниципальных образований в целях эффективного управления совместным развитием, реализации межмуниципальных проектов. Создание агломерационного сообщества как формы межмуниципальной кооперации дает возможность более разумно организовать территорию в схеме «город–пригород», обеспечить наилучшее и наиболее эффективное совместное использование земель агломерации [5], а также обеспечить улучшение инвестиционного климата всех территорий, включенных в агломерацию.

Факторы формирования инвестиционной привлекательности муниципальных образований. С учетом результатов социологического опроса и интервьюирования инвесторов и на основе положений концепции эффективного управления инвестиционными процессами в социально-экономических системах в качестве базовой предпосылки к исследованию системы факторов формирования инвестиционной привлекательности на муниципальном уровне следует рассматривать ее в разрезе политического, ресурсно-сырьевого, производственного, потребительского, инфраструктурного, инвестиционного, экологического, макроэкономического, финансового, кадрового, социального и инновационного факторов [1; 3].

Муниципальные образования в современных условиях можно рассматривать как фундаментальную основу развития национальной экономики, поскольку они представляют собой уровень, наиболее тесно контактирующий с предприятиями, населением и поэтому отражающий сложившиеся на конкретной территории закономерности развития и определяющий тренды функционирования региональных социально-экономических систем. По сути, реализуется модель тройной спирали, основанная на вовлечении в социально-экономические процессы развития муниципальных образований общества, бизнеса, органов местного самоуправления. При этом в контексте взаимодействия в инвестиционной сфере взаимосвязи не ослабляются, а напротив – усиливаются, определяя трансформацию системы факторов формирования инвестиционной привлекательности территории [1; 3].

Безусловно, одним из наиболее значимых факторов инвестиционной привлекательности является географическое положение и природно-ресурсный потенциал территории. На муниципальном уровне влияние данного фактора на инвестиционную привлекательность аккумулируется

с производственным фактором и проявляется через специализацию территории. Так, в Республике Башкортостан ведущими отраслями специализации являются топливная промышленность, химия и нефтехимия, электроэнергетика, металлургия, машиностроение. В республике созданы научно-производственные кластеры в энергетике, химии, машиностроении и ряде других отраслей, включающие в себя центры подготовки кадров, исследовательские институты, опытные производства и промышленные комплексы. За последние годы в агропромышленном комплексе республики появились новые птицеводческие комплексы, цеха по переработке мяса, молочно-товарные фермы. Размещение производительных сил этих направлений определяют как географию размещения инвестиций, так и динамику инвестиционной активности [1; 3].

Следует отметить усиление роли и значимости экологического фактора. С одной стороны, общемировая тенденция к экологизации экономики, а с другой, особенность муниципального уровня развития определяют изменение структуры инвестиций и их переориентацию на развитие ресурсосберегающих производств. Ограниченность бюджетов муниципальных образований становится одной из причин активного развития партисипаторных механизмов финансирования социально-экономических проектов, в результате чего происходит включение экологических параметров, определяющих условия сохранения и восстановления окружающей среды, в состав ключевых показателей принятия управленческих решений инвестиционного характера [3].

Особенности развития инвестиционных процессов на муниципальном уровне, заключающиеся в тесном взаимодействии всех субъектов хозяйствования, определяют и взаимопроникновение факторов, характерных для социально-экономических систем более высокого порядка. К таким факторам следует отнести кадровый, социальный и потребительский факторы. Население выступает субъектом проявления этих факторов. В трудоспособном возрасте именно население определяет кадровый потенциал территории, уровень и состояние которого характеризует возможности размещения конкретных производств [1; 3].

Движение миграционных потоков в Республике Башкортостан свидетельствует об оттоке населения из муниципальных районов в городские округа и муниципальные районы, приближенные к столице. Одной из негативных тенденций является отток рабочей силы в регионы Крайнего Севера, города Сочи, Екатеринбург, Уфу, Челябинск, Санкт-Петербург. Основную долю работающих за пределами районов составляют наиболее востребованные профессиональные кадры в возрасте до 40 лет [1; 2; 3].

С другой стороны, население выступает потребителем товаров, работ, услуг, а уровень благосостояния населения определяет платежеспособный спрос на них. Тем самым реализуется влияние потребительского фактора на формирование инвестиционной привлекательности территории: чем в большей степени обеспечено население, тем выше платежеспособный спрос, тем шире возможности реализации производимых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг [1; 2; 3].

Следует отметить, что отдельные факторы на муниципальном уровне либо теряют свою значимость, либо начинают коррелировать с другими факторами, изменяя свое функциональное содержание. Так, в частности, политический фактор на уровне муниципальных образований в большей степени определяется наличием у муниципального образования особого статуса (столичный, моногород, ТОСЭР и т.п.). При этом стабильность системы местного самоуправления, ориентация на активизацию инвестиционных процессов остаются столь же значимыми, как и в других социально-экономических системах [1; 3].

Крупные города и городские агломерации представляют собой многофункциональные хозяйственные комплексы с высокой концентрацией производства. Они характеризуются концентрацией многопрофильных предприятий, развитой сферой услуг, наличием высококвалифицированных кадров, возможностями для развития инновационной деятельности за счет расширенного доступа к достижениям НТП. Активные товарно-денежные потоки определяют структурную перестройку экономических отношений и выступают ключевым фактором роста стоимости вложенного капитала. Все это способствует повышению привлекательности таких территорий для

инвесторов, как отечественных, так и иностранных, и характеризует данные муниципальные образования как ключевые точки роста [1; 3].

Проведенное Министерством экономического развития Республики Башкортостан совместно с МФЦ анкетирование бизнеса показало, что рост инвестиционной активности сдерживают налоговая нагрузка (37,9 %), жесткая конкуренция на рынке (27,4 %), высокие ставки по кредитам (22,9 %), несовершенство законодательства (15,7 %), сложность получения доступа к земельным участкам (12,1 %) [4]. Полученные результаты свидетельствуют о высокой значимости финансового и инвестиционного факторов [1; 3].

Исследования влияния этих факторов на информационных массивах муниципальных образований Республики Башкортостан за последние 10 лет позволяют выделить специфические особенности их вклада в формирование инвестиционной привлекательности на муниципальном уровне. Так, если природно-ресурсный фактор определяет свое влияние на инвестиционную привлекательность через категорию инвестиционного потенциала территории, то финансовый и инфраструктурный факторы на муниципальном уровне проявляются преимущественно в составе рискованной составляющей инвестиционной привлекательности территории. Ограничение доступа к финансовым ресурсам, неразвитость инфраструктурного обеспечения существенно ограничивают возможности инвестирования и увеличивают риски недополучения ожидаемого дохода. При этом следует отметить высокий уровень дифференциации муниципальных образований Республики Башкортостан по финансовым и инфраструктурным параметрам инвестиционной сферы. Так, наблюдается пространственная концентрация соответствующих объектов по опорному каркасу транспортной сети региона, что определяет осевой принцип размещения инвестиционно привлекательных объектов на территории Республики Башкортостан [1; 3].

На муниципальном уровне наблюдается сглаживание влияния макроэкономического фактора на формирование инвестиционной привлекательности за счет общности внешнеэкономических связей для муниципальных образований, расположенных в одном регионе. Дифференциация размещения совместных предприятий определяется не макроэкономическим фактором, а, прежде всего, специализацией, развитием инфраструктуры и состоянием человеческого капитала [1; 3].

При этом актуализируется влияние инвестиционного фактора, характеризующего интенсивность инвестиционной деятельности в разрезе муниципальных образований. Динамика инвестиционной активности служит индикатором благоприятности инвестиционного климата. В разрезе муниципальных образований Республики Башкортостан наблюдается высокий уровень дифференциации по объемам инвестированных средств [4].

Общий ориентир российской экономики на инновационный тип развития определяет трансформацию инновационного фактора инвестиционной привлекательности. Его проявление перестает носить четко выраженный характер и заключается в тесном переплетении со всеми другими факторами. Так, активизация технологических инноваций проявляется в производственном факторе, активизация изобретательской активности и повышение результативности вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственные процессы находят отражение в кадровом и производственном факторах. Организационно-управленческие инновации проявляются в политическом, социальном и др. факторах формирования инвестиционной привлекательности территории [1; 3].

Выделенные особенности, накладываясь на общемировые тенденции развития муниципальных образований, определяют следующие тренды развития муниципальных образований в контексте формирования инвестиционной привлекательности муниципальных образований:

- смещение вектора рассмотрения муниципального образования исключительно с позиций функционального подхода в контексте системности рассмотрения территории как среды обитания человека и места ведения предпринимательской деятельности;
- размывание границ между функциями государственных и негосударственных институтов;
- повышение (осознание) роли человеческого капитала в экономике муниципалитетов, обострение конкурентной борьбы за жителей территорий;

– активизация инновационных процессов и актуализация интеллектуальной составляющей в развитии муниципалитетов;

– усиление миграционных процессов из бедных поселений в богатые.

Таким образом, предлагаемое укрупнение факторов формирования инвестиционной привлекательности на муниципальном уровне может быть положено в основу принятия управленческих решений по созданию благоприятного инвестиционного климата и стимулированию инвестиционной активности.

Предложенная систематизация факторов формирования инвестиционной привлекательности может быть использована как для оценки инвестиционной привлекательности на уровне отдельного муниципального образования, так и на федеральном и региональном уровнях для формирования инвестиционной политики, основанной на формировании атласа инвестиционной привлекательности муниципальных образований и направленной на сбалансированное развитие территорий.

Литература

1. Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Кузьминых Н.А. Методический инструментарий оценки инвестиционной привлекательности муниципальных образований: монография. М.: РУСАЙНС, 2017. 160 с.

2. Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Кузьминых Н.А. Управление инвестиционной привлекательностью муниципальных образований: теория и практика: монография. М.: РУСАЙНС, 2016. 166 с.

3. Казакова О.Б. Система факторов, определяющих инвестиционную привлекательность территории // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. № 6. С. 14–19.

4. Кузьминых Н.А. Состояние инвестиционной привлекательности муниципальных образований Республики Башкортостан // Российские регионы в фокусе перемен: сб. докладов XI Международной конф. 2016. С. 628–635.

5. Развитие городских агломераций: аналитический обзор. Вып. 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.giprogor.ru/sites/default/files/Развитие%20городских%20агломераций%20-%20аналитический%20обзор.%20Выпуск%202.pdf>

Оценка влияния факторов риска на эффективность инвестиционного проекта

Assessment of Influence of Risk Factors on Efficiency of the Investment Project

Г. НИЗАМОВА, М. ГАЙФУЛЛИНА

Низамова Гульнара Закиевна, 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: Gulya182004@list.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

В статье предложен механизм оценки влияния рисков на показатели экономической эффективности инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности, учитывающий влияние факторов макро- и микросреды. Реализация предлагаемого механизма состоит в анализе рисков и способов управления ими по стадиям жизненного цикла проекта. Предложен интегральный показатель уровня риска, учитываемый в процессе формирования рисковой премии при обосновании нормы дохода инвестора. Предложена шкала оценки рисковости инвестиционного проекта.

Ключевые слова: методика, оценка, инвестиционный проект, жизненный цикл, риски, интегральный показатель, управление рисками.

In article the mechanism of assessment of influence of risks on indicators of economic efficiency of the investment project in a petrochemical industry, taking into account the influence of factors macro- and microenvironments is offered. Realization of the offered mechanism consists in risk analysis and ways of management of them on stages of life cycle of the project. The integrated indicator of risk level considered in the course of formation of a risk award at justification of norm of income of the investor is offered. The scale of assessment of risk-taking of the investment project is offered.

Key words: *technique, assessment, investment project, life cycle, risks, integrated indicator, risk management.*

Факт влияния многочисленных категорий рисков на эффективность реального инвестирования не вызывает сомнения. Степень воздействия этих рисков возрастает с ростом проблем прогнозирования будущих изменений внешней и внутренней среды проекта. Связь инвестиций с факторами неопределенности и риска определяется неизбежным наличием временного лага между моментом инвестирования и периодом получения отдачи от реализации проекта. Увеличение сроков временного лага предопределяет расширение круга непредвиденных обстоятельств и отдаление фактического результата от проектных целей. С учетом изложенного следует отметить, что уточнение специфики рисков проектирования по стадиям жизненного цикла при обосновании эффективности инвестиционного проекта представляется необходимым условием корректного обоснования объемов инвестиционных затрат, прогнозирования результатов проекта и оценки его эффективности в нефтехимической отрасли промышленности.

Механизм оценки влияния факторов риска на показатели экономической эффективности инвестиционных проектов. Алгоритмы расчета экономической эффективности и финансовой состоятельности инвестиционных проектов были изучены на основании трудов современных ученых П.Л. Виленского, В.В. Ковалева, И.Я. Лукасевича, М.И. Римера, С.А. Смоляка, В.П. Попкова, И.В. Сергеева, Е.С. Стояновой, Т.В. Тепловой, В.В. Царева, Е.М. Четыркина, А.Н. Шабалина, А.Д. Шеремета [1; 2; 3; 9; 10]. Проблемы оптимизации соотношения доходности и риска, применительно как к финансовым, так и к реальным инвестициям, впервые рассмотренные Г. Марковицем, нашли свое отражение в работах М.В. Грачевой, А.М. Дыбова, А.С. Шапкина, М.А. Колесникова [2], Б.А. Колтынюк [3], В.Г. Напреенко [4], а также в работах таких зарубежных авторов, как А. Дамодаран, А. Грегори, Т. Коллер, Т. Коупленд, Б. Майерс, К. Мерсе, и способствовали формированию современных методов оценки инвестиционных проектов в условиях неопределенности и риска.

По мнению В. Беренса (Werner Behrens), М.И. Римера, П. Хавранека (Peter M. Hawranek) и ряда других, укрупненный вариант этапов жизненного цикла инвестиционного проекта представлен следующими тремя стадиями: прединвестиционная, инвестиционная, эксплуатационная [8]. Длительность отдельных стадий и общие границы жизненного цикла проекта зависят от динамики денежных потоков. В соответствии с традиционным подходом исходный этап проекта связан с осуществлением первоначальных затрат на прединвестиционные исследования и характеризуется отрицательной величиной денежных потоков. В дальнейшем при успешной реализации проекта величина денежных потоков становится положительной. Окончание жизненного цикла проекта определяется прекращением генерирования положительных денежных потоков.

Несмотря на разнообразие работ, посвященных оценке влияния рисков на показатели эффективности инвестиционных проектов, нет общепризнанной методики либо подхода к комплексной оценке факторов, влияющих на показатели эффективности инвестиционных проектов, которые учитывали бы всю совокупность факторов, влияющих на показатели эффективности инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности на разных стадиях жизненного цикла в условиях неопределенности и рисков, и позволяли бы выбирать стратегию управления данными рисками с учетом изменения показателей эффективности инвестиционного проекта.

Предлагаемый механизм оценки влияния рисков на эффективность инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности включает в себя оценку уровня влияния факторов риска макро- и микросреды и алгоритм последовательных действий по оценке влияния

факторов риска на показатели экономической эффективности инвестиционного проекта по стадиям жизненного цикла.

Анализ и оценка внешних факторов позволяет предвидеть изменения в отрасли, вызываемые трансформациями макросреды. Основные внешние факторы, определяющие экономическую эффективность инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности, приведены в таблице 1 [12].

Внутренние факторы (микросреды), определяющие экономическую эффективность инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности, могут быть сгруппированы следующим образом:

1) финансово-экономические факторы – определяют финансовое состояние предприятия, реализующего инвестиционный проект [6];

2) организационно-управленческие факторы – определяют тип предприятия, реализующего инвестиционный проект, его организационно-правовые характеристики функционирования;

3) социально-трудовые факторы – определяют структуру и уровень квалификации работников предприятия;

4) материально-технические факторы – определяют наличие и состояние основных фондов предприятия, реализующего инвестиционный проект;

5) инвестиционные факторы – определяют наличие и доступность источников финансирования проекта [7].

Основные внутренние факторы, определяющие экономическую эффективность инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности, приведены в таблице 2 [5].

Таблица 1

Внешние факторы, определяющие экономическую эффективность инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности

Группа факторов	Факторы
1. Экономические факторы	1.1 Спрос на продукцию химической отрасли
	1.2 Цены на сырье (нефть, газ, широкая фракция легких углеводородов, минеральные соли)
	1.3 Курс национальной валюты при продаже химической продукции на экспорт
	1.4 Ставка рефинансирования (ключевая ставка) для расчета ставки дисконтирования инвестиционного проекта в химической отрасли
	1.5 Уровень и динамика инфляции, влияющие на ставку дисконтирования инвестиционного проекта в химической отрасли
	1.6 Налоговая политика в отношении продукции высоких переделов
	1.7 Состояние фондового рынка, динамика финансовых индексов и котировок нефтяных компаний
	1.8 Доля добавленной стоимости в химической отрасли
2. Политико-правовые факторы	2.1 Технические регламенты на производство химической продукции
	2.2 Государственное влияние на химическую отрасль, включая долю госсобственности и участие в финансировании инвестиционных проектов
	2.3 Приоритетность химической отрасли для государства, наличие стратегической программы развития отрасли
	2.4 Состояние законодательства по работе с зарубежными инвесторами
3. Социально-демографические факторы	3.1 Уровень и динамика безработицы, влияющие на уровень спроса на химическую продукцию
	3.2 Демографические изменения и их влияние на спрос химической продукции
	3.3 Структура расходов населения, доля расходов на химическую продукцию
	3.4 Уровень производительности труда в химической отрасли
	3.5 Уровень подготовки специалистов для работы в химической отрасли
4. Научно-технические и технологические факторы	4.1 Развитие процессов вторичной переработки нефти
	4.2 Открытие новых методов органического синтеза
	4.3 Государственная техническая политика

	4.4 Уровень развития технологий, скорость обновления и освоения новых технологий в химической отрасли
	4.5 Уровень доступности технологий в химической отрасли
	4.6 Появление новой продукции в химической отрасли
	4.7 Открытие новых исследовательских лабораторий и отраслевых научных центров
5. Экологические	5.1 Влияние проекта на экологическую обстановку
	5.2 Потребность в проведении мероприятий, направленных на улучшение экологических показателей
	5.3 Открытие новых методов утилизации химических отходов
	5.4 Ввод новых требований к химическим процессам по экологическим показателям

Таблица 2

Внутренние факторы, определяющие экономическую эффективность инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности

Группа факторов	Факторы
1. Финансово-экономические факторы	1.1 Уровень финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия
	1.2 Уровень прибыльности и рентабельности химического предприятия, рентабельность отдельных видов химической продукции
	1.3 Стоимость чистых активов химического предприятия
	1.4 Деловая репутация предприятия
	1.5 Доля предприятия на рынке химической продукции
	1.6 Снижение затрат за счет мероприятий ОПЕХ (снижение энергозатрат, более эффективные катализаторы и т.п.)
	1.7 Доля добавленной стоимости
	1.8 Ассортимент продукции химического предприятия за счет внедрения углубляющих процессов
2. Организационно-управленческие факторы	2.1 Организационно-правовая форма (проектная компания или действующее предприятие, одновременно реализующее проект)
	2.2 Структура органов управления, наличие систем мониторинга и управления проектом
	2.3 Тип учредителей, допустимый ими уровень доходности и риска, доля государственного участия в химическом предприятии
	2.4 Участие государства в проекте химической отрасли
3. Социально-трудовые факторы	3.1 Уровень квалификации персонала химического предприятия
	3.2 Потребность в дополнительном персонале для реализации проекта
	3.3 Уровень производительности труда на предприятии
	3.4 Система мотивации и стимулирования персонала
4. Материально-технические факторы	4.1 Уровень износа основных фондов химического предприятия
	4.2 Степень конверсии нефтехимического сырья
	4.3 Уровень технологического развития завода (современные процессы, глубина переработки сырья)
	4.4 Наличие резервных мощностей
	4.5 Уровень технологической взаимосвязи оборудования
	4.6 Необходимость использования новых технологий химической отрасли
5. Инвестиционные факторы	5.1 Общая стоимость инвестиционного проекта
	5.2 Доля собственных и заемных средств в источниках финансирования проекта
	5.3 Срок реализации проекта
	5.4 Стоимость заемных (привлеченных) источников финансирования проекта
	5.5 Уровень риска проекта

Существенное влияние на экономическую эффективность инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности оказывают организационно-экономические особенности предприятий нефтехимической отрасли.

К настоящему времени накоплен обширный и разнообразный методический инструментальный оценки факторов, влияющих на экономическую эффективность инвестиционного проекта

предприятия. Степень влияния каждого фактора на показатели эффективности инвестиционного проекта мы предлагаем оценивать экспертным методом.

Степень влияния каждого фактора на эффективность инвестиционного проекта (Φ_i) предлагается оценивать по пятибалльной шкале:

$\Phi_i = 5$ – сильное воздействие;

$\Phi_i = 1$ – отсутствие воздействия.

Интерпретация значения уровня влияния факторов и определение характера влияния всех факторов на эффективность инвестиционного проекта приведены в таблице 3.

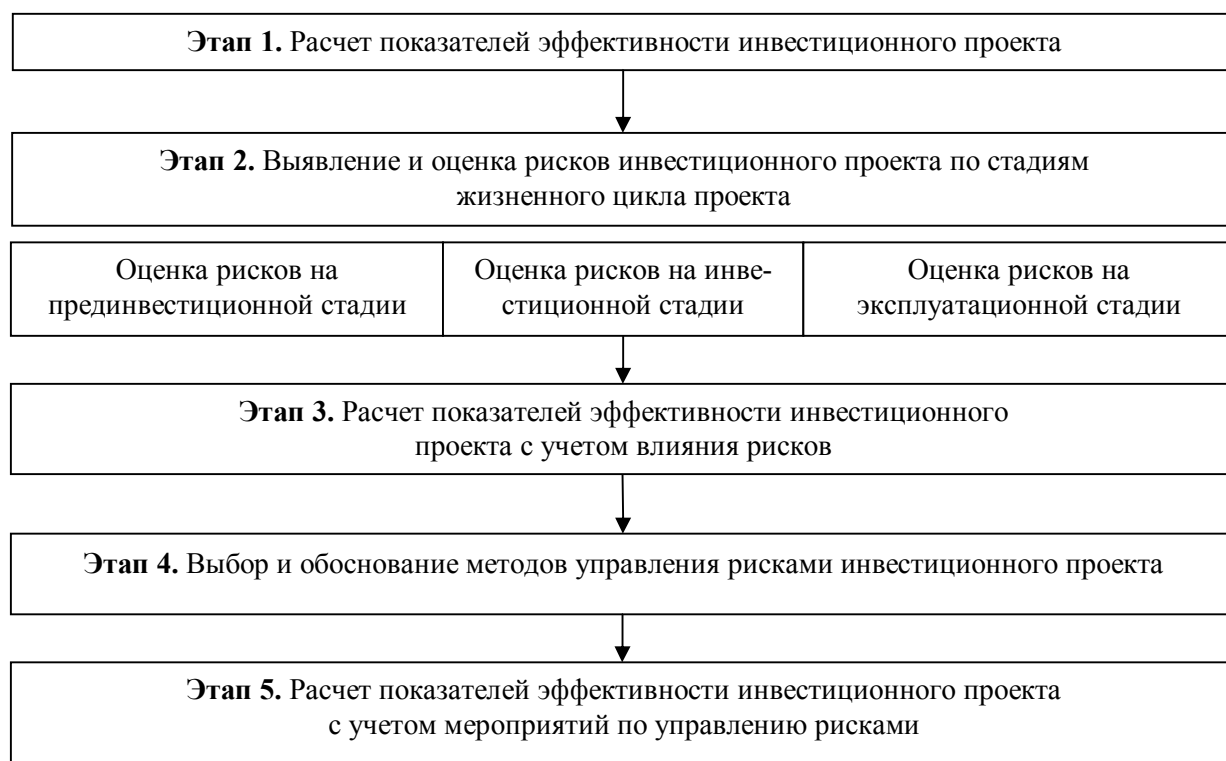
Таблица 3

Оценка уровня воздействия факторов на эффективность инвестиционного проекта

Количество баллов (УВ)	Характеристика воздействия
ниже 3 баллов	Слабое
от 3–4 баллов включительно	Среднее
выше 4 баллов	Сильное

Предлагаемый алгоритм оценки влияния рисков на эффективность инвестиционного проекта приведены на рисунке.

Первый этап – расчет показателей эффективности инвестиционного проекта по стадиям жизненного цикла. На данном этапе выполняется оценка целесообразности реализации проекта путем интерпретации показателей эффективности, реализуемости, финансовой устойчивости проекта на разных стадиях его жизненного цикла с учетом денежных потоков, генерируемых проектом. На данном этапе рассчитываются показатели эффективности проекта (показатель ЧДД, внутренняя норма доходности, индекс доходности, срок окупаемости).



Алгоритм оценки влияния рисков на показатели экономической эффективности инвестиционного проекта по стадиям жизненного цикла

Второй этап – выявление и оценка рисков инвестиционного проекта. Применительно к инвестиционным проектам предприятий нефтехимической отрасли можно выделить следующие группы рисков.

1. Макроэкономические риски – определяются внешними факторами и влияют на инвестиционный проект в перспективе.
2. Правовые риски.
3. Финансово-экономические риски.
4. Организационно-управленческие риски.
5. Проектные риски (табл. 4).

Таблица 4

**Классификация рисков инвестиционного проекта предприятия
нефтехимической отрасли промышленности**

Группа рисков	Виды рисков
1. Макроэкономические риски	1. Риски изменения процентных ставок (при финансировании проекта за счет привлеченных источников)
	2. Валютные риски (при реализации продукции проекта на экспорт, при импортных закупках оборудования)
	3. Инфляционный риск
2. Правовые риски	4. Риски, связанные с изменением законодательства (слабая активность государства и отраслевых предприятий в сфере совершенствования нормативно-технического регулирования строительства и эксплуатации нефтегазохимических мощностей)
	5. Риски, связанные с изменением налогового регулирования нефтехимического предприятия
	6. Риски судебной практики в отношении нефтехимического предприятия
3. Финансово-экономические риски	7. Риски неправильного определения объемов финансирования инвестиционного проекта
	8. Риски несвоевременного и неравномерного финансирования развития научно-технического потенциала отрасли (сдерживают разработку и внедрение современных технологий и обуславливают проблемы в инновационном развитии смежных отраслей экономики (ТЭК, АПК))
	9. Риски роста цен на закупаемые материалы
	10. Риски незаключения договоров (недостаточный уровень химизации, связанный с большим разнообразием продуктов-заменителей, например, металлические или деревянные изделия в ключевых отраслях – потребителей нефтехимической продукции)
	11. Риски невыполнения договорных обязательств в рамках инвестиционного проекта
4. Организационно-управленческие риски	12. Риски несогласованности действий участников проекта
	13. Риски несоблюдения порядка разработки, согласования и утверждения документов
	14. Риски сбоев поставок материально-технических ресурсов и технологического оборудования
	15. Риски квалификации персонала и социальные риски (в связи с техническим перевооружением, реконструкцией и модернизацией действующих производств, вводом новых производственных мощностей потребуется приток высококвалифицированного персонала; в рамках развития химического комплекса будут закрываться устаревшие неконкурентоспособные производства, что приведет к высвобождению работников и росту безработицы в отдельных регионах)
5. Проектные риски	16. Риски низкого качества проектно-сметной документации нефтехимического проекта
	17. Риски нарушения сроков строительства нефтехимического объекта (действия менеджмента нефтехимических предприятий, то есть неэффективное управление капитальными и операционными затратами)
	18. Риски, вызванные состоянием инфраструктуры (ограниченная пропускная способность трубопроводов, экспортных терминалов для отгрузки химической продукции, железных дорог приводит к удорожанию нефтехимической продукции, невозможности доставить продукцию потребителям, переработать дополнительные объемы сырья)
	19. Риск пуска технологической установки в холодное время года

Количественная оценка риска может быть представлена в виде двух параметров для каждого риска:

- 1) вероятность возникновения риска (р);
- 2) степень воздействия риска на проект (б).

Все основные риски проекта будут разделены на 5 групп в зависимости от вероятности возникновения с учетом балльной оценки (табл. 5) [11].

Таблица 5

Шкала оценки вероятности возникновения риска

Вероятность возникновения риска (р _і), баллы	Значение вероятности риска	Характеристика вероятности риска
1	Слабовероятный риск	Событие может произойти в исключительных случаях
2	Маловероятный риск	Редкое событие, но, как известно, уже имело место
3	Вероятный риск	Наличие свидетельств, достаточных для предположения возможности события
4	Почти возможный риск	Событие может произойти
5	Возможный риск	Событие, как ожидается, произойдет

Степень влияния риска на проект предлагаем оценивать по пятибалльной шкале: 1 балл – незначительное (очень низкое) влияние; 2 балла – низкое влияние; 3 балла – умеренное влияние; 4 балла – высокое влияние; 5 баллов – очень высокое влияние.

На следующем шаге мы вычисляем для каждого риска промежуточный интегральный показатель *i*-го риска (*S_i*):

$$S_i = \frac{p_i + b_i}{2}. \quad (1)$$

Итоговый интегральный показатель рискованности инвестиционного проекта рассчитываем как сумму промежуточных интегральных показателей по видам риска:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^m S_i}{m} = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{p_i + b_i}{2}}{m}, \quad (2)$$

где значение *S* варьируется в интервале от 1 до 5.

Шкала оценки рисковости проекта приведена в таблице 6.

Таблица 6

Шкала оценки рисковости инвестиционного проекта

Уровень рисковости проекта	Интервал изменения интегрального показателя риска
Низкий	$1 \leq S < 2$
Умеренный	$2 \leq S < 3$
Сильный	$3 \leq S < 4$
Критический	$4 \leq S < 5$

По результатам оценки рисков разрабатывается карта рисков, которая позволяет ранжировать причины и области воздействия рисков по степени их влияния на показатели эффективности проекта.

Третий этап – расчет показателей эффективности инвестиционного проекта с учетом влияния рисков. На данном этапе пересчитываются показатели эффективности проекта с учетом уровня риска проекта.

Четвертый этап – выбор и обоснование механизмов управления рисками инвестиционного проекта. Поскольку стадии жизненного цикла проекта генерируют различный объем рисков и их изменение по видам, то, соответственно, меняются и способы управления рисками.

На пятом этапе осуществляется пересчет показателей эффективности инвестиционного проекта с учетом мероприятий по управлению рисками.

Таким образом, в статье предложен алгоритм оценки рисков факторов, влияющих на эффективность инвестиционных проектов, включающий расчет интегрального уровня риска, учитываемого в процессе формирования рисков премии при обосновании нормы дохода инвестора. Кроме того, разработана методика оценки влияния рисков на показатели экономической эффективности инвестиционного проекта в нефтехимической отрасли промышленности, реализация которого состоит в анализе рисков и способов управления ими по стадиям жизненного цикла проекта. Применение данной методики позволяет более точно обосновать эффективность проекта за счет учета специфических рисков нефтехимических предприятий согласно стадиям жизненного цикла проекта.

Литература

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: учеб. пособие. 3-е изд. М.: Дело, 2004. 888 с.
2. Колесников М.А. Оценка стоимости инвестиционного проекта на разных стадиях его жизненного цикла. Задачи оптимизации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://uecs.ru/logistika/item/2422-2013-10-12-07-50-15>.
3. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2003. 376 с.
4. Напреенко В.Г. Моделирование инвестиционных проектов с использованием интервальных моделей // Проблемы управления и моделирования в сложных системах: труды IX междунар. конф. CSCMP. Самара, 2007. С. 65–94.
5. Низамова Г.З., Гайфуллина М.М., Мухарметова Э.Н. Оценка факторов, влияющих на экономическую эффективность проекта в нефтехимической отрасли промышленности // Евразийский юридический журнал. 2018. № 2. С. 322–324.
6. Низамова Г.З., Гайфуллина М.М., Суюндукова А.А. Оценка рыночной стоимости нефтехимического предприятия // Евразийский юридический журнал. 2017. № 12. С. 381–383.
7. Низамова Г.З., Мусина Д.Р. Оценка доступности иностранных инвестиционных ресурсов российских нефтегазовых компаний // Евразийский юридический журнал. 2017. № 4. С. 356–358.
8. Полканова А. Совершенствование методов оценки эффективности инвестиционных проектов в строительстве: дис... д-ра экон. наук. Кишинев, 2016. 202 с.
9. Ример М.И. Экономическая оценка инвестиций: учебник для вузов. 5-е изд. СПб.: Питер, 2014. 432 с.
10. Смоляк С.А. Учет специфики инвестиционных проектов при оценке их эффективности // Аудит и финансовый анализ. 2001. № 3. С. 39–54.
11. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. 3-е изд. М.: Дашков и Ко, 2005. 544 с.
12. Burenina I., Evtushenko E., Kotov D., Battalova A., Gaifullina M., Gamilova D. Integral Assessment of the Development of Russia's Chemical Industry // Journal of Environmental Management and Tourism. 2017. V. 8, № 5. p. 1075–1085.

Модернизация порядка осуществления технологического перевооружения национальной наноиндустрии

Order Modernization of the National Nanoindustry Technological Re-equipment

А. ДЖИКИЯ, Е. ХОРУЖАЯ

Джикия Анастасия Андреевна, канд. экон. наук, начальник управления науки, инноваций и подготовки научных кадров Волгоградского государственного университета (ВолГУ). E-mail: acja_o@mail.ru

Хоружая Елена Юрьевна, аспирант, специалист по учебно-методической работе кафедры экономической теории, мировой и региональной экономики ВолГУ. E-mail: elena.horuzhaya@mail.ru

В статье обозначены новые условия развития наноиндустрии. Рассмотрены основные подходы к осуществлению технологического перевооружения производственного процесса. Обоснована важность научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в области нанотехнологий в процессе технологического перевооружения. Выделены основные преимущества программ технологического развития как инструмента осуществления технологического перевооружения национальной наноиндустрии.

Ключевые слова: национальная наноиндустрия, технологическое перевооружение, программы технологического развития, НИОКР, модернизация.

The article outlines the new conditions for the development of the nanoindustry. The main approaches to the technological re-equipment of the production process are considered. The importance of nanotechnology research and development in the process of technological re-equipment is substantiated. The main advantages of the programs of technological development as a tool for the technological re-equipment of the national nanoindustry are singled out.

Key words: national nanoindustry, technological re-equipment, programs of technological development, R&D, modernization.

Наноиндустрия представляет собой «способ создания нового типа массового стандартизированного производства нанотоваров и наноуслуг в глобальном масштабе, который характеризуется не только технологией принципиально иного уровня, но и соответствующими ей экономическими и социальными отношениями субъектов» [1, 4]. Основным признаком наноиндустрии является применение нанотехнологий при производстве товаров и услуг, что вызывает качественное изменение основных факторов производства, его структуры и инфраструктуры [3, 15–16].

Развитие и внедрение нанотехнологий в производственный процесс поспособствовало переходу к новому типу производства, характеризующемуся новыми подходами к его организации [7, 14]. Основными признаками обновленного производственного процесса стали гибкость и высокая эффективность, направленные на создание высококачественного продукта с индивидуальными, заранее заданными свойствами. Изменение требований к порядку организации производства поставило перед предприятиями задачу технологического перевооружения производственного процесса, степень важности и регулярности которой возвели ее на государственный уровень. Это привело к закреплению данной задачи в ряде программных документов.

Новые условия производственного процесса повлекли за собой необходимость технологического перевооружения национальной наноиндустрии. Можно выделить несколько вариантов развития событий, подразумевающих определенные подходы к процессу технологического перевооружения:

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Государственная политика РФ в сфере наноиндустрии в условиях неблагоприятной внешней среды» № 16-02-00591.

– комплексное или полное – приобретается самое новое высокотехнологичное оборудование, внедряются инновационные разработки и технологии производства. Это выводит отрасль на новый уровень развития, позволяющий занять позицию на рынке выше конкурентов;

– подражание – приобретается такое оборудование и внедряются такие технологии, которые позволяют скопировать позиции конкурентных отраслей и сравняться с ними по уровню развития;

– экономичное – играет роль исключительно стоимость перевооружения, поэтому основной целью является экономия на данном процессе;

– быстрое – приобретается только то, что есть в наличии, главное – в самые короткие сроки [7, 14].

Однако специфика наноиндустрии как способа создания нового типа массового производства приводит к тому, что простая замена оборудования и технологий производства не дает желаемого успеха.

Немаловажным элементом технологического перевооружения наноиндустрии выступают научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в области нанотехнологий. В Российской Федерации свыше 500 НИИ и научных организаций, в которых занято более 30 тысяч ученых, ведут исследования и разработки по всем направлениям развития нанотехнологий.

Если говорить об источниках финансирования НИОКР в области нанотехнологий, следует отметить, что их спектр достаточно широк и хорошо известен исследователям. По данным Федеральной службы государственной статистики, внутренние затраты на научные исследования и разработки по такому приоритетному направлению развития науки, технологий и техники, как индустрия наносистем, с 2013 по 2016 г. составили 94416,9 млн руб. и увеличились в 1,4 раза. Несмотря на наличие широкого спектра источников финансирования, почти 70 % затрат приходится на средства бюджетов всех уровней, а остальные 30 % – на все оставшиеся (собственные средства организаций, средства организаций государственного сектора, средства организаций предпринимательского сектора, прочие источники) [3].

В то же время при условии наличия финансирования НИОКР в области наноиндустрии удельный вес продукции наноиндустрии в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства в 2011 году составил 0,46 %, а к 2015 году достиг 2,03 % [2, 8], что свидетельствует о низкой доле внедрения проводимых НИОКР в производственный и технологический процесс.

Поскольку придумать новые источники финансирования практически не представляется возможным, да и их наличие не дает гарантии увеличения процента востребованности полученных результатов, основными вариантами выхода из сложившейся ситуации могут стать изменение условий предоставления средств из известных источников, а также изменение пропорции распределения средств между источниками финансирования НИОКР в области нанотехнологий.

В 2016 году компания «Делойт» провела исследование, направленное на изучение эффективности механизмов государственной поддержки НИОКР в России. В опросе приняли участие 130 компаний инновационного сектора. По итогам опроса обнаружилось, что большинство респондентов отмечают низкий уровень эффективности мер, направленных на стимулирование НИОКР [6, 3]. Несмотря на относительно высокую осведомленность о существующих в РФ мерах поддержки (в том числе финансовых) НИОКР в высокотехнологичных и инновационных отраслях (62 %), уровень практического применения указанных мер оказывается ниже на 37 % [6, 9].

Среди источников финансирования НИОКР наибольшую популярность у опрошенных получили институты развития РФ, конкурсы на проведение НИОКР в рамках федеральных программ, региональные программы развития отдельных отраслей. Однако сложности процедур получения поддержки и ведения отчетности приводят к тому, что только 25 % из осведомленных участников рынка имеют опыт взаимодействия с государственными структурами по вопросам поддержки НИОКР, а финансирование по итогам участия в конкурсах в рамках федеральных программ получает еще меньший процент участников рынка.

Недостаточное количество или отсутствие на предприятиях реального сектора экономики кадровых ресурсов, способных подготовить качественные заявки на участие в конкурсных программах финансирования НИОКР, выступает основной причиной низкой применимости данных источников финансирования на практике. Основным решением данной проблемы видится кооперация вузов и промышленных предприятий, поскольку НИОКР являются неотъемлемым направлением деятельности организаций высшего образования. Подобная кооперация, с одной стороны, позволяет предприятиям совместно с вузами подготовить качественные заявки, соответствующие всем условиям конкурсов, а с другой стороны, решается вопрос производственной базы для внедрения полученных результатов НИОКР.

Несмотря на очевидную пользу, предприятия реального сектора экономики неохотно идут на взаимодействия с образовательными и научными организациями: только 35 % рассматривают возможность привлечения вузов и НИИ к участию в разработках, а их полезность для бизнеса оценивается ниже всех других факторов [6, 14]. Однако в условиях участия в конкурсных процедурах в рамках основных источников финансирования НИОКР наблюдается явный вектор в сторону наличия индустриального партнера уже на этапе подачи заявки.

Если рассматривать эффективность функционирования такого источника финансирования НИОКР, как институты развития, то стоит отметить, что только треть респондентов удовлетворены качеством взаимодействия с указанными компаниями. Ранжирование институтов развития по уровню эффективности их взаимодействия с предприятиями реального сектора экономики показало, что наиболее эффективно происходит взаимодействие с фондом «Сколково», а также в группе, где уровень эффективности взаимодействия выше среднего, расположились Минобрнауки, Минпромторг, «Роснано», РВК и Минэкономразвития. Наиболее отстающими в вопросах взаимодействия оказались Фонд перспективных исследований (ФПИ) и Минобороны. Такие институты развития, как Российский научный фонд (РНФ), Минкомсвязи и Внешэкономбанк, поддерживают эффективность взаимодействия на среднем уровне [6, 16].

В России существует достаточное количество источников финансирования НИОКР, в том числе в области нанотехнологий. Однако имеет место низкая эффективность практического использования имеющихся источников финансирования. Основными факторами повышения эффективности финансирования НИОКР в области нанотехнологий могут стать:

- повышение информированности предприятий о финансовых программах и возможностях;
- создание коммуникативной платформы для обратной связи с представителями делового сообщества;
- повышение прозрачности условий финансирования, упрощение формальных процедур его получения и отчетности за использование средств;
- корректировка условий предоставления финансовой поддержки в сторону расширения кооперации образовательных и научных организаций с предприятиями реального сектора экономики;
- перераспределение средств финансовой поддержки между источниками финансирования;
- создание программ технологического развития по аналогии с программами инновационного развития (ПИР) компаний с государственным участием и осуществление финансирования в рамках этих программ.

На современном этапе развития России практически сформированы его стратегические цели и направления на период до 2030 года. Заданы приоритеты развития и определены значения соответствующих целевых индикаторов. В этих условиях задача программ технологического развития – обозначить направления технологической модернизации nanoиндустрии, которые позволили бы обеспечить достижение целевых значений запланированных индикаторов, а также определить научные и технологические направления, позволяющие создать благоприятные условия для долгосрочного развития.

Программа технологического развития представляет собой определенный комплекс мероприятий с заложенным на их реализацию бюджетом, направленных на разработку и внедрение новых технологий (в том числе нанотехнологий), разработку, производство и вывод на рынок

новых инновационных продуктов и услуг (с использованием нанокomпонентов), соответствующих мировому уровню, реализация которых способствует осуществлению технологического перевооружения национальной наноиндустрии путем значительного улучшения основных показателей эффективности производственных процессов [5, 11].

Таким образом, можно выделить основные преимущества программ технологического развития как инструмента осуществления технологического перевооружения национальной наноиндустрии:

- концентрация усилий для комплексного и системного решения задачи технологического перевооружения национальной наноиндустрии;
- точное, целевое, прозрачное расходование средств, которое позволяет оценить, достигнуты ли поставленные целевые индикаторы;
- отсутствие возможности использования средств на достижение иных, не программных целей;
- одновременное решение нескольких задач: постановка целей и определенных результатов, расчет потребностей в ресурсах как по программе в целом, так и по каждому конкретному мероприятию в отдельности, определение исполнителей по каждому мероприятию и планирование их деятельности;
- наличие в рамках самой программы механизма мониторинга достижения заданных целевых индикаторов при достаточном уровне обеспеченности ресурсами;
- обеспечение единства методологических и методических подходов к решению задач технологического перевооружения национальной наноиндустрии.

Литература

1. Иншаков О.В. Наноиндустриализация в глобальном контексте. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010.
2. Наноиндустрия России. Статистический справочник. 2011–2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusnano.com/upload/images/infrastructure/%D0%A1%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%9D%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%8F%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8%202011-2016.pdf>.
3. Орлова А.А. Формирование инфраструктуры наноиндустрии РФ: дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2013. 218 с.
4. Официальная статистика Федеральной службы государственной статистики. Наука, инновации и информационное общество [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.
5. Программы инновационного развития компаний с государственным участием: промежуточные итоги и приоритеты / М.А. Гершман, Т.С. Зинина, М.А. Романов и др.; науч. ред. Л.М. Гохберг, А.Н. Клепач, П.Б. Рудник и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2015. 128 с.
6. Эффективность механизмов государственной поддержки НИОКР в России // Отчет по результатам исследования компании «Делойт», СНГ. М., 2016. 19 с.
7. Шамаев Е.А. Техническое перевооружение как элемент эффективной стратегии организации производства машиностроительного предприятия // ЭКОНОМИНФО. 2014. № 21. С. 14–16.

Теория соглашений (конвенций) как методологическая основа исследования поведения индивидов в сфере денежных отношений

Theory of Agreements (Conventions) as a Methodological Basis of a Research of Behavior of Individuals in the Sphere of the Monetary Relations

Г. РОССИНСКАЯ, И. КОЩЕГУЛОВА

Россинская Галина Михайловна, д-р экон. наук, заведующий кафедрой общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: g-ross@mail.ru

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

В статье обосновывается выбор теоретико-методологической основы для исследования междисциплинарных аспектов экономического поведения индивидов на примере сферы денежных отношений. Показаны возможности применения в этом качестве теории соглашений (конвенций), или нового французского институционализма. Представлена авторская интерпретация характеристик основных соглашений, регламентирующих денежную сферу, предложен новый тип информационного соглашения, показано совокупное влияние различных соглашений на устойчивость денежных единиц.

Ключевые слова: экономическое поведение индивидов, теория соглашений (конвенций), сфера денежных отношений, денежные единицы, информационное соглашение.

The choice of a theoretic-methodological basis for a research of cross-disciplinary aspects of economic behavior of individuals, on the example of the sphere of the monetary relations is proved in article. Possibilities of application in this quality of the theory of agreements (conventions), or new French institutionalism are shown. Author's interpretation of characteristics of the main agreements regulating the monetary sphere is presented, the new type of the information agreement is offered, cumulative influence of various agreements on stability of monetary units is shown.

Key words: economic behavior of individuals, theory of agreements (conventions), sphere of the monetary relations, monetary units, information agreement.

Специфика развития рыночной экономики в России во многом определяется особенностями экономического (финансового, монетарного, потребительского и др.) поведения индивидов.

Экономическое поведение индивидов – это совокупность многих элементов, в том числе неформальных институциональных составляющих (например, традиций, привычек, общественного мнения). Его можно представить как некоторую институциональную систему общества, напоминающую пирамиду, в основании которой – культурные традиции и ценности; следующий уровень образуют неформальные правила, а верхний уровень – формальные правила [3].

Формальные правила закрепляются в правовых актах и заключенных контрактах, неформальные – реализуются в социальных нормах и деловых договоренностях. Неформальные нормы опираются на более широкое основание в виде культурных традиций и ценностей, утвердившихся в данном обществе [5].

Каждый член общества действует в рамках всех этих многообразных норм и правил, что предопределяет основную сложность исследования проблемы поведения индивидов – выбор адекватной междисциплинарной теоретико-методологической основы.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Республики Башкортостан в рамках научного проекта № 17-12-02004 «Экономическое поведение домохозяйств в условиях теневой экономики: современные особенности и пути повышения эффективности государственного воздействия на региональном уровне».

В качестве последней могут быть достаточно успешно применены новейшие течения современной институциональной теории, в частности, теория соглашений (конвенций), или новый французский институционализм.

Рассмотрим эту методологическую проблему на примере экономического поведения индивидов в сфере денежных отношений, представляющего собой действия индивидов по выбору той или иной денежной единицы для опосредования своих обменных операций. Оно оказывает существенное влияние на денежную систему страны и устойчивость национальной валюты. Так, в условиях российской действительности в период перехода к рыночной экономике основным результатом этого поведения оказалось тотальное недоверие к рублю как государственной денежной единице и предпочтение иностранных валют и денежных суррогатов.

Суть теории соглашений (конвенций), основными представителями которой являются Л. Тевено и Л. Болтянски, состоит в рассмотрении экономики как одной из подсистем, или «миров» общества, а не как автономного объекта исследования. В рамках данной теории в полной мере реализуется принцип междисциплинарности исследования экономических процессов и явлений.

Согласно концепции авторов, в обществе существуют различные формы координации взаимодействий индивидов по поводу выбора типа экономического и общественного поведения, то есть их действия осуществляются «в среде, состоящей из множества разнородных сфер или миров» [6, 75].

Каждый из «миров» характеризуется различными способами координации между людьми – соглашениями (конвенциями), а также определенными нормами поведения, соблюдение которых способствует снижению неопределенности во взаимодействиях и позволяет обеспечить достижение индивидами своих целей.

Под соглашениями понимаются определенные формы координации взаимодействий членов общества, формируемые под воздействием всей совокупности формальных и неформальных норм и правил общественного поведения. Многообразие форм координации предопределяет существование множества различных типов соглашений между членами общества. При этом неформальные правила существуют параллельно с формальными нормами, законодательно и юридически регламентирующими ту или иную сферу экономической деятельности людей. Индивиды действуют в рамках различных форм координации, или соглашений по поводу того, следовать или не следовать существующим нормам поведения в обществе. При этом следование норме становится для индивида способом доведения до контрагента сигналов о своих намерениях, равно как и основой для понимания намерений других индивидов, что позволяет контрагентам снизить неопределенность во взаимодействиях и реализовать достижение своих рационально поставленных целей [2].

В отечественной литературе, развивающей это научное течение, выделяются семь типов соглашений, регулирующих деятельность индивидов в различных сферах: рыночное, индустриальное, традиционное, гражданское, экологическое, а также соглашения об общественном мнении и творческой деятельности [4, 50–51].

Классификация соглашений, хотя и не считается исчерпывающей, тем не менее, позволяет в определенной мере очертить рамки взаимодействия индивидов в различных сферах общественной жизни с помощью выделения различных элементов соглашений, в числе которых следует отметить совокупность материальных объектов, по поводу которых осуществляется взаимодействие индивидов при выработке соглашений; источники информации, используемые индивидами для осуществления взаимодействия; основные нормы поведения, регламентирующие взаимодействие индивидов в рамках каждого соглашения.

Для анализа экономического поведения индивидов в сфере денежных отношений наибольший интерес представляют четыре типа соглашений или институциональных подсистем, – рыночная, традиционная, гражданская и подсистема общественного мнения [2].

Поведение индивидов в рамках рыночной подсистемы определяется отношениями, в которые они вступают по поводу добровольного обмена товарами и услугами. Последние составляют предметную область заключаемых рыночных соглашений. Координация деятельности в рамках

данной подсистемы осуществляется через информацию о характеристиках товаров, в том числе ценовых. К традиционной подсистеме относятся все виды координации взаимодействий индивидов в рамках традиционного соглашения, то есть по поводу преимущественно неформальных норм общественной жизни, воздействующих на персонифицированные связи между индивидами. Нормы традиционного соглашения формируют устойчивые модели поведения индивидов в соответствии с представлениями о способах взаимодействия между домохозяйствами, принятыми в локальном сообществе, стереотипах личной репутации, привычках потребления, культурных обычаях, семейных и бытовых традициях, нормах морали и т.п. Взаимодействия индивидов в рамках гражданской подсистемы, регулируемой нормами гражданского соглашения, представлены их поведением в отношении общих правил организации иерархических взаимосвязей в обществе, основанных на тех или иных формах принуждения. Эти правила требуют подчинения частных интересов общим. В рамках этой подсистемы функционируют различные институциональные организации, обеспечивающие реализацию общих интересов и механизмов принуждения, – прежде всего, государство и его учреждения, а также влиятельные общественные организации.

Подсистема общественного мнения объединяет все формы координации деятельности индивидов на основе соглашения об общественном мнении, то есть на основе массовых – и, как правило, неформальных – представлений об общезначимых событиях и символах престижа. Основным способом передачи информации является вербальное и понятийное взаимодействие между индивидами. На его основе в общественном сознании формируется усредненное мнение, в соответствии с которым индивиды вырабатывают свои индивидуальные стратегии поведения. Под влиянием норм соглашения об общественном мнении функционируют многие финансовые рынки, где на стратегии поведения участников сделок значительное влияние оказывает массовая реакция на события, привлекающие всеобщее внимание.

Обычно экономические субъекты действуют одновременно в рамках нескольких соглашений. При этом большинство сфер деятельности находятся на стыке различных соглашений, что детерминирует формирование зон неопределенности, а иногда даже противоречий. К подобным сферам деятельности принадлежит и сфера денежных отношений.

Однако данная классификация соглашений, фигурирующая в целом ряде исследований, не является, на наш взгляд, достаточно всеобъемлющей для понимания закономерностей формирования и поддержания в обществе различных видов институциональных отношений – в частности, денежных. В связи с этим представляется целесообразным дополнить представленный выше перечень соглашений, выявить институциональную сущность основных норм поведения, предметной области и источников информации, формирующих содержание различных соглашений.

Исходя из логики, заложенной в основу этой теории представителями французской школы институционализма, соглашения являются некоторыми относительно упорядоченными коммуникационными «мирами», в рамках которых осуществляется координация взаимодействий индивидов. Как известно, одной из важнейших сфер коммуникации в обществе, играющей значимую роль в создании определенности во взаимодействиях индивидов, является информационная среда, то есть способы стандартизации, символического закрепления, фиксирования и передачи информации, выработанные и принятые в социальных сообществах различного масштаба и сферы пространства.

Например, индивиды, говорящие на одном и том же языке, использующие одинаковую систему счисления и правила письменности, придерживающиеся общих правил приема и передачи информации и т. д., находятся, как правило, в рамках одного и того же соглашения по поводу принятия способов информационного взаимодействия друг с другом. Использование одной и той же денежной единицы, признание способов и форм ее символического воплощения также можно считать результатом определенного информационного соглашения, а именно по поводу выбора способов передачи информации, носителем которой является данная денежная единица. Поэтому в современном обществе можно выделить еще одну самостоятельную форму координации взаимодействий индивидов, – *информационное соглашение*, или информационную подсистему.

Основные нормы поведения, которые формирует данное соглашение, могут быть обозначены как принятие общих способов информационного взаимодействия в рамках некоторого сообщества индивидов и подчинение этим нормам для рационализации поведения путем достижения непротиворечивости во взаимных коммуникациях. Предметной областью информационного соглашения являются средства информационного обмена, то есть способы передачи и носители информации в их вещественном или невестественном символическом воплощении. И, наконец, источником информации для формирования норм данного соглашения будет выступать коллективное сознание индивидов как продукт их мышления и понятийного восприятия окружающего мира [2].

Методология нового французского институционализма, или теории соглашений, открывает широкие перспективы для междисциплинарных исследований экономического поведения индивидов, формирующего характер денежных отношений, изучения движущих сил этого процесса.

Характеристики основных общественных соглашений, воздействующих на сферу денежных отношений

Тип соглашения	Основная норма поведения		Предметная область		Источник информации	
	Существующая трактовка ¹	Предлагаемая трактовка	Существующая трактовка ¹	Предлагаемая трактовка	Существующая трактовка ¹	Предлагаемая трактовка
Рыночное	Максимизация индивидом полезности через удовлетворение потребностей других индивидов	Снижение транзакционных издержек экономического обмена	Товары и деньги	Объекты товарного обмена, носители информации о ценности экономических благ (денежные единицы)	Цены	Символическое воплощение ценности объектов обмена, в том числе в денежной форме
Традиционное	Обеспечение воспроизводства традиции; принцип старшинства	Выработка и воспроизводство устойчивых регламентов поведения в обществе и природе	Предметы старины	Вещественные и невестественные символы устойчивых регламентов поведения	Обычаи, традиции	Неформальные институты в виде установившихся регламентов поведения индивидов
Гражданское	Подчинение индивидуальных интересов коллективным	Выработка правил коллективного принуждения и общественного согласия, их реализация и признание	Общественные блага	Воспроизводимые правила принуждения и общественного согласия, общественные блага	Закон	Формальные нормы коллективного поведения (в том числе законы)
Об общественном мнении	Достижение известности, привлечение общественного внимания	Достижение общественного признания и социального превосходства	Предметы престижа	Вещественные и невестественные символы общественных привилегий	Слухи	Неформальная вербальная информация в символическом воплощении
Информационное	–	Выбор и подчинение общим способам информационного взаимодействия	–	Средства информационного обмена	–	Коллективное сознание

¹ См. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 50.

В частности, рассмотрение экономического поведения индивидов в сфере денежных отношений под углом зрения теории соглашений позволяет понять причины возникновения так называемой «множественности денег», то есть факта одновременного существования и функционирования в обществе различных видов денежных единиц. Последние традиционно делятся на две группы – государственные и частные деньги, основное различие между которыми заключается в том, что использование первых регламентируется формальными нормами и институтами, а вторых – неформальными нормами и правилами.

Тезис о множественности денег с позиций их личностного восприятия индивидами был наиболее детально освещен в известной работе В. Зелизер [1] и сформулирован в противовес экономическим взглядам об однородности и универсальности денег. Свою реализацию множественность денег получает в использовании индивидами различных денежных единиц; в существовании денежных суррогатов, то есть иных активов, выполняющих денежные функции; в целевом использовании и распределении денег, полученных в результате различных видов деятельности индивидов и т.п. При этом альтернативные виды денег зачастую могут обеспечить обмен с меньшими транзакционными издержками, чем официальные денежные единицы. Наиболее «свежий» пример в этом ряду – биткоины и другие криптовалюты.

Кроме того, результатом действий индивидов в рамках норм всех указанных видов соглашений является уровень общественного доверия к различным видам денег, который, в свою очередь, определяет степень устойчивости как государственных, так и частных денежных единиц.

На устойчивость государственных денежных единиц в значительной степени влияет поведение индивидов в рамках гражданского и информационного соглашений, то есть способность официальной национальной валюты выполнять функции общественного блага и адекватного средства обмена информацией о предметах обмена. Выбор индивидами частных денежных единиц осуществляется под влиянием преимущественного рыночного соглашения и соглашения об общественном мнении.

Резюмируя все вышесказанное, можно говорить о несомненной ценности и перспективности исследований экономического поведения с позиций междисциплинарного институционального анализа, которые могут восполнить имеющиеся пробелы в экономической науке и позволят реально оценить влияние монетарного поведения членов общества на эффективность инструментов денежно-кредитного регулирования.

Эти аспекты сейчас недостаточно изучены и очень незначительно применяются на практике, однако имеют чрезвычайную важность как для теории, так и для практики денежных отношений, особенно в современных условиях бурной «цифровизации» экономики и становления социально-ориентированной модели государства.

Литература

1. Зелизер В. Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы. М.: ГУ ВШЭ, 2004. 283 с.
2. Кошегулова И.Р. Институциональная теория денег: опыт междисциплинарного исследования. М.: Машиностроение, 2012. 236 с.
3. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию // Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 5–27.
4. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2002. 416 с.
5. Россинская Г.М. Потребительское поведение как объект междисциплинарных исследований // Междисциплинарный подход к исследованию экономики: материалы III Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию кафедры общей экономической теории БашГУ: в 3 частях. Уфа, 2017. Ч. 1. С. 155–160.
6. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69–84.

Мониторинг реализации проектов инициативного бюджетирования в Республике Башкортостан

Monitoring of Implementation of Initiative Budgeting Projects in the Republic of Bashkortostan

Р. АСЫЛГУЖИН, Н. РОЗЕ

Асылгужин Рафилъ Рифгатович, канд. филос. наук, старший научный сотрудник Центра изучения гражданских инициатив Института стратегических исследований Республики Башкортостан (ИСИ РБ). E-mail: asylguzhinrr@isirb.ru

Розе Нелли Шамилевна, младший научный сотрудник Центра изучения гражданских инициатив ИСИ РБ. E-mail: rozens@isirb.ru

Статья посвящена описанию процесса мониторинга реализации проектов развития общественной инфраструктуры, основанных на местных инициативах. В статье приведен анализ материалов о ходе реализации проектов развития общественной инфраструктуры, основанных на местных инициативах, в сельских/городских поселениях, муниципальных районах и городских округах Республики Башкортостан. Проведенный мониторинг на территории реализации объектов общественной инфраструктуры, выбранных населением, был организован в 21 муниципальном районе и 2 городских округах республики в формате неструктурированного наблюдения. В результате мониторинга выявлены трудности реализации конкурсного отбора с точки зрения участия в нем местного населения и органов местного самоуправления. По результатам анализа материалов, собранных в ходе мониторинговых наблюдений, предложены конкретные практические рекомендации по совершенствованию организации конкурсного отбора проектов инициативного бюджетирования в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: инициативное бюджетирование, партисипаторное бюджетирование, социальная инфраструктура, мониторинг, местные инициативы, управление проектами.

The article describes the process of monitoring the implementation of public infrastructure development projects based on local initiatives. The article presents an analysis of materials on the implementation of public infrastructure development projects based on local initiatives in rural/urban settlements, municipal districts and urban districts of the Republic of Bashkortostan. The monitoring of the implementation of public infrastructure facilities selected by the population was organized in 21 municipal districts and 2 urban districts of the Republic in the format of unstructured monitoring. As a result of monitoring difficulties of implementation of competitive selection from the point of view of participation in it of local population and local governments are revealed. Based on the results of the analysis of the materials collected during the monitoring observations, specific practical recommendations for improving the organization of the competitive selection of initiative budgeting projects in the Republic of Bashkortostan are proposed.

Key words: initiative budgeting, participatory budgeting, social infrastructure, monitoring, local initiatives, project management.

Рост интереса к внедрению механизмов инициативного бюджетирования (далее – ИБ) в процессы принятия бюджетных решений в регионах Российской Федерации обуславливает необходимость разработки форм и методов контроля и мониторинга реализации проектных работ. На данный момент более 45 регионов России активно используют механизмы ИБ в деятельности органов местного самоуправления как инструмента, обеспечивающего участие населения в решении вопросов местного значения [1, 15].

В Республике Башкортостан, являющейся одним из лидеров движения инициативного бюджетирования, ежегодно с 2014 года организуется конкурс проектов развития общественной инфраструктуры, основанных на местных инициативах. С 2016 года в конкурсе имеют возможность

* Исследование выполнено в рамках государственного задания Центра изучения гражданских инициатив ГАНУ «Институт стратегических исследований Республики Башкортостан» за 2018 год.

участвовать все муниципальные образования региона, включая городские округа и городские поселения. Для научно-практического, методологического и организационного обеспечения реализации и развития инициативного бюджетирования в республике создан специальный Центр изучения гражданских инициатив на базе Государственного автономного научного учреждения «Институт стратегических исследований Республики Башкортостан», основной функцией которого является сопровождение существующих и разработка новых проектов, основанных на участии граждан в принятии управленческих решений.

На данный момент в регионе реализуются 4 практики инициативного бюджетирования, в числе которых конкурсный отбор проектов развития общественной инфраструктуры, основанных на местных инициативах, известный как Программа поддержки местных инициатив; партийный проект «Реальные дела», направленный на совместное решение актуальных проблем районов и городов путем отбора инициатив граждан и привлечения дополнительных финансовых ресурсов; конкурсный отбор проектов комплексного благоустройства дворовых территорий городского округа г. Уфа, известный под названием «Уфимские дворики», а также федеральный проект «Формирование комфортной городской среды».

Успешная реализация вышеназванных практик и растущий интерес населения к подобного рода проектам послужила предпосылкой разработки приоритетной региональной программы развития инициативного бюджетирования на период до 2019 года. В программу планируется включить реализующиеся проекты и ряд новых практик, связанных с внедрением механизмов ИБ на муниципальном уровне, с использованием ИБ при разработке доходогенерирующих агропроектов и распространением проекта «Уфимские дворики» на территории всех городских округов региона как эффективной городской практики.

Управление портфелем проектов ИБ, каждый из которых отличается особенностями администрирования, требует наличия как универсального, так и специфицированного инструментария мониторинга и контроля хода реализации в целях своевременного выявления и реагирования на возникающие проблемы, недочеты, организационные недостатки проектов.

В 2016 году в качестве инструментов мониторинга хода реализации проектов, прошедших конкурсный отбор, использовались:

1. Контрольно-мониторинговая форма, предназначенная для периодического (раз в неделю) заполнения лицом, курирующим все проекты, реализующиеся в муниципальных районах / городских округах.
2. Обзвон глав сельских поселений и руководителей инициативных групп с целью выяснения проблем и вопросов текущего характера.
3. Мониторинговая опросная форма, предназначенная для заполнения сотрудником центра по результатам бесед с представителями инициативных групп и администрации поселения или городского округа [2].

По результатам использования первых двух инструментов мониторинга процесса реализации проектов развития общественной инфраструктуры были получены данные, позволяющие идентифицировать и оперативно нейтрализовать риски, возникающие при непосредственном исполнении конкретного проекта того или иного поселения, территориального общественного самоуправления, товарищества собственников жилья.

Целью использования мониторинговой опросной формы является выявление приоритетных или требующих доработки и улучшения направлений развития проекта.

Таким образом, использование комплексной системы мониторинга дало возможность разрешать спорные и затруднительные ситуации оперативного характера и прогнозировать и повышать эффективность и адаптивность проекта в краткосрочной перспективе.

Однако в 2017 году потребность в организации процесса системного и систематического изучения состояния проектов инициативного бюджетирования, развивающегося на территории республики, привела к разработке и апробации системы мониторинга, позволяющего определять организационные, управленческие и нормативно-правовые аспекты реализации проектов ИБ, нуждающиеся в совершенствовании.

Так, целью мониторинга реализации проектов развития общественной инфраструктуры, основанных на местных инициативах, в Республике Башкортостан в 2017 году стало получение актуальной, практически значимой и систематизированной социологической и аналитической информации, носящее систематический характер.

Поставленные задачи мониторинга включали в себя:

- оценку уровня администрирования проектов развития общественной инфраструктуры, основанных на местных инициативах в городских / сельских поселениях, муниципальных районах и городских округах Республики Башкортостан;
- выявление факторов (стимулирующих или тормозящих), влияющих на процессы организации работы с населением, инициативными группами;
- выявление факторов, влияющих на качество и исполнение сроков подготовки конкурсной документации, а также факторов, влияющих на проведение конкурсных процедур;
- оценку удовлетворенности населения работой органов местного самоуправления (далее – ОМСУ) в рамках участия в конкурсном отборе, а также оценку уровня взаимодействия, населения, ОМСУ и представителей бизнес-сообщества;
- сбор аналитической и статистической информации.

Для достижения поставленных задач был разработана методика мониторинга реализации проектов развития общественной инфраструктуры, основанных на местных инициативах, базирующаяся на проведении серии мероприятий по посещению реализованных объектов в формате неструктурированного наблюдения, которое проводится с использованием общего принципиального плана, и результаты фиксируются в свободной форме непосредственно в процессе наблюдения или позднее по памяти [3].

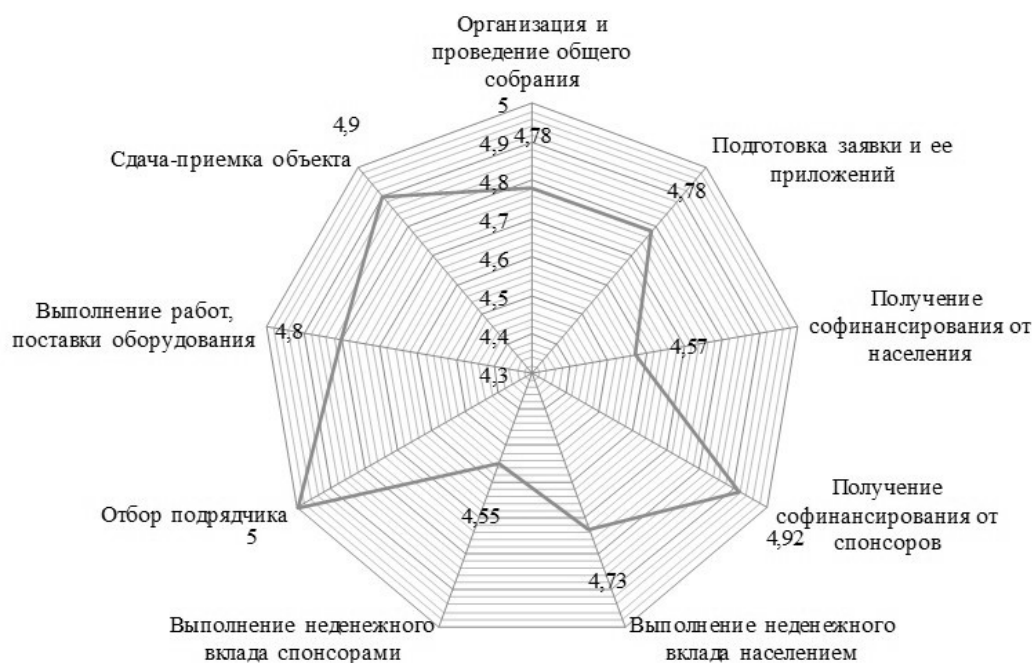
Так, мониторинговые мероприятия были проведены в следующих муниципальных районах и городских округах республики: Альшеевский, Аскинский, Балтачевский, Белебеевский, Бижбулякский, Буздякский, Давлекановский, Еремеевский, Ишимбайский, Краснокамский, Кугарчинский, Мелеузовский, Мишкинский, Нуримановский, Стерлибашевский, Татышлинский, Туймазинский, Чишминский, Учалинский, Федоровский, Янаульский, Кумертау и Октябрьский. Мониторингом были охвачены следующие респонденты (участники конкурсного отбора):

- главы поселений (сельских и городских);
- специалисты администраций сельских и городских поселений / муниципальных районов / городских округов;
- жители населенных пунктов, члены инициативных групп;
- кураторы конкурсного отбора на уровне муниципальных районов и городских округов (как правило, заместители глав по финансовым вопросам);
- представители администрации общеобразовательных учреждений.

Каждый респондент отвечал на ряд вопросов, сгруппированных в два блока: сведения о проблемах в ходе реализации проекта и общие сведения о реализации проекта и его итогах (для завершенных проектов), оценивая этапы и предложенные аспекты реализации конкурсного отбора по пятибалльной шкале, где оценка «5» являлась максимальным баллом, характеризующим незначительные проблемы реализации и хорошую организацию работ по этапам.

По каждому посещению объекта, реализованного в результате участия муниципального образования в конкурсном отборе, интервьюеры составляли отчеты по установленной форме. Результаты мониторинга представлены на рисунке и в таблице.

Одна из основных задач проведенного мониторинга заключалась в выявлении проблем, которые идентифицируют местное население и представители органов местного самоуправления. Респонденты в целом отметили, что существенных проблем не возникало. Тем не менее, был выделен ряд вопросов, требующих внимания в дальнейшей работе над проектированием параметров проектов инициативного бюджетирования в республике.



Оценка этапов реализации проекта в рамках конкурсного отбора (по пятибалльной шкале)

Например, в ряде случаев неденежный вклад был выполнен только членами инициативной группы проекта. В 10 случаях респонденты отметили, что количество участников торгов при отборе подрядчиков было очевидно недостаточным.

Самые высокие оценки были присуждены респондентами за софинансирование проектов спонсорами, отбор подрядчиков и сдачу-приемку объектов. Стоит отметить, что субъектами деятельности в рамках вышеназванных процессов являются органы местного самоуправления и представители бизнеса, таким образом, можно сделать вывод, что население в целом положительно оценивает действия местных администраций.

Оценка завершенных проектов в рамках конкурсного отбора (по пятибалльной шкале)

№ п/п	Общие сведения о реализации проекта	Средний балл
1.	Другие проблемы, связанные с реализацией проекта	4,23
2.	Эффективность содержания и эксплуатации объекта	4,88
3.	Активность использования созданного или отремонтированного объекта населением	4,87
4.	Качество выполнения работ	4,55
5.	Выполнение работ или поставки оборудования сверх конкурсной заявки	5,00
6.	Участие населения в мониторинге проекта	4,81
7.	Участие населения в сдаче-приемке	4,66
8.	Создание рабочих мест	8 (всего)
9.	Эффективность работы инициативной группы (вопрос задается, если интервьюируемый – представитель администрации муниципального образования)	4,89

Однако стоит отметить, что по 18 проектам респонденты обозначили жалобы на неблагоприятные погодные условия, в 5 случаях – на недобросовестность подрядчика, причем 3 сельсовета настояли на исправлении подрядчиком выявленных недочетов. В нескольких случаях отмечалось низкое качество работ из-за занижения цены в процессе тендера.

Отдельный блок проблем касается строительного надзора со стороны специализированной организации. Практически во всех проектах респонденты путали строительный надзор с надзором заказчика, местных органов власти и населения. Нет понимания того, в каких случаях строительный надзор необходим.

В ходе реализации проектов инициативного бюджетирования немаловажными выступают вопросы, связанные с контролем со стороны населения за ходом реализации проекта и участия в сдаче-приемке выполненных подрядчиками работ. Как показал мониторинг, население не участвовало в данных процессах в 12 проектах, в остальных, судя по высоким оценкам, население проявило активность и заинтересованность.

Обобщение итогов мониторинга реализации проектов инициативного бюджетирования в республике позволило сформировать блок рекомендаций, касающийся как организации конкурсного отбора, так и стратегии поведения ее участников. Так, по результатам проведения мониторинговых мероприятий для повышения эффективности реализации региональных проектов инициативного бюджетирования необходимо:

- перенести проведение предварительной работы и итоговых собраний населения на осень, чтобы к началу строительного сезона победители конкурсного отбора успели получить субсидию;

- дать возможность более свободно использовать сэкономленные в результате конкурсных процедур денежные средства;

- более широко освещать этапы конкурсного отбора в местных средствах массовой информации, социальных сетях и других ресурсах сети Интернет;

- разработать инструкцию для населения о функциях и задачах строительного надзора;

- увеличить численность инициативной группы;

- предусмотреть возможность проведения повторной конкурсной процедуры в случае, если победитель первой конкурсной процедуры не исполнил обязательства надлежащим образом;

- предусмотреть возможность участия одного сельского поселения с двумя проектами;

- сократить сроки процесса согласования документов, оптимизировав пакет конкурсной документации.

Таким образом, мониторинг реализации проектов инициативного бюджетирования в Республике Башкортостан позволяет получить достоверную, своевременную и достаточную информацию о процессах, происходящих в различных сферах жизнедеятельности общества, и осуществить диагностику социально-экономической обстановки, складывающейся на территории, проанализировать тенденции развития и остроту проблем, а также подготовить рекомендации по принятию региональных управленческих решений в рамках осуществления деятельности по вовлечению населения, бизнеса в процессы принятия бюджетных решений и обустройства объектов общественной инфраструктуры.

Литература

1. Вагин В.В., Гаврилова Н.В., Сухова А.С., Хачатрян Г.Н., Шаповалова Н.А., Шилов Л.А., Шульга И.Е. Инициативное бюджетирование. Российский опыт в области участия граждан в решении вопросов местного значения. М.: «Алекс», 2017. 124 с.

2. Научно-практическое обеспечение реализации проектов развития общественной инфраструктуры, основанных на местных инициативах: отчет о НИР: 42-44 // Рук. Нуртдинов Э.Р. Исполн.: Асылгужин Р.Р., Мажитова А.Р., Куликов А.В., Насретдинова Л.Ф., Хузина Н.Ш. Уфа: Институт стратегических исследований Республики Башкортостан, 2016. 104 с.

3. Энциклопедия фонда знаний Ломоносов [Электронный ресурс]. URL: <http://lomonosov-fund.ru/enc/ru/encyclopedia:0128018>.

Российско-американские отношения сквозь призму стратегий национальной безопасности государств

Russian-American Relations through the Prism of National Security Strategies States

Л. ИЗИЛЯЕВА

Изиляева Людмила Олеговна, канд. полит наук, доцент кафедры политологии, социологии и связей с общественностью Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: milaiz@bk.ru

В научной статье проанализированы российско-американские отношения. Доказано, что, несмотря на заявления президентов России и США о готовности к сотрудничеству и взаимодействию, улучшению отношения россиян к США и ЕС, перезагрузка российско-американских отношений в ближайшей перспективе вряд ли будет реализована. Глубинные причины этого кроются во влиянии российского и американского истеблишмента, который зафиксировал свои установки в парадигмальных документах стран – стратегиях национальной безопасности.

Ключевые слова: стратегия национальной безопасности, российско-американские отношения, санкции, перезагрузка отношений.

The scientific article analyzes Russian-American relations. It is proved that, despite the statements of the presidents of Russia and the United States of readiness for cooperation and interaction, improving the relationship of Russians to the US and the EU, the reset of Russian-American relations in the near future is unlikely to be implemented. The underlying reasons for this lie in the influence of the Russian and American establishment, which recorded its attitudes in the paradigm documents of the countries – national security Strategies.

Key words: national security strategy, Russian-American relations, sanctions, reset of relations.

Дискуссии о том, что представляют собой российско-американские отношения, каковы их перспективы и возможные тренды развития, являются предметом разнообразных научных исследований. Активно обсуждается российско-американское взаимодействие не только научным сообществом, но и журналистами, политиками, гражданами. Впервые за несколько лет результаты опроса, проведенного «Левада-центром», зафиксировали, что позитивные установки россиян по отношению к США и Европе стали преобладать над негативными¹ [6]. Но свидетельствует ли это об изменении характера взаимодействия стран? Стоит ли ожидать новой волны потепления и перезагрузки отношений государств?

Для того, чтобы получить ответ на указанные вопросы, проанализируем парадигмальные установки российского и американского истеблишмента, зафиксированные в стратегиях национальной безопасности стран.

В Стратегии национальной безопасности США 2017 года выделено 3 основных группы актуальных и болезненных угроз безопасности:

- ревизионистские державы (Россия и Китай);
- государства-изгои, где региональные диктаторы угрожают оружием массового уничтожения (Северная Корея и Иран);
- транснациональные организации (террористические организации и преступные организации) [8].

Сравнивая Стратегии национальной безопасности США 2015 и 2017 года с точки зрения представленных угроз, необходимо отметить произошедшие изменения. Если Китай администрацией

¹ Если еще в мае 2018 года «плохо» относились к США 69 % («хорошо» – 20 %), то последний опрос показал, что позитивные оценки поднялись до 42 %, а негативные снизились до 40 %. Аналогичная ситуация и с Евросоюзом: сумма ответов «очень хорошо» и «хорошо» в отношении к ЕС выросла с 27–28 % в марте и мае 2018 года до тех же 42 % в июле // Результаты опроса «Левада-центр» 19–25 августа 2018 г. Выборочная совокупность 1600 человек.

Обамы виделся как перспективный и важный партнер, то в Стратегии Трампа он уже уверенно определяется в качестве угрозы нацбезопасности. Одновременно повышается внимание к таким странам, как Россия, Северная Корея, Иран [3, 138–139]. Наличие оружия массового уничтожения (в том числе ядерного), самостоятельная и активная деятельность указанной группы государств на международной политической арене заставляют США испытывать сильное волнение и реагировать применением разнообразных мер в отношении них.

Стратегия Д. Трампа опровергла тезисы периода раннего президентства Б. Обамы о том, что взаимодействие с конкурентами и их включение в международные институты, а также мировая торговля превратит их в надежных партнеров. Д. Трамп четко обозначает, что главным препятствием (вызовом) для усиления, процветания Америки и ее безопасности является соперничество с теми самыми ревизионистскими державами (РФ и КНР). Поэтому Стратегия США на первый план поставила соперничество с военными державами и, соответственно, приоритет развития военной инфраструктуры (тревога о ее состоянии присутствует в стратегии США 2017 года [1]), а борьбу с терроризмом – на второе место.

РФ, КНР, КНДР, Иран особо выделяются в главном нормативном документе страны в сфере национальной безопасности (Стратегии) и потому, что они представляют собой мощнейшее препятствие для достижения глобальных национальных интересов США, а именно:

- защиты родины, американского народа и американского образа жизни;
- процветания Америки;
- продвижения американского влияния [8].

О том, что парадигма национальных интересов и безопасности США заиклена на возвращении того могущества и влияния, которые были у страны в 90-е и «нулевые» годы¹, свидетельствуют как наличие нескольких глав в Стратегии национальной безопасности США, посвященных указанным аспектам, так и регулярные упоминания в негативном свете вышеназванных стран в выступлениях и обращениях американского руководства.

Даже во время встречи лидеров государств в Хельсинки 16 июля 2018 г. Д. Трамп отмечает, что по-прежнему считает В. Путина соперником, но считает это комплиментом [4].

Анализ механизмов обеспечения национальной безопасности дополнительно подтверждает тот факт, что вряд ли стоит ожидать «потепления» и изменения стратегического курса США по отношению к Российской Федерации.

США в качестве основного механизма обеспечения национальной безопасности называют военную силу и дипломатию, которая должна исходить из позиции силы в сочетании с инструментами экономической дипломатии, то есть опираться на экономическую мощь страны или механизм санкционного давления. Для США роль экономических санкций высока, так как они являются эффективным инструментом давления и наказания.

Санкции – это намеренные действия одного или нескольких государств по сокращению или ограничению торговых или финансовых взаимоотношений и т.д. Целью данного инструмента является стремление повлиять на политический курс страны-адресата, составляющие его внутренней или внешней политики, на смену всего политического режима. В большинстве случаев они означают прямое или косвенное вмешательство одной страны в процесс принятия решений другой [7, 10]. США активно применяют санкции против России, считая их целесообразными, так как они позволяют достичь желаемого политического эффекта без применения военной силы.

Если анализировать статистику XX века, то из 174 случаев применения санкций США накладывали их 109 раз, Великобритания – 16 раз, Евросоюз – 14 раз, Советский Союз и Россия – 13 раз, а ООН – лишь 20 раз [7, 6]. Показатели применения санкций со стороны США постоянно растут. Последний пример новой волны санкционного давления США – 27 августа 2018 г., когда вступили в силу новые санкции против России в связи с отравлением С. и Ю. Скрипалей в рамках закона о контроле над химическим и биологическим оружием.

¹ Можно вспомнить предвыборный лозунг Д. Трампа – «Сделаем Америку снова великой!».

Особое положение в списке механизмов обеспечения безопасности США занимают и различные технологии информационного давления, в частности, в киберпространстве.

Соединенные Штаты в Стратегии национальной безопасности 2017 года открыто обвиняли Китай и Россию в кибератаках с целью украсть интеллектуальную собственность, повлиять на президентские выборы 2016 года. Последний упрек стал поводом для внеочередных санкций против российских хакеров и разведывательных ведомств Российской Федерации.

Таким образом, глубинный анализ американских стратегий национальной безопасности позволяет сделать вывод о том, что две спирали США – «санкционного» и «конфронтационного» (идеологического) давления на Россию – по-прежнему раскручиваются. Американский истеблишмент не готов к продуктивным контактам и взаимодействию с Российской Федерацией. Даже личная встреча В. Путина и Д. Трампа в Хельсинки кардинально не повлияла на фон российско-американского взаимодействия.

Взгляды Российской Федерации на отношения с США не столь радикальны. В отличие от американского документа, в Стратегии национальной безопасности РФ 2015 года описан широкий круг угроз национальной безопасности. Это коррупция, деятельность преступных организованных группировок, деятельность, связанная с использованием информационных и коммуникационных технологий для распространения и пропаганды антиобщественных идеологий, а также террористическая и экстремистская активность, функционирование радикальных и экстремистских организаций, расширение НАТО на Восток. США в Стратегии РФ упоминаются только 5 раз [5] в основном в контексте международного/глобального миропорядка. Россия настаивает на формировании мирового порядка, в котором будет отсутствовать влияние только одного государства или группы государств.

Российское руководство проводит идеологическую линию формирования полицентричной миросистемы, где большинство стран сохранит возможность обеспечивать свои национальные интересы согласно международным нормам, и осуждает США за отказ от реализации подобной политики. Россия ратует за коллективные действия в обеспечении глобальной безопасности на основе равенства. В этом направлении она выступает за сохранение роли ООН и Совета безопасности в решении международных проблем [5].

Красной линией через стратегический документ РФ в сфере национальной безопасности проходит идея о том, что наша страна предлагает системную реализацию комплекса взаимосвязанных политических, дипломатических, военных, экономических, информационных и иных мер, а также средств невоенного реагирования – механизмы публичной дипломатии и миротворчества, международного военного сотрудничества [5]. Фиксируя многовекторность российской дипломатии, Стратегия национальной безопасности РФ 2015 года одновременно допускает использование политических, правовых, внешнеэкономических, военных и иных инструментов защиты государственного суверенитета и национальных интересов [5]. Россия открыта для сотрудничества, но в случае применения резких и «неадекватных» действий со стороны США готова нанести «ответный удар».

О том, что Россия не готова к полноценному и всестороннему сотрудничеству с США свидетельствует и перечень государств-партнеров, выделенных в российской Стратегии. Список стран-союзников выглядит следующим образом – БРИКС, РИК, ШОС, «Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество», «большая двадцатка», СНГ, ОДКБ [5]. Китай и Индия также отмечены в качестве стратегических партнеров. В сравнении с 2009 годом в 2015 году в Стратегии национальной безопасности РФ происходит смещение акцента с союзников и партнеров по СНГ и ОДКБ, в сторону восточных партнеров. Американское государство в числе партнеров не упоминается ни в Стратегии 2009, ни в Стратегии 2015 года.

Проведенный политико-правовой анализ стратегий национальной безопасности России и США позволяет нам сделать вывод о наличии ощутимых различий в стратегических документах стран [2, 42–45], об ориентации исследуемых государств не на сотрудничество и взаимодействие,

¹ США в своем стратегическом документе проводит линию формирования американоцентричного мира.

а на дистанцирование и конкуренцию. Фундаментальные нормативно-правовые документы России и США, сформированные под влиянием политического истеблишмента государств, демонстрируют низкую вероятность перезагрузки российско-американских отношений в ближайшей перспективе и перехода их на линию конструктивного взаимодействия.

Литература

1. Батюк В. Куда делась эбола? Приоритеты новой национальной оборонной стратегии США [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.valdaiclub.com/a/highlights/kuda-delas-ebola/>
2. Изиялева Л.О. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации и США: сравнительный анализ // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 4. С. 42–45.
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. Мосесов А. О чем договорились Путин и Трамп в Хельсинки [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/5377048>
5. О стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 // Российская газета. 2015. 31 декабря.
6. Россия и запад. Опрос «Левада-центра» 19–25 августа 2018 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.levada.ru/2018/08/02/rossiya-i-zapad-3/>
7. Санкции против России: направления эскалации и политика противодействия: доклад № 37/2018 / [И. Н. Тимофеев]; Российский совет по междунар. делам (НП РСМД). М.: НП РСМД, 2018. 34 с.
8. The National security strategy of the United States of America. The White House. Washington. December, 2017. P. 2. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905-2.pdf>

Детерминанты, условия и последствия трансформационного курса российской высшей школы

Determinants, Conditions and Consequences of the Russian High School Transformation Course

М. ШКУРАТОВА

Шкуратова Мария Владимировна, старший преподаватель кафедры экономики и организации здравоохранения и фармации Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала Волгоградского государственного медицинского университета. E-mail: maria-shkuratova@yandex.ru

В статье рассмотрены основные этапы реформирования российского института образования. Проведен анализ значимых процессов трансформационного курса высшей школы и наметившихся тенденций по интеграции в европейское и мировое образовательное пространство. Обозначены стратегии, способствующие укреплению позиций российской высшей школы в международных рейтингах.

Ключевые слова: экономика высшей школы, импорт институтов, Болонский процесс, экспорт образования, международный рейтинг.

The article touches upon the main stages of reformation of Russian institute of education. The analysis of significant processes of the high school transformation course and emerging tendencies towards the integration into the European and world educational space is carried out. Strategies aimed at strengthening the positions of the Russian high school in international rankings have been identified.

Key words: economics of higher education, import of institutes, Bologna process, export of education, international rating.

С началом 1990-х годов большинство российских институциональных систем подверглось глубоким трансформационным процессам. Многие теоретические и эмпирические исследования свидетельствуют о том, что в большинстве случаев произошло не реформирование, а импортирование институтов (изменение формальных институциональных рамок, с ориентацией на уже известные образцы, доказавшие свою эффективность [6, 244]), прошедших к этому времени естественный эволюционный путь в институциональной среде других государств (В.М. Полтерович, А.Н. Олейник, Р.М. Нуреев, А.Е. Шаститко).

Зачастую потребность в импортировании (трансплантации) институтов в новую экономическую реальность России была обусловлена тем, что их прототипы просто отсутствовали в системе социалистического государства, как, например, институт частной собственности и защиты прав на частную собственность, финансовые институты (частные и международные банки, страховые и гарантийные фонды), институт налоговой системы и другие.

По мнению В.М. Полтеровича, типичная ошибка реформаторов заключается в том, что они пытаются внедрить передовые институты, не удовлетворяющие технологическим, ресурсным, культурным, политическим или институциональным ограничениям. В результате трансплантированные институты оказываются дисфункциональными, порождают институциональные ловушки, препятствующие дальнейшему развитию [12, 225]. Наглядным примером подобного импорта института может служить современный институт высшей школы, который спустя четверть века оказался заложником собственных реформ и до сих пор не вышел из системного кризиса. Однако прежде чем анализировать актуальное состояние и имеющиеся проблемы, проведем краткий ретроспективный анализ с целью воссоздания общей картины происходящего.

В силу сложившихся политических обстоятельств институт образования в России какое-то время инерционно сохранял свои фундаментальные основы, заложенные в эпоху СССР. На конец 1980-х – начало 1990-х годов Советский Союз по общей численности студентов в высших учебных заведениях на 10000 тысяч человек населения входил в десятку мировых лидеров [11, 240–241]. Тем не менее статистической информации о численности студентов недостаточно, чтобы емко и с разных сторон оценить качество института высшего образования в тот период. Предположительный анализ возможен только по косвенным, опосредованным признакам, так как советские вузы не входили в мировые рейтинги университетов и не имели собственных рейтингов в силу отсутствия такой необходимости (между вузами не было конкуренции ни за абитуриентов, ни за финансирование). Так, к косвенным признакам, которые можно выразить количественно и сравнительно сопоставить с показателями других стран и современной России, можно отнести следующие:

1. Процесс «утечки умов» из страны.
2. Уровень публикационной активности ученых/преподавателей высшей школы СССР и России.
3. Уровень спроса на высшее образование со стороны иностранных студентов, обучающихся в вузах на момент начала перестройки и на сегодняшний день. Последовательно рассмотрим каждый из приведенных признаков.

Одним из опосредованных «качественных» признаков института высшей школы Советского Союза можно считать значительный отток высококвалифицированных кадров, которые оказались востребованными в начале 90-х годов на мировом рынке труда. Процесс «утечки умов» демонстрировал большой спрос на специалистов с дипломом советской высшей школы, прежде всего в США, Израиле, Канаде и Германии. Термин «утечка умов» (от англ. «brain drain») впервые был использован в докладе Британского королевского общества в 1962 году в отношении эмиграции ученых, инженеров и техников из Великобритании в США во время и после Второй мировой войны [1, 108]. Согласно определению И.Г. Ушкалова и И.А. Малаха, «утечка умов» в широком смысле может трактоваться как выезд из страны специалистов, занимающихся квалифицированным, интеллектуальным или творческим трудом, а также потенциальных специалистов – студентов и стажеров; в узком смысле – как часть межгосударственной интеллектуальной миграции научных и преподавательских кадров высокой и высшей квалификации, реально или

потенциально занятых научными исследованиями и разработками [14, 110–111]. Данные о масштабах постсоветской утечки умов противоречивы, так как статистика этого процесса попросту не велась.

По приблизительным данным Министерства образования РФ, в период с 1989 по 2012 год Россию покинули не менее 30 тыс. ученых и примерно столько же работало за рубежом по временным контрактам. По данным неправительственных источников, эта цифра составляет не менее 80 тыс. человек за тот же период [8, 3126]. Согласно статистике паспортно-визовой службы МВД России, суммарная эмиграция из сферы науки и образования, за период 1992–2001 гг. в общей сложности составила 45544 человек. Однако полученные данные нельзя воспринимать как абсолютные величины, так как состав работников указанной сферы включает не только ученых НИИ и профессорско-преподавательский состав вузов, но и весь обслуживающий персонал соответствующих учреждений, а также сотрудников воспитательно-образовательных учреждений [1, 112].

Более точные данные, на которые можно ссылаться, предложены Центром исследований и статистики науки (ЦИСН). Для определения численности эмиграции работников отрасли «Наука и научное обслуживание» ЦИСН разработал собственную методику подсчета, которая является более объективной, в отличие от необоснованных и неподкрепленных данных, часто фигурирующих в СМИ. По данным мониторинга ЦИСН, в период с 1989 по 2002 годы совокупная численность эмиграции работников отрасли составила 21750 человек [1, 113].

Какими экономическими и социальными последствиями обернулся процесс «утечки умов» за границу для института высшей школы и страны, в целом определить достаточно сложно. Предпринятые попытки анализа последствий «утечки умов» констатируют, что доля России в мировом наукоемком секторе снизилась с 7,3 % в 1992 году до 0,7 % в 2006 году. В то же время США увеличили свою долю с 28,1 % (1992 г.) до 33,9 % в 2006 году. Финансовые потери России, по мнению американских экспертов, в связи с утечкой умов за рубеж составили более 200 млрд дол. В свою очередь США выигрывают около 230 тыс. дол. от привлечения извне одного ученого-гуманитария, врача – 646 тыс. дол., специалиста научно-технического профиля – 800 тыс. дол. [8, 3126–3127].

Следующим признаком, позволяющим судить о качественных трансформационных изменениях института высшей школы, является публикационная активность преподавателей и ученых страны. Согласно данным международного Рейтингового агентства Round University Rankin (RUR) и аналитической платформы InCites от Clarivate Analytics, ведущей научной организацией по количеству публикаций за период 1981–1985 гг. была Академия наук СССР. С численностью в 34 тысячи публикаций советская Академия опережала Гарвардский университет (второе место), а МГУ им. Ломоносова опережал Кембридж и Оксфорд. Таким образом, в тройку мировых лидеров входили сразу два крупнейших советских представителя института высшей школы, их статус казался незыблемым. Однако спустя 30 лет ситуация изменилась коренным образом. По данным упомянутых выше организаций, в период с 2011 по 2015 г. в лидеры вышла Китайская академия наук (155 тысяч публикаций), на втором месте – Гарвардский университет, на третьем – Российская академия наук [5].

Согласно последнему исследованию, опубликованному на сайте ВШЭ, сегодня лидерами рейтинга являются Китай и США, Россия же входит в пятерку лучших только по отдельным направлениям естественнонаучных исследований, а в совокупном рейтинге публикационной активности занимает десятое место. По сравнению с 2017 годом Россия улучшила свои позиции на три пункта, поднявшись с 13 места на 10 [3].

На государственном уровне положению российских вузов в международных рейтингах уделяется огромное значение. Очевидно, что предпринятые меры по продвижению отвечают долгосрочной программе фундаментальных научных исследований согласно указу президента от 7 мая 2012 года – обеспечить «вхождение к 2020 году не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов»; согласно указу президента от 7 мая 2018 года –

обеспечить глобальную конкурентоспособность российского образования, «вхождение Российской Федерации в число 10 ведущих стран мира по качеству общего образования».

Третьим признаком сравнительно-сопоставительного анализа трансформационных изменений института высшей школы России является спрос на высшее образование со стороны иностранных государств в лице их студентов. Данный критерий был и остается объективно значимым, особенно в нынешнюю эпоху коммерциализации знаний и конкурентной борьбы на международном рынке образовательных услуг. Согласно сведениям Министерства образования и науки (ныне преобразовано в Министерство просвещения РФ и Министерство науки и высшего образования РФ), в 1990 году в СССР обучалось 126,5 тыс. иностранных студентов, что составляло 10,8 % от их общемировой численности. По этому показателю СССР занимал третье место после США и Франции [15]. В тот период времени получить вузовский диплом в СССР было престижно по ряду факторов: уровень подготовки инженерно-технических специалистов считался одним из лучших в мире, обучение велось на русском языке и было бесплатным для иностранных студентов. С распадом Советского Союза общая численность резко сократилась в связи со сложной политической и экономической обстановкой в стране.

Сегодня происходящие процессы в системе высшего образования нельзя рассматривать отдельно от общероссийских социально-экономических трансформаций, геополитических изменений и международных взаимоотношений. В частности, результатом общих политических стратегий сближения с европейскими странами, наблюдавшегося в начале 2000-х годов, стала интеграция России в Болонский процесс. В намеченном пути реформирования собственной образовательной системы (среднего и высшего образования) основным вектором стал отказ от советского наследия. В первую очередь привычный и понятный российскому обществу пятилетний образовательный цикл подготовки профессиональных специалистов в высшей школе был сокращен количественно в плане приема студентов и, соответственно, по численности выдаваемых дипломов. На смену специалитету пришла двухступенчатая система обучения – бакалавриат и магистратура, с последующим присвоением квалификации «бакалавр» и «магистр». Подобная унификация российских и европейских дипломов не может быть оценена однозначно, поскольку имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

С одной стороны, Болонский процесс и общая современная тенденция интернационализации российской науки и образования способствуют интеграции института отечественной высшей школы в мировое образовательное пространство. В результате чего возросла академическая мобильность преподавателей и студентов, что подразумевает:

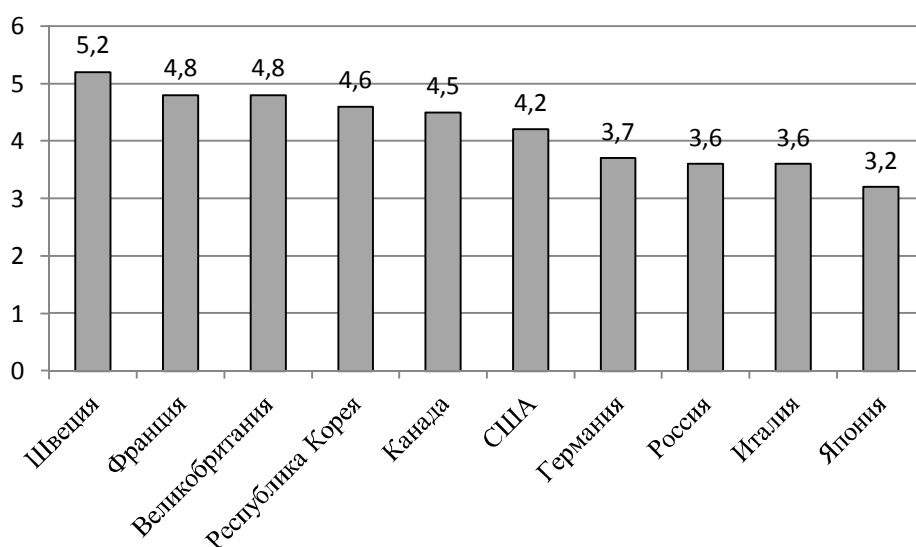
- отсутствие барьеров в получении диплома той или иной страны;
- расширение возможности получения двойного диплома;
- увеличение численности российских участников в международных научных конференциях;
- повышение публикационной активности преподавателей в зарубежных изданиях;
- увеличение числа российских вузов, предлагающих преподавание дисциплин на иностранных языках, не являющихся государственными (английский, французский);
- увеличение численности иностранных студентов в российских вузах;
- возможность для представителей российской высшей школы принимать участие в конкурсе на соискание зарубежных грантов, стипендий и т.д.

С другой стороны, подобные стремительные перемены не могли не отразиться на качестве образовательного процесса и на качестве результата обучения, на том, что некогда было визитной карточкой института образования. К отрицательным последствиям интеграции в европейское образовательное пространство следует отнести вынужденное изменение содержания образовательных программ, как в плане сокращения цикла дисциплин под программу бакалавриата (минус один год по сравнению со специалитетом), так и, наоборот, создания программ магистратуры в ситуации полного отсутствия опыта.

Кроме этого, введение новой шкалы оценок – балльно-рейтинговой системы (БРС), которая на первый взгляд имеет ряд положительных преимуществ (объективность и системность контроля и оценивания), на практике оказалось достаточно трудоемким процессом, возложенным на

преподавателей. До сих пор остаются дискуссионными вопросы о методах оценки знаний студентов при рейтинговом контроле. Использование БРС в вузах пока еще не стало действительно неотъемлемой частью образовательного процесса. Можно сказать, что БРС имеет в большинстве случаев формальный характер, а данные зачастую «подгоняются» под традиционную для российских вузов систему оценивания: «зачтено», «не зачтено» либо четырехвариантную форму оценивания, выраженную в баллах (2, 3, 4, 5). Вероятно, для того чтобы преподаватели и студенты смогли окончательно адаптироваться к изменениям в образовательном процессе, потребуется еще какое-то время.

Эффективность мер по реформированию института высшей школы напрямую зависит от степени финансирования всей сферы образования. Согласно социально-экономическим данным, начиная с 1970-х годов доля расходов на образование в государственном бюджете СССР снизилась с 11 % до 7 % и снижалась весь последующий период. В то же время во многих странах мира доля расходов на образование стала приоритетной и постоянно увеличивалась. В кратком статистическом сборнике «Образование в цифрах: 2018» приведены данные о расходах на образование в процентах к ВВП в России и мире за 2016 год [10, 12] (см. рис.).



Расходы на образование к ВВП в России и других странах, в %

На графике показано, что доля финансирования образования в России ниже, чем у основных конкурентов на мировом рынке образовательных услуг. На фоне общей тенденции сокращения финансирования высшие учебные заведения вынуждены год от года увеличивать сегмент платного образования, что не всегда является залогом улучшения качества образовательного процесса или материально-технической базы. Сокращение бюджетных мест и ориентирование на рыночный характер образования ведет к усилению социального расслоения общества и тормозит экономическое развитие, так как молодежь получает доступ к образованию согласно шкале доходов родителей, но не согласно принципам общедоступности и бесплатности. Так, если в Советском Союзе образование было на 100 % бесплатным и доступным, а по качеству входило в тройку мировых лидеров, то в середине 90-х годов соотношение бюджетных и хозрасчетных мест составляло 75 % к 25 %, а в начале 2000-х – 50 % на 50 %; к 2020 году, по мнению экспертов, доля бесплатного образования будет составлять около 10 % [7, 799]. В то же время доступность образования на всех этапах (от дошкольного до высшего) – является ключевым фактором развития человеческого капитала на государственном уровне.

Нобелевский лауреат С. Кузнец утверждал, что национальный человеческий капитал является первостепенным фактором развития на макроуровне, без «накопления» которого невозможен переход от одного уклада экономики к другому. Тем самым подчеркивалось значение человеческого капитала не для самого индивида (как персонального блага, как источника собственной

выгоды), но, прежде всего, для государственной и корпоративной стратегий развития. Поэтому в настоящее время в развитых странах поддержка института высшего образования является стратегическим направлением развития, увеличивается доля финансирования со стороны государства, а со стороны института семьи наблюдается большее стремление дать высшее образование детям. Эта общемировая тенденция благоприятно сказалась на рынке образования России.

В общей совокупности мер реформирования российской системы высшего образования получился результат, который смог соответствовать спросу на мировом рынке образовательных услуг. В частности, «мобильные студенты» из Египта, Марокко, Туниса, Индии, стран постсоветского пространства – Казахстана и Узбекистана останавливают свой выбор на российских учебных заведениях. Статистические данные за 2012–2016 гг. могут служить тому подтверждением, так как констатируют уверенный рост численности иностранных студентов в образовательных организациях высшего образования РФ (согласно открытым данным Федеральной службы государственной статистики, сборника «Россия в цифрах» за 2012–2016 гг.).

Динамика численности иностранных студентов, обучающихся по программам высшего образования в государственных и частных организациях ВО РФ с 2012 по 2016 г.

Год	2016		2015		2014		2013		2012	
Обучение по программам высшего образования в	Гос. вузах	Част. вузах	Гос. вузах	Част. вузах	Гос. вузах	Част. вузах	Гос. вузах	Част. вузах	Гос. вузах	Част. вузах
Численность иностранных студентов, всего, человек	207356	37241	195551	46947	178632	45922	160307	45380	126319	–
Удельный вес иностранных студентов в общей численности студентов, %	5,3	7,1	4,8	6,7	4,1	5,7	3,3	5,1	2,3	–

По словам статс-секретаря – заместителя министра образования и науки РФ П.С. Зенковича, по количеству иностранных студентов в 2017 году Россия находилась на шестом месте в мире (240 тысяч человек). Удвоение общей численности за пять лет – достаточно высокий показатель оценки качества образования и института высшей школы. Данная положительная тенденция стала направлением одного из приоритетных проектов стратегического развития страны – «Экспорт образования». В мае 2017 года был утвержден паспорт проекта «Развитие экспортного потенциала российской системы образования», срок реализации с мая 2017 года по ноябрь 2025 года (включительно). Цель проекта – повысить привлекательность и конкурентоспособность российского образования на международном глобальном рынке, создать эффективную образовательную среду.

Подводя итог, можно констатировать, что процесс реформирования института высшей школы пока еще нельзя считать завершенным. Меры, предпринятые более 15 лет назад, стали давать первые результаты только сейчас. Высшие учебные заведения постепенно адаптировались к новым социально-экономическим условиям. В частности, сокращение финансирования, конкуренция на внутреннем рынке и возросшие требования со стороны правительства мешают и тормозят реформирование. Реализуемые сегодня проекты по интеграции в международное образовательное пространство и по повышению конкурентоспособности характеризуются положительной динамикой. Тем не менее, разрабатывая общую стратегию дальнейшего развития института

высшей школы, стоит учитывать, что высокое качество преподавания и эффективность подготовки специалистов – вот главные критерии, на которые ориентируются потребители рынка знаний.

Литература

1. Агамова Н.С., Аллахвердян А.Г. Утечка умов из России: причины и масштабы // Российский журнал. 2009. Т. 51. № 3. С. 108–115.
2. Владимиров А.А. Высшая школа как социальный институт и генератор интеллектуального потенциала гражданского общества: дис. ... д-ра филос. наук. Нижний Новгород, 2001. 296 с.
3. Дьяченко Е.Л. Россия в рейтинге стран по публикационной активности ученых: естественные и точные науки [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/news/221554522.html>
4. Логвинович Г.В. Развитие и кризисные черты в системе высшего образования СССР в 1970-1980-х годах // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). 2018. № 3. С. 186–192.
5. Лучший в мире: почему в СССР не составляли рейтинги вузов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/361173-luchshiy-v-mire-pochemu-v-sssr-ne-sostavlyali-reytingi-vuzov>
6. Малкина М.Ю., Логвинова Т.П., Лядова Е.В. Институциональная экономика. Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет, 2015. 258 с.
7. Национальная идея России. В 6 т. Т. II. М.: Научный эксперт, 2012. 744 с.
8. Национальная идея России. В 6 т. Т. V. М.: Научный эксперт, 2012. 696 с.
9. Народное образование и культура в СССР (Статистический сборник). М.: «Финансы и статистика», 1989. 432 с.
10. Образование в цифрах: 2018: краткий статистический сборник / Л.М. Гохберг, Г.Г. Ковалева, Н.В. Ковалева и др. М.: НИУ ВШЭ, 2018. 80 с.
11. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2013. 416 с.
12. Полтерович В.М. Институциональные реформы и гражданская культура // Историческая и социально-образовательная мысль. 2016. Т. 8. № 2-2. С. 225–238.
13. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика. 2007. 447 с.
14. Ушкалов И.Г., Малаха И.А. «Утечка умов» как глобальный феномен и его особенности в России // СОЦИС. 2000. № 3. С. 110–117.
15. Экспорт образовательных услуг в системе высшего образования Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.russia.edu.ru/information/analit/1300/>

Государственное регулирование цифровой экономики: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ

State Regulation of the Digital Economy: New Challenges and Trends

Н. ТРОФИМОВА, Э. МАМЛЕЕВА

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

Мамлеева Эльвира Рашидовна, канд. экон. наук, старший научный сотрудник Института стратегических исследований Республики Башкортостан. E-mail: mamleevaer@isirb.ru

В настоящее время Россия существенно отстает от высокоразвитых стран по внедрению цифровых технологий. Актуальным становится вопрос создания необходимой институциональной среды для развития и внедрения цифровых технологий, в первую очередь в производственные процессы, что позволит повысить производительность труда и эффективность функционирования экономики в целом. Поэтому в процессе цифровизации особая роль отводится государству, которое должно создать среду и условия для внедрения передовых технологий.

Ключевые слова: цифровая экономика, преимущества, угрозы, регионы, технологическое развитие.

At present, Russia lags far behind the highly developed countries of the world in the implementation of digital technologies. The issue of creating the necessary institutional environment for the development and implementation of digital technologies, first of all, in the production processes, which will improve productivity and efficiency of the economy as a whole, becomes urgent. Therefore, in the process of digitalization, a special role is assigned to the state, which should create an environment and conditions for the introduction of advanced technologies.

Key words: digital economy, advantages, threats, regions, technological development.

Одним из ключевых факторов развития современной экономики в высокоразвитых западных странах является использование передовых цифровых технологий в самых разных сферах деятельности.

Россия все больше отстает по показателям, характеризующим технологическое развитие и инновации.

Вклад цифровой экономики в ВВП стран [5]

Страна	Доля в ВВП, %	Расходы домохозяйств в цифровой сфере, %	Инвестиции компаний в цифровизацию, %	Государственные расходы на цифровизацию, %	Экспорт ИКТ, %	Импорт ИКТ, %
США	10,9	5,3	5,0	1,3	1,4	-2,1
Китай	10,0	4,8	1,8	0,4	5,8	-2,7
Страны ЕС	8,2	3,7	3,9	1,0	2,5	-2,9
Бразилия	6,2	2,7	3,6	0,8	0,1	-1,0
Индия	5,5	2,2	2,0	0,5	2,9	-2,1
Россия	3,9	2,6	2,2	0,5	0,5	-1,8

Анализ данных таблицы показывает, что доля цифровой экономики в ВВП России составляет 3,9 %, что практически в 3 раза ниже, чем в США и Китае. Кроме того, наблюдается низкая доля расходов домашних хозяйств в цифровой сфере, частных инвестиций и расходов государства на цифровизацию экономики. Отметим, что лидирующие позиции США в области цифровизации экономики во многом были достигнуты за счет активного инвестирования как со стороны частных компаний, так и государства. По мнению аналитиков, если Россия нарастит объемы инвестиций в ИКТ, в том числе за счет увеличения расходов домохозяйств, государственных инвестиций

и вложений частных компаний, до среднего уровня рассматриваемых стран, доля цифровой экономики в России возрастет до 5,9 % ВВП [2].

Цифровая экономика – модель хозяйствования, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности, что повышает конкурентоспособность страны и качество жизни граждан.

Ключевая роль в создании условий для разработки, внедрения и использования цифровых технологий в различных сферах жизни общества возложена на государство.

Процесс взаимодействия государства и бизнеса в сфере цифровизации экономики реализуется на трех уровнях:

1. Рынки и отрасли – место, где рождаются новые продукты, происходит взаимодействие поставщиков товаров и услуг.

2. Платформы и технологии, то есть среда, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики.

3. Институциональная среда – среда, создающая условия для развития платформ и технологий и эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики. Охватывает нормативное регулирование, информационную инфраструктуру, кадры и информационную безопасность.

Реализация первых двух уровней относится к компетенциям и задачам бизнеса, а эффективное функционирование институциональной среды – задача государства и его уполномоченных органов.

В мае 2018 года в указах Президента РФ были сформулированы целевые ориентиры, реализация которых связана с развитием цифровой экономики. В рамках данных ориентиров предполагается [1]:

– увеличение затрат на развитие цифровой экономики не менее чем в три раза по сравнению с 2017 г.;

– рост производительности труда не ниже чем на 5 % в год;

– вхождение России в число пяти крупнейших экономик мира к 2024 году и обеспечение темпов экономического роста выше мировых, при сохранении инфляции не выше 4 %.

Для достижения намеченных целей разработана национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [3], предполагающая:

1. Поддержку проектов и разработку нормативной базы в сфере цифровой экономики, которая осуществляется следующими структурами:

– Фонд развития промышленности (ФРП) запустил программу «Цифровизации промышленности», которая предназначена для финансирования проектов, направленных на внедрение цифровых и технологических решений и призванных оптимизировать производственные процессы на предприятии. Выдает льготные займы на цифровизацию производства: 1 % на покупку отечественного программного обеспечения, 5 % – на покупку зарубежного. Основные условия реализации программы: сумма займа от 20 до 500 млн руб., срок займа – до 60 месяцев. Общий бюджет проекта – не менее 28,6 млн руб.;

– Сколково – разрабатывает нормативно-правовую базу для развития технологий промышленного интернета вещей, больших данных в промышленности;

– Агентство стратегических инициатив (АСИ) – осуществляет подготовку кадров и образовательных проектов для целей цифровой экономики;

– Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) – площадка для взаимодействия бизнес-сообщества и разработки инициатив.

2. Внедрение цифровых технологий в самых разнообразных областях производства товаров и услуг. Ответственный государственный орган за реализацию программы – Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций. Основные участники – Аналитический центр при Правительстве, АНО «Цифровая экономика», Минпромторг, Минэкономразвития, Минтранс, Минздрав и другие федеральные органы исполнительной власти.

В целом схема взаимодействия бизнеса и государства в рамках цифровизации представлена в виде схемы на рисунке 1.

Несмотря на достаточно серьезную поддержку реализации программы, существует ряд ограничений (барьеров), главным образом в законодательной сфере, тормозящих развитие и функционирование цифрового сектора в различных отраслях экономики. В частности:

– ограничения сбора и обработки за пределами организации данных о промышленном оборудовании для его системной обработки и создания систем искусственного интеллекта в предприятиях с государственным участием;

– отсутствие базового регулирования больших данных в промышленности. Большие данные – это структурированные и неструктурированные данные огромных объемов и значительного многообразия, эффективно обрабатываемые горизонтально масштабируемыми программными инструментами, появившимися в конце 2000-х гг., и альтернативные традиционным методам [1].

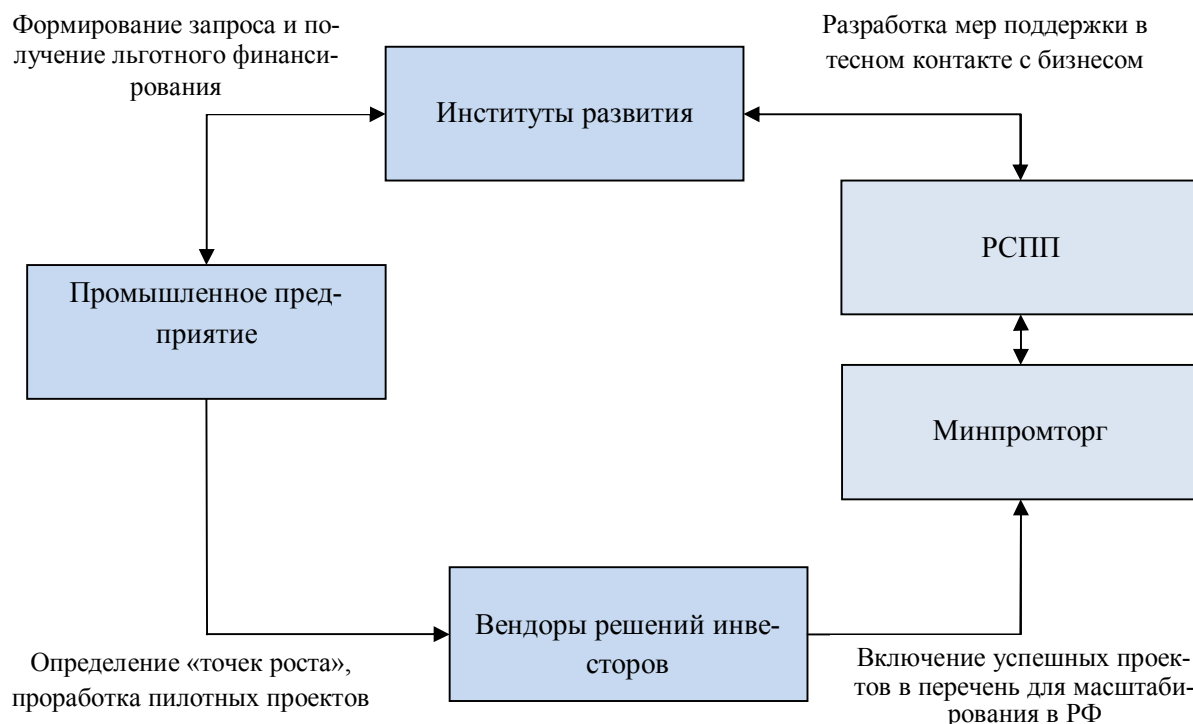


Рис. 1. Верхнеуровневая блок-схема взаимодействия бизнеса и государства в рамках цифровой экономики

Возможное решение проблем: пересмотр ранее принятых нормативных и законодательных актов, а также создание новой правовой базы в области сбора, хранения и анализа больших данных в промышленности. В связи с этим необходимо пересмотреть ранее принятые нормативные и законодательные акты: ФЗ № 187 «О безопасности критической инфраструктуры», Закон РФ «О государственной тайне», который относит не обязательно значимую информацию к категории гостайны.

Также для развития цифровых решений необходимо создать и поддерживать экосистему, которая позволит крупным промышленным холдингам на основе кибербезопасной облачной платформы делиться информацией о различных производственных процессах, об эффективности внедрения передовых технологий и т.д. К облаку должен быть обеспечен доступ технологичным компаниям, стартапам, вузам и НИИ, государственным органам. Но внедрение подобной платформы практически невозможно из-за законодательных барьеров. В частности, законом вводятся ограничения на сбор и обработку за пределами организации данных о промышленном

оборудовании для их системной обработки и создания систем искусственного интеллекта в предприятиях с государственным участием.

Для формирования регуляторной среды развития экосистем необходимо:

- решить вопросы безопасной передачи промышленных данных, а также определить порядок присвоения прав на них;
- разрешить государственным и промышленным холдингам делиться данными (не являющимися государственной тайной) с бизнес-сообществом;
- ограничивать передачу больших данных промышленных предприятий (прежде всего в сфере ОПК) западным технологическим компаниям.

Реализация данных инициатив позволит повысить уровень развития и внедрения цифровых решений на предприятиях (предиктивной аналитики, цифровых советчиков и пр.), тем самым ускорит рост промышленного производства в частности и ВВП в целом.

Цифровая экономика оказывает серьезное воздействие на производственную деятельность. Среди крупных корпораций в РФ одним из первых цифровые технологии начал внедрять «Газпром», который утвердил целевую программу развития единого информационного пространства до 2022 года. Задачами программы являются внедрение автоматизированных решений на всех уровнях управления, исходя из современных тенденций перехода к цифровой экономике.

У «Газпрома» появилось корпоративное хранилище данных с основными показателями эффективности производственных процессов, используемых при принятии ключевых управленческих решений. Планируется комплексная автоматизация производственного учета и планирования, создание виртуального единого хранилища данных, в которое в режиме реального времени будет поступать информация с объектов, а также внедрение инструментов мониторинга, моделирования и прогнозирования технического состояния производственных активов.

Среди регионов, активно развивающих направление цифровизации производства, выделяется Удмуртская Республика с флагманским предприятием – концерном «Калашников».

В 1990-е гг. предприятие находилось в упадке, с 2000-х гг. в рамках модернизации производства произошло повсеместное внедрение современных технологий. В настоящее время концерн представляет собой успешный опыт реализации механизма государственно-частного партнерства. В частности, в рамках ГЧП удалось полностью заменить устаревшую систему управления конвейерных линий, построить новые потоки сборки оружия в соответствии со стандартами бережливого производства. Общая стоимость строительных работ и технического переоснащения производственной базы концерна составила 2,3 млрд руб. При этом инвестиции позволили увеличить эффективность и гибкость работы предприятия. Результатом указанных мероприятий стало повышение производительности, сокращение времени внедрения в производства новых изделий с 6 до 3 месяцев.

В настоящее время на предприятии ведется работа по 50 проектам ГЧП, в которые самим концерном инвестировано более 3 млрд руб. В период 2015–2017 гг. средний годовой прирост объемов производства предприятия составил более 40 %, в 2015 г. запущено в производство 5 новых образцов гражданского и военного оружия, в 2016 г. – 10 новых изделий.

В Республике Башкортостан с учетом структуры промышленного сектора необходимо внедрение цифровых технологий, особенно в нефтегазовом комплексе и в сфере машиностроения.

Согласно оценке Всемирного экономического форума, цифровизация только нефтегазовой промышленности может принести дополнительный доход РФ в \$1,6 трлн к 2026 году. Однако многие старые промышленные предприятия не готовы к данному технологическому переходу, что характерно и для РБ.

Внедрение интеллектуальных систем автоматизации позволяет за счет интеграции данных перейти на автоматическое выполнение функций, традиционно выполняемых персоналом. Эксперты отмечают, что к 2020 г. в нефтяной и газовой отраслях наступит кадровый кризис: половина опытных инженеров и геофизиков достигнет пенсионного возраста. Цифровизация может затронуть всю цепочку создания стоимости в нефтегазовой промышленности. Среди наиболее перспективных сегментов для перехода на цифровые технологии выделяют управление активами

и инфраструктурными объектами, разработку месторождений, геофизический сервис, трубопроводы, переработку.

Для постепенного внедрения цифровых технологий в республике необходимо создание нефтегазового IT-центра при участии государственных органов власти.

На наш взгляд, данный центр должен включать информационную систему учета нефти (автоматизация сбора, обработки, хранения и использования информации об объемах добычи, подготовки, переработки, транспортировки, хранения, реализации, отгрузки, вывозе нефти в онлайн-режиме с данных контрольных приборов учета нефти).

Эта система предполагает установку контрольных приборов по всему циклу: от добычи и до нефтеперерабатывающего завода. Необходимо внедрять автоматизированный подход к принятию решений на всех уровнях управления.

Также предлагаем проект создания IT-парка, который позволил бы объединить образование, науку и реальное производство, как на этапе апробирования, так и дальнейшего использования инноваций.

В качестве примера можно предусмотреть IT-парк, который объединит авиаприборостроительные предприятия (УМПО, Кумертауский вертолетный завод) с научными, образовательными учреждениями (АН РБ, УГАТУ).

Данный проект в рамках триады «наука–образование–производство» позволит:

- внедрять передовые технологии в авиастроительной сфере;
- готовить специалистов и предоставлять места для прохождения производственной практики на современных предприятиях;
- внедрять в образовательный процесс новые дисциплины, формирующие компетенции в области цифровых технологий;
- создавать бизнес-инкубаторы для стимулирования развития малых и средних предприятий, внедряющих IT-технологии. Данные предприятия могли бы стать драйверами экономического роста (развития) в регионе.



Рис. 2. Механизм взаимодействия триады «наука–образование–производство» в рамках IT-парка

Образовательная сфера должна основываться на системном подходе в подготовке будущих специалистов, что предполагает многоуровневость: специализированный лицей, ссуз, вуз, аспирантура.

Также необходимо предусмотреть:

- дополнительные бюджетные места, за счет средств регионального бюджета, на цели подготовки кадров в сфере передовых IT-технологий;
- создание системы дополнительного образования школьников в области цифровых технологий (например, специализированных лагерей в каникулярное время);
- введение дисциплин региональной компоненты на среднем и высшем уровнях подготовки студентов по освоению IT-компетенций.

Таким образом, проведенный анализ показал, что в настоящее время государство является активным провайдером внедрения цифровых подходов в самых разных сферах жизни общества. Для реализации проектов в области цифровых технологий выделены значительные объемы финансовых ресурсов, распределение которых возложено на ФРП, в области выдачи льготных займов на цифровизацию производства; Сколково занимается разработкой нормативно-правовой базы для развития технологий промышленного интернета вещей, больших данных в промышленности; на АСИ возложена задача качественной подготовки кадров и разработки образовательных проектов для целей цифровой экономики; РСПП – площадка взаимодействия бизнес-сообщества и разработки инициатив.

Мировая практика показывает высокую эффективность реализации проектов с помощью цифровых платформ, которые позволяют объединять потоки информации, корректировать действия участников. Особенную актуальность для развития реального сектора экономики представляет внедрение цифровых технологий в сферу промышленного производства. Для реализации указанных направлений в Республике Башкортостан, при поддержке местных органов власти, предлагается создание IT-парков в нефтегазовой промышленности и машиностроении.

Литература

1. Иванов П.Д., Вампилов В.Ж. Технологии Big Data и их применение на современном промышленном предприятии // Наука и инновации: инженерный журнал. 2014. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://engjournal.ru/catalog/it/asu/1228.html>
2. Капранова Л.А. Цифровая экономика в России: состояние и перспективы развития // Экономика. Налоги. Право. 2018. № 2. С. 58–69.
3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. 28.07.2017 № 1632-р) [Электронный ресурс]. URL: <http://innovudm.ru/wp-content/uploads/2017/10/1632%D1%80.pdf>
4. Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации до 2024 года» от 07.05.2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/57425>
5. Digital Russia: a new reality [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/E>

Государственное управление территориями – управление развитием: особенности, этапы, риски

State Management of Territories – Development Management: Features, Stages, Risks

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 социально-экономическим развитием территорий. Показано, что среди проблемных и ключевых вопросов находится определение территории, являющейся объектом управления, эффективного выбора целей и результатов, инструментов их достижения с целью не только достижения выбранных целей, но и обеспечения возможностей дальнейшего роста. В качестве нового подхода анализируются три основных этапа в организации управления развитием территории, рассматриваются существующие риски и ограничения. Показано, что устойчивое развитие является следствием применения не отдельных инструментов, а комплексных системных подходов государственного управления территориями.

Ключевые слова: государственное управление, управление развитием, социально-экономическая система, регион, территория, меры государственной поддержки, инструменты территориального развития, системные подходы, эффективность управления.

The article deals with the issues of public administration of socio-economic development of territories. It is shown, that among the problematic and key issues is the definition of the territory, which is the object of management, effective selection of goals and results, tools to achieve them in order not only to achieve the selected goals, but also to provide opportunities for further growth. As a new approach, three main stages in the organization of territory development management are analyzed, existing risks and limitations are considered. It is shown, that sustainable development is a consequence of the use of complex system approaches to public administration of territories rather than individual tools.

Key words: public administration, development management, socio-economic system, region, territory, measures of state support, tools of territorial development, system approaches, management efficiency.

Сложившаяся в последнее время глобальная геополитическая и геоэкономическая обстановка, создаваемые ею вызовы, стоящие перед нашей страной в среднесрочной и долгосрочной перспективе, требуют формирования новых подходов в государственном управлении, обеспечивающих «прорыв» на конкретных направлениях, достижения в установленные сроки поставленных целей, развития конкурентных преимуществ, создания основ укрепления позиций Российской Федерации на экономической и политической карте мира.

Современный период развития научных представлений о роли и месте государственного управления территориальным развитием базируется на сочетании двух подходов: с одной стороны – необходимости обеспечения устойчивого развития страны в условиях обострившихся противоречий и конкуренции между ведущими мировыми державами, что требует централизации управления и концентрации имеющихся ресурсов, применения более жестких форм и методов государственного регулирования экономики, с другой стороны – заинтересованности в диверсификации и децентрализации развития, акцента на полицентрической пространственной организации территорий при стимулировании самостоятельной деятельности региональных и местных органов управления.

Следует отметить, что единственное определение государственного управления в законодательстве Российской Федерации дано в Федеральном законе от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ

«О стратегическом планировании в Российской Федерации», в котором сказано, что «государственное управление – деятельность органов государственной власти по реализации своих полномочий в сфере социально-экономического развития Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации».

Поскольку определение понятия социально-экономического развития в данном законе не сформулировано, приведены лишь понятия о его цели, задачах и результате, то можно принять, что государственное управление социально-экономическим развитием в современных условиях является комплексной системой институциональных мер нормативного и контролирующего направления, обеспечивающих функционирование и развитие территориальных социально-экономических систем и реализуемых исполнительными органами государственной власти в соответствии с изменяющимися условиями.

Обеспечение социально-экономического развития страны и ее отдельных территорий как ключевое направление государственного управления включает в себя выбор направлений и подходов перестройки экономики, содействие ее инноватизации, обеспечение пространственного развития через реализацию государственных программ и национальных проектов, развитие и модернизацию инфраструктуры, совершенствование кредитно-денежной и фискальной политики. Все это требует эффективного выбора целей и результатов, инструментов их достижения с целью не только достижения выбранных целей, но и обеспечения возможностей дальнейшего роста.

Поэтому ключевыми вопросами государственного управления следует считать выбор объекта воздействия – определение того, на какой территории социально-экономическая система наиболее чувствительна к управляющим воздействиям – в пределах субъекта Российской Федерации, на территории одного или нескольких муниципальных образований или же программы развития должны распространяться на нескольких регионов. Также требуется найти ответы на вопросы, что мы понимаем под развитием, чем развитие отличается от изменений и как выбрать подход к обеспечению устойчивого развития.

При рассмотрении территориального развития социально-экономическая система традиционно определяется как «регион» – целостная территориальная структура со своей историей, структурой, формой управления, сложившейся экономикой, схемой расселения жителей и другими особенностями.

Понятие «регион» всегда имеет территориальную привязку. В «Основах государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года», утвержденных Указом Президента Российской Федерации от 16 января 2017 года № 13, однозначно определено, что «регион – часть территории Российской Федерации в границах территории субъекта Российской Федерации».

При этом следует особо отметить, что в ряде случаев более удобно использовать понятие «территориальная система», которое может быть как шире, так и уже данного определения термина «регион».

В целях формулирования государственной политики, выработки направлений, целей и задач государственного управления развитием территорий в ряде случаев необходимо рассматривать как субъект управленческого воздействия объединение двух или нескольких субъектов федерации. Для этого в «Основах государственной политики регионального развития» введено дополнительное определение, согласно которому «макрорегион – часть территории Российской Федерации, включающая в себя территории двух и более субъектов Российской Федерации, социально-экономические условия в пределах которой требуют выделения отдельных направлений, приоритетов, целей и задач социально-экономического развития при разработке и реализации документов стратегического планирования». В «Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года», разработанной в соответствии с Федеральным законом от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», дополнительно введены понятия «геостратегические территории» и «опорная зона развития в Арктической зоне», территориально основанные на базе нескольких субъектов федерации.

При рассмотрении внутрирегионального развития понятие «территориальная система» может подразумевать одно или несколько муниципальных образований, любую территорию, рассматриваемую как объект управления. Эта особенность отмечается многими исследователями и также учтена в «Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года», где введено понятие «городская агломерация», определяемое как «территория, включающая один или несколько граничащих городских населенных пунктов и иные населенные пункты, связанные совместным использованием инфраструктурных объектов и объединенные интенсивными экономическими, в том числе трудовыми, социальными связями».

Следует подчеркнуть, что региональная система всегда имеет множество территориальных, исторических, социальных и иных особенностей. Важнейшим вопросом в управлении территориями является учет особенностей регионального и местного развития, комплексности и сложности территории как обособленной социально-экономической системы. Не существует одинаковых территорий, хотя схожие процессы и факторы могут иметь место. Поэтому при наличии общих характеристик социально-экономические системы всегда различны, обладают разнообразием форм, что требует и специфики подходов. Особенно сложное положение наблюдается у приграничных территорий, которые для определения траекторий развития должны в обязательном порядке учитывать и взаимодействие с сопредельными странами и их приграничными регионами.

Разработка подходов к управлению развитием, выбор применяемых для реализации программ и проектов развития инструментов требуют осмысления самого термина «развитие», новой трактовки и определения понятия «управление развитием», без чего любая деятельность в данном направлении может привести не только к отсутствию позитивных результатов, но и к неэффективному расходованию ресурсов и даже к негативным последствиям.

Наиболее распространенным является подход, в соответствии с которым развитие рассматривается как процесс некоторого роста, увеличения целевых показателей, приращения объема товаров и услуг. Такое сведение развития к процессу роста количественных показателей оставляет вне поля внимания внутренние изменения системы, на которую направлены управленческие воздействия, а также качественные изменения, происходящие как в системе в целом, так и ее отдельных частях.

При этом следует отметить, что необходимо различать управленческие воздействия на развитие от многообразия других типов изменений, а также управление развитием от влияния на частные случаи позитивного роста. Так, во многих территориальных образованиях – субъектах федерации, муниципальных образованиях стратегии и программы социально-экономического развития представляют собой, как правило, набор мероприятий, направленных на стимулирование роста показателей различных отраслей экономики, а также социальной сферы. При этом не анализируется взаимовлияние отдельных направлений деятельности, не учитывается поведение отдельных частей социально-экономической системы данной территории, возможности создания условий для саморазвития и предпосылок для дальнейшего устойчивого развития. Основным препятствием является упущение качественных изменений территориальной системы и ее частей при учете только количественных показателей, в результате чего многие усилия органов власти и управления остаются малоэффективными, а достигнутые результаты не соответствуют вложенным силам и средствам.

Следствием этого также может оказаться превращение движения вперед в самоцель, подмена позитивного развития отчетностью о достигнутых показателях и результатах.

В качестве примера этого можно привести развитие инноваций в ряде регионов и стимулирование их разработки без создания условий для их последующего внедрения. В этом случае управленческие усилия, зафиксированные в отчетах, включая значительные затраты бюджетных средств, не приводили к реальному повышению социально-экономического развития территории, давая основания для социального недовольства, порождая конфликт интересов, демотивацию разработчиков и участников процесса и даже определенную дискредитацию власти.

Следует подчеркнуть, что принципиальное, ключевое значение для управления развитием имеет выработка такой системы показателей деятельности, которая была бы направлена не

только и не столько на достижение конкретных результатов, но еще и стимулировала бы творческую управленческую активность, направленную на повышение эффективности текущей деятельности и постановку новых целей, соответствующих установленным принципам и выбранному направлению достижения глобальных результатов.

Использование данного системного подхода к государственному управлению территориальным развитием требует обязательного рассмотрения следующих особенностей:

- учета возможностей изменения системы как целостного развивающегося явления;
- понимания территории как сложной комплексной социально-экономической системы;
- понимания необходимости управления развитием, а не применения совокупности управляющих воздействий;
- развития не как цели, а как результата, позволяющего повысить эффективность всей системы, включая управленческую деятельность; использование взаимодействия составных частей системы (включая ее кадровый капитал) для организации саморазвития, а также как инструмента управления.

Отметим, что управление какой-либо системой или объектом подразумевает выбор необходимых и подходящих инструментов и подходов. При этом и объект управления, и достигаемый результат в свою очередь должны рассматриваться и использоваться как инструменты дальнейшего развития, как способ повышения эффективности деятельности, превращения изменений в целенаправленное достижение необходимых новых результатов.

Учитывая структурную комплексность территориальной социально-экономической системы как субъекта управленческого воздействия, необходимо соответствующим образом рассматривать и развитие, трактуя его как приобретение системой нового качества, выводящего ее на новый уровень функционирования.

С этой точки зрения развитие есть объект управления, оно представляет собой не процесс, а новый образ, который приобретает территориальная система. При этом объектами управления также являются и различные части самой системы управления, а также отдельные самостоятельные части всей социально-экономической системы, оказывающие влияние как на изменения системы в целом, так и других ее элементов.

Поэтому важнейшей характеристикой, признаком развития является его необратимость. Новое качество можно разрушить, новое состояние – ликвидировать, но разрушение не есть обращение развития, это иной процесс изменений – процесс регресса, деградации или распада.

Поскольку необратимость, наличие внутренних качественных изменений, внутренняя динамика изменений системы характеризуют ее развитие, то отсюда следует вывод, что не всякая система может развиваться, стать объектом управления развитием – внутренних ресурсов и внешних условий должно быть достаточно не только для восприятия управляющих воздействий, не только для изменений в заданном направлении, но и для формирования саморазвития, поддержания качественного роста, инициированного управленческими импульсами.

Выявление важности определения объекта управления и фиксация его необратимого изменения при развитии порождает два вопроса, которые можно назвать ключевыми. Первый: какая территориальная система заслуживает рассмотрения в качестве объекта управления развитием? Второй: какие риски возникают при реализации данного подхода к управлению развитием?

Рассматривая развитие как качественные изменения системы и ее составных частей, необходимо отметить существование точки бифуркации, когда определенные, ранее существовавшие качества и функции оказались утраченными, прекратили свое функционирование и/или реализацию, а новые еще не сформировались окончательно в степени, достаточной для удовлетворения потребительского спроса и/или выполнения своих полномочий. Если такая точка достигается для всей системы и/или значительного числа ее важнейших частей, то это грозит потерей управляемости на определенный период времени, что является значительным риском для органов управления, в особенности – органов государственного управления, если рассматривать в качестве объекта управления территориальную социально-экономическую систему.

Если объект управления не связан прямо с достижением конечного результата управленческого воздействия, то это с методологической точки зрения означает его превращение в инструмент, орудие управленческой деятельности для решения поставленной задачи.

В сфере государственного и муниципального управления управленческие воздействия направлены на различные части социально-экономической системы как для достижения отдельных целей, так и формирования устойчивых изменений в нужном направлении. Вследствие этого можно отметить, что развитие является объектом управления, а управление развитием – способом достижения результатов, то есть одним из системных инструментов управления.

Особенностями данного подхода является специфика рассматриваемого объекта управления. Для достижения относительно простых целей достаточно непосредственного воздействия, применения простых инструментов управления. Если же результатом является не увеличение показателя, а качественное изменение системы или ее значимых частей, то необходимо использование более сложного подхода постепенного влияния на систему и/или ее элементы с оценкой на каждом шаге происходящих изменений и достигнутых результатов, то есть применение управления развитием.

Использование указанного подхода в управлении, особенно в государственном управлении территориальным развитием, означает необходимость выделения следующих этапов в организации рассмотренного типа управленческого воздействия:

1) выявление, в том числе на основании наилучших практик и опыта, и устранение элементов, препятствующих реализации механизмов развития, включая элементы управления развитием в сфере государственных и муниципальных структур;

2) использование инструментов воздействия на отдельные части объекта управления – рассматриваемой системы – с целью достижения первичных результатов, которые могут иметь собственную ценность, но также обязаны послужить катализаторами проведения дальнейших изменений;

3) выбор, апробация и внедрение системных подходов, воздействующих на крупные части системы и на всю нее в целом, включая разработку стратегий, концепций и комплексных программ развития.

С точки зрения такого рассмотрения управления развитием деятельность органов государственного управления по повышению привлекательности территории для инвестиций, ее инвестиционной привлекательности соответствует первому этапу управления развитием. При этом к основным мероприятиям, приводящим к достижению поставленных результатов, следует отнести внедрение в регионах стратегий и целевых моделей деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата; обеспечение качества и доступности инженерной инфраструктуры как одного из важнейших, определяющих факторов для начала реализации большинства инвестиционных проектов; реализацию кластерного подхода и повышение качества человеческого капитала.

Ко второму этапу управления развитием следует отнести все вопросы взаимодействия власти и бизнеса, направленного на реализацию инвестиционных проектов в интересах развития территории, использование специальных инструментов такой деятельности: государственно-частного партнерства, концессионных соглашений, специальных инвестиционных контрактов, а также проектного подхода как нового инструмента управления территориальным развитием.

Системные подходы к развитию территорий, сложившиеся и перспективные тенденции развития регионов и муниципальных образований, подходы государственного управления в данной сфере деятельности можно рассматривать как элементы третьего этапа управления развитием.

Следует подчеркнуть, что требование системности к управлению развитием вытекает из системности самого развития. Устойчивое развитие сложноструктурированной системы прямо зависит от взаимодействия и взаимосвязи ее частей. Поэтому ключевым является системный анализ развития как объекта управления, который должен включать в себя анализ управления как системы, системное рассмотрение внешней среды (возможности и угрозы), системные подходы к реформированию и развитию самого процесса управления, развитие компетенций управляющей команды.

При этом, рассматривая территорию как систему, следует выделить пространственное развитие и ориентацию на результат с применением проектного подхода как ключевые направления государственного управления в современных условиях, кадровое обеспечение с использованием системы дополнительного профессионального образования государственных гражданских служащих как инструмент реформы государственного управления, а также выделить поддержку моногородов как отдельное направление государственного управления территориальным развитием.

Следует учитывать то, что первый этап управления развитием не является, как правило, самоценным, приводящим к достижению ощутимых результатов повышения качества жизни, однако он обязателен для начала реализации второго и третьего этапов. Использование специальных инструментов развития (государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, специальный инвестиционный контракт и т.п.) служит для решения относительно простых задач, в которых важен конкретный результат и сроки его достижения. В этом случае имеет место воздействие на процесс, основанное на управленческом влиянии на развитие, что позволяет, при правильном и эффективном применении данных инструментов, достичь поставленную цель в установленные сроки. В ряде случаев именно это необходимо и дает высокий социальный эффект.

Реализация же системных подходов – третий этап управления развитием – является важнейшим с точки зрения развития территории как саморазвивающейся системы, способом достижения нового качества жизни, социально-экономического уровня территории и эффективности государственного и муниципального управления. Только достижение качественных изменений придает развитию устойчивый характер, делает его необратимым, что можно считать важнейшей характеристикой выбранного подхода к управлению развитием. Особенно это важно для таких сложных социально-экономических систем, какими являются территории.

Литература

1. Квинт В.Л. О выборе приоритетов // Бюджет. 2016. № 11.
2. Макаров В., Айвазян С., Афанасьев М., Бахтизин А., Нанавян А. Моделирование развития экономики региона и эффективность пространства инноваций // Форсайт. 2016. Т. 10. № 3. С. 76–90.
3. Мирошников С.Н. Управление развитием как основа государственного управления территориями // Финансовая экономика. 2018. № 2. С. 51–55.
4. Мирошников С.Н. О совершенствовании механизма государственного и муниципального управления // Местное самоуправление в Российской Федерации. 2009. № 1. С. 23–25.
5. Мирошников С.Н. Пространственное развитие как основа системного подхода государственного управления территориями // Социум и власть. 2018. № 4. С. 61–67.
6. Строев П.В., Власюк Л.И., Макар С.В. Управление развитием макрорегиона: южный полюс роста // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. № 2. С. 109–123.
7. Южаков В.Н. Организация процесса развития: объективные закономерности, познание и управление // Издательство Саратовского университета. Саратов, 1986. 158 с.

Цифровизация закупок: международный и российский опыт

Procurement Digitization: International and Russian Experience

О. СИДОРОВА

Сидорова Ольга Викторовна, канд. экон. наук, профессор кафедры экономической теории и социально-экономической политики Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: Sidorova_o@yahoo.com

В статье рассматриваются особенности перевода отечественных государственных и корпоративных закупок в электронный формат, приводятся особенности цифровизации закупочных процедур в международной и российской практике.

Ключевые слова: государственные закупки, цифровизация закупочных процедур, интернет вещей, электронные торги, электронные сертификаты, единая информационная система.

The peculiarities of the transfer of domestic state and corporate purchases into the electronic format are considered in the article, the features of digitalization of procurement procedures in international and Russian practice are given.

Key words: government procurement, digitalization of procurement procedures, internet of things, electronic bidding, electronic certificates, unified information system.

Современные цифровые технологии меняют экономические отношения во всех сферах жизнедеятельности человека. Интернет вещей, дополненная реальность, блокчейн-транзакции и облачные сервисы развиваются сегодня с молниеносной скоростью, открывая их пользователям все новые возможности. При этом изменения касаются любых бизнес-процессов, от ведения финансовой отчетности до систем взаимодействия с клиентами.

По данным исследования, проведенного Oxford Economics совместно с Systems, Applications and Products, 84 % международных компаний считают, что цифровые преобразования в ближайшие несколько лет станут критически важными для ведения хозяйственной деятельности [10].

В 2016 году в России начала функционировать Единая информационная система (ЕИС) в сфере закупок – одна из крупнейших государственных IT-систем.

В настоящее время объем информации, обрабатываемой в ЕИС, составляет 340 терабайт, что сопоставимо с объемом 3,6 тыс. российских государственных библиотек. В данной системе собрана информация обо всех документах, связанных с размещением заказов, планы, планы-графики, извещения, протоколы, сведения о контрактах и т.д. В ЕИС работает более 400 тысяч заказчиков, активных пользователей – более 2 миллионов. Кроме того, в данную систему интегрировано свыше 100 внешних систем [8].

ЕИС стала первым шагом масштабной реформы по поэтапному переводу государственных и корпоративных закупок в электронный вид, которая должна была закончиться в 2018 году. Но позднее Президент Российской Федерации Владимир Путин поручил перенести ее завершение еще на год.

В свою очередь, с 1 июля 2018 года начался переходный период по цифровизации закупочных процедур: с этого времени заказчики могут приобретать товары, работы и услуги в электронной форме, а с 1 января 2019 года электронные закупки станут для них обязательными.

Рассмотрим далее лучшие примеры международной и отечественной практики цифровизации сферы государственных закупок.

В настоящее время в большинстве стран «большой двадцатки» прозрачность закупок обеспечивается за счет их перевода в электронную форму. Использование информационно-телекоммуникационных технологий в сфере государственных закупок позволяет существенно уменьшить финансовые, административные и временные издержки на проведение процедур [6].

Мировым лидером в области информационного обеспечения закупок сегодня является Южная Корея. Еще в 2002 году служба по государственным закупкам и центральное ведомство по закупкам Южной Кореи вывели на рынок полностью интегрированную, сквозную систему электронных закупок KONEPS, которая включает полный цикл электронных закупок и обеспечивает электронный обмен документами, связанными с закупками [1].

Система KONEPS обеспечивает взаимодействие со 140 внешними системами для обмена необходимой информацией, гарантируя полную автоматизацию закупочного процесса, в том числе аккумуляцию информации о квалификации участников закупочных процедур, формирование отчетов о поставке товаров (выполнении работ, оказании услуг), выставление счетов поставщикам, электронную оплату контракта.

В 2010 году для уменьшения нарушений в сфере государственных закупок в Южной Корее были введены электронные сертификаты с распознаванием отпечатков пальцев (Fingerprint Recognition e-Bidding). В данной системе пользователи могут осуществлять закупки для одной организации только с применением биометрического ключа доступа. При этом в стране нет единого хранилища биометрических данных пользователей, поскольку информация с отпечатками пальцев хранится только в электронных файлах поставщиков. В настоящее время использование этой системы обязательно для всех организаций, осуществляющих закупки с применением KONEPS [1].

С 2011 г. службой по государственным закупкам Южной Кореи был запущен сервис мобильного приложения к смартфонам по осуществлению закупочных процедур.

В Чили все закупки проходят на онлайн-платформе ChileCompra, на которой доступны основные положения по регулированию сферы государственных закупок, а пользователи могут слушать аудиозаписи основных законов и нормативных актов. В каждом ведомстве, занимающемся закупками, назначается представитель, отвечающий за функционирование информационной системы, и каждое ведомство обязано разработать пошаговое руководство по осуществлению закупочных процедур, которое размещается в информационной системе и является частью справочной информации, используемой для регулирования закупочных процедур данного ведомства.

Использование этой системы привело к существенному повышению эффективности системы закупок в Чили. Помимо экономии средств, применение интегрированной информационной системы увеличило число субъектов малого и среднего предпринимательства, участвующих в государственных закупках, вдвое [1].

В США с 1979 года функционирует электронная система данных о федеральных закупках (Federal Procurement Data System – FPDS), которая в настоящее время является основной базой данных, содержащей информацию о контрактах, заключаемых правительством. В 2003 году система была переименована в Систему данных о федеральных закупках нового поколения (Federal Procurement Data System – «Next Generation» (FPDS-NG)) [9]. Она содержит информацию, получаемую по каналам связи с системами составления контрактов 65 департаментов, бюро, ведомств и комиссий, о действиях по заключению контрактов на поставки товаров, работ, услуг. За некоторыми исключениями, в системе хранится информация обо всех действиях по заключению федеральных контрактов, стоимость которых превышает предельный размер микрозакупки. Данную величину ежегодно устанавливают в отношении товаров и услуг. Годовая стоимость таких контрактов превышает 450 миллионов долларов, а количество поставщиков – свыше 160 000 [9].

Начиная с 2008 года данная система используется также как магистраль по передаче данных о закупках в базу данных, поддерживающую возможность поиска данных о федеральных контрактах и иных государственных расходах, например, таких как гранты, ссуды или соглашения о поддержке за счет бюджетных источников. Конгресс и общество также имеют возможность взаимодействия с системой FPDS-NG с целью получения доступа к масштабному спектру информации, включая действия департаментов/ведомств по заключению договоров и аналитические данные о том, способствуют ли действия по проведению закупочных процедур достижению

заявленных индикаторов социально-экономического развития и каким образом осуществляемые закупки влияют на определенные рынки товаров, работ или услуг.

В США в 2007 году начал функционировать сайт www.USAspending.gov, созданный для повышения уровня прозрачности отчетности о федеральных затратах в соответствии с Законом «О подотчетности и прозрачности федерального финансирования». Сущность этого новшества заключается в создании единого сайта, который поддерживает возможность поиска и предоставляет пользователям бесплатный доступ к информации по каждому заключенному федеральному контракту.

В Италии действует сеть пунктов обучения поставщиков (Supplier Training Desks – STDs) в офисах ассоциаций поставщиков, в рамках которой обучают применению электронных инструментов закупок специалистов местных предприятий, особенно микропредприятий, а также оказывают поддержку при использовании таких инструментов. Проект представляет собой сеть специализированных учебных пунктов по всей стране, в которых специалисты Consip, центрального ведомства по закупкам, обучают представителей ассоциаций, которые впоследствии проводят учебу для специалистов местных офисов MSMEs по использованию электронного инструментария закупочных процедур [1].

В Германии Федеральное агентство по закупкам в составе Министерства внутренних дел использует систему электронного документооборота, в которой централизована вся информация, связанная с системой закупок, и фиксируются данные по различным этапам закупочных процедур. Все файлы хранятся в системе управления документацией. Федеральное агентство по закупкам хранит учетные документы в целях поддержания прозрачности и сохранения аудиторского следа решений о закупках. В случае возникновения каких-либо подозрений контактное лицо по предотвращению коррупции также может получить доступ к документам для их проверки. Государственное должностное лицо, с которым связаны данные подозрения, не имеет возможности обнаружить факт такого доступа. Департамент по управлению качеством выполняет проверку документов в системе в произвольном порядке, в то время как специалисты по внутреннему аудиту проводят проверку сделок, заключенных в предшествующем году. Такие проверки проводятся не только в целях предотвращения коррупции, но и в целях обеспечения законных и экономически выгодных государственных закупок.

Что касается российской практики цифровизации различных аспектов закупок, то одной из лучших практик в сфере госзаказа Москвы считается такая составляющая контрактной системы, как «Электронный магазин» Единой автоматизированной информационной системы торгов города Москвы. Данный магазин предназначен для работы с малыми объемами закупок и совершенствует взаимодействие с малым и средним бизнесом.

Портал поставщиков (zakupki.mos.ru) дает заказчикам возможность осуществлять закупки «малого объема» в режиме реального времени в электронном виде за счет сформированного единого информационного пространства. К городскому portalу поставщиков и таким его опциям, как экспресс-аукционы, Москва приглашает присоединиться все заинтересованные регионы. При этом использование уже работающего и постоянно совершенствующегося инструмента «Портал поставщиков» бесплатно [2].

Сегодня ряд регионов России, по примеру Москвы, реализуют в своих системах закупок функционал «электронного магазина» при проведении не крупных типовых закупок.

Например, в Белгородской области создан «Электронный маркет (магазин) для «малых закупок» [3]. Данный ресурс дает заказчикам осуществлять закупки «малого» объема в электронной форме для государственных и муниципальных заказчиков в соответствии с пунктами 4, 5 части 1 статьи 93 Федерального закона от 05 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также пунктом 15 статьи 4 Федерального закона от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Полномочия по обеспечению функционирования электронного магазина и утверждению регламента осуществления закупок малого объема возложено на управление государственного заказа и лицензирования Белгородской области.

К лучшим практикам Ярославской области в сфере государственных и муниципальных закупок можно отнести организацию «электронного магазина» закупок малого объема.

В Калужской области запущена электронная система «Маркетинговые исследования малых закупок», основной целью которой является повышение эффективности расходования бюджетных средств при осуществлении закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). В первую очередь, эта система ориентирована на поставщиков из числа субъектов малого предпринимательства и «малые» закупки с контрактами на сумму от 100 до 400 тысяч рублей.

Значимым достижением Мурманской области в сфере госзакупок стал перевод закупок «малого объема» на электронную торговую площадку. Данная практика вызвана необходимостью поддержки малого и среднего бизнеса. Она также направлена на решение проблем отсутствия открытости и прозрачности закупок, осуществляемых у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

Необходимо отметить, что электронизация закупок сама по себе никогда не станет панацеей от всех бед. Но шансы заказчика договориться с нужным ему поставщиком уменьшатся, повысится прозрачность проводимых процедур, минимизируются субъективные факторы в работе заказчиков и членов закупочных комиссий.

Говорить о сложностях переходного периода и недостатках применения электронных процедур можно будет после практической реализации новшеств, при этом успешность цифровизации закупочного процесса во многом зависит от профессионализма заказчика.

Литература

1. Обзор лучших мировых практик в сфере государственных закупок // Про-Госзаказ.Ру [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pro-goszakaz.ru/article/101553-qqe-15-12-obzor-luchshih-mirovyyh-praktik-v-sfere-gosudarstvennyh-zakupok>
2. Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>
3. Портал поставщиков г. Москва [Электронный ресурс]. URL: <https://zakupki.mos.ru>
4. Сидорова О.В. Виды и организационные модели электронной коммерции в современной экономике // Креативная экономика. 2012. № 1. С. 95–100.
5. Сидорова О.В. Электронный бизнес в современной экономике // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 51–54.
6. Сидорова О.В. Новое направление бизнеса: электронная коммерция // Российское предпринимательство. 2011. № 10-2. С. 150–154.
7. Султанова Л.Ф. Планирование закупок для государственных и муниципальных нужд: практика реализации и проблемы // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 3. С. 67–80.
8. Султанова Л.Ф. Планирование закупок для государственных и муниципальных нужд: от теории к практике // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2018. Т. 17. № 3.
9. Электронный магазин Белгородской области [Электронный ресурс]. URL: <https://belgorodmarket.rts-tender.ru>
10. Federal Procurement Data System – «Next Generation» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fpds.gov/>
11. Oxford Economics [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oxfordeconomics.com/>

Электронные закупки для государственных и муниципальных нужд: ожидание, реальность и направления совершенствования

E-procurement for State and Municipal Needs: Waiting, Reality and Directions of Improvement

Л. СУЛТАНОВА

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

Переход к цифровой экономике затронул и сферу закупок для государственных и муниципальных нужд, обязав с 1 января 2019 года практически всех заказчиков перейти на закупки в электронной форме. Принятые поправки в Закон № 44-ФЗ изменили не только сроки размещения извещений по процедурам, но и изменили порядок, регламент проведения каждой из электронных процедур, унифицировали порядок заключения контракта. В перспективе планируется внедрение цифровизации в малых закупках, которые на сегодняшний день точно переведены в электронную форму. Несмотря на существенные поправки Закона № 44-ФЗ, ряд проблем остался без внимания, и их решение позволит повысить эффективность работы заказчиков, оптимизировать расходы соответствующих бюджетов, что благоприятно отразится на системе закупок.

Ключевые слова: цифровая экономика, закупки в электронной форме, конкурентные процедуры, заключение контракта, малые закупки.

The transition to the digital economy affected the scope of procurement for state and municipal needs, obliging from January 1, 2019, almost all customers to go to purchases in electronic form. The adopted amendments to the law № 44-FL changed not only the terms of placing notices on the procedures, but also changed the order, the rules of conducting each of the electronic procedures, unified the procedure of concluding the contract. In the future it is planned to introduce digitalization in small purchases, which are now digitally translated into electronic form. Despite the significant amendments of the law № 44-FL, some problems have not been addressed, and their solution will improve the efficiency of the customers, optimize the costs of the relevant budgets, which would have a positive impact on the procurement system.

Key words: digital economy, e-procurement, competitive procedures, contract conclusion, small purchases.

Поправки, внесенные в конце 2017 г., существенным образом изменили систему закупок для государственных и муниципальных нужд с июля 2018 г. И, прежде всего, эти изменения дали возможность заказчикам перейти на закупки в электронной форме (конкурсы, запрос котировок и запрос предложений). А с января 2019 г. закупки в электронной форме – обязательные конкурентные процедуры определения поставщика для заказчиков. Для участия в закупках поставщики должны пройти регистрацию в ЕИС [1].

Правительством РФ определен перечень электронных площадок для проведения электронных процедур. На сегодняшний день отобрано 8 площадок для проведения открытых процедур и 1 для закрытых. С 1 июля 2018 г. в тестовом режиме заработал единый агрегатор торговли «Березка» для закупок малых объемов в электронной форме. Но применять его в обязательном порядке предусмотрено с 1 ноября 2018 года только для федеральных органов государственной власти и подведомственных им казенных учреждений. Поскольку площадка работала в тестовом режиме, то это позволило внести правки в принятый регламент по результатам работы. Одна из проблем, с которой столкнулись поставщики, – плата за победу в закупке. Она не зависит от заключения или отказа от контракта. Дополнительные расходы лягут на плечи заказчика, так как поставщик это учтет при предложении своего товара, работы или услуги. В итоге это отразится на расходах бюджета, так как уменьшит эффект от цифровизации.

В отдельных регионах порталы малых закупок начали функционировать значительно раньше. В Ростовской области – региональный портал малых закупок (<https://rostovoblzmo.rts-tender.ru/>), в Москве – портал поставщиков (<https://zakupki.mos.ru/#/offerauction>), Омской области – электронный магазин (<https://zmo-omskobl.rts-tender.ru/>), Самарской области – портал «Малые закупки» (<https://webtorgi.samregion.ru/smallpurchases/Menu/Page/1>), Магаданской области – торговая площадка «Малые закупки» (<http://gz-murman.ru/site/Menu/Page/64>), в Смоленской области – модуль «Малые закупки» (<http://goszakupki.admin-smolensk.ru/smallpurchases/Menu/Page/1>). На базе платформы «РТС-тендер» создано 35 электронных магазинов не только субъектов РФ, но и отдельных муниципальных образований (например, г. Томска, г. Магнитогорска, г. Ставрополя, г. Ялты, г. Симферополя, г. Великого Новгорода и т.д.).

Нововведения 2018 г. коснулись и конкурентных процедур закупок. В таблице 1 приведены отличия открытого конкурса в электронной форме от открытого конкурса в неэлектронной форме.

Таблица 1

Основные отличия открытого конкурса в электронной и неэлектронной формах*

Параметр	Конкурс	
	В электронной форме	В неэлектронной форме
Деление закупки на лоты	не предусмотрено	предусмотрено
Срок размещения извещения в ЕИС	не менее чем за 15 рабочих дней	не менее чем за 20 дней
Количество запросов участником по конкурсной документации	не более 3	не регламентировано
Исчисление срока подачи заявки	в рабочих днях	в календарных днях
Требование к структуре заявки	две части и ценовое предложение	не установлено
Подача окончательных предложений о цене контракта (наличие переторжки)	предусмотрена, устанавливается день переторжки и время на подачу окончательных предложений – 3 часа	не предусмотрена
Количество составляемых протоколов	4	2
Протокол разногласий на этапе заключения контракта	предусмотрен, подается однократно победителем	не предусмотрен
Срок подписания контракта	не ранее 10 дней с даты размещения в ЕИС итогового протокола	не ранее 10 дней и не позднее 20 дней с даты размещения в ЕИС итогового протокола

*Составлено автором.

В таблице 2 рассмотрены основные отличия запроса котировок, проводимого в электронной и неэлектронной форме.

Таблица 2

Основные отличия запроса котировок в электронной и неэлектронной формах*

Параметр	Запрос котировок	
	В электронной форме	В неэлектронной форме
Срок размещения извещения в ЕИС	не менее чем за 5 рабочих дней	в зависимости от НМЦК – не менее чем за 4 рабочих дня либо не менее чем за 7 рабочих дней
Требование к структуре заявки	одна часть и ценовое предложение	не установлено
Ранжирование заявок и определение победителя	оператор электронной площадки	заказчик
Протокол разногласий на этапе заключения контракта	предусмотрен, подается однократно победителем	не предусмотрен
Срок подписания контракта	не ранее 7 дней с даты размещения в ЕИС итогового протокола	не ранее 7 дней и не позднее 20 дней с даты размещения в ЕИС итогового протокола

* Составлено автором.

Несмотря на переход с 1 января 2019 г. на электронные закупки, по запросу котировок остаются закупки в неэлектронной форме: предварительный отбор, закупки в части оказания гуманитарной помощи или ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного, техногенного характера, а также закупки по ст. 77 Закона № 44-ФЗ [1]. Кроме указанных закупок, на бумаге останутся закупки у единственного поставщика, закрытые процедуры по которым не предусматривают проведение закупки в электронной форме, закупки заказчиками за рубежом [2].

Нововведения затронут и процедуру запроса предложений. Среди основных новелл [2]:

- изменение срока подачи заявок с календарных дней на рабочие;
- распределение функций между заказчиком и оператором электронной площадки при проведении процедуры;
- изменение сроков заключения контракта с победителем;
- с 14 августа 2018 г. заказчики не могут устанавливать любые критерии для оценки заявок и окончательных предложений [3].

Цифровизация системы закупок ориентирована на повышение конкуренции, устранение сговора между поставщиком и заказчиком, оперативность в проведении закупок, сокращение расходов соответствующих бюджетов. Но переход на электронные закупки не приведет к полному отказу от закупок «на бумаге». Это явно вытекает из текста самого закона. Перед размещением в ЕИС заказчиком необходимо утвердить планы, планы-графики закупок (ч. 9 ст. 17, ч. 15 ст. 21 Закона № 44-ФЗ), аукционную (конкурсную) документацию (ч. 4, ст. 59, ч. 3 ст. 58, ч. 2 ст. 54.1 Закона № 44-ФЗ), документацию по проведению запроса предложения в электронной форме (ч. 6 ст. 83.1 Закона № 44-ФЗ). При этом необходимость утверждения документации по запросу предложений в неэлектронной форме в законе не прописана. По результатам проведения процедуры заказчики распечатывают заключенные на площадке контракты в целях документального подтверждения закупки и предъявления бумажных экземпляров проверяющим.

При проведении электронного аукциона периодически случаются технические сбои, в результате которых заказчику трудно определить победителя, так как несколько участников озвучили минимальное предложение о цене контракта в одно и то же время. В Законе № 44-ФЗ не прописаны действия заказчика в сложившейся ситуации.

Сроки хранения отдельных документов (3 года) регламентированы только для открытого конкурса, закрытых аукционов (ч. 15 ст. 53, ч. 13 ст. 90 Закона № 44-ФЗ). В отношении остальных процедур закон сроков не устанавливает. Заказчиком необходимо руководствоваться Законом об архивном деле [4] и Приказом Министерства культуры от 25.08.2010 № 558, где сроки хранения для документов по закупкам составляют 5 лет [5].

В типовых контрактах указана ставка рефинансирования, а не ключевая ставка. Хотя с 1 июля 2018 г. в ст. 34 Закона № 44-ФЗ были внесены соответствующие изменения. Несмотря на то, что эти понятия считаются равнозначными, при проведении проверок в регионах контрольные органы наказывают заказчиков, которые не внесли изменения в контракты и по-прежнему указывают «ставка рефинансирования».

При проведении двухэтапного конкурса в электронной и неэлектронной формах предусмотрена подача первоначальной и окончательной заявки (ст. 57, ст. 57.1 Закона № 44-ФЗ), но состав этих заявок законом не регламентирован. Такая неопределенность приводит к различным трактовкам со стороны заказчика.

В случае, если осуществляется закупка в целях оказания гуманитарной помощи и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и подана одна заявка (или нет заявок), то в п. 7 ст. 82 Закона № 44-ФЗ предусмотрено заключение контракта с единственным поставщиком на основании ст. 93 Закона о контрактной системе. Однако не конкретизировано, по какому пункту ч. 1 ст. 93 Закона и на каких условиях необходимо заключать контракт.

В заключение отметим, что решение указанных проблем будет способствовать совершенствованию законодательства в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд.

Литература

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (ред. от 18.09.2018) // «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 31.12.2017 № 504-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд”» // «КонсультантПлюс».
3. Федеральный закон от 03.08.2018 № 311-ФЗ «О внесении изменений в статью 32 Федерального закона “О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд”» // «КонсультантПлюс».
4. Федеральный закон от 22.10.2004 № 125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2017) // «КонсультантПлюс».
5. Приказ Минкультуры России от 25.08.2010 № 558 «Об утверждении “Перечня типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения”» (ред. от 16.02.2016) // «КонсультантПлюс».

Анализ социально-экономических условий использования механизмов инициативного бюджетирования

Analysis of Socio-economic Conditions of the Use of Mechanisms of Initiative Budgeting

Н. РОЗЕ, О. ПЕСТОВА

Розе Нелли Шамилевна, младший научный сотрудник Центра изучения гражданских инициатив Института стратегических исследований Республики Башкортостан (ИСИ РБ). E-mail: rozens@isirb.ru
Пестова Оксана Георгиевна, младший научный сотрудник Центра изучения гражданских инициатив ИСИ РБ. E-mail: PestovaOG@isirb.ru

В данной статье приведены результаты анализа социально-экономических условий использования механизмов инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации. Анализ проведен с использованием методов сравнительного анализа статистических данных. В ходе исследования уточнено понятие «социально-экономические условия» (далее – СЭУ) в контексте развития инициативного бюджетирования (далее – ИБ), проанализированы классификации СЭУ различных авторов, выделены СЭУ регионов России, благоприятствующие внедрению механизмов инициативного бюджетирования.

Ключевые слова: инициативное бюджетирование, социально-экономическое развитие регионов, региональная экономика, местные инициативы, партисипаторное бюджетирование.

This article presents the results of the analysis of socio-economic conditions of the use of mechanisms of initiative budgeting in the subjects of the Russian Federation. The analysis is carried out using the methods of comparative analysis of statistical data. In the course of the study, the concept of «socio-economic conditions» (hereinafter – SEC) in the context of the development of initiative budgeting (hereinafter – IB) is clarified, the classifications of SEC of various authors are analyzed, SEC of Russian regions are highlighted, which favor the introduction of mechanisms of initiative budgeting.

Key words: initiative budgeting, social and economic development of regions, regional economy, local initiatives, participatory budgeting.

* Исследование выполнено в рамках государственного задания Центра изучения гражданских инициатив ГАНУ «Институт стратегических исследований» за 2018 год.

В настоящее время большое внимание со стороны органов государственной власти, органов местного самоуправления (далее – МСУ), научно-исследовательских институтов и международных институтов развития уделяется вопросу повышения общественного самосознания граждан и эффективности решения вопросов местного значения при участии местных жителей того или иного территориального образования. В частности, речь идет об использовании механизмов партисипаторного бюджетирования, позволяющих распределять бюджетные средства, предназначенные для благоустройства местных территорий и формирования комфортных для населения и местных бизнес-сообществ пространств. В России существует ряд практик партисипаторного бюджетирования, называемых практиками инициативного бюджетирования. Как правило, цель данных практик определяется как оказание помощи в решении вопросов местного значения, привлечение населения к участию в процессах МСУ, повышения качества, доступности оказания социальных услуг на местном уровне и выявления наиболее актуальных проблем муниципальных образований. Более 45 регионов России на данный момент внедряют механизмы инициативного бюджетирования в бюджетные системы и системы местного самоуправления.

Поскольку распространение подобных практик на территории субъектов Российской Федерации началось чуть более 10 лет назад и было довольно неравномерным по времени и масштабам, то представляется сложным проследить тенденции развития тех регионов, социально-экономические условия которых наиболее благоприятны для развития институтов партисипации. Однако именно идентификация общих черт и социально-экономических условий развития регионов может позволить выявить те факторы, которые являются маркерами необходимости внедрения механизмов инициативного бюджетирования или ее отсутствия с постановкой наиболее приоритетных для каждого субъекта России целей.

В связи с этим целесообразно провести анализ социально-экономических условий развития регионов, реализующих проекты инициативного бюджетирования, используя методы классификации, сравнительного анализа, сопоставления, а также экономико-математических методов обработки статистических данных.

Опираясь термином «социально-экономические условия», необходимо определить сущность данного понятия в контексте настоящего исследования. Многие ученые подразумевают под социально-экономическими условиями социально-экономические факторы или процессы.

Под факторами, влияющими на социально-экономическое развитие региона, понимают комплекс аргументов (предпосылок), характеризующих своеобразие развития определенных экономических процессов в конкретном регионе.

Социально-экономические условия характеризуются количественными и качественными показателями видов хозяйственной деятельности, оказывают влияние на объемы и направления экономической деятельности, на обозначение социальных приоритетов, являются практическим средством решения экономических задач.

В классификации В.В. Побирченко [2, 124] выделены следующие виды социально-экономических факторов:

1) по направлению действия:

- внешние: политические, правовые, хозяйственные, социальные, технологические и другие;
- внутренние: условия среды (климат, рельеф) и обеспеченность территории природными ресурсами, качество компонентов природной среды данной территории, формы социально-экономического устройства, инновационный и инвестиционный потенциалы региона и другие.

2) по характеру действия и устойчивости:

- объективные факторы: природные, производственные, финансовые, трудовые ресурсы, экономико-географическое положение региона, природные условия;
- субъективные факторы: нормативная и законодательная база, экологическая ситуация в регионе, политика государства, направленная на социально-экономическое развитие, внутренняя политика региона.

3) по времени действия:

- временные факторы: социальные или другие конфликты регионального развития, стихийные бедствия, чрезвычайные ситуации и другие;
- постоянные факторы: развитие научно-технического прогресса, территориальная концентрация капитала и государственное регулирование.

А.А. Кисуркин разделил социально-экономические факторы на:

- 1) демографические (средняя продолжительность жизни населения, численность городского и сельского населения, коэффициент рождаемости и смертности и др.);
- 2) уровень жизни граждан (индекс отдельной продолжительности жизни при рождении, индекс развития человеческого капитала, индекс уровня образования и др.);
- 3) экономические (валовой региональный продукт на душу населения, объемы промышленного производства, направленность производства, ввод в действие основных фондов, валовая прибыль экономики, транспортная система и др.);
- 4) финансовые (валовой региональный располагаемый доход, дефицит/профицит регионов, бюджетные региональные доходы и расходы, чистая прибыль инновации и др.);
- 5) трудовые (количество экономически активного населения, среднегодовая численность мужчин и женщин, занятых в экономике, уровень безработицы, коэффициент общей и пенсионной нагрузки и др.);
- 6) инвестиционные (инвестиции в основной капитал, доля государственных и частных инвестиций в основной капитал, доля иностранных инвестиций и др.);
- 7) социальные (среднемесячная заработная плата населения; доля граждан, доход которых ниже прожиточного минимума; среднедушевой доход населения; число пенсионеров; число инвалидов; среднемесячный размер льготных выплат и др.);
- 8) жилищные (удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда, общая площадь жилья, количество семей, которые получили жилье и улучшили жилищные условия и др.) [1, 294].

Важно отметить классификацию, в соответствии с которой выделяются две большие группы социально-экономических условий развития:

- 1) количественно измеряемые факторы:
 - а) направлены на ресурсы производства (земля, рабочая сила, капитал);
 - б) направлены на производство и реализацию продукции (близость партнеров по кооперации, структура населения и потребления, инфраструктура);
 - в) регламентированные государством (налоги, субсидии и программы поддержки);
- 2) качественно измеряемые факторы: устойчивость общественного климата, политической ситуации; региональное положение экономики и отдельных предприятий; квалификация занятых по найму; качество образования и профессиональной подготовки кадрового состава; функционирование вузов, технологических центров, исследовательскими организаций в регионе и другие [3, 2224].

Таким образом, резюмируя вышесказанное, под социально-экономическими условиями использования механизмов инициативного бюджетирования в регионе будем понимать совокупность взаимосвязанных элементов социально-экономической среды, оказывающих влияние на формирование гражданского самосознания и динамику гражданской активности населения, что впоследствии влияет на эффективность функционирования механизмов инициативного бюджетирования.

Для дальнейшего анализа регионов, использующих механизмы инициативного бюджетирования, были выбраны следующие социально-экономические показатели, характеристика которых позволит произвести отбор наиболее значимых социально-экономических условий:

1. Численность городского и сельского населения в процентном соотношении.
2. Валовой региональный продукт на душу населения.
3. Характеристика транспортной системы региона, протяженность дорожной сети.
4. Производственная ориентация региона, приоритетные отрасли производства, доля от ВРП.

5. Средняя заработная плата в рублях.
6. Уровень безработицы.
7. Профицит/дефицит бюджета в процентах.

Предполагается оценка данных показателей за 2016 и 2017 годы. Первый показатель «Численность городского и сельского населения» необходим для анализа, поскольку на данный момент адаптированные для российских условий механизмы партисипации ориентированы на повышение качества жизни сельских поселений, поиск оптимальных городских моделей инициативного бюджетирования в настоящее время является одной из актуальнейших задач в данной области.

Показатель валового регионального продукта на душу населения и текущий характер регионального бюджета позволят дать характеристику масштаба и эффективности региональных экономик.

Показатель развитости транспортных и логистических систем характеризует возможности региона в удовлетворении потребностей населения. Производственная направленность региона также важна для данного анализа, поскольку будь то агропромышленная ориентация или производственная по сырьевым отраслям – данные особенности оказывают влияние на пространственно-территориальное развитие региона.

Средняя заработная плата и уровень безработицы необходимы в данном исследовании как показатели, напрямую отражающие уровень жизни местного населения.

Социальные и экономические эффекты, получаемые в результате осуществления практик инициативного бюджетирования, можно условно разделить на два направления идентификации: общие социальные и экономические эффекты, которые сопровождают реализацию практик, и специфичные социальные и экономические эффекты, возникающие в каждом конкретном регионе в зависимости от особенностей жизнедеятельности субъекта и, в частности, от социально-экономических условий развития данного региона. Именно по этой причине выявление схожих характеристик социально-экономических условий регионов, реализующих проекты инициативного бюджетирования, вероятно, позволит идентифицировать и оценить не только общие эффекты, но и специфические эффекты, возможные только в каком-либо определенном регионе России.

Наглядно наличие специфических эффектов демонстрируют данные таблицы 1, где рассмотрены формы инициативного бюджетирования, использующиеся в каждом регионе, и регламентированные цели реализации.

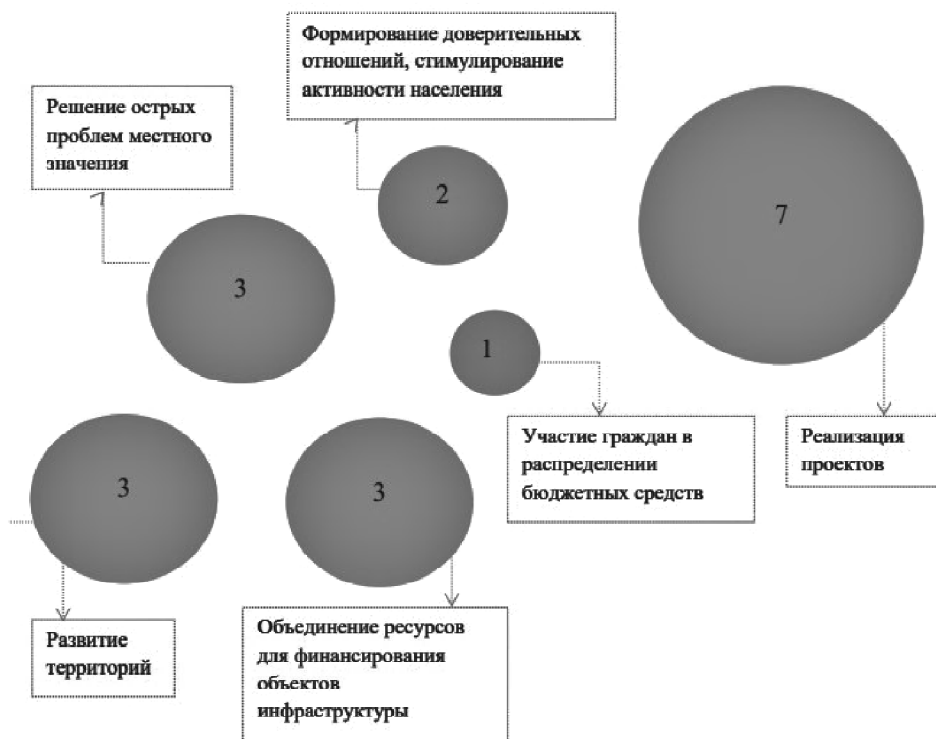
Как видно из таблицы, несмотря на то, что регионы используют схожие механизмы инициативного бюджетирования, практически не отличающиеся с методологической точки зрения, постановка целей несколько отлична. На рисунке представлено соотношение ключевых целей реализуемых практик инициативного бюджетирования, обозначенных в регламентирующих данную область документах субъектов Российской Федерации.

Формы инициативного бюджетирования регионов России

Регион	Форма инициативного бюджетирования	Цель практики	Год начала реализации
1	2	3	4
Ставропольский край	Проект Программы поддержки местных инициатив	Реализация проектов, направленных на решение наиболее острых текущих вопросов социального развития сельских населенных пунктов края	2007 г.
Кировская область	Проект Программы поддержки местных инициатив, «Народный бюджет»	Проект, объединяющий ресурсы областного бюджета, бюджетов муниципальных образований, финансовые ресурсы физических и юридических лиц, позволяет направить их на решение социально важных проблем	2010 г.
Иркутская область	Проект «Народные инициативы»	Развитие муниципальных образований региона и решение первоочередных вопросов, определенных жителями данных территорий	2011 г.
Тульская область	Программа «Народный бюджет»	Осуществление проектов, направленных на решение актуальных для жителей проблем, при привлечении средств бюджета области, бюджетов муниципальных образований и собственных средств жителей и спонсоров	2012 г.
Тамбовская область	Программа «Народная инициатива»	Взаимодействие общества с органами власти и местного самоуправления посредством предоставления денежных средств из областного бюджета на решение значимых проблем жизнеобеспечения городов и поселений, определяемых непосредственно жителями территорий	2012 г.
Тверская область	Проект Программы поддержки местных инициатив, «Школа Программы поддержки местных инициатив»	Реализация актуальных для сельских территорий проектов благоустройства и ремонта объектов общественной инфраструктуры поселений при привлечении денежных средств из бюджета области. Инструмент по эффективному и качественному решению проблем территорий для органов МСУ	2013 г.
Нижегородская область	Проект Программы поддержки местных инициатив	Реализация проектов, направленных на решение актуальных для жителей проблем, при привлечении средств бюджета области, бюджетов муниципальных образований и собственных средств жителей и спонсоров	2013 г.
Хабаровский край	Проект Программы поддержки местных инициатив	Механизм, подразумевающий финансирование из бюджетов различных уровней социальных проектов местных жителей по конкурсу, а также инструмент повышения эффективности расходов краевой казны и бюджетов муниципальных образований	2013 г.
Республика Башкортостан	Проект Программы поддержки местных инициатив, Проект «Уфимские дворики»	Проект, который позволяет действенно выявлять и эффективно решать наиболее острые социальные проблемы местного уровня, при этом население принимает активное участие в его реализации. Реализация проектов, направленных на комплексное благоустройство придомовых территорий с участием граждан	2014 г., 2017 г.

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Республика Карелия	Проект Программы поддержки местных инициатив	Реализация адресных проектов, отобранных жителями и финансируемых со стороны бюджета Республики Карелия, местных бюджетов и непосредственно жителей региона	2014 г.
Республика Марий Эл	Проект Программы поддержки местных инициатив	Реализация проектов и программ развития районов, которые ориентированы на решение вопросов местного значения, осуществление мероприятий по обустройству и ремонту объектов общественной инфраструктуры городских округов, городских и сельских поселений	2014 г.
Ульяновская область	Проект Программы поддержки местных инициатив, «Народный бюджет»	Реализация проектов с участием жителей муниципальных образований в распределении средств на нужды населенных пунктов, осуществлении контроля качества работ	2015 г.
Вологодская область	Проект Программы поддержки местных инициатив	Осуществление проектов, нацеленных на решение актуальных для жителей проблем, благодаря привлечению средств бюджета области, бюджетов муниципальных образований и собственных средств жителей и спонсоров	2015 г.
Костромская область	Проект Программы поддержки местных инициатив	Реализация проектов развития сельских и городских территорий при софинансировании из областного бюджета, бюджетов муниципальных образований и средств физических и юридических лиц	2015 г.
Ярославская область	Программа «Обустроим область к юбилею!»	Осуществление мероприятий по формированию комфортных условий проживания населения области при непосредственном участии жителей благодаря финансированию из средств областного бюджета и бюджетов муниципальных образований области	2015 г.
Еврейская автономная область	Проект Программы поддержки местных инициатив	Механизм, подразумевающий финансирование из бюджетов различных уровней социальных проектов местных жителей по конкурсу, а также инструмент повышения эффективности расходов краевой казны и бюджетов муниципальных образований средств физических и юридических лиц	2016 г.
Пермский край	Закон Пермского края «О реализации проектов инициативного бюджетирования»	Процесс активизации вовлечения жителей муниципальных образований края в МСУ и решение вопросов местного значения посредством реализации на территории края проектов инициативного бюджетирования	2017 г.
Санкт-Петербург	Проект «Твой бюджет»	Осуществление проекта, позволяющего жителям города напрямую участвовать в распределении городского бюджета	2017 г.
Республика Якутия	Программа поддержки местных инициатив	Проведение собраний по отбору проектов для участия в конкурсе для финансирования из бюджета Республики Якутии	2017 г.



Разнообразие целей реализации механизмов инициативного бюджетирования в регионах России

Чаще всего в описании используемых механизмов встречается словосочетание «реализация проектов», что усиливает акценты на формировании условий для использования методов проектного управления в системе местного самоуправления и взаимодействия с населением. Равное количество раз в качестве основной цели реализации практик инициативного механизма озвучивались «развитие территорий муниципальных образований», «решение острых актуальных проблем и вопросов местного значения» и «объединение финансовых ресурсов для финансирования объектов развития общественной инфраструктуры» – данные формулировки схожи и в целом показывают заинтересованность органов власти, принявших решение об использовании инициативного бюджетирования, в поиске эффективного финансового инструмента для повышения уровня благоустройства муниципалитетов.

В нескольких случаях основная зафиксированная цель внедрения инициативного бюджетирования сфокусирована на построении взаимодоверительных отношений между органами местного самоуправления и населением и стимулировании гражданской активности последнего.

И лишь в одном случае цель использования партисипаторных механизмов определяется участием населения в распределении бюджетных средств. Стоит отметить, что именно участие населения в бюджетных процессах является ключевой составляющей идеи о партисипаторности в бюджетной сфере на местном уровне в понимании зарубежных исследователей и практиков. В российской практике ключевые акценты несколько смещены, и при использовании аналогичных механизмов преследуются иные цели.

Так, можно отметить, что особенностью, которая продиктована отличиями социально-экономических условий территориальных единиц в России и за рубежом, является инфраструктурно-ориентированное целеполагание. То есть российские регионы, как правило, видят в механизмах инициативного бюджетирования инструменты финансирования проектов благоустройства муниципальных территорий. Зарубежные образования воспринимают партисипаторное бюджетирование, в первую очередь, как инструмент вовлечения населения в решение проблем местного значения. Такое различие в восприятии инициативного бюджетирования, сформированного за счет различия социально-экономических условий,

накладывает отпечаток на характер получаемых в результате реализации эффектов. Для определения наиболее значимых социально-экономических условий рассмотрим статистические показатели для ряда регионов, реализующих практики инициативного бюджетирования, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Характеристика социально-экономических условий использования механизмов ИБ в российских регионах

СЭУ Регион	% населения		Средняя зарплата, руб. (2015 г.)	Коэффициент миграционного прироста на 10 тыс. чел. на- селения (2015 г.)	ВРП на ду- шу насе- ния, руб. (2015 г.)	Дефицит / профицит региона, млн руб. (2015 г.)	Уровень без- работицы, % (2015 г.)
	город	село					
Ставропольский край	58 %	42 %	23 245	–6	217 648	–697,7	1,1
Кировская область	76 %	24 %	22 118	–28	212 548	–520,3	1,4
Иркутская область	78 %	22 %	32 704	–25	419 885	–1 330,5	1,4
Тульская область	79 %	21 %	27 555	19	315 660	–4 44,6	0,8
Тамбовская об- ласть	60 %	40 %	21 725	–52	326 400	–205,3	0,9
Тверская область	74 %	26 %	24 804	–14	260 478,4	–455,5	1,2
Нижегородская область	79 %	21 %	26 481	2	327 474	–1 140,5	0,6
Хабаровский край	82 %	18 %	38 041	–37	427 651	–816,58	1,2
Республика Башкортостан	62 %	38 %	25 928	–15	323 572	–13 00	1,3
Республика Карелия	80 %	20 %	30 704	–12	334 494	–183,3	2,4
Республика Марий Эл	66 %	34 %	21 947	–30	241 071	–94,2	1,1
Республика Север- ная Осетия-Алания	64 %	36 %	21 267	–61	181 040	–90,8	2,5
Ульяновская область	75 %	25 %	22 846	–9	239 210	–385,7	0,6
Вологодская область	72 %	28 %	27 445	–17	394 136	–201,5	1,7
Костромская область	72 %	28 %	21 796	–10	241 539	–220,9	0,8
Ярославская область	82 %	18 %	26 748	37	339 700	–696,4	1,7
Еврейская авто- номная область	69 %	31 %	30 896	–120	268 310,6	–54,1	1,3
Пермский край	76 %	24 %	28 528	–15	397 621	–1 381,6	1,9
Санкт-Петербург	100 %	–	44 187	49	491 450	–2 800,2	0,5
Республика Якутия	65 %	35 %	54 631	–56	782 629,4	–878,6	2,0

Таким образом, на основе анализа можно заключить, что среди совокупности социально-экономических условий развития регионов России выделяются такие социально-экономические условия, которые являются наиболее чувствительными к использованию инициативного бюджетирования. К ним относятся:

- высокий миграционный отток населения;
- соотношение городского и сельского населения в среднем составляет 72 % и 28 % от общей численности населения;
- средняя заработная плата в некоторых регионах ниже, чем средняя заработная плата по России;
- средний уровень безработицы в некоторых регионах выше среднего по России.

Соответственно общие социальные и экономические эффекты, ожидаемые от осуществления проектов инициативного бюджетирования, заключаются в следующем:

1. Снижении миграционных оттоков населения за счет:
 - улучшения общественной инфраструктуры, в частности, в сельской местности, что способствует улучшению качества оказания социальных услуг населению;
 - создания рабочих мест и повышения занятости населения.
2. Повышении уровня доверия местного населения к деятельности органов МСУ и региональных органов власти за счет:
 - повышения прозрачности и открытости бюджета;
 - учета мнения населения при решении вопросов местного значения и распределения части бюджетных средств.
3. Повышении уровня бюджетной и финансовой грамотности населения и уровня профессиональных компетенций органов местного самоуправления за счет:
 - вовлечения в процессы проектного управления;
 - участия в обучающих мероприятиях, посвященных вопросам участия в проектах инициативного бюджетирования для представителей муниципалитетов и местного населения.

Таким образом, по результатам анализа социально-экономических условий использования механизмов инициативного бюджетирования в регионах России было уточнено понятие «социально-экономические условия реализации проектов инициативного бюджетирования», был проведен контент-анализ целей реализации проектов инициативного бюджетирования в регионах России, который показал, что целеполагание в рамках реализации российских проектов инициативного бюджетирования отличается ориентацией на повышение инфраструктурной обеспеченности местных территорий, в то время как цель зарубежных практик партисипаторного бюджетирования регламентируется как вовлечение населения в процессы распределения бюджетных средств, активизация гражданской активности и борьба с бедностью. По результатам анализа были выявлены социально-экономические условия использования механизмов инициативного бюджетирования и идентифицированы общие эффекты их реализации. Для дальнейшей разработки целесообразно рассмотреть зарубежные практики партисипаторного бюджетирования и возможности их адаптации к российским условиям хозяйствования.

Литература

1. Кисуркин А.А. Факторы, влияющие на инновационное развитие региона и их классификация по уровням управления // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 294–301.
2. Побирченко В.В. Факторы устойчивого социально-экономического развития региона, синергия взаимодействия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. № 3. С. 123–125.
3. Руденко М.Н. Классификация факторов развития и реализации экономического потенциала регионов с позиции социокультурного подхода // Российское предпринимательство. 2017. № 15. С. 2215–2230.

Построение показателя эффективности портфеля финансовых инструментов

Construction of the Performance Indicator of the Financial Instruments Portfolio

Л. АБЗАЛИЛОВА, Е. КОЛЯСНИКОВА

Абзалилова Лия Рашитовна, канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры математических методов в экономике Института экономики финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: abzalilova.liya@gmail.com

Колясникова Елена Рифовна, канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры математических методов в экономике ИНЭФБ БашГУ. E-mail: len82@yandex.ru

В работе показано, как составлять относительный показатель эффективности для сравнения портфелей финансовых инструментов на основе определенного вида оптимизационных моделей. Для разных критериев оптимизации рекомендуется свой собственный показатель эффективности. Исследование основано на портфельном анализе с применением оптимизационных методов.

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

This article demonstrates how to construct a relative performance indicator for comparison of portfolios of financial instruments on the basis of a certain type of optimization models. We recommend the own efficiency indicator for different optimization criteria. The research is based on portfolio analysis using optimization methods.

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

Активное развитие финансового рынка влечет за собой появление новых моделей, методов, инструментов для его анализа. При построении портфеля финансовых инструментов инвестор руководствуется различными требованиями, главными из которых выступают доходность и риск. Существует огромное количество моделей оптимизации портфеля финансовых активов. Особой популярностью пользуется показатель стоимости под риском (VaR) и его модификации [1; 2; 4–7; 9; 10]. Кирьянов И.В. предлагает построение портфелей без учета распределения (непараметрический метод) [3]. В работах [5; 8] оптимальные портфели формируются с использованием функций полезности.

В связи с огромным количеством оптимизационных моделей возникает проблема выбора показателя эффективности при сравнении портфелей, построенных по одинаковой модели, что обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

В данной работе предлагается способ построения показателя эффективности портфеля для определенного вида оптимизационных моделей.

Показатели эффективности финансовых инструментов, портфелей являются относительными показателями, в которых одновременно присутствуют показатели доходности и риска.

Предложим способ составления показателей эффективности для моделей, рассмотренных в работе [5]. Установим основное требование, предъявляемое к сравниваемым портфелям, построенным по одинаковой модели. Пусть показатель эффективности строится из показателей, присутствующих в целевой функции (например, в числителе – показатели доходности, в знаменателе – показатели риска, либо наоборот). При этом числитель и знаменатель должны быть выражены в одних единицах измерения. Комбинированные формы риска из целевой функции будут присутствовать и в показателе эффективности с учетом их веса, что отразится в виде степени. В сумме весовые коэффициенты дают 1.

Продemonстрируем данный способ.

Модель 1.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot \sigma_{1/2p}^2 \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

где α_1 и α_2 – весовые коэффициенты относительно ожидаемой доходности и риска, при этом $\alpha_1 + \alpha_2 = 1$, $\overline{\mu_p}$ – ожидаемая доходность портфеля (%), $\sigma_{1/2p}$ – полуотклонение доходности портфеля (%), x_i – доля актива i в портфеле, n – количество активов в портфеле.

Для выбора среди портфелей, построенных по модели 1, рекомендуем использовать показатель эффективности (E_1), включающий в свой состав ожидаемую доходность и полуотклонение. Тогда с учетом описанного выше требования показатель E_1 будет иметь вид:

$$E_1 = \frac{\overline{\mu_p}}{\sigma_{1/2p}}.$$

Модель 2.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot VaR_p \cdot \sigma_{1/2p} \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

где VaR_p – стоимость под риском портфеля (%).

Для сравнения портфелей, построенных по модели 2, рекомендуем использовать показатель эффективности (E_2), включающий в свой состав ожидаемую доходность, полуотклонение и стоимость под риском, то есть

$$E_2 = \frac{\overline{\mu_p}}{\sqrt{\sigma_{1/2p} \cdot VaR_p}}.$$

Модель 3.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot \sigma_p \cdot \sigma_{1/2p} \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

где σ_p – среднее квадратическое отклонение доходности портфеля (%).

По аналогии с вышеобозначенными алгоритмами в качестве показателя эффективности (E_3) рекомендуем:

$$E_3 = \frac{\overline{\mu_p}}{\sqrt{\sigma_{1/2p} \cdot \sigma_p}}.$$

Модель 4.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot VaR_p \cdot \sqrt{\sigma_p \cdot \sigma_{1/2p}} \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

В связи с тем, что рисковые показатели имеют разные весовые коэффициенты, а числитель и знаменатель показателя эффективности должны быть выражены в одних единицах измерения, показатель E_4 имеет вид:

$$E_4 = \frac{\overline{\mu_p}}{VaR_p^{1/2} \cdot \sigma_p^{1/4} \cdot \sigma_{1/2p}^{1/4}}.$$

Сумма весов в знаменателе равна 1.

Модель 5.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot \sigma_p \cdot \sqrt{VaR_p \cdot \sigma_{1/2p}} \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

Показатель эффективности имеет вид:

$$E_5 = \frac{\overline{\mu_p}}{\sigma_p^{1/2} \cdot VaR_p^{1/4} \cdot \sigma_{1/2p}^{1/4}}.$$

Модель 6.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot \sigma_{1/2p} \cdot \sqrt{VaR_p \cdot \sigma_p} \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

Аналогично $E_6 = \frac{\overline{\mu_p}}{\sigma_{1/2p}^{1/2} \cdot VaR_p^{1/4} \cdot \sigma_p^{1/4}}.$

Модель 7.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot VaR_p \cdot \sigma_p \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

Аналогично моделям 2 и 3, $E_7 = \frac{\overline{\mu_p}}{\sqrt{\sigma_p \cdot VaR_p}}.$

Модель 8.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot VaR_p^2 \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

По аналогии с моделью 1 $E_8 = \frac{\overline{\mu_p}}{VaR_p}.$

Модель 9.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot \left(\sqrt[3]{VaR_p \cdot \sigma_{1/2p} \cdot \sigma_p} \right)^2 \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

$$\text{Тогда } E_9 = \frac{\overline{\mu_p}}{\sqrt[3]{\sigma_p \cdot \sigma_{1/2p} \cdot VaR_p}}.$$

Модель 10.

$$\alpha_1 \cdot \overline{\mu_p} - \alpha_2 \cdot \sigma_p^2 \rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

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

$$\text{Аналогично моделям 1 и 8 } E_{10} = \frac{\overline{\mu_p}}{\sigma_p}.$$

В работе показан метод построения показателя эффективности на основе определенного вида оптимизационных моделей. Данный способ построения учитывает цели инвестора, отраженные в критерии оптимизации, при сравнении портфелей, сформированных по одинаковой модели. Таким образом, для разных оптимизационных моделей можно предложить свой собственный показатель эффективности портфеля финансовых активов.

Литература

1. Бронштейн Е.М., Вайнер А.Г. Формирование портфеля ценных бумаг на основе комплексных индексных мер риска // Управление риском. 2010. № 1. С. 52–59.
2. Кадников А.А. VaR портфеля, содержащего инструменты с короткой историей торгов // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. № 3. С. 39–52.
3. Кирьянов И.В. Методика формирования непараметрических портфелей // Сибирская финансовая школа. 2011. № 2. С. 78–83.
4. Колясникова Е.Р. Выбор портфеля акций по показателям эффективности // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 2. С. 76–79.
5. Колясникова Е.Р. Формирование портфеля с учетом различных мер риска и индивидуального отношения инвестора к риску // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. № 8. С. 1583–1596.
6. Колясникова Е.Р., Гелемянова Д.А. Оптимальный портфель на основе EWMA-модели и стоимости под риском // Управление риском. 2015. № 3. С. 22–27.
7. Лобанов А.А. Проблема метода при расчете Value At Risk // Рынок ценных бумаг. 2000. № 21. С. 54–58.
8. Осечкина Т.А. Оптимизация инвестиционного портфеля с использованием функции полезности // Наука и бизнес. 2012. № 10. С. 97–99.
9. Уфимцев А.А. Измерение валютных рисков с помощью методологии Value-at-Risk // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 8. С. 137–142.
10. Artzner P., Delbaen F., Eber J.M. and Heath D. Coherent measures of risk // Mathematical Finance, 1999. № 9. Pp. 203–228.

Государственный финансовый контроль в условиях цифровой экономики

State Financial Control in the Digital Economy

Е. ФОМИНА, Ю. ХОДКОВСКАЯ,
Р. ТАМАРОВА

Фомина Елена Александровна, канд. экон. наук, доцент Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: kaffba@list.ru

Ходковская Юлия Викторовна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета

Тамарова Рената Ринатовна, начальник отдела экономики, финансов и бухгалтерского учета Управления Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре. E-mail: bashgre@gmail.com

В статье отражены проблемы перехода системы государственного финансового контроля на новые высокоэффективные технологии цифровой экономики. Указаны направления организации эффективной системы государственного финансового контроля в РФ.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, цифровизация, технологии, бюджет, управление.

The article reflects the problems of transition of the system of state financial control to new high-performance technologies of the digital economy. The directions of organization of an effective system of state financial control in the Russian Federation are indicated.

Key words: state financial control, digitalization, technologies, budget, management.

Современная Россия переживает период активного развития и внедрения различных форм цифровизации во всех сферах, включая бюджетную. Информационные технологии как результат достижений передовой науки открыли новые реальные возможности в улучшении качественных характеристик финансового контроля в системе государственного и муниципального управления. Одновременно сетевые сервисы и цифровые ресурсы обозначили целый ряд проблем, связанных с реализацией бюджетного процесса в РФ. В настоящее время используемые службами государственного финансового контроля технологии проверок не отвечают современным требованиям:

1) имеет место неэффективная система, состоящая всего из двух элементов: бухгалтерской отчетности и экспертной оценки налоговой инспекции; причем взаимодействие элементов антагонистично и, согласно общесистемному закону роста и убывания энтропии в открытой системе, энтропия такой системы максимальна, а извлекаемая неискаженная информация минимальна;

2) применяемые в настоящее время технологии контроля и анализа в значительной степени базируются на интуиции проверяющего, на его субъективной оценке исполнения бюджетных обязательств (кассовое исполнение бюджета);

3) отсутствует полная автоматизация используемых методов и форм контроля, особенно исполнения аспектов бюджетного права, соответственно обнаружения несоответствий и недостатков в бюджетном процессе;

4) используемые в процессе проверок математические модели невозможно признать в полной мере адекватными рассматриваемому объекту, поскольку они не учитывают динамично изменяющиеся потребности в бюджетных средствах под воздействием природно-климатических, инфляционных и прочих обстоятельств.

Цифровизация бюджетного процесса основной целью государственной контрольной системы определяет обеспечение гарантии эффективного использования бюджетных ресурсов, следовательно, контроль, анализ и мониторинг средств бюджетов должен принять новые формы и использовать такие методы и инструменты, которые в соответствии с правильными административными принципами и успешными практиками контроля и анализа позволяли бы не только

проводить проверку разноуровневых информационно-цифровых платформ, но и обеспечивать эффективность и результативность управления бюджетными средствами.

В соответствии со стандартами Лимской декларации руководящих принципов контроля, контроль общественных финансовых средств должен быть нацелен на контроль не только системы менеджмента государственных и муниципальных финансов, но и последствий государственного управления, так как «такое управление влечет за собой ответственность перед обществом» [1]. Следовательно, в условиях цифровой экономики формальный контроль (проверка законности и правильности распределения финансовых средств и ведения бюджетного учета), контроль исполнения (проверка эффективности и экономичности использования бюджетных средств) следует осуществлять, опираясь на заданные качественные индикаторы бюджетного процесса, отвечающие уровню и потребностям социально-экономического развития общества.

Среди множества форм и методов государственного финансового контроля в условиях цифровой экономики особенно важен аудит эффективности расходования средств государственного бюджета (аудит эффективности бюджетных расходов), ориентированный на активизацию контроля над бюджетным процессом не только на стадии распределения и доведения государственных средств до их потребителей, включая оценку эффективности, целесообразности и результативности бюджетных расходов. Таким образом, обеспечивается контроль над принятием экономических решений (отдельными аспектами финансово-экономической политики) с точки зрения их результативности [2].

Для России важность аудита эффективности бюджетных средств подтверждается результатами проверок Счетной палаты РФ, общая сумма обнаруженных нарушений при распределении и расходовании представленных бюджетом средств приблизилась к 1000 млрд руб. (965,8 млрд руб.). Половину всех нарушений составляют нарушения, которые возникали в ходе планирования и реализации бюджета (почти 490 млрд руб.). Тридцать пять процентов всех нарушений включали в себя нарушения, которые касаются бухгалтерской отчетности. Кроме того, можно выделить нарушения, которые касаются государственных закупок и составляют 5 % от общего числа нарушений, доля других нарушений – 10 %.

Анализ структуры нарушений, установленных в ходе проведенных контрольных мероприятий УФК по Республике Башкортостан (РБ), приведен в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика выявленных нарушений законодательства РФ
в финансово-бюджетной сфере [3]**

Наименование средств	Выявленные нарушения в 2015 году, тыс. рублей	Выявленные нарушения в 2016 году, тыс. рублей	Изменение	
			в тыс. руб.	в %
Средства федерального бюджета	336 926,6	2 895 918,4	2 558 991,8	859,5
Межбюджетные трансферты из федерального бюджета	922 351,1	69 684,4	–852 666,7	7,5
Средства государственных внебюджетных фондов	0,0	1 225,2	1 225,2	0
Средства бюджетов субъектов Российской Федерации	0,0	918,4	918,4	0
Прочие средства	51297,8	557 274,4	505976,6	1103,1
Всего	1 310 575,5	3 525 020,8	2 214 445,3	268,9
в том числе нецелевое расходование бюджетных средств	3 752,4	4 893,2	1 140,8	130,4

В 2016 году было ликвидировано нарушений на сумму 53 599,7 тыс. рублей. Величина наложенных штрафов составила 687,40 тыс. рублей.

Несмотря на то, что в развитии цифровой платформы предоставления государственных и муниципальных услуг в РФ достигнуты успехи: успешно развивается федеральная государственная информационная система «Единая система идентификации и аутентификации в инфраструктуре, обеспечивающей информационно-технологическое взаимодействие информационных систем, используемых для предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме» и платформы для проведения платежей в банковско-кредитном секторе экономики. Значительно отстают по уровню цифровизации органы местного самоуправления: лишь 10 % муниципалитетов отвечают установленным в законодательстве РФ требованиям.

Таким образом, к числу причин, сдерживающих внедрение аудита эффективности в условиях цифровой экономики, также можно отнести дефицит квалифицированных кадров, владеющих технологиями беспроводной связи, нейротехнологиями и пр.; недостаточное количество исследований мирового опыта цифровизации в различных секторах экономики; высокий уровень нарушений законодательства Российской Федерации в финансово-бюджетной сфере; нецелевое расходование бюджетных средств.

Нет ясности и в таком вопросе, как определение стадии эффективного использования бюджетных средств, в том числе: экспертно-аналитическом или контрольно-ревизионном этапах, а также стадиях экспертизы бюджета или процесса контроля его исполнения.

Во многом трудности решения этих проблем связаны с теоретико-методологическими и практическими особенностями реализации механизмов аудита эффективности. Так, не разработана концепция государственного финансового контроля в условиях цифровой экономики, а значит, не определено место, роль и полномочия контролирующих органов при проведении аудита эффективности бюджетных средств.

На наш взгляд, концепцию государственного финансового контроля следует формировать в соответствии с принятой «Стратегией развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы». Это будет способствовать развитию аудита эффективности, обеспечивая повышение результативности, действенности и эффективности государственного финансового контроля, существенное улучшение деятельности исполнительных органов власти и иных учреждений, использующих бюджетные ресурсы; усиление транспарентности деятельности организаций, использующих средства бюджета, повышению информационной безопасности.

Литература

1. Лимская декларация руководящих принципов контроля (принята IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лиме (Республика Перу) в 1977 году) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ach.gov.ru>
2. Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/>
3. УФК по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]. URL: <http://ufa.roskazna.ru>
4. Фомина Е.А., Ходковская Ю.В. Финансово-экономические и организационно-правовые формы обеспечения эффективности реализации государственных программ: отечественный и зарубежный опыт // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 3. С. 114–119.
5. Фомина Е.А., Ходковская Ю.В. Оценка обеспечения прозрачности государственных финансов // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 4. С. 140–144.

Основные тенденции изменения финансового состояния организаций Республики Башкортостан

Main Trends in the Financial Condition of Organizations of the Republic of Bashkortostan

Д. КАСИМОВА

Касимова Дилара Фаритовна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и налогообложения Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: dilaraif@mail.ru

В статье анализируются тенденции изменения основных финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние организаций Республики Башкортостан за 1996–2016 гг. Выявлены основные факторы, повлиявшие на их динамику.

Ключевые слова: финансы коммерческих организаций, финансовое состояние, финансовая устойчивость, Республика Башкортостан.

The article analyzes the trends of changes in the main financial ratios characterizing the financial condition of organizations of the Republic of Bashkortostan for 1996–2016. The main factors influencing their dynamics are revealed.

Key words: finance of commercial organizations, financial condition, financial stability, Republic of Bashkortostan.

В региональной финансовой системе финансы коммерческих организаций (предприятий) занимают ключевое место, именно здесь создаются материальные блага, производятся товары, оказываются услуги и формируется прибыль, являющаяся главным источником экономического развития общества. Финансовое состояние организаций и тенденции его изменения определяют финансовый потенциал региона.

Одним из важнейших показателей финансового состояния предприятия является коэффициент автономии, характеризующий структуру источников финансирования предприятия. Если коэффициент автономии (финансовой независимости) менее 0,5 (50 %), то финансовое состояние организации считается неустойчивым, и существует вероятность того, что организации будет затруднительно рассчитаться в полном объеме со всеми кредиторами в разумные сроки. Рост коэффициента автономии в динамике свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, снижении вероятности финансовых затруднений в будущих периодах.

Как видно из рисунка 1, в середине 90-х годов доля собственных средств предприятий Республики Башкортостан достигала 70–75 %, при том, что нижняя граница этого показателя обычно принимается на уровне 50–60 %. По нашему мнению, на значение коэффициента автономии в этот период оказали влияние обязательные переоценки основных средств, проводимые по заранее заданным государством коэффициентам, зачастую далеким от рыночных цен. Соответственно, существенной составляющей собственного капитала у российских организаций является «раздутый» добавочный капитал в части прироста стоимости имущества по переоценке, а не накопленная прибыль. Таким образом, качество собственного капитала оставляет желать лучшего.

На протяжении 2000-х гг. коэффициент автономии снижался, то есть темпы прироста собственных средств отставали от темпов прироста заемных средств. Причем начиная с 2011 г. его значение не удовлетворяет общепринятой нижней границе, равной 50 %. То есть в структуре источников финансирования организаций Республики Башкортостан преобладают заемные (привлеченные) средства, а не собственный капитал.

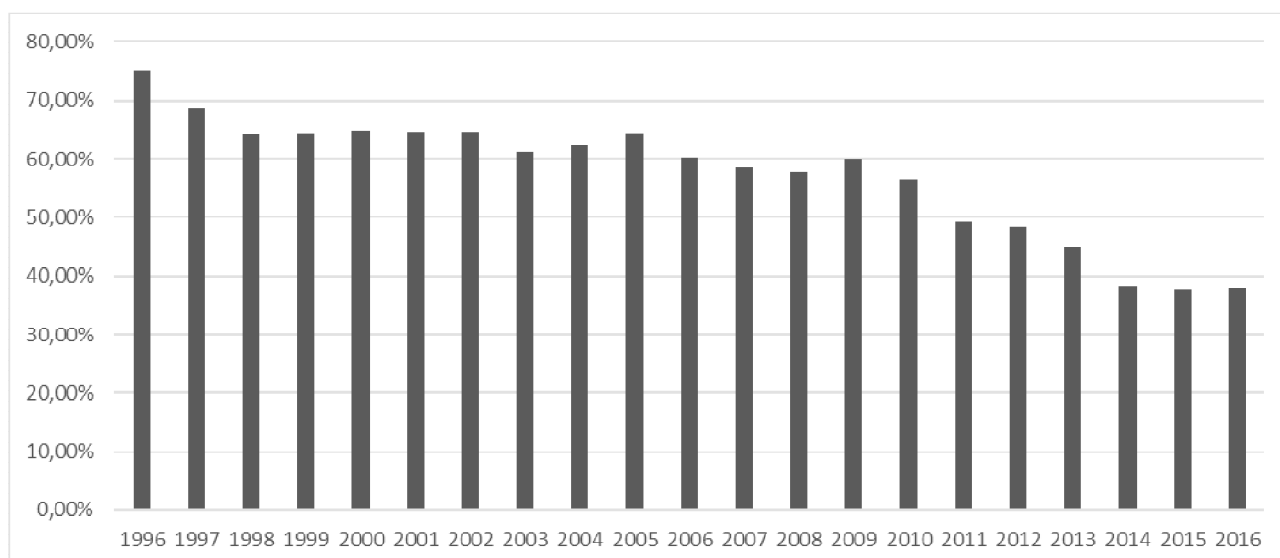


Рис. 1. Динамика коэффициента автономии по организациям Республики Башкортостан, % [1]

Для подтверждения этих выводов проанализируем динамику изменения основных источников финансовых ресурсов организаций, собственных и заемных (привлеченных).

Основным источником собственных финансовых ресурсов выступает прибыль. Важность этого показателя трудно переоценить, за прибылью закреплён статус цели организации предпринимательской деятельности, она является критерием эффективности функционирования предприятия, а также внутренним источником собственного капитала.

В таблице 1 приведены финансовые результаты организаций Республики Башкортостан.

Таблица 1

Финансовые результаты организаций Республики Башкортостан [1]

Год	Сальдированный финансовый результат		Прибыль		Доля прибыльных организаций, %	Убыток		Доля убыточных организаций, %
	млн руб.	в % к предыдущему году	млн руб.	в % к предыдущему году		млн руб.	в % к предыдущему году	
2010	133600	195,8	141168	170,6	79,4	7568	52,1	20,6
2011	109852	86,4	120982	90,6	79,7	11130	174,7	20,3
2012	117592	117,2	142506	128,7	79,0	24913	223,8	21,0
2013	149224	152,6	167403	136,3	78,0	18179	72,8	22,0
2014	123587	83,4	163571	99,6	76,7	39984	220,0	23,3
2015	80294	64,5	167305	101,8	71,8	87010	217,6	28,2
2016	172727	141,4	191699	115,7	72,3	18972	43,6	27,7
Янв.-нояб. 2017	161207	н.д.	177561	н.д.	77,6	16354	н.д.	22,4

Последнее десятилетие доля убыточных организаций Республики Башкортостан несколько увеличивается, соответственно сокращается доля прибыльных организаций. На сальдированный финансовый результат влияет множество объективных и субъективных факторов. Обращает на себя внимание провал в 2015 г., когда сумма прибыли осталась примерно на уровне предыдущего года, а сумма убытка выросла в 2,2 раза. Это привело к тому, что сальдированный финансовый результат составил всего 64,5 % от уровня 2014 г. В 2016 г. ситуация изменилась в противоположную сторону: убыток сократился более чем в половину, прибыль выросла в 1,15 раза, в итоге значение сальдированного финансового результата было максимальным за рассматриваемый

период. Данные за 2017 г. свидетельствуют о том, что тенденция к улучшению данного показателя сохранилась. За 7 лет сальдированный финансовый результат вырос в 1,29 раза.

Таблица 2

Задолженность организаций Республики Башкортостан, млн руб. [1]

	Суммарная задолженность	Из суммарной задолженности		Дебиторская задолженность
		кредиторская за- долженность	задолженность по кредитам банков и займам	
31.12.2010				
Всего	525649	247341	278308	231782
в т. ч. просроченная	15369	14461	908	20425
31.12.2011				
Всего	619113	319872	299241	301021
в % к прошлому году	117,78	129,32	107,52	129,87
в т. ч. просроченная	12418	11829	589	18430
в % к прошлому году	0,81	0,82	0,65	0,90
31.12.2012				
Всего	691279	371729	319550	324739
в % к прошлому году	1,12	1,16	1,07	1,08
в т. ч. просроченная	12958	12288	670	16795
в % к прошлому году	1,04	1,04	1,14	0,91
31.12.2013				
Всего	811206	442694	368512	382209
в % к прошлому году	1,17	1,19	1,15	1,18
в т. ч. просроченная	16823	16432	391	19544
в % к прошлому году	1,30	1,34	0,58	1,16
31.12.2014				
Всего	1044049	522277	521772	420845
в % к прошлому году	1,29	1,18	1,42	1,10
в т. ч. просроченная	15666	14854	812	26969
в % к прошлому году	0,93	0,90	2,08	1,38
31.12.2015				
Всего	1123371	559625	563746	441101
в % к прошлому году	1,08	1,07	1,08	1,05
в т. ч. просроченная	18925	17160	1465	24464
в % к прошлому году	1,21	1,16	1,80	0,91
31.12.2016				
Всего	1123723	631436	492287	506037
в % к прошлому году	1,00	1,13	0,87	1,15
в т. ч. просроченная	28731	27452	1279	39804
в % к прошлому году	1,52	1,60	0,87	1,63
30.11.2017				
Всего	1123700	629700	493933	542800
в % к прошлому году	1,00	0,99	1,00	1,07
в т. ч. просроченная	19900	17962	1903	32345
в % к прошлому году	0,69	0,65	1,49	0,81

Темпы роста заемных (привлеченных) источников финансирования за этот же период были гораздо выше, как свидетельствуют данные, представленные в таблице 2. Причем суммарная задолженность выросла в 2,14 раза, кредиторская задолженность – в 2,55 раза, задолженность по кредитам и займам – в 1,77 раза, а дебиторская задолженность – в 2,34 раза. Более чем двукратный рост суммарной задолженности предприятий объясняет снижение коэффициента автономии, которое мы наблюдали за этот же период.

В структуре задолженности доля кредиторской задолженности несколько превышает долю платных источников заимствования, например, на 30.11.2017 г. она составила 56,04 % против 43,96 %. Примерно такое же соотношение сохранялось на протяжении последних лет.

Просроченная кредиторская задолженность на протяжении рассматриваемого периода колебалась в пределах 3–6 %. Просроченная задолженность по кредитам и займам на порядок ниже: 0,2–0,6 %. Это объясняется меньшей лояльностью к просрочке со стороны банков: строгий контроль платежной дисциплины, обязательный предварительный анализ ликвидности и финансовой устойчивости при выдаче кредита, взимание процентов на непогашенную задолженность и т.д.

Доля просроченной дебиторской задолженности на протяжении рассматриваемого периода была на уровне 5–9 %, то есть выше, чем по кредиторской задолженности. Хотя темп роста всей дебиторской задолженности был ниже, чем по кредиторской: 2,34 против 2,55. В среднем задолженность покупателей перед предприятием составляла около 85 % от кредиторской задолженности.

Однако недостатком коэффициента автономии и других коэффициентов устойчивости, рассчитываемых по пассиву, является то, что они отражают лишь структуру пассива, не характеризуя, насколько активы предприятия сформированы за счет соответствующих им источников. Этой цели служит коэффициент обеспеченности предприятий собственными оборотными средствами, показывающий, какая часть оборотных средств организации была сформирована за счет собственного капитала. Рекомендуемая нижняя граница для этого коэффициента – 10 %.

Динамика этого коэффициента по предприятиям Республики Башкортостан приведена на рисунке 2.

Рекомендуемому значению не менее 10 % коэффициент удовлетворял лишь 2000–2001 гг. Затем коэффициент начал снижаться, и начиная с 2008 г., вследствие наступления финансового кризиса, значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами перманентно отрицательно. Это означает, что не только оборотные средства организаций полностью формируются за счет привлеченных средств, но и часть основных средств. То есть инвестиционная деятельность осуществляется ими в последние годы за счет наращивания краткосрочных обязательств. Причем дефицит собственных оборотных средств в последние годы составляет в среднем 10 %.

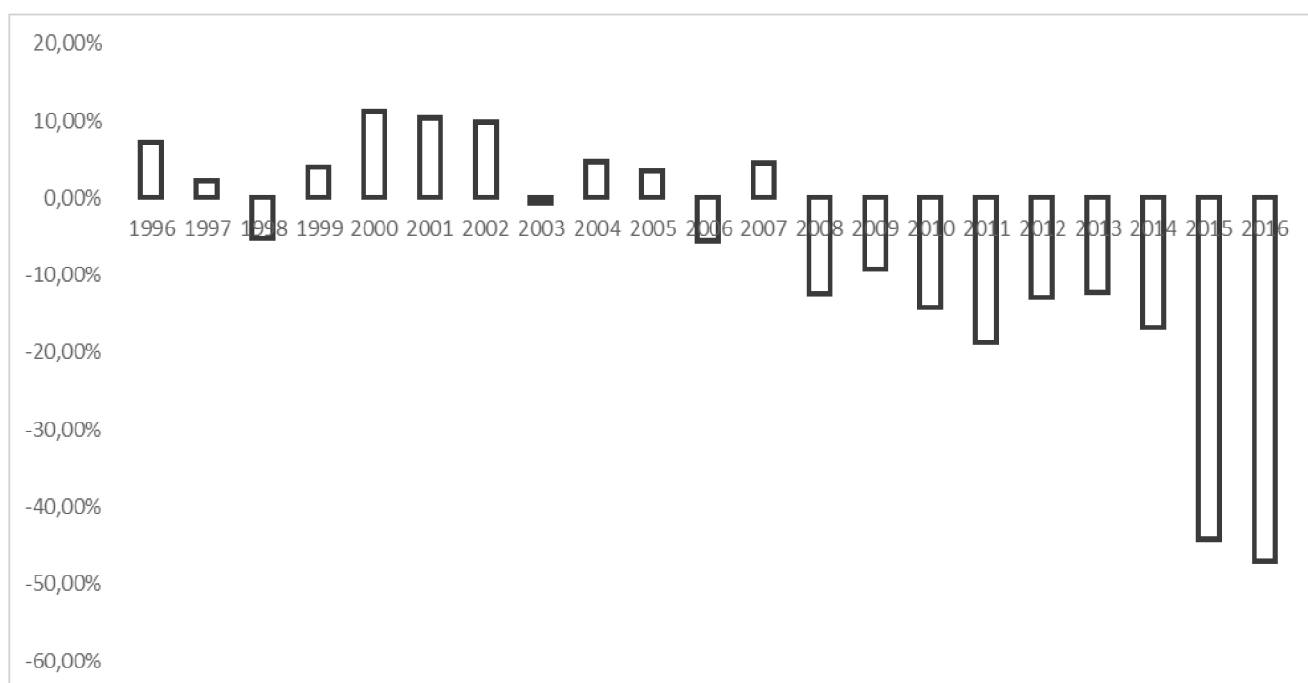


Рис. 2. Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами организаций Республики Башкортостан, % [1]

Таким образом, статистические данные свидетельствуют о том, что финансовая устойчивость предприятий Республики Башкортостан продолжает снижаться.

Коэффициент ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на 1 рубль текущих обязательств. Критическое нижнее значение показателя, равное 2, приводилось в «Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» (Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.94 г. № 31-р), отмененном в 2003 г., где коэффициент текущей ликвидности являлся одним из критериев структуры баланса. Основными недостатками этих нормативов являлось то, что они, во-первых, не учитывали отраслевую специфику предприятий, во-вторых, были весьма завышенными. В принципе нормальное значение показателя может варьироваться в пределах от 1 до 3, в зависимости от отраслевой принадлежности.

Таблица 3

Группировка организаций Республики Башкортостан по коэффициенту ликвидности [1]

	Коэффициент текущей ликвидности, %			
	менее 0,1	0,1–100	101–200	свыше 200
2015				
Число организаций, единиц	456	343	472	535
в % от общего числа	25,2	19,0	26,1	29,6
2016				
Число организаций, единиц	395	290	382	468
в % от общего числа	25,7	18,9	24,9	30,5

В последние две группы входят предприятия с приемлемыми показателями ликвидности. Доля таких предприятий стабильна и составляет около 55 %. Примерно четверть организаций Республики Башкортостан неликвидна – их коэффициент составляет менее 0,1 %. У 19 % предприятий коэффициент менее 100 %, то есть теоретически для погашения краткосрочных обязательств их текущих активов недостаточно, организации испытывают серьезные проблемы с ликвидностью.

Таким образом, анализ статистических данных позволяет сделать следующие выводы.

Финансовая устойчивость предприятий Республики Башкортостан снижается. В структуре источников финансирования преобладают заемные (привлеченные) источники финансирования, среди которых значительную роль играет кредиторская задолженность. За последние семь лет она выросла в 2,55 раза. Темпы прироста собственных средств, в первую очередь прибыли, существенно отстают. За этот же период сальдированный финансовый результат организаций Республики Башкортостан вырос всего в 1,29 раза.

Начиная с 2008 г. у организаций Республики Башкортостан отсутствуют собственные оборотные средства. То есть инвестиционная деятельность осуществляется ими в последние годы за счет наращивания краткосрочных обязательств.

Около половины предприятий Республики Башкортостан испытывают проблемы с ликвидностью.

Временной лаг, присущий процессу сбора, обработки и опубликованию статистических данных, не позволяет, к сожалению, определить, сменились ли указанные тенденции за последний год.

Литература

1. Башкортостанстат. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: [http:// bashstat.gks.ru](http://bashstat.gks.ru)
2. Ямалетдинова Г.Х., Касимова Д.Ф. Инвестиционный климат Республики Башкортостан // Доклады Башкирского университета. 2017. № 2. Т. 2. С. 227–232.

О введении налога на добавленный доход в нефтяной отрасли

On the Introduction of the Tax on Added Income in the Oil Industry

Э. БАЙКОВА, О. АЛЕШКИНА

Байкова Эльвира Рафаэлевна, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: baykova-oet@yandex.ru

Алешкина Ольга Вячеславовна, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории ИНЭФБ БашГУ

Актуальность темы исследования заключается в том, что Российская Федерация относится к крупнейшим мировым производителям минеральных ресурсов и чрезвычайную остроту приобретает проблема построения стабильной, эффективно функционирующей налоговой системы, которая обеспечила бы изъятие сверхприбыли в пользу государства. В статье проанализированы налоговые инструменты, применяемые в нефтяной отрасли, включая структурные преобразования налоговой системы, преимущества и недостатки налога на добавленный доход.

Ключевые слова: налог на добавленный доход, налог на добычу полезных ископаемых, экспортная пошлина, налоговая система, недропользование.

The relevance of the research topic is that the Russian Federation belongs to the world's largest producers of mineral resources and the problem of building a stable, efficiently functioning tax system that would ensure the removal of superprofits in favor of the state becomes extremely acute. The article analyzes tax instruments used in the oil industry, including structural changes in the tax system, advantages and disadvantages of the tax on added income.

Key words: tax on the added income, tax on extraction of minerals, export duty, tax system, subsoil use.

Действующая в отечественной нефтяной отрасли фискальная система значительно отличается от большинства зарубежных аналогов. В последние пятьдесят лет наблюдается тенденция перехода от систем налогообложения, в основе которых лежат валовые показатели, к системам, ориентированным на экономический результат.

До 70-х годов в зарубежных странах при налогообложении недропользователей применяли бонусы и роялти, в настоящее время эти страны перешли на механизмы, основанные на налогообложении прибыли. В Нигерии основным налогом является налог на нефтяную прибыль. Его максимальная ставка составляет 85 %. Система налогообложения доходов от добычи углеводородов в Норвегии служит примером стабильности – эффективная ставка налога составляет 78 % и остается неизменной с 1992 года. В Австралии при добыче углеводородов на континентальном шельфе роялти также не применяется, используется ресурсный рентный налог со ставкой 40 %. В США и Канаде дополнительное налогообложение прибыли от добычи минерального сырья не применяется [5].

В странах, где налогообложение базируется на прибыли, доля нефтегазовых доходов в общих поступлениях бюджета невелика. Так, в Великобритании в период высоких цен на нефть она составила всего лишь 0,7 %. В Норвегии этот показатель в 2014 году равнялся 27 %, где на налоги приходится 54,6 % от всех поступлений, остальное – прямое участие государства в добыче (36 %) и дивиденды (9 %). В Нигерии доля нефтегазовых доходов в бюджете доходит до 75 %, но и там налог на нефтяную прибыль обеспечивает лишь 60 % поступлений от нефтегазового комплекса (НГК). В России доля доходов от добычи углеводородов в доходной части федерального бюджета в 2014 году составила 54,4 %. Из них 51,3 % пришлось на экспортную пошлину и налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Высокая зависимость казны от нефтяной отрасли – существенное ограничение для каких-либо масштабных экспериментов с налоговой системой.

Другим препятствием служит высокая доля налогов в цене нефти. В России она составляет около 60 %. К примеру, в Норвегии значение данного показателя составляет 33 %, в Великобритании – 18 % [5].

Для того чтобы Россия перешла на налогообложение прибыли от добычи нефти с сохранением доходов бюджета на высоком уровне, ставка налога на прибыль должна составить более 85 %. Это экстремально высокий уровень. Он не только создаст проблемы с налоговым администрированием, но и снизит стимулы к повышению эффективности, так как сопутствующие затраты могут привести к существенной экономии на налогах.

«В России доход от эксплуатации природных ресурсов изымается в бюджет посредством двух инструментов: налога на добычу полезных ископаемых, введенного с 1 января 2002 г., и экспортной пошлины. НДС – это «плоский» налог, который не учитывает особенности месторождений. Поэтому эффективным механизмом стало бы введение дифференцированной ставки налога, которая учитывает качество месторождения. Поэтому учеными предлагалось использовать понижающий коэффициент к выработанным или сложным месторождениям, а повышающий – новым и легким для добычи» [2].

«И зарубежный опыт, и отечественное законодательство о недропользовании выступают на стороне индивидуального подхода к каждому объекту» [2]. «Проводимые конкурсы и аукционы требуют определения конкретных налоговых условий по каждому объекту. В результате введения НДС был нанесен удар не только по рациональному недропользованию, но и по развитию смежных отраслей экономики. На основе анализа существующей практики, обобщения и систематизации различных подходов можно отметить следующее по поводу механизма изъятия и распределения доходов рентного характера: НДС следует сделать более гибким и справедливым и не ставить в неравное положение компании, работающие в разных условиях, то есть нужно учитывать неравномерность экономики. В лучшем случае может быть введен налог на дополнительный доход вместо действующего НДС, который учитывает не только получаемый производителем валовой доход, но и затраты на добычу на конкретном месторождении. Главным преимуществом НДС и экспортной пошлины по сравнению с применяемым в развитых странах специальным налогом на доход является простота администрирования» [2].

В последние годы активно обсуждают возможности внедрения налога на добавленный доход (НДД) в практику. В прежних редакциях закона налоговая ставка НДД устанавливалась в зависимости от накопленной рентабельности проекта – Р-фактора (табл. 1).

Таблица 1

Шкала зависимости ставки НДД от Р-фактора [4]

Р-фактор	Ставка НДД, %
До 1,00	0
От 1,00 до 1,10	10
От 1,10 до 1,20	15
От 1,20 до 1,30	20
От 1,30 до 1,40	30
От 1,40 до 1,50	40
От 1,50 до 2,00	50
От 2,00 до 2,50	60
От 2,50 до 3,00	70
От 3,00	80

Исходя из таблицы 1, видно, что чем выше значение данного Р-фактора, тем выше налоговая ставка. Р-фактор является наиболее устойчивым критерием, так как его значения стабильны независимо от величины годового денежного потока. Прогрессивная шкала НДД имеет ряд преимуществ, так как при единой налоговой ставке условия разработки месторождений учитываются в меньшей степени. В случае, если проект обладает высокой эффективностью, единая ставка приведет к недополученной государством части природной ренты. Если проект характеризуется

низкой эффективностью, то единая ставка приведет к его препятствию и, вероятнее всего, проект будет закрыт. Таким образом, НДД мог бы обеспечить изъятие природной ренты по прогрессивной шкале в пользу государства при реализации данного законопроекта. В случае роста мировой цены на нефть государственная доля в чистом доходе от добычи нефти будет повышаться. Если цены на нефть будут низкими, а производственные издержки высокими, то государственная доля в чистом доходе будет снижаться, при этом возникнут благоприятные экономические условия для освоения новых месторождений с высоким уровнем затрат на разработку [7, 9].

Налог на дополнительный доход обеспечивает дифференциацию налоговой нагрузки на нефтяные компании и создает благоприятные условия для инвестирования освоения новых месторождений. НДД целесообразно вводить на новых месторождениях, так как применение НДД на действующих месторождениях – более сложный процесс с точки зрения налогового администрирования [6, 30].

Система, сформированная в 2000-х гг., препятствовала развитию нефтяной отрасли в связи с неблагоприятным налоговым климатом. Таким образом, возникла необходимость внесения изменений в систему налогообложения фискального типа, целью которых должно стать дополнительное стимулирование сектора добычи полезных ископаемых и увеличение эффективности переработки.

В ноябре 2014 года был подписан Закон № 366-ФЗ, где говорится о снижении ставок экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты с одновременным увеличением ставки НДС. Основные направления налоговой политики на текущий год и 2019 г. связаны с введением НДД от добычи нефти для пилотных проектов и полную отмену экспортных пошлин. Законопроект о НДД от добычи углеводородного сырья предполагает фиксацию ставки налога на уровне 50 %, что отличает его от предыдущих проектов НДД, разрабатывавшихся в период с 1995 по 2015 г. Изменения в налогообложении нефтяной отрасли предусматривают добровольный переход на НДД для пилотных проектов, в первую очередь это касается гринфилдов новых регионов и браунфилдов в Западной Сибири, где суммарный объем годовой добычи нефти составляет не более 15 млн тонн.

Изменения в налогообложении нефтяного сектора получили название «налогового маневра», их суть заключалась в создании такой налоговой системы, которая будет перераспределять налоговую нагрузку с экспортного налогообложения на внутреннее налогообложение [10, 18]. Как правило, такая система реализуется на основе налогообложения дополнительного (чистого) дохода. Рассмотрим варианты последствий при наступлении факторов риска для государства и нефтяных компаний при текущей системе налогообложения и при введении налога на добавленный доход (табл. 2).

Исходя из таблицы 2, можно сделать вывод, что при переходе к НДД негативные эффекты извне по большей мере переносятся на государство, что будет способствовать развитию отрасли, но приведет к переложению рисков на государство.

Налогообложение нефтяного сектора является темой дискуссий на протяжении длительного периода. Министерство финансов и Министерство экономического развития России имеют разные точки зрения по данному вопросу.

Если в Министерстве финансов считают, что «нефтянку надо как можно скорее переводить с НДС на НДД – налог на добавленный доход», то руководство Минэкономразвития имеет противоположную точку зрения, говоря о том, что «целесообразности резкого изменения налоговой нагрузки в ТЭКе нет, можно говорить только о плановой настройке налогообложения в отрасли» [8].

Меры, которые направлены на повышение гибкости налоговой системы, предупреждают и предотвращают стагнацию нефтяной отрасли, которая является основополагающей для экономики России. Введение прогрессивной шкалы НДД способствует повышению инвестиционной привлекательности, внедрению новых технологий, что в результате будет положительно влиять на доходную часть бюджета. Тем не менее, НДД имеет ряд недостатков. Рассмотрим основные преимущества и недостатки НДД, а также сравним с текущей системой налогообложения (табл. 3).

Таблица 2

Последствия, возникающие при проявлении факторов риска при применении НДД и при текущей системе налогообложения [9, 102]

Возможные риски для отрасли:	Последствия при текущей системе налогообложения		Последствия при введении НДД	
	Государство	Нефтяная компания	Государство	Нефтяная компания
Внешние ценовые шоки	Сокращение доходов бюджета	Падение прибыли компаний	Сокращение доходов бюджета	Падение прибыли компаний
Рост запасов трудноизвлекаемых месторождений	Замораживание проектов	Ограничение развития бизнеса	Реализация проектов, низкая доходность проектов, поступления в бюджет сокращаются	Низкая доходность проектов, однако наблюдается увеличение выручки
Трудности администрирования налогов	Индивидуальный подход к каждому проекту	Отдельные проекты замораживаются из-за отсутствия чувствительности к внешним изменениям	Сложность механизма регулирования приводит к проблеме определения базы налогообложения и проблеме контроля уровня затрат	Увеличение издержек администрирования, тотальный контроль, обеспечение прозрачности

Таблица 3

Преимущества и недостатки НДД в сравнении с существующей системой налогообложения (составлено по [1])

	Преимущества	Недостатки
НДПИ и экспортная пошлина	– НДПИ является гарантированным налогом, который обеспечивает государству определенный уровень поступлений в бюджет; – простота администрирования экспортных пошлин, изъятие доходов исключительно от экспорта сырья.	– НДПИ является налогом с плоской шкалой, то есть работает по уравнительной системе, что приводит к: – неполучению причитающихся платежей с крупных, высокорентабельных месторождений; – снижению рентабельности маленьких и средних месторождений компаний; – механизм экспортных пошлин стимулирует внутренних производителей; – сильная зависимость от мировых цен на нефть.
НДД	– является дифференцированным налогом; – является привлекательным для инвесторов, так как снижает их риски; – привлекателен для компаний, так как не взимается до того, как не окуплены их экономически обоснованные издержки; – стимулирует разработку новых и труднодоступных месторождений; – при высокорентабельном проекте государство будет получать более высокую долю рентных доходов.	– увеличивает затраты компании на введение финансовой, производственной, а также бухгалтерской отчетности; – требует высоких государственных затрат на систему администрирования процессов освоения недр и увеличивает затраты недропользователя.
НДД и НДПИ	– наиболее эффективной системой является НДД в сочетании с НДПИ, в данном случае НДПИ будет выступать как минимальный гарантированный налог, который обеспечит государству определенный уровень поступления налога, а НДД обеспечит изъятие природной ренты по прогрессивной шкале в пользу государства.	– увеличение издержек государства на администрирование процессов освоения недр; – не стимулирует повышение эффективности проекта, приводит к умышленному увеличению издержек в отчете.

Рассмотрев преимущества и недостатки налоговых систем в сфере недропользования, можно сделать вывод о том, что на данный момент полная замена НДС на НДС исключена, так как это приведет к радикальному изменению налоговой системы, что требует наиболее тщательной разработки. Наиболее эффективным представляется вводить НДС в качестве дополнения к НДС [1, 33].

На сегодняшний день нет объективных причин для отмены мер, которые были приняты в ходе «налогового маневра», о чем свидетельствуют показатели объема поступлений от нефтяного сектора в доходную часть бюджета страны. Тем не менее, очень важно проводить мониторинг финансовой отчетности нефтяных компаний и динамики доходов бюджета. Налогообложение нефтяного сектора экономики должно не только обеспечивать значительные и стабильные поступления в государственный бюджет, но и сохранить стимул для инвестирования данного сектора экономики.

Литература

1. Абдулкадыров А.С., Ефимова Д.В. Налоговое стимулирование инновационного развития нефтегазового сектора экономики России // Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально-экономических проблем / под ред. А.В. Семенова, Н.Г. Малышева, Ю.С. Руденко. М., 2016. С. 31–42.
2. Байкова Э.Р. Государственное регулирование рентных отношений: дис. ...канд. экон. наук. СПб., 2013. 156 с.
3. Баландина А.С. Сравнительный анализ налога на дополнительный доход, на финансовый результат и налога на добычу полезных ископаемых // Сибирская финансовая школа. 2017. № 3. С. 46–49.
4. Бобылев Ю.Н. Экспортные пошлины на нефть и нефтепродукты: необходимость отмены и сценарный анализ последствий. М.: Издательство Института Гайдара, 2012. 84 с.
5. Выгон Г., Ежов С. Налоговый оптимум еще не найден // Нефтегазовая вертикаль. 2017. № 5. С. 28–33.
6. Выгон Г. Налоговая реформа нефтяной отрасли: основные развилки. М.: Vygon Consulting, 2015. 47 с.
7. Заключение на проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов». М.: Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара. 53 с.
8. Минфин и МЭР разошлись по вопросу налогообложения нефтяных доходов [Электронный ресурс]. URL: <http://txt.newsru.com/finance/14jan2017/oil.html>
9. Панчева В.С. Совершенствование налогообложения добычи нефти и газа в России: дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. 126 с.
10. Тенденции и вызовы социально-экономического развития // Мониторинг экономической ситуации в России. 2016. № 18. 23 с.

Перспективы регулирования криптовалютных операций: мировой опыт, российские особенности

Prospects of Regulating Crypto-Currency Transactions: International Experience, Russian Features

Е. ФОМИЧЕВА, Д. ШЕВЧЕНКО,
Ю. БОЛОТИН

Фомичева Елена Васильевна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Мировая экономика и международные отношения» экономического факультета Южного федерального университета. E-mail: efomicheva@sfedu.ru

Шевченко Дмитрий Александрович, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» экономического факультета Южного федерального университета. E-mail: dashevchenko@sfedu.ru

Болотин Юрий Олегович, магистрант экономического факультета Южного федерального университета. E-mail: bolotinu@yandex.ru

В статье рассмотрены современные особенности развития криптовалют и формы их регулирования в зарубежных странах. Определены особенности и направления развития регулирования криптовалют в России с учетом международного опыта и роли криптовалют на финансовом рынке.

Ключевые слова: мировой финансовый рынок, государственное регулирование, криптовалюта.

The article considers modern features of the crypto-currency transactions and the forms of their regulation in foreign countries. Authors describe the main features and directions of the regulation of crypto-currencies in Russia based on the international experience and the role crypto-currencies play in the financial market.

Key words: world financial market, state regulation, crypto-currency.

На современном этапе развития мировой валютно-финансовой системы происходит активное внедрение альтернативных платежных средств, основанных на новых принципах, формируемых под воздействием процессов глобализации, регионализации, а также проникающей информатизации экономических отношений, что постепенно, но неуклонно отдаляет современные хозяйственные реалии от известных, детально изученных и традиционно регулируемых денежно-финансовых координат. Происходящее требует своевременного теоретического осмысления и принятия адекватных мер регулирующего воздействия, поддерживающих функционирование и упорядочивающих взаимодействие экономических агентов.

В настоящее время финансовые рынки характеризуются появлением и развитием различных инноваций, позволяющих реализовать узкие интересы конкретных участников финансово-экономических процессов или удовлетворить потребности многих экономических субъектов, предоставляя возможность более эффективно осуществлять отдельные транзакции или целые виды хозяйственной деятельности. Наиболее универсальными типами финансовых инноваций являются электронные деньги и виртуальная валюта.

Криптовалюты являются принципиально новым типом виртуальных валют, не имеющим прямого отношения к современной централизованной финансовой системе, представляя собой, по классификации ФАТФ, конвертируемую и полностью децентрализованную систему [3]. Криптовалюту принято определять как вид цифровой валюты, эмиссия и учет которой основаны на криптографических методах и схеме доказательства выполнения некоторой работы.

Динамичное развитие криптовалют и стремительный рост капитализации рынка ставят перед мировой финансовой системой новые вопросы, требуют от регуляторов своевременной и точной реакции, соответствующей не только устоявшимся традициям и принципам деятельности, но и реалиям сегодняшнего дня. В связи с этим опыт обращения и регулирования криптовалют в разных странах, имеющих развитые регулятивные механизмы и современную структуру денежно-кредитной системы, представляет безусловный интерес.

Несмотря на то, что понятие криптовалюты зародилось совсем недавно, данный вид виртуального платежного средства приобрел достаточно широкое распространение. Создание криптовалюты является беспрецедентной технологией. Так как данный механизм не вписывается ни в какую из существующих систем, появляются и определенные трудности для регуляторов и традиционных финансовых посредников. Предпосылки к появлению криптовалюты появились в 90-х годах XX века. Основная идея заключалась в конфиденциальности платежных операций с помощью их многоэтапного шифрования. Основной вклад в развитие концепции принципиально новой платежной системы внесли Тим Мэй, Вэй Дай и Ник Сабо [2, 717]. Ключевым моментом данной системы является сохранение полной анонимности участников транзакций, которая делает невозможным отслеживание и контроль физических лиц и исключает всякого рода вмешательство. Гарантия отсутствия вмешательства могла бы обеспечить обоюдное исполнение условий контракта согласно правилам, добровольно согласованным между участниками до совершения какой-либо сделки. Использование криптовалюты в данной ситуации позволяет кодировать эти правила прямо в транзакциях с целью дальнейшего автоматического исполнения условий.

В рамках осуществления операций с криптовалютой можно выделить ряд признаков, свойственных данному платежному средству:

- децентрализация. В основе создания любой криптовалюты лежит технология блокчейн, которая представляет собой выстроенную по определенным правилам непрерывную последовательную цепочку блоков, содержащих информацию, а также открытый для просмотра реестр всех операций в системе. Федеральная служба финансового мониторинга в своем сообщении прямо указывает на тот факт, что эмиссия и обращение наиболее распространенных криптовалют являются процессами децентрализованными и не подвержены регулированию со стороны государства [4];

- анонимность участников. Одной из главных отличительных особенностей также является отсутствие персонификации;

- прозрачность расчетов. Все операции с момента генерации валюты доступны для просмотра без раскрытия данных о владельце.

Помимо перечисленных признаков, использование криптовалют как платежного средства имеет ряд преимуществ и недостатков. К преимуществам можно отнести универсальность, отсутствие инфляции, защищенность, отсутствие тотального контроля со стороны государственных органов и т.д. Однако имеются и определенные недостатки, а некоторые признаки также могут иметь неоднозначные последствия. К таким можно отнести волатильность, возможность утраты доступа к валюте при потере пароля, отсутствие возможности отзыва платежа, недостаток регулирующих механизмов, привлекающий криминальные виды деятельности (легализация капиталов, приобретенных преступным путем).

Обобщая сказанное, можно отметить, что криптовалюты, функционируя наравне с фиатными деньгами, не подлежат какому-либо контролю. Их эмиссия не предполагает материализации, но потенциально существует вероятность, что в недалеком будущем их можно будет обналичить через банкомат. В настоящее время они существуют только виртуально и используются неопоримо реже фиатных денег. На современном этапе развития, по данным CoinMarketCap, в мире существует более 1100 видов криптовалют и данный показатель ежедневно растет [1]. Криптовалюты продолжают набирать популярность и демонстрируют высочайшие темпы роста (см. рисунок). Так, темп роста в 2017 году составил 3462 %, на конец 2017 г. капитализация рынка криптовалют превысила 650 млрд долларов США. За 9 месяцев 2018 года совокупная капитализация снизилась до 250 млрд долларов, преодолев пик и кризисные события в первой половине года.

Нарастающая популярность и высокая доходность делают рынок криптовалют перспективным направлением развития международных валютно-финансовых отношений и мировой экономики в целом. Ряд экспертов рассматривают появление криптовалюты как следующий этап эволюции денег, однако данный подход является спорным в силу ряда причин. Само содержание данного механизма генерирует ряд проблем для государственного регулятора по всему миру, связанных не только с необходимостью создания правового режима для криптовалютного бизнеса, но и с позиционированием такого явления, как децентрализованные платежные системы. На данный момент в

нормативных документах отсутствует четко прописанное определение криптовалюты, что делает невозможным закрепление сущности и правовой природы данного явления, что, в свою очередь, делает даже потенциально затруднительным процесс какого-либо регулирования.



Динамика капитализации рынка криптовалют в 2017–2018 гг. (млрд дол. США) [1]

Это создает дополнительные проблемы в правоприменении, так как говорить о налогообложении доходов (или прибыли), полученных в виде криптовалюты, без определения правового статуса цифровых денег сложно. За пока еще короткий период своего существования криптовалюты оказали значительное и неоднозначное влияние на мировой рынок и способствовали возникновению ряда проблем в сфере осуществления денежно-финансовых операций.

В настоящее время ряд стран выработали направления развития правового аспекта по регулированию криптовалютных отношений [6, 112]. Правительства некоторых стран вводят ограничения по использованию криптовалюты, в то время как другие страны запрещают любое ее проявление. Такие страны, как Алжир, Боливия, Марокко, Непал, Пакистан и Вьетнам, запрещают любые виды деятельности, связанные с криптовалютой.

Одной из первых стран, сформировавших правовую базу по отношению к данной категории, является Австралия. В 2016 году вступил в силу Кодекс поведения для игроков индустрии цифровых валют (Australian Digital Currency Industry Code of Conduct), разработанный Ассоциацией цифровых валют и коммерции Австралии (Australian Digital Currency & Commerce Association). Данный кодекс предусматривает возможность использования криптовалюты в таких сферах, как сельское хозяйство, логистика, производство и т.д., и определяет стандарты и правила ведения криптовалютного бизнеса, которые обязательны к выполнению для членов Ассоциации. При этом возникает ряд проблем, связанных с двойным налогообложением.

Что касается Европейского Союза, то правовое регулирование криптовалютных операций имеет ряд отличий на локальном уровне, однако в целом обстановка для ведения криптовалютного бизнеса является благоприятной. Еврокомиссия работает в направлении регулирования стандартов отчетности для криптовалютных бирж и компаний, предоставляющих криптовалютные кошельки пользователям. Европейский центральный банк определяет криптовалюту как средство обмена, а не платежа, что не является ни деньгами, ни валютой [7].

В качестве примеров применения местного законодательства можно отметить, что в Норвегии, Финляндии и Германии криптовалютные операции облагаются налогом на прирост капитала (Capital Gains Tax) и налогом на богатство (Wealth Tax). В Болгарии цифровая валюта рассматривается как финансовый инструмент, а в Австрии криптовалюта рассматривается налоговыми органами в качестве нематериального актива, а ее майнинг – как операционная деятельность, которая облагается подоходным налогом [8].

Что касается российского законодательства, то следует отметить, что, по заявлению Центрального Банка РФ, операции с криптовалютой являются спекулятивными из-за отсутствия

обеспечения юридически обязанных субъектов операций. Однако прямого запрета на их использование нет. Возможный запрет на использование криптовалюты в России рассматривается уже на протяжении последних четырех лет. Анализируя ряд предложенных законопроектов, можно сделать вывод, что государство стремится ограничить и контролировать деятельность криптовалютного бизнеса, в то время как одним из главных признаков криптовалюты является децентрализованность. Таким образом, правовая база данной категории все еще находится в стадии разработки, а имеющиеся заявления регуляторов носят информационный характер.

В Российской Федерации Центральный банк и Министерство финансов инициировали нормотворческий процесс, направленный на урегулирование обращения цифровых финансовых активов, в том числе криптовалют, что соответствует второй из представленных траекторий. Законопроекты «О цифровых финансовых активах» и «О краудфандинге», определяющие правовой статус криптовалют, ICO, майнинга и краудфандинга в России, прошли первое чтение в Государственной Думе и будут доработаны в течение 2018 года. Также в настоящее время ведется разработка аналитического инструмента для отслеживания операций с криптовалютами. Новые функции будут добавлены в Единую информационную систему Росфинмониторинга, над которой работают несколько подрядчиков. Эта система позволяет вносить разрозненные сведения о подозреваемых в финансовых преступлениях и находить связи между ними [5].

Динамичные изменения в технологиях и хозяйственных реалиях развитых стран, а также современный уровень проникновения криптовалют в экономические процессы дают основания полагать, что они не исчезнут, а продолжат совершенствоваться и находить новые сферы применения. Криптовалюта используется не только для спекуляций – она удобна теневой экономике, а также находит применение в легальном товарообороте. Скорее всего, в ряде стран, официально допускающих обращение биткоина, криптовалюты будут развиваться, занимая собственную нишу в системе денежного оборота. Весьма перспективным представляется принимаемое в ряде стран (США, Германия, Норвегия и пр.) регулирование биткоина не как валюты, а как имущества, разрешающее некоторые проблемы взаимодействия фиатных и виртуальных валют, а также контроля за обращением криптовалют в интересах защиты интересов национальной безопасности. Для большинства хозяйствующих субъектов привычнее и надежнее работать только с фиатными деньгами, а механизм получения и использования криптовалюты непонятен и сложен. Но в условиях современного развития, когда многие страны готовы принять криптовалюты в качестве официального платежного средства, важно выработать правильную стратегию освоения и вхождения в данный сегмент рынка, чтобы не остаться вне новой мировой тенденции.

Литература

1. Аналитический портал CoinMarketCap [Электронный ресурс]. URL: <https://coinmarketcap.com/>
2. Ватолина О.В., Данилов С.А. Криптовалюты как новый вид платежного средства // Ученые заметки ТОГУ. 2015. № 4. С. 717–721.
3. Виртуальные валюты. Ключевые определения и потенциальные риски в сфере ПОД/ФТ: Отчет ФАТФ. 2014. [Электронный ресурс]. URL: http://www.eurasiangroup.org/files/FATF_docs/Virtualnye_valyuty_FATF_2014.pdf
4. Информационное сообщение Росфинмониторинга «Об использовании криптовалют». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fedsfm.ru/news/957>.
5. Росфинмониторинг будет отслеживать операции с криптовалютами // Anycoin.news. 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://anycoin.news/2018/08/28/rosfin-crypto/>
6. Струков В.М. Становление и регулирование обращения криптовалют: мировой и российский опыт // Теория и практика общественного развития. 2017. № 12. С. 108–112.
7. Opinion of the European Central Bank CON/2016/49 // European Central Bank. 12.10.2016 [Электронный ресурс]. URL: https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/en_con_2016_49_f_sign.pdf
8. The brave new world of Bitcoin – Austria // Lexology. 26.06.2016 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=a7d1807c-2ae8-43cc-94bf-1b1d6dda984d>

Бенчмаркинг как механизм эффективного управления затратами предприятия

Benchmarking as a Mechanism for Efficient Management of Enterprise Costs

О. КИРЕЕВА, Н. КАЮМОВА

Киреева Ольга Александровна, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: BUA1996@yandex.ru

Каюмова Наталья Маратовна, экономист ООО «Газпром трансгаз Уфа». E-mail: natalika-403@mail.ru

В статье анализируется трактовка понятия «бенчмаркинг затрат», рассмотрены его виды, показана значимость проведения бенчмаркинга затрат для эффективного управления затратами, рассмотрены методические подходы к проведению внутреннего бенчмаркинга затрат для отдельных предприятий магистрального транспорта газа, предложен алгоритм бенчмаркинга затрат для холдинга ПАО «Газпром» в целом.

Ключевые слова: бенчмаркинг, внутренний бенчмаркинг затрат, мультипликатор сопоставимости, эталонное значение себестоимости.

The article analyzes the interpretation of the concept of benchmarking of costs, examines its types, shows the importance of cost benchmarking for effective cost management, examines methodological approaches to internal benchmarking of costs for individual gas transmission enterprises, suggests cost benchmarking algorithm for holding PJSC «Gazprom» as a whole.

Key words: benchmarking, internal benchmarking costs, multiplier of comparability, reference cost value.

Управление затратами предприятия всегда находилось в центре внимания отечественных и зарубежных специалистов. В современных условиях затраты на производство и реализацию продукции представляют важнейший фактор, определяющий величину прибыли предприятия. Управление затратами в контроллинге позволяет решить такие задачи, как: определение затрат, которые понесла организация в ходе своей деятельности, выявление локализации и причин их возникновения, распределение затрат по их видам и местам возникновения.

Одним из современных инструментов контроллинга затрат, который основан на внедрении лучшей из существующих практик, является бенчмаркинг. Под бенчмаркингом понимается постоянный анализ процессов и методологии учета, сравнение их с лучшими компаниями или подразделениями внутри компании с целью их внедрения для совершенствования деятельности.

Оперативный контроллинг затрат играет важную роль в системе управления предприятием по транспортировке газа, поскольку позволяет эффективно использовать имеющиеся ресурсы для обеспечения бесперебойной и надежной поставки газа.

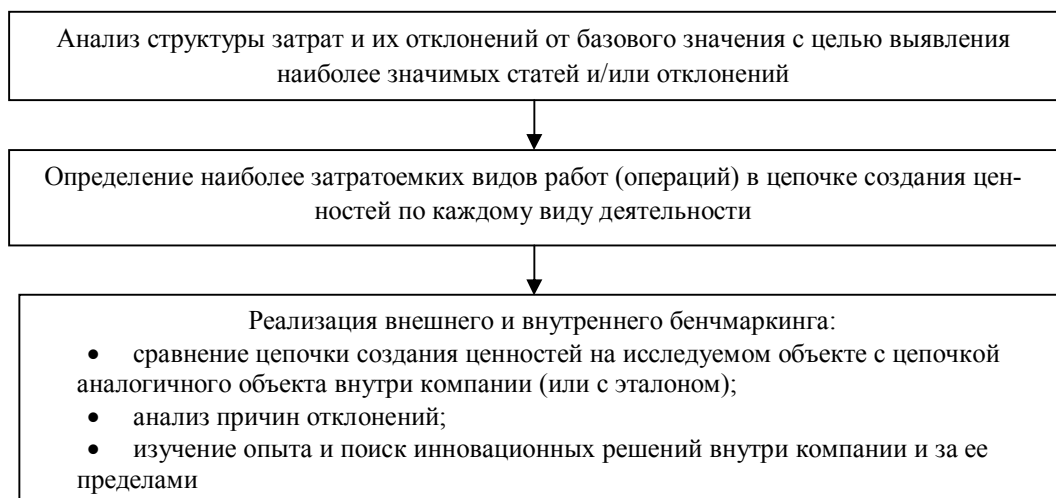
Последовательность реализации оперативного контроллинга затрат на предприятии может выглядеть следующим образом (см. рис.).

Под внутренним бенчмаркингом затрат понимается один из эффективных методов контроллинга затрат, представляющий собой процесс анализа издержек, выбора мультипликатора сопоставимости и сравнения выбранного показателя по разным периодам или по разным подразделениям одного предприятия, позволяющий выявить лучшие практики и распространить их на другие подразделения с целью совершенствования управления затратами и повышения эффективности деятельности предприятия.

Главной причиной того, что бенчмаркинг в России недостаточно распространен, на наш взгляд, является закрытость информации по российским компаниям, следствием чего является отсутствие партнеров для сравнения.

Однако это отнюдь не означает невозможность использования внутреннего бенчмаркинга, который заключается в том, чтобы сначала определить, насколько идентична работа различных

структурных подразделений (например, филиалов), а затем выбрать подразделения с наилучшими показателями. Реализация внутреннего бенчмаркинга имеет невысокую стоимость и позволяет получить достаточно подробные данные.



Технология реализации оперативного контроллинга затрат на предприятии [1]

В данной статье мы рассмотрим внутренний бенчмаркинг затрат, при котором происходит сравнение показателей одного и того же предприятия в разрезе нескольких отчетных периодов.

В качестве анализируемого предприятия выступает ООО «Газпром трансгаз Уфа», а в качестве показателя для сравнения рассматривается себестоимость услуг по транспортировке газа в разрезе элементов затрат за период с 2013 по 2017 г. (табл. 1).

Таблица 1

Себестоимость по элементам затрат в ООО «Газпром трансгаз Уфа» за 2013–2017 гг. (тыс. руб.)

Элементы затрат	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Вспомогательные материалы	816346	1503183	2460126	1757002	1924472
Газ, израсходованный на собств. нужды, и потери газа	3468645	3362258	3408663	3438355	3878041
Энергия	107562	103918	107653	112421	138655
Расходы на оплату труда	2489276	2633403	2815465	3032454	3202959
Страховые взносы	689253	741678	819224	872655	906069
Амортизация	364111	500725	588315	664642	744396
Аренда основных средств	4759956	4876114	4932186	4483339	3847822
Налоги, сборы и прочие обязательные платежи	380279	168623	159122	38110	5182
Страхование	187854	205053	187376	186276	202815
Капитальный ремонт основных средств	324776	369700	421593	426088	375280
Прочие затраты	2848223	1811366	1009995	569743	859646
Полная себестоимость	677748	605893	572506	603028	682982
Итого	17114029	16881914	17482224	16184113	16768319

Для предприятия магистрального транспорта газа реализация внутреннего бенчмаркинга затрат выглядит следующим образом.

Введем такой показатель, как мультипликатор сопоставимости, который представляет собой удельные затраты на транспортировку 1 млн куб. м газа на 1 км магистрального газопровода. Данный показатель позволяет сравнивать предприятия с разной протяженностью газопроводов и объемами перекачиваемого газа.

В нашем случае протяженность магистральных газопроводов оставалась неизменной, а вот объем перекачиваемого газа изменялся из года в год. Также следует учитывать, что никакие внешние факторы не повлияли на величину затрат рассматриваемых периодов. Таким образом, предлагается сравнивать удельные затраты на перекачку 1 млн куб. м газа, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Удельные затраты на транспортировку 1 млн куб. м газа, тыс. руб.

Затраты на транспортировку 1 млн куб. м газа	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Эталонное значение
Вспомогательные материалы	8,685	15,823	24,850	17,570	18,867	8,685
Газ, израсходованный на собств. нужды, и потери газа	36,900	35,392	34,431	34,384	38,020	34,384
Энергия	1,144	1,094	1,087	1,124	1,359	1,087
Расходы на оплату труда	26,482	27,720	28,439	30,325	31,402	26,482
Страховые взносы	7,332	7,807	8,275	8,727	8,883	7,332
Амортизация	3,874	5,271	5,943	6,646	7,298	3,874
Аренда основных средств	50,638	51,328	49,820	44,833	37,724	37,724
Лизинг	4,046	1,775	1,607	0,381	0,051	0,051
Налоги, сборы и прочие обязательные платежи	1,998	2,158	1,893	1,863	1,988	1,863
Страхование	3,455	3,892	4,259	4,261	3,679	3,455
Капитальный ремонт основных средств	30,300	19,067	10,202	5,697	8,428	5,697
Прочие затраты	7,210	6,378	5,783	6,030	6,696	5,783
Итого	182,064	177,704	176,588	161,841	164,395	136,417

В данной таблице использована структуризация затрат по элементам. При использовании предлагаемого подхода формируется образцовая (эталонная) структура затрат. Предлагается формировать ее из минимальных значений приведенных элементов затрат. В итоге получаем эталонное значение себестоимости, равное 136,147 тыс. руб. за 1 млн куб. м перекачиваемого газа.

Рассмотрим два варианта расчета эффекта от бенчмаркинга:

- применение эталонного значения затрат на транспортировку 1 млн куб. м газа;
- использование наименьшей себестоимости услуг по транспорту 1 млн куб. м газа среди рассматриваемых отчетных периодов.

При первом варианте используем эталонное значение из таблицы 7 для расчета эффекта от проведения бенчмаркинга (табл. 3).

При втором варианте, сравнивая фактическую себестоимость за каждый отчетный период, мы видим, что наименьшая себестоимость услуг по транспорту газа наблюдается в 2016 году (16 184 млн руб.). При расчете затрат на транспортировку 1 млн куб. м газа наименьший результат также был достигнут в 2016 году (161,841 тыс. руб.).

Принимая данную себестоимость за эталон, следует пересмотреть общую себестоимость услуг по транспорту газа по годам с целью выявления полезного эффекта от бенчмаркинга (табл. 4).

В результате, как видно из расчетов, эффект от проведения бенчмаркинга достаточно высок. При использовании первого варианта он может позволить снизить затраты на перекачку газа на 15–25 %, при втором варианте – до 11 %. Таким образом, использование бенчмаркинга позволяет обоснованно уменьшить себестоимость услуг по транспортировке газа и тем самым повысить прибыль предприятия и эффективность его деятельности.

Особенностью российского бизнеса является его закрытость, поэтому использование бенчмаркинга связано с большими трудностями. Кроме того, деятельность предприятий системы магистрального транспорта газа осуществляется в условиях естественной монополии, что свидетельствует об отсутствии основы для конкурентного сравнения. Однако это не означает, что

невозможно использовать перекрестный (смежный) бенчмаркинг, то есть сравнивать и использовать передовой опыт компаний из смежных или неродственных отраслей.

Таблица 3

Расчет полезного эффекта от бенчмаркинга затрат на транспортировку газа в ООО «Газпром трансгаз Уфа» при использовании эталонного значения

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Себестоимость услуг по транспорту газа, тыс. руб.	17114029	16881914	17482224	16184113	16768319
Объем перекачиваемого газа, млн куб. м	94000	95000	99000	100000	102000
Рассчитанное эталонное значение затрат на транспортировку 1 млн куб. м газа	136,417	136,417	136,417	136,417	136,417
Себестоимость услуг по транспорту газа исходя из установленных эталонных значений, тыс. руб.	12823198	12959615	13505283	13641700	13914534
Полезный эффект от бенчмаркинга, тыс. руб.	4290831	3922299	3976941	2542413	2853785
Полезный эффект от бенчмаркинга, %	25,07	23,23	22,75	15,71	17,02

Таблица 4

Расчет полезного эффекта от бенчмаркинга затрат на транспортировку газа в ООО «Газпром трансгаз Уфа»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Себестоимость услуг по транспорту газа, тыс. руб.	17114029	16881914	17482224	16184113	16768319
Объем перекачиваемого газа, млн куб. м	94000	95000	99000	100000	102000
Себестоимость перекачиваемого газа, тыс. руб. за 1 млн куб. м	182,064	177,704	176,588	161,841	164,395
Себестоимость услуг по транспорту газа исходя из установленных эталонных значений, тыс. руб.	15213054	15374895	16022259	16184113	16507782
Полезный эффект от бенчмаркинга, тыс. руб.	1900975	1507019	1459965	0	260537
Полезный эффект от бенчмаркинга, %	11,11	8,93	8,35	0	1,55

Для предприятий магистрального транспорта газа реализацию внутреннего бенчмаркинга затрат предлагается осуществлять следующим образом: для целей выявления резервов повышения эффективности затрат вводится показатель – мультипликатор сопоставимости, который представляет собой удельные затраты на транспортировку 1000 000 куб. м газа на 1 км магистрального газопровода в разрезе дочерних обществ ПАО «Газпром». Данный показатель устраняет различия между предприятиями, так как нивелирует разницу в объемах перекаченного газа и протяженности магистральных газопроводов.

Алгоритм проведения внутреннего бенчмаркинга затрат для дочерних обществ ПАО «Газпром» представлен в таблице 5.

**Алгоритм проведения внутреннего бенчмаркинга затрат
для дочерних обществ ПАО «Газпром»**

Этап	Название этапа	Содержание этапа
Этап I	Планирование процесса бенчмаркинга и характеристика его объекта	Определение объекта бенчмаркинга. Разработка плана сбора данных. Характеристика объекта бенчмаркинга.
Этап II	Сбор и анализ данных о филиале (подразделении)	Определение источников информации. Сбор необходимых документов. Анализ полученных результатов.
Этап III	Выбор возможных партнеров по бенчмаркингу	Определение сопоставимых условий для сравнения (протяженность газопроводов, природно-климатические условия, технологические факторы).
Этап IV	Сбор и анализ информации, полученной от партнеров по бенчмаркингу	Сбор первичной исследовательской информации. Анализ полученных результатов.
Этап V	Улучшение качества работы подразделения на основе полученных результатов	Определение корректирующих действий. Разработка плана мероприятий по снижению себестоимости. Осуществление мероприятий и оценка их воздействия на себестоимость.
Этап VI	Постоянный мониторинг и улучшение	Обновление базы данных по объекту бенчмаркинга. Осуществление мероприятий по снижению себестоимости.

Сформулированные в статье рекомендации по применению внутреннего бенчмаркинга в качестве эффективного метода управления затратами были апробированы в подразделении ПАО «Газпром» «Газпром трансгаз Уфа». Условный экономический эффект от проведения бенчмаркинга составил более 1900 млн руб., его использование позволяет уменьшить эксплуатационные затраты на перекачку газа на 15–25 %.

Нами предлагается использование внутреннего бенчмаркинга затрат дочерними обществами ПАО «Газпром». В рамках этого метода сопоставляется практика и деятельность аналогичных подразделений в рамках одного холдинга. Выбранные для анализа показатели должны быть сравнимы с аналогичными показателями других подразделений.

Литература

1. Ленкова О.В. Подходы к пониманию сущности бенчмаркинга // Фундаментальные исследования. 2014. № 3-4. С. 790–794.
2. Сидоренко Е.В., Ленкова О.В., Акаев К.Б. Необходимость и возможности управления затратами на газотранспортном предприятии // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1. С. 419–422.
3. Тарасова Т.Ф. Бенчмаркинг в системе экономического обоснования текущих затрат хозяйствующих субъектов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 3. С. 93–97.

Диагностика ключевых социально-психологических компетенций руководителя: концептуальные основы и инструменты

Diagnosis Manager's Key Socio-psychological Competences: Conceptual Foundations and Tools

А. КУДАШЕВ

Кудашев Азат Ришатович, д-р психол. наук, заведующий кафедрой менеджмента и социальной психологии Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: kafmen-bagsu@yandex.ru

В статье рассматриваются социально-психологические компетенции руководителей, выделены две ключевые компетенции. Предложен диагностический инструментарий для оценки этих двух ключевых компетенций с использованием технологии мини-кейсов. Проведена валидизация и оценка надежности тестового измерения. Показаны примеры тестовых заданий.

Ключевые слова: ключевые компетенции, диагностика, эффективность руководителя, лидерство, гибкость.

The article examines the socio-psychological competence of managers, two key competencies are highlighted. The diagnostic tools for the assessment of these two key competencies using the mini-case technology are proposed. Validation and evaluation of the reliability of the test measurement were carried out. Examples of test tasks are shown.

Key words: key competences, diagnostics, effectiveness of the manager, leadership, flexibility.

Компетентностный подход при проведении различных видов работ с персоналом организации (отбор, оценка производительности/эффективности, оценка успешности повышения квалификации, переподготовки сотрудника, решение вопросов о вознаграждении/продвижении и т.п.) возник в результате желания работодателей перейти от оценивания анкет, профессиональных резюме и документов об образовании работников к оценке того, что эти работники умеют выполнять на работе, каких результатов (и каким образом) добиваются. Как указывает один из известнейших специалистов по управлению человеческими ресурсами Майкл Армстронг, «компетенции в управлении показателями труда используются для того, чтобы проверка показателей не просто фокусировалась на результатах, но и учитывала, как поведенческие аспекты выполнения работы влияют на результаты последней. Проверка показателей труда, осуществляемая на этой основе, используется как источник информации о планах личного совершенствования и развития, а также о других инициативах в сфере обучения и развития» [1, 178]. Отечественные ученые (коллектив под руководством профессора А.Я. Кибанова из Государственного университета управления) также отмечают, что «поворот науки и практики к исследованию и формированию компетенций обусловлен прежде всего поиском организациями новых долгосрочных конкурентных преимуществ на рынке товаров и услуг» [5, 58–59]. Мы видим, таким образом, что концепция, предполагающая выделение компетенций, гораздо шире по своему содержанию традиционных знаний, умений и навыков, носит ярко выраженный практико-ориентированный, поведенческий характер и включает в себя ряд социально-психологических и личностных качеств.

Среди всего множества компетенций сотрудников по критериям важности и устойчивой ценности, решающего влияния на эффективность производственного процесса (впрочем, эти критерии, безусловно, связаны друг с другом) можно выделить небольшое число так называемых ключевых компетенций. Наряду с анализом содержания работы, такие ключевые компетенции могут быть выявлены при помощи опроса экспертов, ученых, работодателей. Результаты нашего предыдущего исследования свидетельствуют о том, что на первом месте среди наиболее

значимых по важности компетенций менеджеров работодатели выделяют навыки решения управленческих проблем, а вот на втором месте находится блок компетенций, связанный с социально-психологическими качествами руководителя: навыки работы в команде, ведения деловых переговоров, умение логически ясно строить свою речь и др. [7]. Это дает основание включать в число ключевых компетенций современного руководителя такую группу компетенций, как социально-психологические. Целями настоящей статьи являются рассмотрение социально-психологических компетенций современного руководителя, выделение ключевых из них, а также разработка соответствующего диагностического инструментария.

Прежде всего, нам необходимо уточнить понятийное содержание такого феномена, как «социально-психологическая компетентность руководителя». Для нас основной характеристикой здесь будет социально-психологический ракурс рассмотрения. В психологическом словаре А.Л. Свенцицкого находим родовые характеристики социально-психологического подхода: «закономерности познания людьми друг друга, их взаимоотношений и взаимовлияний». И далее: «Таким образом, социальная психология охватывает психологическую проблематику, обусловленную общественной природой человека, его включенностью в различные группы и общество в целом» [9, 409–410]. Соответственно, социально-психологическая компетентность руководителя – это комплекс его качеств, состоящий из личностных свойств, социальных умений и навыков, позволяющих ему успешно взаимодействовать со своим социальным окружением (подчиненными, коллегами, вышестоящим руководством, партнерами и агентами во внешней среде и др.) и обеспечивать на этой основе эффективное решение стоящих перед ним задач. На важность именно социально-психологических составляющих компетентности указывает в своем практическом пособии Т.Ю. Базаров: «В отличие от термина “квалификация” компетенции включают, помимо сугубо профессиональных знаний и умений, характеризующих квалификацию, такие качества, как инициатива, сотрудничество, способность к работе в группе, коммуникативные способности, умение учиться, оценивать, логически мыслить, отбирать и использовать информацию» [2, 16]. Мы видим, что качества, обеспечивающие успешное взаимодействие, занимают в этом определении большой удельный вес.

Следующий вопрос, на который необходимо дать ответ: какие социально-психологические компетенции можно отнести к разряду ключевых? Вероятно, однозначно ответить на этот вопрос будет трудно. В работе А.С. Чернышева обобщены многолетние исследования по параметрической теории групп и коллективов (отечественная разработка). В ней, в частности, выделен блок социально-психологических качеств группы: интегративность (своеобразная мера единства членов группы), микроклимат (мера внутригруппового психологического комфорта), референтность (степень идентификации с группой), лидерство (наличие неформальных лидеров и их влияние на других), интрагрупповая и интергрупповая активность (мера взаимодействия внутри группы и с другими группами) [10, 17]. Академик Российской академии наук (РАН), директор Института психологии РАН, известный специалист в области социальной психологии А.Л. Журавлев указывает на многоуровневость такой социально-психологической характеристики, как лидерство: «Лидерство может исследоваться на индивидуальном уровне с акцентом на индивидуально-личностных свойствах лидера, на групповом – как компонент групповой динамики, на организационном – как организационное лидерство» [4, 79]. Своеобразным ориентиром для нас является то, какие личностные, социально-психологические характеристики выделяет государство в своих служащих (особенно у руководителей) в первую очередь? Один из последних нормативных документов в этой области – Постановление Правительства Российской Федерации от 31 марта 2018 г. № 397 «Об утверждении единой методики проведения конкурсов на замещение вакантных должностей государственной гражданской службы Российской Федерации и включение в кадровый резерв государственных органов». Во втором разделе единой методики (он называется «Подготовка к проведению конкурсов») в пункте 3 говорится о выборе «методов оценки профессиональных и личностных качеств кандидатов». В пункте 7 этого раздела конкретизируются эти личностные качества: стратегическое мышление, командное взаимодействие, персональная эффективность, гибкость и готовность к изменениям – для всех кандидатов, а также лидерство и

принятие управленческих решений – дополнительно для кандидатов, претендующих на замещение должностей государственной гражданской службы категории «руководитель». Мы видим, таким образом, что такая социально-психологическая компетентность, как лидерство, выделяется как научно-исследовательским сообществом, так и используется в качестве основной характеристики при оценке кандидатов на замещение руководящих должностей в государственной гражданской службе. Схожие результаты получены и в наших исследованиях. Так, показано, что качества лидера и проявляются в ходе интерактивных занятий с руководителями и развиваются в ходе этих занятий [6].

С другой стороны, все возрастающая сложность социальной и организационной среды, увеличение темпов этих преобразований делают весьма актуальной такую компетентность, как гибкость и готовность к изменениям. Как показало последнее исследование отечественных социальных психологов, общее жизненное благополучие, жизненный успех в целом во многом зависит от личностной готовности к переменам [3]. В одном из последних зарубежных исследований по социальной психологии личности показано, что наиболее продуктивная позиция личности заключается в ее адекватности современному «поствоспроизводимому» миру, в котором прошедшие события лишь частично реплицируются в настоящем, а то, что происходит сейчас, – слабо связано с событиями завтрашнего дня [12]. В последней модели личности современного служащего, разработанной для крупной компании SHL, которая специализируется на оценке персонала современных организаций, выделены 32 поведенческие характеристики человека, позволяющие достаточно полно описать его типичное поведение в повседневной рабочей ситуации [11]. В блоке «Управление задачами» одной из важных характеристик (близкой, на наш взгляд, к понятию «социально-психологическая компетентность») указаны такие родственные качества, как инновативность, интерес к разнообразию (генерация идеи, изобретательность, склонность к изменениям в привычном порядке работы). Отметим также, что среди основных измерений личности, получивших название «большая пятерка», присутствует такое измерение, как «открытость опыту». В качестве поведенческих индикаторов этой черты отмечают генерирование идей, гибкость, пластичность, любознательность, готовность к поведению, направленному на решение проблем. Кроме того, эта макрочерта во многом совпадает с гибкостью и готовностью к переменам.

Схожие результаты были получены нами в более ранних исследованиях. В частности, показано, что признаки подвижности и лабильности нервной системы положительно связаны с динамическими характеристиками интеллекта (прежде всего с легкостью, быстротой) [8]. Соответственно, в ходе системного обобщения (Ж. Пиаже) и социализации они выступают в качестве динамической основы для развития такого качества, как социальная гибкость и чувствительность к новизне. Таким образом, в качестве второй ключевой социально-психологической компетенции руководителя мы с полным основанием можем выбрать «Гибкость и готовность к изменениям».

Теперь можно перейти к разработке диагностического инструментария для выделенных нами выше двух ключевых социально-психологических компетенций. Прежде всего, следует отказаться от простых вопросов с вариантами ответа «да» или «нет», поскольку они совершенно не защищены от фактора социальной желательности. Отвечая на вопросы в таком формате, руководитель, проходящий процедуру оценки (в ходе тестирования), скорее будет отвечать не так, как есть на самом деле, а так, как ему хотелось бы выглядеть. Альтернативной является более защищенная и более точная методика, использующая в качестве тестовых заданий мини-кейсы, то есть краткие описания ситуаций, связанные с организацией собственной работы, работы других и содержащие в том или ином виде социально-психологический аспект. При этом каждое тестовое задание носит проблемный характер и предполагает создание ситуации выбора испытуемым того или иного варианта ответа. Отметим, что применение мини-кейсов в практике проведения HR-интервью в кадровой работе государственных органов показало их высокую диагностическую ценность и высокий уровень защищенности от феномена социальной желательности.

Указывается, что среди вариантов ответов нет верных и неверных (неправильных) вариантов, как это имеет место быть в тестах достижений (тестах оценки знаний). В каждом конкретном случае компьютерная программа будет в случайном порядке «перемешивать» варианты ответов,

чтобы испытуемый не стал интуитивно искать один из крайних вариантов ответа. Каждый из предложенных вариантов может встречаться на практике (возможно, с некоторыми дополнениями), но все же их экспертным путем удалось проранжировать: самый эффективный вариант получает 4 балла, самый эффективный из оставшихся – 3 балла, лучший из двух оставшихся – 2 балла и, наконец, самый неэффективный вариант решения описанной проблемы получает один балл.

Это позволяет конструктивно привязать накопленный балл по десяти тестовым мини-кейсам к итоговому результату по шкале с качественным описанием уровня развития компетенции (их также всего четыре). Если испытуемый набрал от 0 до 10 баллов в результате тестирования по шкале, то это ограниченный уровень развития компетенции; результат от 11 до 20 баллов соответствует базовому уровню развития; от 21 до 30 баллов – говорит о повышенном уровне развития; наконец, от 31 до 40 баллов – это высокий уровень развития данной компетенции. Тестовые задания (мини-кейсы) и варианты ответов приведены в Приложении, их можно использовать потенциальным испытуемым в качестве репетиционных. В настоящее время разрабатываются параллельные формы этих шкал.

Критериальная валидизация для каждой тестовой шкалы проводилась при помощи оценки измеряемой способности у испытуемых, в отношении которых заранее можно констатировать наличие навыков эффективного управления, лидерства, гибкости и готовности к изменениям (объем выборки составил 40 человек). Это качество объективировалось в таких показателях, как большой стаж и богатый опыт успешной работы на должностях муниципальной и государственной службы, успешная реализация проектов в сфере государственной кадровой политики и организационного развития, высокий социометрический статус (отзывы коллег), более чем десятилетний управленческий опыт. По результатам тестирования испытуемые показали высокий уровень развития двух компетенций (то есть среднее составило 36,63, среднеквадратическое отклонение 2,89 по шкале «Лидерство» и 34,26 с отклонением 3,49 по шкале «Гибкость и готовность к изменениям»), что позволяет сделать заключение о критериальной (объективной) валидности обеих тестовых шкал. Экологическая валидность обеспечивалась прохождением процедуры тестирования в офисной обстановке.

Другой показатель психометрического качества теста заключается в оценке его надежности. Для этого определили значение α -Кронбаха, показывающее уровень внутренней согласованности отдельных тестовых заданий (внутренняя консистентность теста). Для шкалы «Лидерство» этот показатель составил 0,583, для шкалы «Гибкость и готовность к изменениям» – 0,546. Это позволяет оценить качество измерения указанных социально-психологических компетенций (с учетом относительно небольшого числа пунктов шкалы) как удовлетворительное. Необходимо отметить также, что предстоит оценить и другие характеристики надежности тестового измерения, прежде всего степень ретестовой надежности.

В заключение необходимо указать на возможность использования результатов диагностики социально-психологической компетентности руководителей при подготовке и принятии кадровых решений. Одним из возможных вариантов здесь может быть разделение всех испытуемых на четыре основные подгруппы. Первая характеризуется высокими показателями по обоим шкалам («Лидерство» и «Гибкость и готовность к изменениям» получили баллы выше 30). В отношении таких руководителей есть основания для того, чтобы зачислить их в резерв для продвижения. Вторая подгруппа характеризуется сочетанием высокого результата по шкале «Лидерство» и относительно более низким значением по шкале «Гибкость и готовность к изменениям» (находится в диапазоне от 11 до 30 баллов). Здесь можно рассмотреть вопрос о переводе на аналогичную должность в другую организацию (госорган) и в такую же функциональную область (так называемый перевод «по горизонтали»). Третья подгруппа образуется испытуемыми, у которых выявлено обратное соотношение: высокий результат по шкале «Гибкость и готовность к изменениям» и средний по шкале «Лидерство» (от 11 до 30 баллов). В данном случае может быть реализован другой вариант горизонтального перемещения – перевод в другую организацию (госорган) на аналогичную позицию, но уже со сменой функциональной области. Наконец, четвертая подгруппа

(если таковая, конечно же, выявится) – это руководители, получившие низкие баллы по обеим шкалам (20 и ниже баллов по каждой шкале). В отношении таких руководителей есть смысл задуматься о более детальной оценке их эффективности, особенно в части активности, готовности взять на себя ответственность, повести за собой сотрудников и реализовывать амбициозные (прорывные) проекты. Для всех перечисленных подгрупп (особенно для второй, третьей и четвертой) можно рекомендовать прохождение курсов повышения квалификации с участием в интерактивных занятиях (разбор кейсов в малых группах, деловые игры, различные социально-психологические тренинги).

В отношении руководителей, у которых показатели по шкалам находятся в диапазоне от 21 до 30 по каждой шкале, одним из вариантов их карьерного развития может быть ротация внутри своей организации. В целом необходимо продолжить работу по разработке собственного диагностического инструментария для диагностики всех личностных и социально-психологических компетенций современных руководителей, подлежащих обязательной оценке.

Литература

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 11-е изд. СПб.: Питер, 2009. 848 с.
2. Базаров Т.Ю. Технология центров оценки персонала: процессы и результаты: практ. пособие. М.: КНОРУС, 2016. 302 с.
3. Дубовская Е.М., Кораблинов Р.А. Субъективные характеристики экономического благополучия личности // Вопросы психологии. 2018. № 3. С. 53–65.
4. Журавлев А.Л., Занковский А.Н. Тенденции развития организационной психологии // Психологический журнал. 2017. Т. 38. № 2. С. 77–88.
5. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2009. 368 с.
6. Кудашев А.Р. Интерактивные методы подготовки руководителей: опыт разработки и применения // Современный государственный гражданский и муниципальный служащий: образование, компетенции, карьера: материалы Междунар. науч.-практич. конф. Уфа: БАГСУ, 2016. С. 357–363.
7. Кудашев А.Р. Компетенции менеджеров-бакалавров: предпочтения со стороны работодателей // European Science Review. 2014. № 2. Р. 215–220.
8. Кудашев А.Р. Динамические характеристики интеллектуальной и психомоторной деятельности и их ЭЭГ-корреляты: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Л.: 1988. 16 с.
9. Свенцицкий А.Л. Краткий психологический словарь. М.: Проспект, 2011. 512 с.
10. Чернышев А.С. Параметрическая теория малых групп и коллективов: исходные положения и тенденции развития // Психологический журнал. 2016. Т. 37. № 6. С. 15–25.
11. Technical Manual: OPQ32 / Bartram D., Brown A., Fleck S., Inceoglu I., Ward K. UK: SHL Group plc., 2006.
12. Vazire S., Lucas R. Personality psychology in the post-replicability world // Abstract Book of 18th European Conference on Personality. July, 2016. P. 114.

ТЕСТ

Измеряемая компетентность «Лидерство»

Инструкция: Вам предлагается выбрать один из четырех вариантов ответа, который в наибольшей степени характерен для Вас в описываемой ситуации.

1. Представьте, что Вы присутствуете на совещании, где обсуждаются вопросы, касающиеся в том числе и Вашей деятельности. Вдруг ведущий предоставил слово Вам. Что Вам больше подойдет:
 - а) попросите дать возможность подготовиться и выступить в следующий раз;
 - б) изложите одну-две основные проблемы и свое видение их решения;
 - в) попросите дать десять минут (пока пусть выскажутся другие), а потом изложите свою позицию;
 - г) лучше пока промолчать, хотя своя позиция имеется, но ведь она не согласована с руководством.
2. Случайно на массовом мероприятии Вам представилась возможность услышать мнение своих коллег о себе. Какой отзыв доставил бы Вам наибольшее удовлетворение:
 - а) самостоятельный, независимый, гордый;
 - б) прекрасный работник и четкий исполнитель;
 - в) понимает людей и ясно ставит задачи;
 - г) хорошо ведет переговоры и легко находит компромиссы.
3. Вы овладели дополнительными компетенциями, поскольку недавно прошли курсы повышения квалификации. И вот среди Ваших коллег проходит обсуждение вопроса, в котором Вы недавно специализировались. Ваш вариант действий:
 - а) послушаю других, а потом покажу, какие они «слабаки» в этом вопросе;
 - б) сразу возьму инициативу в свои руки, пусть слушают только меня и «мотают на ус»;
 - в) предложу свою помощь и поделюсь опытом, если на это будет запрос;
 - г) предложу начальству организовать краткие курсы по этой проблеме.
4. На работе возникла сложная и запутанная ситуация. Вам предстоит определиться с ближайшим планом действий. Что Вы предпочтете:
 - а) собрать совещание по этой ситуации с привлечением независимых экспертов;
 - б) разложить проблему на отдельные, более простые составляющие;
 - в) попытаться немного выждать, тогда проблема может решиться сама собой;
 - г) выяснить, кто из коллег и подчиненных ближе всего к этому вопросу и перепоручить им.
5. Постарайтесь вспомнить свое детство, например, когда Вам было 6–7 лет. Когда Вы играли со своими сверстниками во дворе, что Вы предпочитали:
 - а) обежать всех друзей по квартирам (домам), чтобы все вышли во двор;
 - б) организовать игру (соревнование) с участием тех, кто сейчас находится во дворе;
 - в) выйти во двор и постоять немного в сторонке – если надо, то пусть позовут, я приду;
 - г) вполне даже можно поиграть одному или пойти посмотреть телевизор дома.
6. Вам предстоит выступать на небольшом совещании, с материалом по проблеме, которой Вы владеете хорошо, поэтому чувствуете себя уверенно. Как Вы подойдете к работе над своим внешним видом:
 - а) стандартный офисный вид с минимальным набором косметических (макияж, парфюм и пр.) средств;
 - б) можно вообще об этом не заботиться, чтобы не отвлекаться от содержания своего выступления;
 - в) надо обязательно накануне совещания посетить парикмахерский салон, принять побольше процедур;
 - г) один из последних офисных костюмов с каким-то одним ярким аксессуаром (галстук, брошь и т.п.).
7. Вам предстоит возглавить проектную группу по разработке нового административного регламента, связанного с преодолением конфликта интересов. С чего Вы начнете?
 - а) постараетесь привлечь в свою группу дополнительных членов – представителей различных подразделений;
 - б) «выбить» подходящее помещение с вентиляцией и кондиционированием воздуха для продуктивной работы;
 - в) выделите ключевые моменты и распределите их среди экспертов своей группы;
 - г) подготовите проект Положения о разработке регламентов и утвердите его у руководства.
8. Если надо выработать какое-то общегрупповое мнение по актуальному вопросу, то с какой группой Вам будет работать более комфортно:
 - а) с такой, где большинство составляют мои подчиненные, тогда меньше будет пустых дискуссий;
 - б) группа с большим числом опытных, умудренных коллег, так как они сразу подскажут верное решение;
 - в) группа с привлечением экспертов и представителей правоохранительных органов;
 - г) смешанный состав из молодых и опытных специалистов с проведением открытой дискуссии.
9. Представьте себе, что Ваша команда в ходе профессиональных соревнований показала плохой результат (один из самых низких в общем рейтинге). Как Вы объяснили бы это другим и себе самому:
 - а) ничего страшного, ведь есть те, кто оказался еще хуже, чем мы (кто занял последнее место);
 - б) я старался, но в нашей команде оказались такие люди, которые в принципе не могут показать высокий результат;
 - в) мне не удалось грамотно организовать коллег по команде, будем делать из этого выводы;
 - г) во всем виноваты судьи – эксперты, они предвзято отнеслись к нам, поэтому у нас низкий рейтинг.
10. Вы заметили, что один из Ваших коллег (сотрудников) значительно снизил трудовые усилия, стал более молчаливым и замкнутым, чем обычно. Как Вы поступите:
 - а) попытаюсь ненавязчиво поговорить с ним (ней) и осторожно выяснить проблему;
 - б) скоро начальство это увидит и будет разбираться с ним (нею) как положено, а я отвечаю только за себя;
 - в) надо подойти и сказать: «А что, может, ты думаешь, что я еще и твою работу буду делать?!»;
 - г) постепенно надо накапливать факты невыполнения работ этим коллегой, чтобы потом подготовить служебную записку руководству.

ТЕСТ

Измеряемая компетенция «Готовность к изменениям»

Инструкция: Вам предлагается выбрать один из четырех вариантов ответа, который в наибольшей степени характерен для Вас в описываемой ситуации.

1. В последнее время на работе постоянно ходят слухи о реорганизации, которая будет проводиться буквально через пару месяцев. Ваше отношение к этому:
 - а) следует срочно разузнать все подробности и выяснить основные варианты;
 - б) надо подготовиться и, выбрав подходящий момент, переговорить со своим руководителем;
 - в) у нас в подразделении работает опытный коллега, он много раз проходил все это, надо вести себя, как он;
 - г) разговоры о преобразованиях периодически появляются, а потом снова затухают, так что «поживем – увидим».
2. Вы работаете по хорошо проработанному плану на текущий год, начальник его утвердил. И тут по непонятным причинам Вас просят взять на себя работу соседнего подразделения. Ваши действия:
 - а) написать служебную записку, где обосновать, что Ваше подразделение загружено и исполнять дополнительные функции просто некому;
 - б) прежде всего обратиться за разъяснениями к своему непосредственному руководителю, ведь он же утвердил план;
 - в) надо посмотреть, какие виды работы можно перенести на более поздние сроки, чтобы справиться с новыми задачами;
 - г) вносим изменения в уже действующий план, утверждаем у руководства и приступаем к работе.
3. При работе с новой компьютерной программой вдруг выяснилось, что не получается сохранить на рабочем столе результаты ее работы. Как Вы поступите:
 - а) надо, прежде всего, обратиться к сотрудникам из отдела по информационно-коммуникационным технологиям;
 - б) попытаюсь хотя бы от руки записать основные результаты работы с этой новой программой, а завтра обращусь к специалистам;
 - в) постараюсь выяснить, кто из коллег уже работал с этой программой и как надо сохранить в памяти результаты ее работы;
 - г) постараюсь, прежде всего, разобраться сам, ведь в инструкции по работе с программой наверняка все подробно расписано.
4. На работе часто приходится выполнять свои должностные обязанности по устоявшемуся распорядку, который сложился за долгие годы. Как Вы смотрите на такой порядок вещей:
 - а) раз такой порядок выполнения работы выверен годами, то надо строго придерживаться сложившейся схемы;
 - б) прежде чем что-то менять в сложившемся порядке выполнения работ, надо получить согласие от руководства;
 - в) в нашем подразделении (структуре) всегда есть более опытные сотрудники, они подскажут, можно ли отойти от наработанных схем;
 - г) если вижу, что появились возможности упростить работу, то пытаюсь ее усовершенствовать, ведь всегда есть что улучшить.
5. За время своей карьеры каждый служащий (работник) накапливает опыт в определенной профессиональной области (так называемый профессиональный «конек»). Как Вам кажется, этот опыт:
 - а) представляет большую ценность, надо стараться его изложить в какой-нибудь книжке;
 - б) может помочь в ряде ситуаций, которые повторяются довольно часто на работе;
 - в) надо анализировать, чтобы использовать для постоянного усовершенствования работы;
 - г) ценен для историков, а сейчас малопригоден, ведь меняется законодательство, появляются новые подходы в системе государственного управления.
6. Представьте ситуацию: Вас назначили ответственным исполнителем по совершенно новому для Вас проекту. Какой подход будет Вам ближе:
 - а) надо посмотреть, какие под этот проект выделяются финансовые ресурсы, и, если надо, обосновать выделение дополнительных денег;
 - б) разработать четкий план, подобрать команду проекта, определиться со сроками и приступить к реализации проекта;
 - в) изучить содержание проектных работ, провести первые согласования, а потом подождать, ведь часто сроки переносятся либо финансирование выделяется с задержкой;
 - г) лучше разделить ответственность за проект с кем-либо еще из других руководителей, тогда легче будет его реализовывать.
7. В вашем структурном подразделении, как и в других, работают разные с точки зрения выстраивания межличностных коммуникаций сотрудники. Какой способ общения с коллегами Вам ближе:
 - а) лучше придерживаться строгих формальных взаимоотношений, ни с кем из коллег не сближаясь;
 - б) вступить в группу единомышленников и держаться друг за друга, тогда и начальство будет уважать;
 - в) выстраивать со всеми ровные отношения, если надо для работы, пытаться оказать посильную помощь;
 - г) надо изучить то, как выстраивает свои взаимоотношения руководитель, и пытаться вести себя с другими так же.
8. Случается, что дело не идет, хоть ты тресни. Время идет, а дело стоит. В подобной ситуации Вы:
 - а) готовите служебную записку с описанием всех обстоятельств, а там начальство пусть решает;
 - б) пытаетесь подключить свои творческие силы, ведь неразрешимых ситуаций не бывает;
 - в) может, надо собраться с коллегами и провести «мозговую штурм», кто-нибудь предложит что-то интересное;
 - г) надо выяснить, какой служащий (сотрудник) отвечает за этот участок работы, и спросить с него.
9. Бывает, что на первых этапах выполнения сложных работ возникает много внешних трудностей, есть неопределенность и нестабильность. В таких условиях Вам:
 - а) еще больше хочется снять все вопросы и по возможности выполнить работы в срок;
 - б) хочется зайти поскорее к начальству и получить максимум информации от него;
 - в) лучше всего срочно собрать совещание и назначить ответственных за решение проблем;
 - г) главное в таких неопределенных ситуациях – не спешить, а то «наломаешь дров» и с тебя же еще и спросят.
10. При работе со своими сотрудниками руководитель часто оценивает их профессиональные стороны, социальные и личностные качества. На что в первую очередь обратите внимание Вы:
 - а) самое главное в сотруднике – это уровень его (ее) профессиональной компетентности;
 - б) посмотрю, какие имеются слабые стороны, какие были проблемы и трудности в прошлом;
 - в) эмоциональная уравновешенность и навыки работы в команде, – остальное приложится;
 - г) постараюсь выделить сильные стороны профессионала и человека, чтобы на них опереться.

Система управления инвестиционной деятельностью на предприятии

System of Management of Investment Activity at the Enterprise

А. АКЧУРИНА, Г. ИБРАГИМОВА,
Г. РАЯНОВА

Акчурина Алсу Мунировна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: alsu-akchurina@list.ru

Ибрагимова Гульнара Мунировна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и анализа Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета (СФ БашГУ). E-mail: gulnara108@yandex.ru

Раянова Гульназ Наилевна, магистрант СФ БашГУ. E-mail: colias_tyche@mail.ru

В статье отражаются подходы различных авторов к организации системы управления реальными инвестициями на предприятии и этапам, которые они выделяют в качестве необходимых при управлении инвестиционной деятельностью на предприятии. Выделяются пять блоков, обеспечивающих инвестиционный процесс на предприятии.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, реальные инвестиции, управление инвестициями, инвестиционный проект.

The article reflects the approaches of various authors to the organization of the system of management of real investments in the enterprise and the stages that they identify as necessary in the management of investment activities in the enterprise. Five blocks, to ensure the investment process at the enterprise, were allocated.

Key words: investment activity, real investments, investment management, investment project.

Инвестиционная деятельность – это совокупность практических действий субъектов инвестирования, направленных на осуществление инвестиций, с целью получить выгоду в будущем [13, 115; 6, 1].

По объектам вложения выделяют финансовые и реальные инвестиции. Реальные инвестиции предполагают вложение средств в производство.

В настоящее время выделяют три вида реальных инвестиций: капитальные (в основные фонды), инновационные (в нематериальные активы) и инвестирование прироста запасов оборотных активов [15, 165–170].

Реальные инвестиции – это «... источники формирования производственного потенциала, механизм реализации стратегических целей, механизм оптимизации структуры активов, важнейшее условие обеспечения роста рыночной стоимости организации» [11, 58].

Основа инвестиционной деятельности промышленных предприятий – это реальное инвестирование в виде капитальных вложений. Формами капитального инвестирования для предприятий промышленности являются:

- приобретение целостных имущественных комплексов, новое строительство;
- реперофилитрование;
- реконструкция;
- модернизация;
- приобретение отдельных видов оборудования [12, 317].

Доходы являются мотивом инвестиционной деятельности предприятий. К ним относятся прирост суммы инвестированного капитала и положительная величина инвестиционной прибыли [15, 167].

Инвестиционная прибыль – это дополнительный, новый для предприятия (в отличие от текущего (операционного) и финансового) свободный денежный поток.

Реальное инвестирование имеет не только количественно опосредованные выгоды для предприятия, но и качественно иной уровень функционирования предприятия – повышение конкурентоспособности продукции, деловой репутации предприятия, уровня экологической безопасности производства и т.п.

«Управление инвестиционными процессами – система, которая включает организационные структуры и организационно-экономические отношения, методы, с помощью которых оказывается воздействие на инвестиционный процесс, совокупность критериев и показателей оценки состояния и развития инвестиционных процессов с целью достижения экономических ... интересов» [9, 18].

В основе функционирования инвестиционного управления лежит достижение экономического эффекта, определяющееся потенциальной способностью инвестиций генерировать доход, что является важным средством преумножения благосостояния инвесторов. Данная потенциальная способность не формируется автоматически, а обеспечивается выбором наиболее эффективных инвестиционных проектов, что находит отражение в их экономическом обосновании [15, 167].

Управление инвестициями – это систематическое воздействие системы управления на управляемую (инвестиционный проект, риски, условия, ключевые показатели) с целью получения запланированного эффекта. Оно включает выполнение следующих управленческих функций: прогнозирование, планирование (моделирование, проектирование), организацию (и мотивацию), контроль (регулирование) инвестиционных процессов.

Прогнозирование, планирование выражаются документально в виде технико-экономического обоснования. Оно превращается из прогноза в разработку (план) проекта, если инвестиционное решение будет положительным и начнется реализация проекта.

Инвестиционное решение – это принятое к выполнению решение о вложении средств в активы с определенным сроком возврата с целью получения инвестиционной прибыли в будущем.

Принятие инвестиционного решения является ключевым и наиболее ответственным этапом в управлении инвестиционными проектами. Эффективное решение – это решение о реализации такого проекта, который в реальных условиях оправдал вложение финансовых ресурсов и принес выгоду предприятию.

В этой связи возникает вопрос о качестве (обоснованности, эффективности, адекватности) инвестиционного решения как о результате эффективного управления инвестиционными проектами. Поэтому сам процесс подготовки такого решения, объективная оценка показателей эффективности проектов являются наиболее ответственными этапами в управлении инвестиционными процессами на предприятии.

Показателем качества инвестиционного решения является отклонение от плана ключевых показателей [5, 71].

В результате выполнения функции контроля и учета возникают корректирующие (оперативные) управленческие воздействия – регулирование в целях повышения эффективности реализуемого проекта.

Основными управляющими действиями в ходе инвестиционного процесса являются подготовка инвестиционного решения, его принятие, реализация и контроль.

В системе управления инвестиционными проектами можно выделить субъект и объект. Субъект – это управляющая система, организационная структура управления. Объект управления – инвестиционный проект, условия его реализации, риски по проекту, ресурсы, ключевые показатели [3, 167–171].

Совокупность таких элементов системы управления инвестиционной деятельностью Макарова В.И. и Остроухова В.И. выделяют в виде «механизма управления» [8, 86].

Кузнецов И.В. под механизмом управления инвестиционной деятельностью понимает «совокупность форм, методов, инструментов и приемов формирования и регулирования отношений, которые складываются в системе инвестиционной деятельности с целью согласования интересов субъектов инвестиционного процесса и реализации приоритетов инвестиционной политики...» [7, 477].

Алимов В.В. представляет инвестиции в форме входных потоков – материального (сырье, материалы и др.), информационного, финансового, инвестиционного (приобретение оборудования и т.п.). Выходной поток – это продукция предприятия [1, 42].

По нашему мнению, система управления инвестиционными процессами на предприятии представляет гораздо более сложную структуру. Кроме объекта и субъекта управления, необходимо выделить 5 блоков, обеспечивающих инвестиционный процесс:

- 1) цели, задачи инвестирования, принципы управления инвестиционными процессами, нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности;
- 2) организационные структуры управления (интеллектуальные ресурсы, квалификация, опыт сотрудников; взаимодействия и координация внутри структуры; должностные обязанности, стандарты, регламенты), нормативно-правовые основы внешнего и внутреннего взаимодействия (договорные отношения);
- 3) инструменты и методы управления и обработки информации;
- 4) информационное обеспечение и технические средства обработки информации, автоматизация управления;
- 5) ресурсное обеспечение (финансовые ресурсы под покупку материальных ресурсов и оборудования и др.).

Стратегическими целями управления инвестиционными процессами являются «улучшение финансово-производственных результатов, повышение стоимости бизнеса, конкурентоспособность и лидерство на рынке, защита капитала от инфляции и других рисков, устойчивый рост бизнеса, повышение имиджа организации и др.» [5, 65].

Также в современных условиях предприятия вынуждены с целью повышения эффективности деятельности в долгосрочном и среднесрочном аспекте формировать систему вспомогательных целей, которые позволяют ориентироваться в инициировании проектов.

Вспомогательными целями управления реальным инвестированием, по данным Д.М. Махачева, могут быть:

- «увеличение и улучшение использования производственных мощностей;
- совершенствование технологической и возрастной структуры основных средств;
- недопущение чрезмерного физического износа и морального устаревания оборудования и др.» [9, 18].

Принципы управления инвестиционными процессами представляют собой правила, указания, которыми необходимо руководствоваться для достижения запланированных целей и задач. Такими принципами являются «системность, комплексность, распределенность, комплементарность, конкурентность, ... баланс интересов, гласность, эффективность» [9, 18].

Чараева М.В. приводит следующие принципы:

- направленность действий субъекта управления на достижение конкретных целей;
- комплексность процесса управления: планирование, анализ, регулирование и контроль;
- контроль не только за исполнением проекта, но и за принимаемыми управленческими решениями – непрерывное отслеживание параметров инвестиционного процесса, сопоставление их с запланированными и исправление несоответствий» и др. [15, 165–169].

Современными вариантами организационных структур управления для планирования и реализации инвестиционных проектов являются функциональная, проектная, матричная (функционально-проектная матрица).

Каждая из них имеет свои слабые и сильные стороны, может функционировать с различной степенью эффективности в зависимости от специфики организации (размера, характера деятельности, способности изменяться, корпоративных отношений и др.) и проектов (их количества, масштабов, сложности, продолжительности и др.).

Компании обычно вырабатывают свой подход к управлению инвестиционными проектами. В начале своей инвестиционной деятельности структура управления инвестициями является функциональной, состоящей из специализированных подразделений и штатных специалистов (которые решают кадровые, юридические и другие вопросы). В данной структуре создается

общий центр инвестиционной деятельности, который выполняет согласование разрабатываемых и принятых к реализации проектов с другими центрами управления (например, финансовой или производственной деятельностью).

По мере усложнения инвестиционных проектов организационная структура превращается в проектную, когда формируется команда (проектный офис), которая наделяется широкими полномочиями для выполнения одного инвестиционного проекта [2, 175].

Отличие этих двух структур управления друг от друга заключается в том, что при функциональной системе функцией финансового отдела является только обеспечение финансовыми ресурсами. А расчетами экономических эффектов занимается инвестиционный отдел предприятия.

Проектная система ввиду привлечения большого количества узких специалистов является очень дорогостоящей, поэтому такую структуру привлекают для разработки и реализации крупномасштабных проектов, когда планируется большая отдача от проекта и вместе с тем высоки риски.

В матричной структуре присутствуют два руководителя: по вертикали – руководитель функционального направления (признак функциональной структуры, когда отдельная сфера деятельности оформляется в виде функционального подразделения), а по горизонтали – координатор (топ-менеджер) проекта (целевой характер организационной структуры, как в проектном управлении) [2, 175]. Данная структура управления является наиболее прогрессивной и сложной.

К инструментам и методам управления и обработки информации относятся методы планирования, анализа и контроля, используемые при управлении инвестиционной деятельностью предприятия. Инструментами при этом могут выступать технико-экономическое обоснование проекта, методы экономического анализа и критерии эффективности инвестиционных проектов (система ключевых показателей), бизнес-план, прогноз, календарный план, график платежей, отчет о состоянии проекта, реестр проектов, мониторинг проектов, прочая отчетность [11, 63].

Методы и инструменты обычно регламентируются на предприятии регламентами, стандартами, должностными инструкциями, методическими указаниями и другими документами.

Информационное обеспечение осуществляется за счет квалификации, опыта, знаний специалистов, работающих в подразделении, занимающихся управлением инвестиционными проектами, а также за счет привлечения специалистов других подразделений и экспертов со стороны.

Технические средства обработки информации позволяют повысить эффективность деятельности по управлению проектами. Такими программными комплексами могут быть средства электронного документооборота, приложения для расчета финансово-экономических показателей, для ведения календарных графиков и т.д.

Инвестиционными ресурсами называют финансовые ресурсы, направляемые на осуществление инвестиционных проектов.

Разработку и реализацию инвестиционных проектов на предприятии можно представить в виде процесса, в ходе которого инвестиционный проект переходит из одного состояния в другое (последовательная смена трех фаз – прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной).

Некоторые авторы, например, Дарушин И.А. и Львова Н.А., Никонова И.А. и Федотова М.А., выделяют ликвидационно-аналитический этап, который предполагает оценку и анализ результатов реализации проекта (мониторинг) [4, 44; 10, 6].

Основными бизнес-процессами управления инвестициями, по данным Карховой С.А., являются следующие:

- 1) формирование идеи проекта;
- 2) ТЭО, модель экономического расчета;
- 3) экспертиза;
- 4) принятие управленческого решения;
- 5) мониторинг и контроль в течение жизненного цикла проекта;
- 6) послепроектный мониторинг [5, 70].

В данном случае контроль является не единовременным, а постоянным в виде мониторинга с целью контроля реализации проектов [14, 2, 4].

Функциональный подход к процессу управления инвестиционными проектами представлен в публикации Горловской И.Г., Мизи М.С. и предполагает последовательное выполнение функций управления:

- планирование инвестиционного проекта;
- организация реализации проекта;
- мотивация через систему договоров, систему мер поощрения или наказания, систему оплаты труда;
- контроль, анализ и оценка посредством мониторинга текущих показателей проекта;
- анализ эффективности и качества реализации проекта, планирования;
- принятие мер по стабилизации состояния проекта.

Также авторами выделяется учет как отдельная функция в связи с необходимостью контроля экономического эффекта от проекта. Таким образом, мониторинг включает и учет, и непрерывный контроль [3, 169; 12, 319].

Таким образом, схема управления инвестиционной деятельностью на предприятии может быть представлена как смена управляющих воздействий, как инвестиционный процесс и как последовательно сменяющиеся функции управления. При этом основой инвестиционной деятельности промышленных предприятий является реальное инвестирование в виде капитальных вложений, целью которых является генерация прибыли. Данная способность инвестиций не формируется автоматически, а обеспечивается эффективным управлением – обоснованными инвестиционными решениями (выбором наиболее эффективных в данных условиях инвестиционных проектов для реализации). В системе управления реальным инвестированием на предприятии выделяют субъект (организационная структура управления) и объект (инвестиционный проект и его ключевые показатели) управления. Основными обеспечивающими элементами такой системы являются цели и задачи инвестирования, организационная структура управления, инструменты и методы управления, информационное и ресурсное обеспечение инвестиционного процесса.

Самым ответственным этапом управления инвестиционными проектами является принятие инвестиционного решения, которое представляет собой шаг от документального оформления (технико-экономического обоснования) проекта к его практической реализации. В основе принятия такого управленческого решения лежит правильная интерпретация показателей оценки экономической эффективности инвестиционных проектов.

Литература

1. Алимов В.В. Методы управления инвестиционными процессами в реальном секторе экономики // Вестник РМАТ. 2012. № 1. С. 41–45 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19316174>
2. Ананенков А.Г., Резниченко В.С., Чугунов Л.С., Ленинцев Н.Н. Система управления разработкой и реализацией инвестиционных проектов и программ в корпорации и ее дочерних обществах: справочное пособие. 2-е изд., доп. и перераб. / Под общ. ред. А.Г. Ананенкова и В.С. Резниченко. М.: Изд-во «Спутник+», 2015. 518 с.
3. Горловская И.Г., Мизя М.С. Системное управление инвестициями промышленного предприятия // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2012. № 3. С. 167–173 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=18123386>
4. Дарушин И.А., Львова Н.А. Оценка инвестиционных проектов при угрозе несостоятельности (банкротства) // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 31. С. 41–51 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-investitsionnyh-proektov-pri-ugroze-nesostoyatelnosti-bankrotstva>
5. Кархова С.А. Управление инвестиционными процессами в нефтегазовых корпорациях // Вестник ЮурГУ. Серия «Экономика и менеджмент». Т. 11. № 1. С. 65–73 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28863129>

6. Крячкова Л.И., Мохов И.А., Мохова С.С. Актуальные вопросы инвестиционной деятельности на предприятиях // Вестник КГСХА. 2015. № 5. С. 1–3 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-investitsionnoy-deyatelnosti-na-predpriyatiyah>
7. Кузнецов И.В. Современные механизмы управления инвестиционной деятельностью на территории муниципального образования // Молодой ученый. 2015. № 24. С. 476–480 [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/104/24240/>
8. Макарова В.И., Остроухова В.А. Контроль реализации механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2014. № 1. С. 85–93 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21421116>.
9. Махачев Д.М. Управление инвестиционными процессами и разработка инвестиционной политики в АПК // Региональные проблемы преобразования экономики. 2016. № 3. С. 10–19 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-investitsionnymi-protsessami-i-razrabotka-investitsionnoy-politiki-v-apk>
10. Никонова И.А., Федотова М.А. Проблемы стоимостной оценки в проектном анализе и проектном финансировании // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 42. С. 2–10 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problems-toimostnoy-otsenki-v-proektnom-analize-i-proektnom-finansirovani>
11. Остроухова В.А., Макарова В.И. Современное состояние и перспективы развития механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности // Инновационная наука. 2012. № 1. С. 54–63 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17735633>
12. Остроухова В.А., Макарова В.И., Костин А.В. Экономическое развитие, инвестиционный анализ и оценка эффективности инвестиций предприятий химической промышленности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2015. № 3. С. 314–324 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25035894>
13. Федулова Е.А. Инвестиционный процесс как объект публичного управления // Транспортное дело России. 2014. № 3. С. 115–118 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyy-protsess-kak-obekt-publichnogo-upravleniya>
14. Чайковский Д.В. Специфика системы управления инвестициями инновационного предприятия // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. 2010. С. 1–4 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-sistemy-upravleniya-investitsiyami-innovatsionnogo-predpriyatiya>
15. Чараева М.В. Концептуальные основы формирования системы стратегического финансового управления реальными инвестициями российских предприятий // Terra Economicus. 2011. Т. 9. № 2. Ч. 2. С. 165–170 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-osnovy-formirovaniya-sistemy-strategicheskogo-finansovogo-upravleniya-realnymi-investitsiyami-rossiyskih>

Государственный финансовый менеджмент – фактор эффективности модели корпоративного управления

Public Financial Management – Efficiency Factor of the Corporate Governance Model

М. ГОРДИЕНКО

Гордиенко Михаил Сергеевич, канд. экон. наук, доцент кафедры финансового менеджмента Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. E-mail: GordienkoMikhail@yandex.ru

В статье анализируются основные направления государственного финансового менеджмента, реализуемые в Российской Федерации. Рассмотрено влияние основных направлений финансовой политики государства (бюджетной, валютной, налоговой, инвестиционной, банковской, страховой) на формирование и корректировку модели, а также повышение эффективности корпоративного управления. Рассмотрены иные эндогенные факторы, оказывающие влияние на эффективность модели корпоративного управления в России.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, экономика, финансы, эффективность, корпоративное управление.

The article analyzes the main directions of state financial management implemented in the Russian Federation. The influence of the main directions of the financial policy of the state (budget, currency, tax, investment, banking, insurance) on the formation and adjustment of the model, as well as improving the efficiency of corporate governance, is considered. Other endogenous factors affecting the efficiency of the corporate governance model in Russia are considered.

Key words: financial management, economics, finance, efficiency, corporate governance.

Эффективность любой функционирующей модели корпоративного управления зависит от эндогенных и экзогенных факторов, оказывающих влияние на эту модель. Если первые во многом зависят от принимаемых решений собственно менеджментом компании, то вторые являются результатом наложения, как правило, нескольких внешних процессов, важнейшим из которых является государственный финансовый менеджмент или управление в сфере государственных (публичных) финансов.

Влияние государственного финансового менеджмента на хозяйствующий субъект оказывается на всем протяжении его деятельности – от прединвестиционной стадии до стабильного функционирования. Так, на этапе выбора наиболее выгодной с инвестиционной точки зрения юрисдикции, территории потенциальный инвестор сравнивает условия и основные параметры системы государственного финансового менеджмента с точки зрения их привлекательности для начала и развития собственной деятельности. В период дальнейшего развития компании факторы управления государственными финансами могут как поддержать и простимулировать корпоративный рост, так и существенно сдерживать его. Рассмотрим основные составляющие государственного финансового менеджмента и оценим их влияние на эффективность модели корпоративного управления в Российской Федерации.

Бюджетная политика, являясь деятельностью исполнительных и законодательных органов власти по составлению финансовых планов государства, регулированию сальдо, корректировке бюджетного устройства и контролю за бюджетным процессом, связана прежде всего с финансовым менеджментом в сфере расходования финансовых ресурсов страны. Практика показывает, что, помимо ежегодного составления плана бюджетных расходов РФ, необходимого для своевременной и системной реализации функций основных государственных органов, выделяются средства для поддержки и корпоративного сектора [6, 72–73]. Например, в 2015–2017 гг. в рамках антикризисных мероприятий Правительства РФ для пополнения ресурсной базы корпоративного сектора было выделено около 500 млрд руб. Получателями данной поддержки были сферы

промышленности, транспортного комплекса и сельского хозяйства, а также (в меньшей степени) малый и средний бизнес. В целом большинство аналитиков принятые меры оценили как несистемные, селективные и малоэффективные. Во многом это связано с тем, что получателями средств были крупные компании ограниченного числа отраслей, тогда как помощь была остро необходима в большей степени мелким и средним предприятиям, формирующим в развитых экономиках основной объем валового внутреннего продукта. Однако, несмотря на приведенную критику, необходимо отметить, что в период санкций впервые был использован инструментарий бюджетной политики государственного финансового менеджмента в качестве мер поддержки корпоративного сектора. Данный подход является важным с точки зрения экономической стабилизации в стране и должен учитываться в модели корпоративного управления.

Налоговая политика, часто являясь синонимом бюджетной, на наш взгляд, связана в первую очередь с деятельностью исполнительных и законодательных органов власти государства по формированию доходной части бюджета [7, 271–280]. Как известно, в качестве инструментария этой политики используются налоги, сборы, пени, штрафы, которые позволяют определить величину обязательств налогоплательщика перед государством. Влияние государственного финансового менеджмента с помощью налоговой политики на корпоративную эффективность определяется механизмами возникновения налоговых обязательств корпоративного сектора перед государством, а также методами налогового стимулирования компаний (налоговые льготы, вычеты, кредиты, каникулы и др.) со стороны государства. Оценивается это влияние агрегирующим показателем – налоговой нагрузкой, которая рассчитывается как отношение суммы всех уплаченных налогов хозяйствующего субъекта за финансовый год к выручке, выраженный в процентах [5, 86–90]. Безусловно, этот показатель зависит от вида и отрасли экономической деятельности компании, а также от масштаба деятельности. Например, нагрузка может рассчитываться для государства в целом и отдельных регионов, для отдельных отраслей в структуре национальной экономики, для кластеров предприятий, объединенных по одинаковому признаку, для конкретных хозяйствующих субъектов, а также для физического лица. Государство в лице профильных регулирующих органов, а также бизнес-сообщество внимательно следят за этим показателем, выстраивая в соответствии с ним свою прогностическую модель поведения на рынке.

Валютная политика как деятельность по регуляции правового и организационного обеспечения валютных отношений оказывает свое влияние в первую очередь на компании, связанные с экспортно-импортными операциями. Причем специфика отечественной экономической модели заключается в том, что Россия, являясь крупнейшим экспортером сырьевых и энергоресурсов, во многом зависит от объема валютной выручки, получаемой в счет оплаты поставленных товаров. В периоды роста мировой экономики сальдо платежного баланса страны становится положительным, в страну поступает валютная выручка, есть возможность сформировать «подушку безопасности» в форме суверенных фондов. В противном же случае при отрицательном платежном балансе включаются механизмы ЦБ РФ по корректировке валютного курса рубля по отношению к иностранным валютам в сторону его удешевления. Этот процесс носит дискуссионный характер, так как двойственно влияет на экономические субъекты. С одной стороны, очевидна польза удешевления отечественных товаров, которое фактически повышает конкурентоспособность отечественных производителей и позволяет простимулировать экономический рост в долгосрочной перспективе. Другая сторона процесса – снижение покупательной способности импортных товаров, прежде всего – торможение процесса модернизации и технологического обновления производственного комплекса, а также сокращение потребительского спроса на товары компаний-импортеров.

Инвестиционная политика на уровне государства осуществляется в нескольких направлениях. Первое направление связано с тем, что государство выступает в качестве регулятора, отвечающего за создание благоприятного инвестиционного климата в стране [4, 105–107]. Нужно отметить, что подходов к оценке инвестиционного климата несколько. Первый подход основывается на анализе макроэкономических показателей, публикуемых органами власти (например, валовой внутренний продукт и его динамика, объемы промышленного производства, величина

национального дохода, отношение потребления и накопления, структура распределения доходов физических лиц, развитие финансовых рынков и инструментов и др.). Второй подход – многофакторный, объединяющий перечисленные выше и иные показатели в одной модели, позволяющей рассчитать относительный показатель по стране, удобный при сравнительном анализе. Третий подход исходит от обратного – от тех рисков, которые отмечаются на данный момент и прогнозируются в ближайшее время [3, 65–70].

Второе направление деятельности государства в рамках инвестиционной политики связано с позицией государства как субъекта хозяйственных отношений, в рамках которых реализуются масштабные долгосрочные проекты. Нередко они убыточны или крайне инвестиционно непривлекательны, однако связаны со стратегическим развитием, обеспечением функций государства.

И первое, и второе направления инвестиционной деятельности государства оказывают существенное влияние на экономическую активность и эффективность хозяйствующих субъектов, что подтверждает важность включения этих критериев в модель корпоративного управления.

Банковская политика, часто взаимосвязанная с валютной политикой, характеризуется реализацией регулирующих действий на рынке финансовых услуг страны (например, кредитных, страховых, пенсионных, брокерских, букмекерских, фондово-инвестиционных и др.) [2, 236–246]. Поскольку в соответствии с законодательством Российской Федерации финансовыми услугами должны пользоваться все юридические лица, осуществляющие экономическую деятельность на территории нашей страны, все они ощущают влияние и зависимость от этой сферы [1, 39–46].

В качестве примера воздействия на корпоративный сектор банковской политикой можно привести процесс отзыва лицензий российских банков, инициируемый ЦБ РФ. Так, с 2013 года ЦБ РФ отозвал лицензии у более 350 кредитных учреждений, в текущем же году было отозвано 38 лицензий. Приведенные факты свидетельствуют не только о влиянии на корпоративный банковский сектор, но и на компании вообще, так как процедура востребования финансовых ресурсов из банка с отозванной лицензией занимает достаточно длительный период, в течение которого ограничивается, если вообще не останавливается деятельность юридического лица. Именно поэтому многие крупные компании корректируют свою модель по этому направлению в сторону выбора наиболее крупных банковских структур с государственным участием.

Страховая сфера, являясь сферой регулирования ЦБ РФ, призвана быть «подушкой безопасности», инструментом минимизации возможных рисков финансово-хозяйственной деятельности по различным ее направлениям. Как и в случае с банковским сектором, приоритет выбора страховой компании в корпоративном секторе отдается наиболее крупным и надежным игрокам, так как в последние годы общее число страховых компаний имеет тенденцию к снижению. Так, еще в 2012 году услуги предоставляли 463 страховые компании, а уже в июне 2018 года их количество составило 213. В текущем году наиболее перспективным является рынок инвестиционного страхования, рост которого связан с желанием граждан инвестировать в активы фондового рынка при сохраняющемся снижении депозитных ставок. Помимо этого, по итогам года ожидается рост в личном страховании до 10 %, страховании ответственности – до 6 %, а также имущества – до 2 %. Выбор надежного страхового партнера повышает эффективность модели корпоративного управления, снижая необходимые риски текущей деятельности компании.

Ценовая политика государства, включающая в себя принципы и методы формирования и регулирования цен на товары и услуги, является не менее значимым фактором влияния и ограничения экономической свободы корпоративного сектора. Регулирующие органы могут с определенной степенью жесткости корректировать рыночные цены несколькими способами: установлением предельного уровня цен на отдельную продукцию, а также минимального или максимального уровня цен на определенные группы товаров; регламентацией базовых параметров цены – величины рентабельности, объемов прибыли, надбавок, наценок, скидок, косвенных налогов, пошлин, сборов и т.д.; определением величины разового повышения цен на конкретные товары. Если деятельность компании попадает под пристальное внимание ценового регулятора, например, сферы транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, водоснабжения, электроэнергетики, то этот факт безусловно будет ограничивать корпоративную эффективность хозяйствующего субъекта.

Немаловажным аспектом государственного финансового менеджмента, который оказывает непосредственное и многостороннее влияние на эффективность модели корпоративного управления, является законодательное регулирование. Эта сфера деятельности государственных органов заключается в соблюдении договора общественного согласия в целях обеспечения для общества стабильности, для сферы государственного управления – предсказуемости, для правительства – реализации обязательств, своей ответственности перед физическими и юридическими лицами, страной в целом.

Таким образом, корпоративное управление испытывает воздействие определенных факторов государственного финансового регулирования, что приводит к достижению или недоступности поставленных перед финансовым менеджментом компании целей. Исходя из ценностно-ориентированного менеджмента это может измеряться в виде обоснованной рыночной стоимости, ее повышения или понижения с течением времени. Помимо анализа динамики этого показателя, важно оценить структурное воздействие перечисленных видов экзогенных факторов в целях прогнозирования ситуации и повышения эффективности корпоративного управления.

Литература

1. Алтухова Е.В. Потребительское кредитование в России и финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы развития // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2018. № 2. С. 39–46.
2. Бондаренко Т.Г. Мониторинг заемщиков банка как способ повышения его экономической безопасности // От научных идей к стратегии бизнес-развития: сб. статей-презентаций научно-исследовательских работ студентов, магистров, аспирантов, молодых ученых – участников Междунар. межвуз. студ. конференции. 2018. С. 236–246.
3. Грызунова Н.В., Захарова Д.С., Шувалова Е.Б. Методология налогового регулирования инвестиций в ракурсе политики ресурсосбережения // Эколого-ориентированное управление рисками и обеспечение безопасности социально-экономических и общественно-политических систем и природно-техногенных комплексов: сб. материалов круглого стола. М.: Государственный университет управления, 2017. С. 65–70.
4. Пятанова В.И. Стратегия и планирование в организации: роль финансовой службы // Инновационные технологии в экономике и бизнесе: материалы II Междунар. науч. конф. 2017. С. 105–107.
5. Сибатулина Н.В., Шувалова Е.Б. Налоговая политика Российской Федерации в ракурсе ресурсосбережения // Плехановский научный бюллетень. 2018. № 1. С. 86–90.
6. Солтаханов А.У., Вершинина А.А. К вопросу о диверсификации источников финансирования расходов государства // Транспортное дело России. 2017. № 4. С. 72–73.
7. Шувалова Е.Б., Гордиенко М.С. Налоговая льгота как инструмент повышения качества государственного регулирования финансовых процессов // Инновационное развитие экономики. 2018. № 1. С. 271–280.

SWOT-анализ как метод стратегического планирования HR-бренда работодателя в современных условиях труда

SWOT-analysis as a Method of Strategic Planning of the Employer's HR-Brand in Modern Working Conditions

Н. УГРЮМОВА, О. ПЕРЕВОЗОВА,
И. РАХИМОВ

Угрюмова Наталья Викторовна, канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой «Менеджмент и маркетинг» Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: unv_1965@mail.ru

Перевозова Ольга Владимировна, канд. пед. наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, профессор Российской академии естествознания. E-mail: o-v-perevozova@mail.ru

Рахимов Ильдар Хайбуллович, магистрант кафедры «Менеджмент и маркетинг» Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: ildar.rakhimov.1987@mail.ru

Кадровая конкурентоспособность компаний сегодня является одним из стратегически важных приоритетов развития бизнеса. Планирование как управленческий процесс, в первую очередь, предусматривает применение инструментария стратегического анализа. В условиях неопределенности и турбулентности развития факторов новой экономики особое значение уделяется методикам, способным «развернуть» проблему и увидеть варианты ее решения. Современному работодателю сегодня особенно важно развитие HR-бренда как элемента устойчивости на рынке труда и формирования социальной ответственности бизнеса. Методика SWOT-анализа приобретает в этом случае особое значение.

Ключевые слова: SWOT-анализ, HR-бренд, планирование, конкурентоспособность.

Personnel competitiveness of companies is one of the strategically important priorities of business development. Planning as a management process primarily involves the use of strategic analysis tools. In the context of uncertainty and turbulence of the development of the factors of the new economy, special attention is paid to the methods that can «expand» the problem and see its solutions. Today it is especially important for a modern employer to develop HR-brand as an element of stability in the labor market and formation of social responsibility of business. In this case, the SWOT-analysis technique takes on special importance.

Key words: SWOT-analysis, HR-brand, planning, competitiveness.

Акроним «SWOT-анализ» был впервые упомянут профессором Эндрюсом (Гарвард, США) в 1963 году на конференции по проблемам бизнес-политики. Эндрюс предложил использовать этот вид анализа для общего структурирования экономических данных о той или отрасли экономики. Однако уже в 1965 году профессура все того же Гарварда выдвинула предположение о возможности использования SWOT-анализа для моделирования бизнес-стратегий конкретных предприятий. SWOT – это аббревиатура, включающая начальные буквы четырех английских слов: strength («сила»), weakness («слабость»), opportunities («возможности») и threats («угрозы») [4, 331].

Соответственно, роль данной методики заключается в определении наиболее сильных (характеристики предприятия, выгодно отличающие его от конкурентов) и наиболее слабых (слабость или неразвитость в сравнении с конкурентами, которые возможно устранить или улучшить) сторон предприятия, анализе возможностей для расширения сфер и сегментов деятельности, и угроз, исходящих от внешней среды (деятельность конкурентов). Исходя из заявленной актуальности нами была сформулирована цель исследования: провести SWOT-анализ развития кадрового бренда на примере реальной организации. В качестве объекта исследования мы определили АО «Северное монтажное управление Севзапэнергомонтаж». Исследование проводилось в несколько этапов.

1. Экспериментальная часть работы выполнена в 2017 году на базе подразделения «Ямал-ского монтажного участка» компании – АО «Северное монтажное управление Севзапэнерго-монтаж» п. Сабетта Ямало-Ненецкого автономного округа. Составлен опросник, содержащий 12 утверждений – методика Q12.

2. Для участия в опросе отобрана группа из 360 сотрудников, то есть более половины численности персонала, которая состояла из трех подгрупп:

- подгруппа высшего руководящего звена – 11 человек;
- подгруппа инженерно-технического персонала – 90 человек;
- подгруппа рабочих и обслуживающего персонала – 259 человек.

Данная группировка позволила оценить мнение большинства сотрудников, при этом позволила сделать выводы по каждой отдельной подгруппе для дальнейшего выявления проблем во внутреннем HR-бренде компании.

3. Проведен опрос, анализ полученных результатов представлен в таблице 1.

Таблица 1

Результаты исследования индекса вовлеченности сотрудников

Подгруппа	Общее количество ответов «Да»	Общее количество ответов «Нет»	Общее количество ответов по подгруппе	Индекс вовлеченности
1. Подгруппа высшего руководящего звена	103	29	12*11=132	$I_{e1} = \frac{103}{103 + 29} * 100 \% = 78 \%$
2. Подгруппа инженерно-технического персонала	605	475	12*90=1080	$I_{e2} = \frac{605}{605 + 475} * 100 \% = 56 \%$
3. Подгруппа рабочих и обслуживающего персонала	1366	1742	12*259=3108	$I_{e3} = \frac{1366}{1366 + 1742} * 100 \% = 43,95 \%$
Итого по предприятию	2074	2246	12*360=4320	$I_{e\Delta} = \frac{2074}{4320} * 100 \% = 48 \%$

Как видно из представленных данных, существуют заметные отличия в индексе вовлеченности персонала по различным категориям персонала. В частности, для высшего руководящего звена характерен более высокий уровень вовлеченности сотрудников в дела предприятия – он составляет 78 %.

Для подгруппы инженерно-технического персонала индекс вовлеченности составляет 56 %. Данное значение является удовлетворительным. Негативным моментом является низкое значение индекса вовлеченности по подгруппе рабочих и обслуживающего персонала. Значение данного показателя составляет 44 %, и это тревожный сигнал. В данной подгруппе работают люди, равнодушные к бизнес-целям компании, выполняют свои обязанности на автомате, не беспокоясь о качестве. Данная расшифровка индекса не только негативно характеризует отношение персонала, но и говорит об отношении к сотрудникам данной группы. Несмотря на то, что основные производственные процессы осуществляются именно этой подгруппой персонала, ей уделяется меньше всего внимания. Это может быть обусловлено причинами неэффективности мотивационной составляющей, системы оплаты труда, распределением времени труда и отдыха и т.д. В среднем

значение индекса вовлеченности персонала по предприятию составляет 48 %, что близко к удовлетворительному результату, но говорит о наличии ряда проблем во внутреннем HR-бренде предприятия. На основе полученных выводов было сформировано проблемное поле, методику использования которого мы описывали в предыдущих публикациях. Результаты применения методики представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Диагностика HR-бренда для АО «Северное монтажное управление
Севзапэнергомонтаж» по новой матрице**

Показатели	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Коэффициент выбытия					*
Коэффициент приема кадров				*	
Коэффициент текучести кадров					*
Коэффициент постоянства кадров				*	
Выручка, приходящаяся на 1 сотрудника, тыс. руб./чел.					*
Чистая прибыль (убыток), приходящаяся на 1 сотрудника, тыс. руб./чел.					*
Индекс вовлеченности сотрудников			*		
Уровень удовлетворения базовых финансовых потребностей					*
Удовлетворение потребностей в безопасности и надежности работодателем			*		
Удовлетворение потребностей в самовыражении		*			
Удовлетворение потребностей в признании и карьерном росте		*			
Удовлетворение потребностей в обучении и развитии				*	

Таким образом, общее количество баллов, набранных предприятием, – 47. Это позволяет отнести предприятие в поле матрицы с приближенным максимумом. Это говорит о том, что в данном поле может быть перекося в какую-либо из сторон – сильный внешний бренд при слабом внутреннем либо наоборот. В нашем случае отнесение предприятия в данное поле говорит о наличии сильного внешнего бренда, но при этом отмечаются недостатки в системе внутреннего бренда работодателя. Чтобы понять, в чем заключаются данные основы для анализируемого предприятия, необходимо провести SWOT-анализ.

На завершающем этапе исследования необходимо сформулировать общие достоинства и недостатки HR-бренда предприятия, что в дальнейшем позволит определить наиболее точно пути устранения выявленных недостатков. Для этого также используем матрицу SWOT-анализа. Она поможет выявить качественные характеристики бренда, показывая его достоинства и недостатки, а также возможности и угрозы (табл. 3).

Проведенный анализ позволил сделать ряд выводов:

1. Работодатель стремится во всех сферах оперировать материальной мотивацией, начиная с момента привлечения и в дальнейшем на этапе постоянной работы сотрудника.
2. Сложившаяся ситуация для предприятия формирует угрозу потери наиболее качественных профессионалов, обладающих отработанными навыками и рабочей интуицией, которая зависит от опыта и длительности работы. Молодые специалисты и новые сотрудники такими навыками не обладают.

SWOT-анализ бренда работодателя

Сильные стороны	Слабые стороны
1. В глазах соискателей бренд работодателя выглядит как надежный и стабильный (работает с 1963 года). 2. Работодатель обеспечивает высокий уровень материального вознаграждения за труд – уровень оплаты труда выше, чем в среднем по отрасли. 3. Работодатель предлагает социальный пакет с большим количеством компенсационных выплат (оплата дороги до места работы, дополнительные командировочные выплаты). 4. Работодатель постоянно проводит индексацию оплаты труда. 5. Работодатель заинтересован в привлечении профессионалов высокого уровня, предлагая дополнительные мотивационные выплаты. 6. Работодатель заинтересован в обучении и адаптации сотрудников. 7. Работодатель вкладывает финансовые ресурсы в привлечение профессионалов высокого уровня (что повышает уровень профессионализма всего кадрового состава в целом, привлекаются лучшие в своей области). 8. Большое количество положительных отзывов со стороны сотрудников предприятия, в том числе от бывших, о материальной составляющей вознаграждений на предприятии.	1. Работодатель не заботится о карьерном росте сотрудников – нет кадрового резерва. 2. Слабая мотивация к самореализации и удовлетворению потребностей в самовыражении. 3. Для многих сотрудников достигнут «потолок» развития в выбранной области и не открыты новые перспективы. 4. Низкий уровень материальных вложений в нематериальную сферу мотивации персонала: не поддерживается корпоративный дух. 5. Работодатель вкладывает финансовые ресурсы в привлечение профессионалов высокого уровня (что повышает затраты на персонал). 6. Большое количество негативных отзывов бывших сотрудников об отсутствии заботы со стороны предприятия о кадровом потенциале, превалирует материальная составляющая.
Возможности	Угрозы
1. Предприятие обладает значительным запасом финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на развитие HR-бренда. 2. У предприятия сильная HR-служба, что позволяет провести работу по формированию сильного бренда как для внешней, так и для внутренней аудитории. 3. Высокий уровень вовлеченности управленческого звена позволяет провести мероприятия по развитию бренда максимально эффективно. 4. Создана база для дальнейших эффективных преобразований в области HR-бренда.	1. Может возникнуть текучесть кадров среди сотрудников, которые являются профессионалами и обладают большим объемом качественных навыков, так как не удовлетворяются их потребности в самореализации. 2. Внешнеэкономическая ситуация нестабильна, что вызывает тревогу у кадрового состава, боязнь потерять существующий уровень материального обеспечения. Наиболее сильные задумываются о более перспективном месте работы, рассматривая экономический кризис как точку роста.

Несмотря на большое число положительных отзывов со стороны бывших сотрудников, которые касаются в основном материальной части, существует и множество негативных. Проанализировав их, мы пришли к выводу, что предприятие не поддерживает дальнейшее развитие и карьерный рост персонала. Поэтому даже материальная составляющая не удерживает «лучших» в своей области. В то время как научная среда давно призывает практиков бизнеса расширять инструменты развития и удержания персонала. Сильный кадровый бренд позволяет компании формировать новые конкурентные компетенции специалистов, что является неоспоримым фактором развития инновационного потенциала современной компании [2, 368].

Отсутствие кадрового резерва снижает уровень приверженности персонала, так как заинтересованные в длительном сотрудничестве постепенно теряют интерес к выбранному месту работы. Для многих сотрудников достигнут «потолок» развития в выбранной области и не открыты новые перспективы. Соответственно, снижается уровень удовлетворенности сотрудников, а значит – производительность, что в итоге сказывается на эффективности работы всего предприятия.

Это подтвердил факторный анализ – прирост прибыли обеспечивает рост штата, а не рост производительности.

Основной вывод, который можно сделать из данных исследований, – наличие корпоративной культуры напрямую влияет на эффективность работы предприятия. При отсутствии такового качество взаимодействия внутри коллектива снижается, формируются дополнительные барьеры и препятствия для развития. Тем не менее, существующий бренд работодателя имеет множество путей для дальнейшего развития и перехода в состояние квадранта «Идеал» разработанной нами матрицы. Имеющиеся финансовые ресурсы могут быть направлены на реализацию проектов по формированию эффективного HR-бренда. Необходимым условием для вовлеченности основного персонала является вовлечение топ-менеджмента, что уже имеет место на предприятии. Персонал прекрасно видит отношение своих руководителей к делу. Поэтому если топ-менеджер не демонстрирует личным примером участие в повышении эффективности, энтузиазма у его подчиненных не появится. Справедливо и обратное утверждение – вовлеченный руководящий состав позволяет проводить все изменения эффективно. Примером может служить практика некоторых энергетических предприятий в Новосибирской области. Так, в «Сибирьэнерго» топ-менеджеры личным примером демонстрируют вовлеченность в производственный процесс – лично участвуют в деятельности малых групп персонала, подают предложения по совершенствованию. В «ЭЛСИБе» регулярно проводятся встречи с неформальными лидерами, на которых обсуждаются предложения по совершенствованию работы предприятия. Данные меры привели к тому, что указанные организации по ряду производственных вопросов стали лидерами в своей области, причем не только в регионе, но и за его пределами. Благодаря данным мерам сформирован сильный бренд работодателя указанных предприятий.

Таким образом, проведенный SWOT-анализ позволяет говорить о том, что основы бренда работодателя АО «СМУ «Севзапэнерго-монтаж» сформированы, но базируются они на материальной составляющей. Отсюда перекося в сторону внешнего бренда, поскольку при длительном сотрудничестве интерес к предприятию как работодателю снижается. Очевидно, что результаты данного исследования носят дискуссионный характер и могут иметь перспективы в дальнейших исследованиях.

Литература

1. Перевозова О.В. Кадровая конкурентоспособность региона в условиях неопределенности / Развитие экономики и управления в условиях глобальных изменений: монография. Челябинск: «Челябинский дом печати», 2017. 195 с.
2. Развитие организации и HR-менеджмент / Л. Кроль, Е. Пуртова и др. М.: Класс, 2017. 368 с.
3. Родин О.А. Формирование и продвижение успешного бренда работодателя // Современные проблемы развития экономических и социально-трудовых отношений предпринимательства: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под редакцией И.Т. Корогодина, В.Г. Дайнеко. 2016. С. 126–128.
4. Рожков И. Я. Брендинг: учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2013. 331 с.
5. Рувенный И.Я., Касимова Э.Р., Левина К.Е. Развитие бренда работодателя как элемента стратегического потенциала организации // Альманах современной науки и образования. 2016. № 7. С. 92–95.
6. Рузиева В.М. Сущность, основные функции и методы управления человеческими ресурсами современной организации // NovaUm.Ru. 2016. № 4. С. 27–30.
7. Сардак Е.В. Особенности управления брендом предприятия-работодателя // Актуальные вопросы и тенденции развития в современной науке: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. 2015. С. 128–131.

Особенности оценки эффективности промышленных инновационных кластеров в зарубежной литературе

Features of an Estimation of Efficiency of Industrial Innovative Clusters in the Foreign Literature

Ю. ЦЕРЦЕИЛ, В. КООКУЕВА

Церцейл Юлия Сергеевна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансового менеджмента Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. E-mail: tsertseil2018@mail.ru

Коокуева Виктория Владимировна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансового менеджмента Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. E-mail: kookueva.vv@gmail.com

В статье приводится анализ зарубежных и российских методик оценки эффективности промышленных инновационных кластеров. Выявлено, что в зарубежных методиках модель отражает как выгоды, так и затраты от расположения кластера, при этом важными являются факторы производства, эффективность предпринимательской сети и затраты в виде уровня заработных плат, сложившихся цен, налогов и арендной платы. Интересны мультипликативные модели, модели анализа эффективности промышленного кластера на базе создания цепочки ценности.

Ключевые слова: промышленный кластер, производственный кластер, эффективность промышленного кластера, инновационный кластер, модели оценки эффективности.

The article provides an analysis of foreign and Russian methods for assessing the effectiveness of industrial innovation clusters. It was revealed that in foreign methods the model reflects both benefits and costs from the location of the cluster, while factors of production, efficiency of the entrepreneurial network, and costs in the form of wages, established prices, taxes and rents are important. Interesting are the multiplicative models, models for analyzing the efficiency of an industrial cluster based on the creation of a value chain.

Key words: industrial cluster, production cluster, efficiency of industrial cluster, innovative cluster, efficiency assessment models.

Возникновение и развитие в национальной экономике страны кластерных объединений на территориях регионов, а не изолированных компаний, организаций, предприятий, осуществляющих свою деятельность в различных отраслях и сферах деятельности, способствует более глубокому и точному пониманию сущности и содержания понятия «конкуренция» и степени влияния территориального расположения групп компаний для создания возможностей возникновения основного или дополнительного конкурентного преимущества.

Промышленные кластеры могут существовать в различных формах в зависимости от степени территориальной конкуренции и кооперации, что будет выражаться в сочетании форм вертикальной и горизонтальной интеграции. Промышленные кластеры традиционно включают отрасли, объединяющие все этапы технологической цепочки и предполагающие выпуск конечного продукта, а также сопутствующие и поддерживающие продукты: оборудование, сырье и материалы, формирующие принадлежность к отдельным категориям. Двойственность природы кластера обусловлена тем, что, с одной стороны, кластер – это система взаимосвязанных компаний и организаций, предполагающая на практике, что ее ценность как единого объекта превышает простую сумму ее составных частей. С другой стороны, кластеры предполагают одновременное сосуществование процессов кооперации и конкуренции, хотя здесь происходит разграничение вышеуказанных процессов в зависимости от стадии жизненного цикла компании.

Анализ моделей оценки эффективности деятельности кластера в современных рыночных условиях. Марио А. Маджони рассматривает динамику развития производственного кластера и перспективы его стратегического развития в зависимости от жизненного цикла

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00428 а.

региона. Автором исследовались перспективы развития инновационного промышленного кластера в зависимости от его территориального расположения, что предполагало возникновение как преимуществ, так и затрат. В данном случае функция общих выгод от местного расположения принимала следующий вид [5]:

$$B_{fq} = G_{fq}(k_q, l_q, s_q, u_q) + A_{fq}(n_q), \quad (1)$$

где G_{fq} – преимущества территориального расположения, k_q – капитал как фактор производства, l_q – труд как фактор производства, s_q – эффективность местной предпринимательской сети специализированных поставщиков сырья и материалов, u_q – качество городской и промышленной инфраструктуры, $A_{fq}(n_q)$ – преимущества агломерации компаний.

Наряду с выгодами (преимуществами) развития в кластере возникают и затраты, которые отображаются в следующей функции:

$$c_{fq} = g_{fq}(w_q, r_q, d_q, t_q) + a_{fq}(n_q), \quad (2)$$

где g_{fq} – затраты (структура издержек, обусловленных территориальным расположением), w_q – сложившийся уровень заработной платы, r_q – уровень процентной ставки в регионе, d_q – средний уровень цен на бизнес-услуги, t_q – уровень арендной платы и налогообложения, $a_{fq}(n_q)$ – функция, выражающая зависимость транзакционных издержек от степени концентрации участников кластера, находящихся в обратной зависимости (положительный синергетический эффект объединения компаний в кластере).

Таким образом, чистый положительный эффект на территории кластера находится следующим образом:

$$N_{fq} = B_{fq} - c_{fq}, \quad (3)$$

$$N_{fq} = H_{fq}(w_q, r_q, d_q, t_q, k_q, l_q, s_q, u_q) + h_{fq}(n_q). \quad (4)$$

Как мы видим, в данной модели учитываются все компоненты основных факторов производства, а также дополнительные синергетические эффекты, возникающие в результате объединений компаний. В то же время автором не выделены в отдельную категорию группы затрат и доходов по созданию и использованию человеческого капитала в кластере.

Й. Стенбек Мадсен, В. Смит и М. Диллинг-Хансен в своей работе рассматривают функциональную зависимость конкурентных преимуществ в кластере, влияющих на его результативность, выражающуюся в следующем [3]:

$$Y_{ft} = A_t * D_{ij} * L_{ft} * K_{ft}, \quad (5)$$

где Y_{ft} – общая производительность компании f в период времени t , A_t – общая производительность факторов производства в период времени t , D_{ij} – дополнительно созданный показатель эффективности в результате принадлежности компании f к отрасли промышленности i и муниципалитету j (региону), L_{ft} – общий объем трудовых затрат, K_{ft} – общий объем задействованного капитала.

Как мы видим, данная модель предполагает выделение в качестве анализируемых факторов производства только объема трудовых затрат и задействованного капитала, в то же время остальные факторы производства объединяются в качестве возможности создания дополнительного показателя эффективности, что опосредованно проявляется через отраслевую принадлежность и территориальное расположение компаний – участников кластера.

В процессе трансформации экономических взглядов в условиях развития институциональной экономики И. Мансури, С. Мамизаде-Чатхайе и другими авторами вводится алгоритм проведения анализа эффективности промышленного кластера на базе создания цепочки ценности. Традиционно построение цепочки ценности включает следующие этапы [4]:

- анализ собственной (производственной) цепочки ценности – какие затраты формируются в рамках каждой индивидуальной форме деятельности;
- анализ цепочки ценности потребителя – как «наш продукт» вписывается в цепочку создания ценности потребителя;
- анализ вероятности возникновения дополнительных преимуществ в минимизации затрат при взаимодействии (кооперации) с конкурентами;

– определение направлений создания добавленной стоимости в каждой последующей цепочке создания стоимости (у потребителя).

И. Мансури, С. Мамизаде-Чатхайе и другие рассматривали следующие ключевые направления экономической активности, на которые может оказывать влияние кластер:

- влияние на экономическое развитие территории (региона);
- преимущества в фокусировании на человеческих ресурсах;
- влияние на уровень заработной платы производственных рабочих;
- влияние на уровень бедности в регионе.

Каждый из этих эффектов реализуется в процессе развития цепочки ценности в рамках каждого вида деятельности, зависящих от количества участников промышленного кластера. В данном алгоритме предполагается выделение двухстадийной цепочки ценности каждого производственного процесса, в которой продукт, созданный одним из участников, выступает входящим ресурсом для реализации цепочки ценности другой группы участников.

В процессе трансформации экономических отношений и развития новых производственных процессов с участием инновационных разработок, позволяющих получить уровень доходности выше среднеотраслевого, в долгосрочной перспективе возникает потребность в уточнении существующих моделей оценки эффективности функционирования кластера и определения степени его влияния на инновационную активность компаний-участников кластера. С. Бодри и С. Брески рассматривают такие показатели, как:

- CIEEMP – уровень занятости в производственной компании – участнице кластера;
- OTHEMP – уровень занятости в других отраслях промышленности;
- PATPREV – качественная оценка наличия патентной деятельности в компании до и после участия в кластере;
- PATHERF – уровень технологической оснащенности, выраженной в количестве патентов с использованием индекса Херфинадаля–Хиршмана (вероятностная характеристика);
- EMPHERF – уровень занятости в регионе (территории) с использованием индекса Херфинадаля–Хиршмана (вероятностная характеристика);
- STOCKP – общий объем патентов, выпущенных на территории кластера (региона) [2].

Как мы видим, в данной модели большое внимание уделяется анализу инновационной активности в кластере, опосредованно через объем патентов, а также перспектив создания человеческого капитала, предпосылкой создания которого в данной работе выступает уровень занятости населения в кластере.

Методологические аспекты анализа результатов деятельности компаний – участников производственного кластера в РФ. Оценка социально-экономических последствий создания и функционирования производственного кластера в регионе (географическая локализация) предполагает введение системы показателей, включающей частные относительные показатели, раскрывающие сущность и содержание социально-экономических процессов, формирующих деятельность как отдельных участников кластера, так и в целом всего производственного кластера. Нами выделены следующие группы критериев оценки социально-экономических результатов функционирования производственного кластера [1]:

1. Структура товарного выпуска предприятий – участников производственного кластера – SP (structure of production activity):

- стоимостной и натуральный объем производства конечных товаров для внутреннего (регионального, национального) потребления;
- стоимостной и натуральный объем производства конечных товаров для реализации на экспорт;
- структура товарного выпуска в количественном и стоимостном выражении в целом по кластеру в удельных весах;
- динамика темпов роста производства конечных товаров каждого участника производственного кластера.

Выделенные показатели характеризуют товарную структуру производственного кластера и возможность его ориентации на выпуск конечного в потреблении продукта, что предполагает формирование производственно-технологической цепочки в рамках кластера и создании цепочки ценности в отношении каждого участника кластера.

2. Обеспеченность производственного кластера факторами производства – PR (potential of resources):

- природно-ресурсный потенциал;
- среднесписочная численность производственных рабочих, чел.;
- среднегодовая стоимость основных средств в стоимостном выражении;
- среднегодовая стоимость оборотных активов в стоимостном выражении;
- среднегодовая стоимость нематериальных активов в стоимостном выражении;
- интеллектуальные инвестиции, выраженные в количестве зарегистрированных патентов в количественном выражении;
- среднегодовой объем долгосрочных финансовых вложений в стоимостном выражении.

3. Экономические показатели кластера – EA (economic activity):

- валовая выручка от реализации участников производственного кластера на внутреннем рынке в стоимостном выражении;
- валовая выручка участников производственного кластера от реализации продукции на экспорт в стоимостном выражении;
- удельный вес каждого участника в совокупной прибыли кластера, %;
- рентабельность производства отдельных видов продукции в кластере, %;
- общая рентабельность участника производственного кластера, %.

В условиях развития институциональной экономики предложенный перечень критериев оценки деятельности кластера необходимо расширить введением следующих показателей, отражающих использование интеллектуального капитала в целях достижения дополнительных конкурентных преимуществ.

4. Интеллектуальный (инновационный потенциал) производственного кластера – IP (intellectual potential):

- рентабельность персонала (производственного и управленческого) участников производственного кластера;
- эффективность использования средств в целях оплаты труда участников производственного кластера;
- синергетический эффект совместного использования ключевых сфер компетенций участников кластера, выраженный в комбинации горизонтальной и вертикальной интеграции;
- синергетический эффект совместного использования нематериальных активов участников производственного кластера, таких как потребительские активы, информационные технологии, инфраструктурные активы.

На основе сформированной системы показателей общая величина выгод (B_c – benefits of cluster participation) компаний от участия в производственном кластере будет выражена следующей зависимостью:

$$B_c = f(SP, PR, IP). \quad (6)$$

Таким образом, зарубежные модели оценки эффективности имеют определенные различия, с одной стороны, в то же время основные факторы влияния и зависимости являются схожими – с другой. Вызывают интерес модели, позволяющие отследить и оценить степень влияния промышленных кластеров на создание стоимости в цепочке. Российские же модели больше носят расчетный характер и позволяют оценить степень влияния промышленных кластеров на уровень развития территории присутствия.

Литература

1. Коокуева В.В., Церцеил Ю.С. Развитие инновационных кластеров как основа стратегии развития территорий России. М., 2017.
2. Beaudry C., Breschi S. Does «clustering» really help firms' innovative activities? [Электронный ресурс]. URL: <ftp://ftp.unibocconi.it/pub/RePEc/cri/papers/wp111.pdf>
3. Madsen E.S., Smith V., Dilling-Hansen M. Industrial clusters, firm locations and productivity [Электронный ресурс]. URL: https://pure.au.dk/ws/files/32304323/03-26_esmvs.pdf
4. Mansouri I., Mamizadeh-Chatghayeh S., Abbasi V., Barahimi P., Tahmouresi A.R. Assessment of industrial cluster with value-chain DEA model [Электронный ресурс]. URL: http://ijdea.srbiau.ac.ir/article_2515_22d27bd443d4afd468771517_e04ab896.pdf
5. Mario A. Maggioni. The rise and fall of industrial clusters: Technology and the life cycle of region [Электронный ресурс]. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/ae4c/51c0424941110f52ab2bcd4a4755ace1b85c.pdf>

Основные принципы управления воспроизводственными процессами

Basic Principles of Management of Reproduction Processes

А. ГАЗИТДИНОВ

Газитдинов Артур Марсович, аспирант Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: gazitdin@yandex.ru

В данной работе рассматриваются некоторые универсальные атрибуты и отличительные черты воспроизводственных процессов. В работе показана разработанная общая схема воспроизводства. В соответствии с этой схемой воспроизводственный процесс представляет собой результат взаимодействия элементов определенной системы. На основе предлагаемой схемы сформулированы основные принципы управления воспроизводством.

Ключевые слова: управление, воспроизводство, воспроизводственные процессы, системный анализ.

In following article some universal attributes and distinctive features of reproductive processes are considered. The work shows the developed general reproduction scheme. In accordance with this scheme, the reproductive process is the result of the interaction of elements of a certain system. Based on the proposed scheme, the basic principles of control of reproduction are formulated.

Key words: management, reproduction, reproductive processes, system analysis.

Проблема воспроизводства занимает заметное место в экономике, она нашла свое отражение в трудах многих классиков экономической мысли. Одними из первых к проблеме воспроизводства обратились физиократы: «Экономическая таблица» Ф. Кенэ стала первой моделью межотраслевого баланса и в последствии оказала серьезное влияние на разработку В.И. Леонтьевым знаменитой модели «затраты–выпуск». Некоторые значимые вопросы, связанные с воспроизводством, затрагивались в работах Ж.-Б. Сэя, который, в частности, выделил три фактора, посредством «производительных услуг» которых осуществляется производство – труд, землю и капитал. Особый вклад в разработку данной проблемы внес К. Маркс. Именно он предложил модели простого и расширенного воспроизводства, которые получили дальнейшее развитие в работах как его последователей, так и оппонентов.

При этом воспроизводство нельзя считать сугубо экономическим понятием. Воспроизводиться может население (как и любая другая популяция биологического вида), социальная структура, какие-либо отношения и т.д. Это целый класс процессов, которые имеют определенные общие черты и атрибуты. Выявление и анализ таких универсальных качеств позволит не только глубже проникнуть в сущность воспроизводства, но и научиться эффективно им управлять.

Для того чтобы раскрыть основные особенности и атрибуты воспроизводства в широком смысле, предварительно необходимо уточнить некоторые понятия. В первую очередь, следует выделить *объект воспроизводства*. Это то, что возобновляется, замещается, восстанавливается – словом, циклически изменяется. Такого рода циклические изменения, происходящие с объектом, можно назвать *воспроизводственными трансформациями*. Так, в политэкономическом словаре Е.Ф. Борисовой и др. дается следующее определение воспроизводства: «постоянное повторение, непрерывное возобновление процесса производства» [2, 38]. В этом смысле объектом экономического воспроизводства являются производственные отношения. Любые трансформации объекта воспроизводства происходят в результате функционирования некоторой определенной системы – *актора производственного процесса*. Если говорить об экономическом воспроизводстве, то необходимо отметить, что непрерывное возобновление производственных отношений – объекта воспроизводства – связано с функционированием экономической системы, которая в данном случае исполняет роль актора.

Разграничение актора и объекта воспроизводства очень важно. Благодаря такому разделению можно гораздо глубже понять сущность любого производственного процесса. Это связано с тем, что механизмы производственных трансформаций при данном подходе предстают в более четком и ясном виде.

Необходимо отметить, что, хотя всякому воспроизводству соответствует определенный актор, далеко не каждая система порождает производственные трансформации объекта. Для этого она должна обладать специфической способностью, которую можно назвать *воспроизводимостью*.

Основная особенность производственных процессов заключается в их тесной связи с функционированием соответствующих систем. При этом данная связь является двусторонней. С одной стороны, производственная трансформация – не что иное, как результат функционирования системы-актора. В то же время и определенные качества объекта оказывают существенное влияние на производственный процесс, во многом определяют характер работы самого актора.

Чтобы продемонстрировать данную связь, была разработана общая схема производственного процесса. Данная схема содержит два концептуальных уровня: принципиальный и элементный. Следовательно, демонстрацию схемы целесообразно проводить в два этапа. На первом этапе следует на время абстрагироваться от особенностей внутреннего функционирования системы, представив актора как своего рода «черный ящик». Схема производственного процесса на принципиальном уровне представлена на рисунке 1.

Исходное состояние объекта на схеме обозначено через X . В результате последовательных трансформаций исходное состояние объекта сменяется состоянием X' , а затем и состоянием X'' . Трансформации объекта $X \rightarrow X'$ и $X' \rightarrow X''$ можно считать отдельными *воспроизводственными циклами*. Сама же трансформация объекта от одного состояния к другому – результат внутреннего функционирования системы-актора.

На рисунке 2 исходные взаимодействующие элементы актора обозначены через e . Двусторонними стрелками показаны взаимодействия элементов, односторонними – результат трансформации. Элементы, сформировавшиеся в результате трансформаций, обозначены через e' . Воспроизводственный процесс можно охарактеризовать как комплекс взаимодействий, в результате которых происходит замещение исходного состояния объекта новым. Иными словами, производственный цикл фактически протекает на элементном уровне функционирования системы-актора.

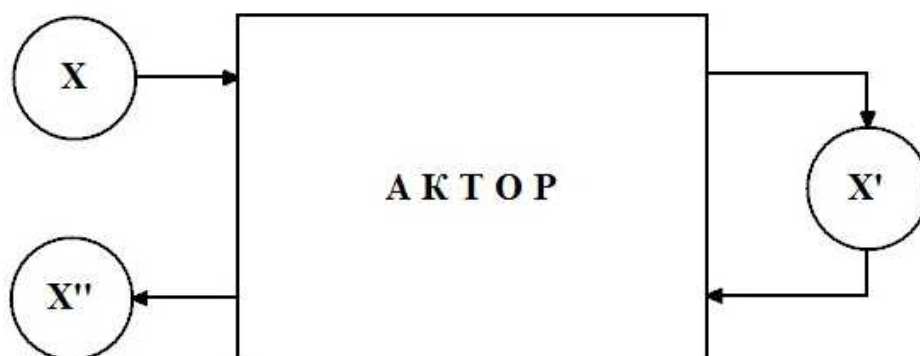


Рис. 1. Принципиальная схема производственного процесса

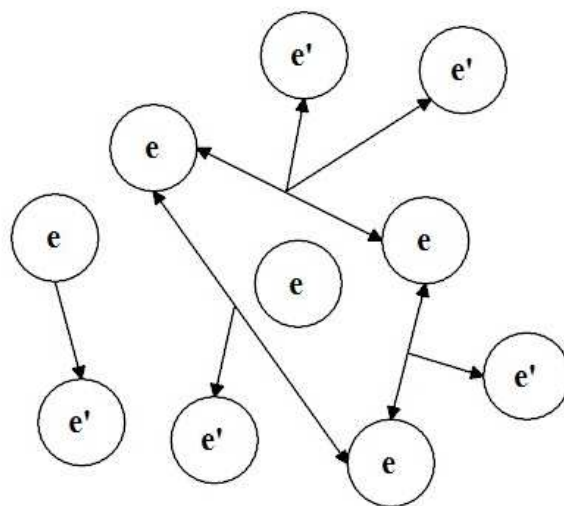


Рис. 2. Механизм воспроизводственной трансформации

Таким образом, двусторонняя связь объекта воспроизводства и актора объясняются следующим. Во-первых, воспроизводственные циклы последовательны, следуют друг за другом. При этом время окончания первой трансформации объекта $X \rightarrow X'$, как правило, не полностью синхронизировано с периодом начала трансформации $X' \rightarrow X''$, начало следующего воспроизводственного цикла не требует полного завершения предыдущего. В результате трансформации объекта носят непрерывный характер, словно «наслаиваясь» одна на другую. Во-вторых, объект воспроизводства включен в актор как элемент, их совокупность или отдельная подсистема. Следовательно, можно сделать вывод о том, что в результате воспроизводственного цикла происходит не только трансформация объекта, но и самого актора вместе с ним. В результате появление в системе элементов типа e' влечет за собой формирование двусторонней связи между актором и объектом воспроизводства.

Механизм формирования данной двусторонней связи можно продемонстрировать на примере социального воспроизводства, под которым подразумевается «процесс, посредством которого общества воспроизводят свои социальные учреждения и социальную структуру» [1, 245]. Значимый вклад в теоретическую проработку данного процесса внесли французские социологи П. Бурдьё и Ж.-К. Пассрон. В соответствии с их представлениями особое место в процессе социального воспроизводства занимает образование.

Образовательная система играет роль своего рода «якоря», который существенно замедляет структурные изменения в соотношении социальных страт. Это происходит за счет того, что дети из обеспеченных семей, занимающих более высокое социальное положение, получают дополнительные образовательные преимущества, которые сильнее всего проявляются на этапе отбора обучающихся. При этом такие преимущества сохраняются и в условиях массового образования, они слабо связаны с дороговизной обучения, дискриминацией по имущественному признаку и т.п. Формирование привелегий происходит за счет естественных законов функционирования образовательно-воспитательной системы. Основная причина заключается в «неравном распределении языкового и культурного капитала между социальными классами». Соответственно, обучающиеся из разных социальных страт обладают разными возможностями, стартуют с разных позиций. Представителям класса, обладающим меньшим культурным и языковым капиталом, приходится прикладывать дополнительные усилия для нивелирования этой разницы. В результате достижение идентичных результатов отнимает у представителей данных социальных страт больше сил и времени.

В данном примере двусторонний характер взаимодействия актора и объекта проявляется ярко и выразительно. Так, объектом в данном случае является социальная структура, в роли актора можно назвать воспитательно-образовательную систему общества. Таким образом, воспроизводство социальной структуры, как было показано, происходит в том числе и в результате функционирования воспитательно-образовательной системы. С другой стороны, результатом трансформаций объекта, произошедших в результате прошлых воспроизводственных циклов, стало накопление в отдельных социальных классах большего культурного капитала. Иными словами, результаты предшествующей воспроизводственной динамики объекта во многом определяют течение текущего воспроизводственного цикла.

С практической точки зрения наибольший интерес представляет проблема управления воспроизводственными процессами. Данная проблема актуальна как с точки зрения формирования социально-экономической политики на государственном и региональном уровне, так и в контексте управления предприятиями и организациями. Умение видеть воспроизводственный процесс, должным образом регулировать его течение позволяет своевременно и эффективно решать сложные управленческие задачи, в том числе связанные с преодолением наиболее комплексных и системных проблем. Для этого в первую очередь необходимо понимать самую суть воспроизводственных процессов, связи элементов и результаты их взаимодействия. На основе анализа универсальных качеств и атрибутов воспроизводства, с использованием предлагаемой общей схемы можно выделить несколько важных аспектов управления воспроизводственными процессами, на которые следует обратить внимание.

В первую очередь, следует исходить из того, что управление воспроизводством должно носить системный характер. Этого можно достичь посредством реализации следующих принципов:

- соответствия целей и мероприятий;
- регулирования на уровне элементов и их взаимодействий;
- преимущественного использования внутренних ресурсов системы.

Воспроизводство – устойчивый процесс, который предполагает формирование и действие большого количества самых разных связей и взаимодействий. Следовательно, управление воспроизводственными процессами невозможно осуществлять спонтанными, текущими и точечными управленческими решениями. Необходимо разрабатывать комплекс мер, стержнем которого должна быть единая цель.

Кроме того, следует принять во внимание, что взаимосвязи между элементами и компонентами, обуславливающие воспроизводственные трансформации, достаточно часто возникают самопроизвольно, в силу особенностей природы воспроизводства и, следовательно, независимо от решений субъекта управления. В этой связи регулирование воспроизводственного процесса следует проводить на элементном уровне. Лишь оказывая целенаправленное влияние на элементы и взаимосвязи, можно должным образом направить течение воспроизводственного цикла. Именно поэтому важно понимать принцип действия механизма, определяющего воспроизводственные трансформации объекта.

Следует отметить, что при появлении нового объекта регулирования многим управленцам первым делом приходит в голову создание очередного департамента, отделения, рабочего места и т.п. – словом, дополнительной подсистемы, регулирующей «надстройки». Подобный подход далеко не всегда целесообразен. Так, следует понимать, что воспроизводимость – это свойство, которое присуще той или иной системе. Если актор обладает таким свойством, то воспроизводственный цикл запускается и работает и без вмешательства управляющего. При этом сформировавшиеся связи и взаимодействия между элементами обладают существенной устойчивостью. В случае, если результат воспроизводственных трансформаций положительный, необходимо лишь оптимизирующее вмешательство в связи и взаимодействия. Если же результат отрицателен, необходимо и вовсе добиться разрушения связей, порождающих негативные трансформации. С другой стороны, если система не обладает свойством воспроизводимости, но оно необходимо, управленцу следует сосредоточиться не на создании «надстройки», а на формировании необходимых связей между элементами актора.

Грамотное и эффективное управление воспроизводственными процессами невозможно без серьезного, вдумчивого, системного подхода. Чтобы принять верное решение, необходимо отчетливо видеть механизм воспроизводственных трансформаций, понимать, какие взаимодействия влекут за собой те или иные результаты. При этом воспроизводство в области экономики и хозяйства в большинстве своем связаны с социальными и межличностными отношениями. Ключевой элемент актора в таких случаях – человек. Управление такого рода воспроизводственными процессами требует особого набора личностных и профессиональных качеств, определенного жизненного опыта, отменного понимания психологии человека. Руководителю необходима мудрость и авторитет. Но даже при наличии всех перечисленных качеств для успешного регулирования воспроизводственных процессов необходимо верно расставлять приоритеты и концентрироваться на наиболее важных аспектах воспроизводства.

Литература

1. Большой толковый социологический словарь / сост. Д. Джери, Дж. Джери. М., 1999. Т. 2. 528 с.
2. Политэкономический словарь / сост. Е.Ф. Борисова и др. М.: Политиздат, 1972. 367 с.

Кадровый потенциал сферы социального обслуживания населения

Personnel Potential in the Sphere of Social Service of the Population

Л. ИВАНОВА, У. НАЗАРОВА

Иванова Лена Хакимовна, министр семьи, труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан. E-mail: mintrud@bashkortostan.ru

Назарова Ульяна Анатольевна, д-р экон. наук, заведующий кафедрой социологии труда и экономики предпринимательства Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: nazarovaua@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы формирования кадрового потенциала сферы социального обслуживания в условиях современных реформ, а также осуществляется поиск инструментов, способных пополнить сферу социального обслуживания населения молодыми и эффективными работниками. Статья основывается на результатах комплексного обследования рынка труда Республики Башкортостан.

Ключевые слова: социальное обслуживание, кадровый потенциал, рынок труда, социальная защита населения.

The article deals with the problems of formation of the personnel potential of the social service sector in the context of modern reforms, as well as the search for tools that can replenish the social service sector of the population with young and efficient workers. The article is based on the results of a comprehensive survey of the labor market of the Republic of Bashkortostan.

Key words: social service, personnel potential, labor market, social protection of the population.

Согласно действующему законодательству, социальное обслуживание представляет собой деятельность по предоставлению социальных услуг гражданам [7]. В старой редакции социального обслуживания представлялось как деятельность социальных служб по социальной поддержке, оказанию социально-бытовых, социально-медицинских, психолого-педагогических, социально-правовых услуг и материальной помощи, проведению социальной адаптации и реабилитации граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации. Таким образом, мы видим, что из формулировки ушли «социальные службы» и перечень заменился общим понятием, что отражает общую тенденцию расширения субъектов оказания социальных услуг.

Исконно данная деятельность была исключительно прерогативой государства, но в настоящее время происходят существенные трансформации с привлечением негосударственного сектора в сферу социального обслуживания населения.

Так, во исполнение поручения Правительства Российской Федерации по реализации Послания Президента Федеральному Собранию Российской Федерации от 3 декабря 2015 г. был разработан комплекс мер, направленных на обеспечение поэтапного доступа социально ориентированных некоммерческих организаций (далее – СОНКО), осуществляющих деятельность в социальной сфере, к бюджетным средствам, выделяемым на предоставление социальных услуг населению [4].

Практически одновременно с Комплексом мер был утвержден план («дорожная карта» «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере»), предусматривающий реализацию мероприятий на федеральном, региональном и муниципальном уровнях до 2018 года [3].

Все эти мероприятия в первую очередь были призваны способствовать увеличению количества СОНКО в целях повышения доступности и качества оказываемых ими услуг, а также оптимизации бюджетных расходов.

Вместе с тем, на фоне вовлечения СОНКО в сферу оказания социальных услуг населению, в условиях кардинальных институциональных изменений возникает необходимость глубокого

исследования кадрового потенциала в целях прогнозирования степени успешности дальнейшего функционирования данной сферы в новых условиях.

Однако для данного исследования необходимо определиться с понятийным аппаратом. Если говорить о кадровом потенциале в целом, то в науке существует множество трактовок данного понятия, однако рассматриваются они, как правило, на микроуровне. Например, В.Я. Афанасьев и И.К. Корнев дают такое определение: «кадровый потенциал – это совокупность способностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определенные задачи» [1, 89].

На наш взгляд, наиболее подходящим для нашего исследования будет определение кадрового потенциала сферы социального обслуживания как совокупности возможностей экономически активного населения на возмездной основе осуществлять деятельность по предоставлению социальных услуг гражданам.

Здесь важным аспектом является то, что к кадровому потенциалу необходимо относить, во-первых, только экономически активное население, хотя социально-бытовые услуги могут оказывать и подростки пожилым людям, и сами пожилые или инвалиды в рамках взаимопомощи. Во-вторых, на наш взгляд, следует ограничить кадровый потенциал только теми лицами, которые оказывают (могут оказывать) социальные услуги исключительно на возмездной основе, поскольку если это безвозмездное оказание услуг – мы переходим в сферу домашнего хозяйства или чистой благотворительности, что не имеет под собой экономической составляющей. Между тем кадровый потенциал, на наш взгляд, – сугубо экономическая категория, необходимая составляющая современного рынка труда.

Несмотря на то, что деятельность социального работника богата в ценностном плане и имеет высокую общественную значимость, на сегодняшний день кадровый потенциал данной сферы находится в кризисном состоянии. Самый тревожный факт – отсутствие притока на данное направление молодых и эффективных работников. Рассмотрим отдельно государственный и негосударственный секторы.

По данным Башкортостанстата, население по возрастным группам в 2015–2017 гг. было распределено следующим образом [9] (см. табл.).

Распределение населения по возрастным группам в 2015–2017 гг.

Возраст, лет	Оба пола	2015		Оба пола	2016		Оба пола	2017	
		Мужчины	Женщины		Мужчины	Женщины		Мужчины	Женщины
16–19	172 350	86 603	85 747	165 108	82 453	82 655	161 039	80 303	80 736
20–24	266 235	132 681	133 554	245 242	122 459	122 783	229 673	114 240	115 433
25–29	357 686	181 681	176 005	349 966	177 836	172 130	333 593	169 608	163 985
30–34	314 948	158 095	156 853	323 107	162 396	160 711	333 923	168 525	165 398
35–39	270 689	131 433	139 256	275 207	133 925	141 282	279 232	136 501	142 731
40–44	256 150	123 767	132 383	255 525	123 023	132 502	256 017	122 691	133 326
45–49	268 669	129 591	139 078	261 150	125 734	135 416	254 483	122 263	132 220
50–54	329 916	155 909	174 007	313 008	147 750	165 258	296 800	139 609	157 191
55–59	306 914	139 410	167 504	318 672	145 056	173 616	326 846	149 318	177 528
60 и старше	735 387	264 524	470 863	753 857	272 937	480 920	772 763	281 272	491 491

Данные таблицы свидетельствуют о том, что доля молодежи и населения среднего возраста неуклонно падает, а доля населения старше трудоспособного населения растет.

Если не принимать действенных мер, то именно кадровая составляющая может поставить под угрозу эффективность проводимых реформ по передаче социальных услуг в негосударственный сектор, поскольку для основного эффекта – появления конкуренции – необходима определенная

динамика выхода на рынок новых «игроков» и пополнение уже действующих организаций инновационно активными, молодыми сотрудниками.

На наш взгляд, говоря о кадровом потенциале оказания социальных услуг, следует обратить внимание на две группы факторов: факторов, усложняющих исследование кадрового потенциала, и факторов, негативно влияющих на формирование и развитие кадрового потенциала социального обслуживания. Схематично эти группы факторов можно представить следующим образом, обозначив кадровый потенциал сферы социального обслуживания населения как КПССОН (см. рис.).



Факторы, влияющие на КПССОН

Сначала рассмотрим группу факторов, усложняющих исследование КПССОН.

О том, что в настоящий момент в оказании социальных услуг имеет место комбинация государственного и негосударственного сектора, уже говорилось выше.

При этом негативное влияние данного фактора на исследование кадрового потенциала минимальное, поскольку Министерством семьи, труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан создан Ресурсный центр Республиканского центра социального обслуживания населения, где проводится в том числе сбор и обработка статистической информации в сфере социального обслуживания по государственным стационарным учреждениям социального обслуживания, а также по организациям негосударственного сектора. Однако проведение глубокого анализа кадрового потенциала негосударственных организаций в круг обязанностей Ресурсного центра не входит.

Второй фактор – теневой рынок труда в сфере социального обслуживания.

Мы разделяем точку зрения В.Ю. Булова, согласно которой «основные негативные последствия теневых экономических отношений: деформирование налоговой системы через сокрытие доходов, что приводит к увеличению налоговых отчислений у законопослушных налогоплательщиков и стимулирует сокрытие их доходов от налогообложения, при этом усиливается дифференциация доходов и все большее число граждан вовлекается в теневые отношения; вытеснение официально работающих из легальной экономики в теневую сферу, что способствует развитию

теневых рынков труда; отрицательное воздействие на условия воспроизводства необходимой рабочей силы в легальной экономике (предприятия теневой сферы за счет повышенной заработной платы могут привлекать более квалифицированную рабочую силу и не заботиться о ее воспроизводстве)» [2, 39].

Согласно опросу, проводимому Центром социально-политического мониторинга Института общественных наук РАНХиГС в июне 2017 года, среди 1,6 тыс. человек в 35 субъектах РФ, в теневую экономику вовлечены 33 млн работников, или 44,8 % от занятого населения. Как следует из опроса, искать скрытый от государства заработок людей вынуждает стремление компенсировать снижение своего дохода и недостаточность предложений официального трудоустройства с достойной оплатой [6].

Отметим, что стремление избежать уплаты налогов, бюрократических процедур при оформлении трудовых отношений самозанятых граждан играет большую роль для роста теневой занятости населения.

При этом экспертный опрос пяти больниц города Уфы показал, что 30 % составляют случаи неоднократного использования сиделок на условиях процветающего теневого рынка труда.

Однако привлечение домашнего персонала без должного уровня квалификации, отсутствие жестких требований к профессионализму, несоответствие норм поведения профессиональной этике чревато для потребителей социальных услуг неудовлетворительным качеством оказания услуг, кражами, нецелевым использованием средств владельцев жилья, мошенничеством.

Следующие факторы – межотраслевой характер профессии «социальный работник» и высокая степень разброса требуемого уровня квалификации – отражают сложность применения утвержденного профессионального стандарта с предъявляемыми требованиями к уровню образования, обучения и квалификации. Социальный работник должен иметь среднее профессиональное образование либо среднее общее образование и профессиональную подготовку (стажировку) на рабочем месте по оказанию первой помощи до оказания медицинской помощи, обязан оказывать социально-бытовые услуги, социально-медицинские, социально-психологические, социально-правовые, социально-экономические услуги [8].

Следует отметить, что данные требования частично соответствуют профессиональным компетенциям медицинского работника, психолога, геронтолога, юриста, экономиста, к одному виду профессиональной деятельности – социальный работник. Соответственно, возникает вопрос: как обучить, подготовить таких высококвалифицированных работников в рамках среднего профессионального образования?

С другой стороны, отсутствие высококвалифицированных, компетентных, подготовленных работников, несоответствие их деятельности принятым социальным стандартам у СОНКО может привести к риску ухудшения качества оказываемых ими социальных услуг, ненадежности СОНКО как устойчивого поставщика социальных услуг, отсутствию доверия со стороны потребителей социальных услуг.

Как видим, деятельность сотрудников данных организаций весьма специфична и требует не только профессиональных знаний, но и определенных компетенций.

Далее рассмотрим группу факторов негативного влияния на КПССОН.

Первый фактор – низкие нормативы государственного финансирования, изменить которые, к сожалению, на сегодняшний день невозможно.

Второй фактор – неплатежеспособные потребители рынка социальных услуг (пожилые граждане, инвалиды, одинокие пенсионеры), рассчитывающие на бесплатную или дешевую помощь от государства в силу своего низкого уровня доходов.

Третий фактор – незрелый рынок социальных услуг.

По информации, подготовленной в 2017 году Центром социального предпринимательства и социальных инноваций ВШЭ, по итогам реформирования социальной сферы за последние 3 года отмечено недостаточное количество негосударственных организаций, способных оказывать услуги (в 20 субъектах нет негосударственных организаций, а в некоторых их доля снижается); непредсказуемость качества услуг, которое не могут обеспечить имеющиеся в наличии

негосударственные организации; неопределенность положения не только негосударственных организаций, но и государственных социальных учреждений, их растущее недоверие к реформам и незаинтересованность «делиться» бюджетом и знаниями с негосударственными организациями. При этом недостаточный объем рынка обусловлен как низкой платежеспособностью населения, так и низким платежеспособным спросом государства на услуги негосударственных поставщиков (это не только расценки на соцобслуживание, но и готовность финансировать развитие рынков) [5].

Четвертый фактор – институциональная неразвитость негосударственного оказания социальных услуг населению.

Опрос, проведенный в 2018 году Министерством семьи, труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан среди выпускников вузов, показал, что 70 % респондентов хотят заняться собственным делом в негосударственном секторе, из них 58 % отметили, что им не хватает первоначального капитала, 51 % указали, что для открытия своего дела в сфере социальных услуг им необходима поддержка государства, 49 % чувствуют нехватку знаний в сфере предпринимательства, 47 % чувствуют нехватку команды, союзников.

Необходимо отметить, что под собственным делом можно понимать открытие и НКО, и бизнес-структур.

Вместе с тем, для того чтобы провести анализ, как на самом деле можно открыть НКО с нуля, мы применили методику тайного покупателя услуг в телефонном разговоре и обратились в Ресурсный центр ГКУ РБ «Аппарат Общественной палаты Республики Башкортостан» (далее – Ресурсный центр) за консультацией. Ресурсный центр представил информацию о том, что регистрацией НКО на территории республики занимается Управление Минюста России по Республике Башкортостан, которое осуществляет прием документов и в случае положительного решения выдает Свидетельство о государственной регистрации НКО в установленные законодательством сроки. Также в Ресурсном центре обозначили возможности обращения к ним по вопросам подготовки заявок для участия НКО в конкурсе грантов Президента РФ, получения методических рекомендаций. Ресурсным центром также проводятся тематические вебинары, семинары, тренинги. Эта информация может быть полезной и для начинающих социальных предпринимателей. Однако широкие слои общественности пока не располагают знаниями о такой возможности.

Самостоятельная подготовка, подача необходимых документов для регистрации собственного НКО требует как временных, так и денежных затрат (госпошлина), а в случае получения отказа в регистрации территориальным органом Министерства юстиции РФ по установленным законодательством причинам потребуются повторная работа по устранению нарушений в документах и уплата государственной пошлины.

Таким образом, учитывая вышеперечисленные факторы, в целях развития кадрового потенциала социального обслуживания населения необходимо принять отдельную программу стимулирования развития рынка социальных услуг, где есть такие мероприятия, как:

- помощь в продвижении (социальная реклама);
- помощь в предоставлении помещения;
- введение сквозного курса «участие в рынке социальных услуг», для муниципальных районов – «автобус социальных стартапов», направленный на оказание помощи некоммерческим организациям в создании и продвижении новых проектов на территориях муниципальных образований Республики Башкортостан;
- социальные студенческие инкубаторы, которые возьмут на себя функции по обучению и подготовке работников в сфере социального обслуживания в негосударственном секторе, созданию новых рабочих мест;
- КРІ для ЦИС по созданию не только бизнес-структур, но и некоммерческих организаций для оказания социальных услуг;
- налоговые льготы по направлению обучения сотрудников и технологического оснащения;
- субсидирование программы переподготовки по геронтологии на стыке наук.

Видится, что эти и другие меры могут существенно упростить процедуру вхождения в сферу социального обслуживания населения новых активных субъектов, а значит, заложить основы для притока в эту сферу высококачественного кадрового потенциала.

Литература

1. Афанасьев В.Я., Корнев И.К. Введение в государственное управление (учеб. пособие в 3 кн.). М.: Финстатинформ, 1998. 349 с.
2. Буров В.Ю. Теневая экономика и малое предпринимательство: теоретические и методологические основы исследования: монография. Чита: Забайкальский ГУ, 2014. 195 с.
3. «Дорожная карта» «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере»: Распоряжение Правительства РФ от 08.06.2016 № 1144-р.
4. Комплекс мер, направленных на обеспечение поэтапного доступа социально ориентированных некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере, к бюджетным средствам, выделяемым на предоставление социальных услуг населению, на 2016–2020 годы (утв. заместителем Председателя Правительства РФ от 23.05.2016 № 3468п-П44).
5. Московская А.А., Берендяев А. А., Москвина А. Ю. Между социальным и экономическим благом: конфликт проектов легитимации социального предпринимательства в России // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2017. № 6. С. 31–51.
6. Николаева Д. Теневая занятость вновь растет // Газета Коммерсантъ. 2017. 24 августа [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3391605>
7. Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ // Собрание законодательства. 2013. № 52. Ст. 3.
8. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации «Об утверждении профессионального стандарта «Социальный работник» от 18.11. 2013 № 677н.
9. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. Распределение населения по возрастным группам [Электронный ресурс]. URL: http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru/statistics/population/

Занятость как социально-экономическая категория: методологические аспекты исследования

Employment as a Socio-economic Category: Methodological Aspects of the Study

Р. АЛЛАГУЛОВ, А. АЛЛАГУЛОВ

Аллагулов Ринат Хасанович, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: allagulovrh@mail.ru
Аллагулов Анвар Ринатович, ведущий программист ООО «АйПиВеб» (Москва). E-mail: payable@yandex.ru

Занятость как социально-экономическая категория исследуется сквозь «призму» системного подхода. Явление также анализируется как процесс и как определенное состояние. В качестве комплексных факторов, воздействующих на занятость, рассматриваются переход экономики к рынку, ее постиндустриализация и глобализация. Осуществлена попытка определения современного типа занятости и ее стратегической цели.

Ключевые слова: занятость, экономическая система (подсистема) и ее цели, рынок труда, переходная экономика, экономический рост, доходы, развитие человеческого потенциала, политика занятости.

Employment as a socio-economic category is examined through the «prism» of the systemic approach. The phenomenon is also analyzed as a process and as a certain state. As the complex factors affecting employment, we

consider the transition of the economy to the market, its post-industrialization and globalization. An attempt has been made to define the modern type of employment and its strategic goal.

Key words: *employment, economic system (subsystem) and its objectives, labor market, transition economy, economic growth, income, human development, employment policy.*

Занятость является одной из существенных социально-экономических характеристик населения, соответственно, ее изучение важно для понимания механизма современной экономики. Особенностью российской экономики является переход от сложившейся ранее в нашей стране централизованной экономической системы к рыночной (а точнее – к смешанной), от индустриальной к постиндустриальной стадии развития, ее глобализация. Данные перемены, безусловно, сказываются на всех элементах общественно-экономической системы: как на материальной, так и на экономической ее основе, а также на политике. Очевидно, не остаются в стороне и отношения занятости: они также изменяются, развиваются. Для того чтобы исследовать происходящие процессы, их влияние, необходимо, прежде всего, определиться с занятостью как социально-экономической категорией [10, 269].

Характеристика занятости как экономической категории в основном, считаем мы, может быть определена в процессе аналитического движения от «абстрактного к конкретному» в рамках социально-экономического (политико-экономического) подхода. И здесь особую роль играют изучение причинно-следственных связей, учет системности и объективности явления, а также исторический подход.

Занятость (как и любые другие экономические отношения, рассматриваемые с позиций социально-экономического анализа) – это не просто отношения между людьми, а, что важно иметь в виду, это система отношений (причем не только экономических, но и социальных, правовых и др.). Соответственно, при изучении отношений занятости необходимо применять подход, исходящий из того, что любая система – единство взаимосвязанных, взаимозависимых и взаимовлияющих элементов (подсистем) и учитывающий многоаспектность исследуемого явления. Под воздействием рыночных процессов, постиндустриализации и глобализации система отношений занятости способна изменять (и изменяет) свою структуру, сохраняя в то же время целостность и возможность развиваться.

«Ядром» системы отношений занятости выступают отношения между работниками и работодателями, формирующие воспроизводство и применение рабочей силы. Основная особенность, природа этих экономических отношений состоит в их связи с трудом – фактором производства, неразрывно соединяющимся с человеком. В связи с иерархичностью систем и тем, что большинство систем, с одной стороны, имеют свои подсистемы, а с другой – сами являются подсистемой системы более высокого порядка, можно также определить, что отношения занятости в любой экономической системе представляют собой также особую подсистему экономических отношений. Подсистемы отношений занятости могут иметь свои направления и цели развития (см. подробнее: [11, 29–30]).

Как и любые экономические отношения, отношения занятости находятся в своеобразной взаимосвязи: с одной стороны, с производительными силами, материально-технической базой, с другой – с надстроечными элементами, с экономической политикой. Причем «сцепка» отношений занятости с материальной основой экономики, на наш взгляд, – одна из наиболее сильных во всей системе экономических (производственных) отношений. Это во многом связано с тем, что человек сам является «производительной силой» [6, 359]. Исходя из определения такого места отношений занятости, как в системе производственных отношений, так и в более общей системе «производительные силы – производственные отношения – надстройка», мы сделать следующие предположения.

1. Изменения в материальной основе, в частности, экономический рост и структурные сдвиги, постиндустриализация наиболее быстро и достаточно зримо сказываются на системе отношений занятости.

2. На систему отношений занятости воздействуют другие экономические отношения (изменения в них), например, отношения собственности, которые претерпевают существенные изменения в переходной экономике, глобализация. В этом случае наглядна роль системы отношений занятости как одной из подсистем национальной (и мировой) системы социально-экономических отношений.

3. На систему отношений занятости влияет экономическая политика государства (как общая, так и частная, то есть проводимая непосредственно в сфере занятости).

Конкретизация содержания отношений занятости на этом уровне исследования приводит также к необходимости учета ряда следующих дополнительных элементов: неотделимость права собственности на труд (рабочую силу) от ее владельца (соответственно, не продажа труда как обычного товара, а найм работника); относительно длительное взаимодействие работника и работодателя после найма; наличие большого числа институциональных структур особого рода (профсоюзы, службы занятости и др.); высокая степень индивидуализации сделок, обусловленная различными профессионально-квалификационным уровнем работников, технологией производства, организацией труда и др.

Исследование занятости как социально-экономической категории предполагает рассмотрение двух групп свойств любой системы: определенной стабильности и развития, достижения нового состояния. Иными словами, целесообразен анализ занятости как процесса, характеризующегося на разных этапах различными состояниями. Такой подход, по нашему мнению, дает возможность четче определиться с целями занятости и выяснить некоторые характеристики ее современного содержания. При этом будем исходить из того, что для эффективного функционирования системы в целом необходимо, чтобы каждый ее элемент развивался, исходя из интересов развития системы более высокого иерархического уровня.

Вопрос об основной (стратегической) цели занятости приобрел «второе дыхание» – в связи с переходом к рынку – в начале 90-х годов прошлого столетия. Большинство современных исследователей в качестве такой цели занятости и тогда, и сегодня отмечают получение дохода, заработка [3; 13].

По поводу «дохода» как трактовки основной (стратегической) цели хотелось бы отметить следующие моменты, не всегда учитываемые авторами.

Во-первых, с точки зрения цели – получения дохода – важно иметь в виду, что имеются и должны приниматься во внимание его вмененные формы, например, благотворительность – дать эффект неэкономического характера, который равен стоимости вложенного труда.

Во-вторых, с точки зрения способов (путей) достижения целей, по нашему мнению, надо иметь в виду еще два момента: 1) «доход», в конечном счете «развитие человека» и другие цели достигаются в результате деятельности (трудовой и не только) граждан; 2) связь личных и общественных интересов и потребностей, причем личный интерес и личные мотивы выступают важнейшим стимулом к эффективному производству [4; 12].

Исходя из сказанного вполне логичным выступает предположение, что в современных условиях доход – только часть основной цели. Соответственно, и цель системы отношений занятости сегодня может и должна быть сформулирована гораздо шире: «развитие человеческого потенциала» [см. подробнее: 1, 17–21]. Выдвигая это положение, мы исходим из того, что занятость позволяет получить доход, который затем может быть направлен на индивидуальное человеческое развитие, создание и рост человеческого капитала, повышение качества жизни (в научной литературе отмечаются и другие аргументы, см., например, [16]). Отметим также, что при более глубоком исследовании проблемы отношения занятости в значительной мере опосредуют связи между экономическим ростом и человеческим развитием: без трудовой деятельности, занятости нет экономического роста, нет доходов, нет человеческого развития. Следовательно, процессы, происходящие в сфере занятости, необходимо рассматривать с точки зрения человеческого развития: как важный элемент системы, обеспечивающей это развитие, а само развитие человеческого потенциала в таком контексте выступает как стратегическая цель, реализующаяся посредством отношений занятости.

Таким образом, занятость (как относительно самостоятельная система отношений и как подсистема в более общей системе отношений) – многоаспектная категория, обладающая характерными свойствами. Она объективно обусловлена и связана со многими сторонами жизнедеятельности людей: производством, распределением, обменом и потреблением; демографическими характеристиками населения; его доходами, культурой, образом жизнедеятельности; экономической политикой и др. На нее воздействуют экономический рост и другие изменения, происходящие как в сфере производительных сил, так и в надстройке. Занятость является исторической категорией, в частности, в условиях рыночной экономики отношения занятости в значительной мере реализуются на рынке труда [см. подробнее: 2; 14]. Основной (стратегической) целью развития отношений занятости в современных условиях выступает повышение человеческого потенциала. В силу этого сама занятость трансформируется в занятость современного типа.

Развиваясь, система отношений занятости проходит через определенные состояния. На поверхности отношений эти состояния могут быть выражены в различных критериях и показателях. В экономической литературе можно встретить следующие характеристики занятости в виде определенного состояния: занятость трактуется, например, «как итоговый момент распределения работников по родам деятельности» [17, 625], как степень участия трудоспособного населения [12]. На наш взгляд, достижение определенного состояния также является целью, но более локальной, чем общая, основная цель системы.

В контексте проводимого исследования, по нашему мнению, наиболее подходящим является вычленение таких состояний занятости, как полная, рациональная и эффективная (продуктивная) занятость. Рассмотрим их подробнее.

Современное (рыночное) толкование термина «полная занятость» – это не стопроцентная занятость. Полной (в смысле стопроцентной) занятости населения на практике достичь невозможно. Поэтому даже в теоретических моделях оперируют так называемыми «естественными» величинами. По отношению к показателю полной занятости это такой ее уровень, которому соответствует «естественный» уровень безработицы (уровень безработицы, предполагающий фрикционную и структурную ее формы) (другие точки зрения, представлены, например, в [3; 12]). Полной занятости (согласно современной экономической теории) соответствует производство потенциального объема общественного продукта (ВВП).

Рациональная занятость в самом общем виде предполагает соединение и оптимизацию вещественного и личного фактора производства. На более конкретном уровне возможно, по нашему мнению, использовать определение, согласно которому рациональная занятость – «занятость, обоснованная с точки зрения процессов формирования, распределения (перераспределения) и использования трудовых ресурсов с учетом их половозрастной и образовательной структуры, режимов воспроизводства трудоспособного населения и его размещения по территории» [15, 69]. Рациональная занятость, с нашей точки зрения, предполагает эффективную занятость, «нормальную» численность работающих (и в этом ее отличие от полной занятости).

Эффективность занятости можно характеризовать рядом пропорций и показателей, которые, по нашему мнению, обязательно должны быть связаны с таким критерием, как производительность (эффективность) труда. Их учет позволяет укрупненно на макроуровне оценивать существенные характеристики занятости с позиций ее эффективности. Это важно для выявления проблем и нарождающихся закономерных тенденций в занятости. Также изучение всех этих пропорций подтверждает, что занятость имеет не только экономическую, но и социальную сторону. Эффективная занятость, ее достижение предполагают отбор вариантов организации воспроизводства рабочей силы по совокупности критериев экономического и социального развития. Социальные приоритеты общества могут быть реализованы лишь в условиях полной и эффективной занятости. Полная и эффективная занятость, по нашему мнению, – это как раз та занятость, которая обеспечивает развитие человеческого потенциала [5]. Отсюда стратегической задачей политики занятости является достижение такой занятости, соответственно, поддержание баланса экономических и социальных приоритетов на рынке труда. В современных условиях проблема достижения

«социальности» в сфере занятости тесно коррелируется с проблемой «человеческого развития». В этом – вектор движения, развития отношений занятости на современном этапе.

Таким образом, занятость как социально-экономическая категория характеризуется не только особой природой, «системностью», «историчностью». Основными характеристиками современного типа занятости (соответственно, целями политики занятости, которые необходимо достигнуть в переходной экономике) являются следующие: занятость должна быть, во-первых, полной; во-вторых, эффективной, связанной с человеческим развитием; в-третьих, динамичной, интегрированной в глобальную систему, открытой. Современный тип занятости связан, во-первых, с переходом к рынку, во-вторых, к постиндустриальной стадии экономического развития, в-третьих, с глобализацией экономики. Важнейшей особенностью отношений занятости в условиях современной экономики является то, что они в значительной мере реализуются через рынок труда, который находится в состоянии формирования и по своей природе в значительной мере несовершенен. Соответственно, политика занятости в существенной своей части должна быть направлена на устранение недостатков рыночного механизма.

Литература

1. Аллагулов Р.Х. О некоторых теоретических аспектах исследования рынка труда, трудового и человеческого потенциала // Экономика и управление: теория, методология, практика: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2017. С. 17–21.
2. Аллагулов Р., Аллагулова Н. Рынок труда: основные понятия, концепции, взаимосвязи и показатели // Экономика и управление: научно-практический журнал. 1996. № 5.
3. Бреслав Л.Б., Лисовик Б.С., Ломова И.Е. Человеческий капитал. Организация и эффективность накопления в условиях формирования рынка труда. СПб.: ОАО «ПФП», 2002. 162 с.
4. Закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» (ред. от 03.07.2018) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/
5. Конвенция Международной организации труда № 122 о политике в области занятости (Женева, 9 июля 1964 г.). Система ГАРАНТ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/2540544/#ixzz5R9geqyC5>
6. Ленин В.И. Речь об обмане народа лозунгами свободы и равенства. Полн. собр. соч. Т. 38.
7. Ленин В.И. Государство и революция. Полн. собр. соч. Т. 33.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Т. 1 // Соч. Т. 23.
9. Масаев У.Ш. Проблемы регулирования рынка труда субъектов Российской Федерации в условиях формирования предпосылок экономического роста. М., 2002. 234 с.
10. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. 4-е изд., доп. М.: ООО «А ТЕМП», 2006. 944 с.
11. Поварич М.Д. Управление рынком труда региона: теоретико-методологические и прикладные аспекты (на примере Кемеровской области): дис. ...д-ра экон. наук. Кемерово, 2003, 310 с.
12. Руденко Г.Г., Муртазаев Б.Ч. Формирование рынков труда. М.: Изд-во «Экзамен», 2004, 416 с.
13. Саруханов Э.Р. Управление занятостью населения. СПб., 1993, 164 с.
14. Сибгатуллина С.Р., Кашаев Н.Х., Аллагулов Р.Х. и др. Экономика: учебное пособие (в 2 томах). Гл. ред. Сибгатуллина С.Р. Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. Т. 2. 200 с.
15. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова, 4-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2018, 695 с.
16. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса / под общ. ред. В. П. Колесова. 2-издание. М.: Права человека, 2008, 636 с.
17. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия (в 4-х т.) / Гл. ред. А.М. Румянцев. М.: Советская энциклопедия, 1972–1980. Т. 4.

Состав и структура рабочей силы и ее мобильность

Composition and Structure of the Labor Force and its Mobility

Е. БЕГЛОВА, Г. ЯКШИБАЕВА

Беглова Елена Ирековна, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой управления проектами и маркетинга Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: beglovaelena75@mail.ru

Якшибаева Гульнара Вахитовна, канд. экон. наук, доцент кафедры управления проектами и маркетинга ИНЭФБ БашГУ. E-mail: Gulnara270271@yandex.ru

В статье проведен анализ мобильности рабочей силы, ее состава и структуры в современных условиях, охарактеризованы количественно-качественные параметры ресурсов труда, причинно-следственные связи формирования миграционных потоков. Выявлены факторы, влияющие на передвижение трудовых ресурсов в Российской Федерации.

Ключевые слова: мобильность, миграционные потоки, социально-экономическая ситуация, рынок труда.

The article analyzes the mobility of the labor force, its composition and structure in modern conditions, characterized by quantitative and qualitative parameters of labor resources, cause-and-effect relations of the formation of migration flows. The factors influencing the movement of labor resources in the Russian Federation are revealed.

Key words: mobility, migration flows, socio-economic situation, labor market.

В экономической литературе мобильность трудовых ресурсов и человеческое развитие связывают с территориальным перемещением рабочей силы, когда работники переезжают с одного места жительства на другое с целью приложения своего труда и получения достойного дохода (трудовая миграция), а также с их профессиональным движением, когда смена рабочего места в системе общественного разделения труда обусловлена такими факторами, как переход на иной вид деятельности в рамках предприятия, из одной отрасли в другую, изменение профессии, специальности, социального статуса и др. Поэтому анализ состава и структуры трудовых ресурсов является актуальным в аспекте определения степени их гибкости и мобильности, источников их формирования и развития.

Трудовая мобильность – исключительно значимый фактор эффективного использования рабочей силы. С помощью мобильности трудовых ресурсов обеспечивается достижение сбалансированного состояния рынка труда, где путем взаимодействия спроса и предложения происходит распределение и перераспределение необходимых работников между предприятиями, отраслями, секторами и различными видами экономической деятельности.

Современная совокупная рабочая сила является многогранной, многоаспектной и многоуровневой категорией, которая систематически испытывает на себе динамические изменения в составе и структуре, что непосредственно отражается на мобильности, способности к быстрому передвижению, действиям. Для анализа на макро- и микроуровне на основе функциональных и воспроизводственных функций предлагается следующая классификация состава и структуры совокупной рабочей силы и ее мобильности:

- 1) демографическая характеристика и мобильность совокупной рабочей силы;
- 2) структура рабочей силы по основным секторам экономики и мобильность;
- 3) структура рабочей силы по статусу занятости и мобильность;

* Статья представляет результаты исследования по проекту № 17-02-00425-ОГН «Межрегиональная асимметрия территорий и миграционная мобильность населения в России», получившего поддержку Российского фонда фундаментальных исследований по результатам конкурсного отбора научных проектов в качестве победителя конкурса ОГН-А-Основной конкурс РГНФ 2017 года.

- 4) структура рабочей силы по видам экономической деятельности и мобильность;
- 5) профессионально-квалификационная структура рабочей силы и мобильность.

Рассмотрим данную классификацию подробнее.

Демографическая характеристика и мобильность совокупной рабочей силы. Исходным пунктом численного состава рабочей силы является трудоспособная часть населения в общей численности населения. Формирование численности рабочей силы государства, региона, населенного пункта, прежде всего, зависит от демографических процессов (рождаемость, смертность, половозрастная структура, механическое движение населения).

В России, где экономика в последние десятилетия характеризуется как преимущественно экстенсивная, из-за естественной убыли населения наблюдается снижение численности трудоспособной части, главного источника рабочей силы, поэтому в будущем могут возникнуть серьезные сложности в плане обеспечения экономики трудовыми ресурсами. Однако в данном случае повысить границы трудоспособного возраста населения становится возможным при увеличении продолжительности жизни и жизненного потенциала населения в стране (табл. 1).

Таблица 1

Численность населения по основным возрастным группам в РФ, в %

	1990	1996	2001	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Все население	100	100	100	100	100	100	100	100	100
– моложе трудоспособного возраста	24,4	22,6	19,4	16,5	16,2	18,0	18,3	18,3	18,5
– трудоспособного возраста	57	57	60	63,0	61,5	57,4	56,7	56,6	56
– старше трудоспособного возраста	18,7	20,3	20,4	20,5	22,3	24,6	25,0	25	25,4

Источник: Труд и занятость в России. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 261 с. Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 686 с.

Из таблицы 1 видно, за период с 1990 по 2018 г. наблюдается плавное уменьшение населения трудоспособного возраста, за исключением 2005 и 2010 г., где эта цифра растет за счет вступления в трудовой возраст детей, родившихся в относительно стабильные 80-е годы. Однако в последующие годы и в будущем, согласно прогнозу Росстата, имеет место динамика устойчивого снижения численности населения трудоспособного возраста.

Таблица 2

Численность рабочей силы в РФ, тыс. чел.

	2005	2010	2015	2016
Российская Федерация	73581	75478	76588	76636
Центральный федеральный округ	20012	20677	21108	21282
Северо-Западный федеральный округ	7549	7641	7604	7608
Южный федеральный округ	6726	6968	8180	8166
Северо-Кавказский федеральный округ	3589	4358	4492	4535
Приволжский федеральный округ	15701	15863	15502	15457
Уральский федеральный округ	6450	6524	6509	6448
Сибирский федеральный округ	10101	10010	9816	9785
Дальневосточный федеральный округ	3454	3437	3376	3355

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 1035 с.

Численность рабочей силы Российской Федерации за период с 2005 по 2016 г. имеет тенденцию роста, аналогичная ситуация характерна и для таких федеральных округов, как ЦФО, СЗФО,

ЮФО, СКФО. Населенные пункты данных федеральных округов в последнее десятилетие от других отличаются тем, что усиливается мобильность рабочей силы, на территории вышеперечисленных округов начинают активно прибывать потоки трудовых мигрантов из отдаленных регионов страны с целью трудоустроиться. Работников привлекает, прежде всего, географическое расположение крупных, средних и малых городов, размещенных в экономически развитой европейской части страны (ЦФО, СЗФО), в ЮФО и СКФО, для которых характерны относительно развитая сфера сельского хозяйства и благоприятные природно-климатические условия (табл. 2).

Демографическая характеристика и мобильность совокупной рабочей силы РФ характеризуется как неоднозначная. С одной стороны, численность трудоспособного населения, основного источника рабочей силы за 1990 по 2018 г., имеет тенденцию к уменьшению с устойчивым усилением ее в будущем. С другой стороны, количество рабочей силы в целом по РФ за 2005 по 2016 г. растет, однако если рассматривать по отдельности каждый федеральный округ и регион страны, то следует отметить, что ситуация в каждом из них складывается совершенно по-разному. Мобильность рабочей силы активизируется в сторону регионов четырех федеральных округов, что соответственно ведет к росту численности их работников (ЦФО, СЗФО, ЮФО, СКФО), однако в остальных округах она устойчиво сокращается (ПФО, УФО, СФО, ДФО) [1]. Усиливается мобильность рабочей силы, которая проявляется через активное движение в направлении центральных и южных территорий страны из северных и восточных регионов России.

Структура рабочей силы по основным секторам экономики и ее мобильность. Структура и мобильность рабочей силы по основным секторам экономики показывает степень развития рынка труда, институциональных структур, способность к быстрому передвижению между секторами и характеризует современное состояние экономики страны в целом. Если до начала 1990-х гг. в России господствовал государственный и колхозно-кооперативный сектор, то после 1990-х гг. в результате перехода к рыночным методам хозяйствования изменения социально-экономического, политического строя, разгосударствление и либерализация цен привели к формированию новых форм экономической деятельности и появлению различных секторов экономики, что свойственно практически всем странам с рыночной экономикой.

Таблица 3

Мобильность рабочей силы организаций по формам собственности, в %

	1990	1995	2000	2010	2014	2015	2016
Всего	100	100	100	100	100	100	100
государственная, муниципальная	82,6	42,1	46,8	43,3	40,2	40,3	39,9
частная	12,5	34,4	34,2	45,5	47,5	48,1	48,4
собственность общественных и религиозных организаций	0,8	0,7	0,8	0,4	0,4	0,4	0,4
смешанная российская	4,0	22,2	15,0	5,1	4,8	4,7	4,7
иностранная, совместная	0,1	0,6	3,2	5,7	6,6	6,1	6,2

Источник: Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 686 с.

Структура рабочей силы по секторам экономики и ее мобильность характеризует степень изменения передвижения рабочей силы между возникшими в результате перехода на рыночные «рельсы» хозяйствования страны новых секторов экономики и показывает, с одной стороны, степень развития рынка, с другой – противоречивость многоукладной экономики. Сложившаяся структура рабочей силы по рассматриваемым формам собственности и ее мобильность пока далеки от идеально рыночной модели и соответствуют переходной экономике.

Структура рабочей силы по статусу занятости и мобильность. Данная структура рабочей силы и ее мобильность характеризуют степень вовлеченности работников в трудовую

(экономическую) деятельность и показывает, с одной стороны, общественную форму труда, с другой – состояние развития современного российского рынка труда.

Статус занятости рабочей силы в настоящее время формируется по двум направлениям: работа по найму и не по найму, при этом работающие не по найму имеют свои группировки и обозначения (табл. 4).

Таблица 4

Структура занятости рабочей силы по статусу и ее мобильность, в %

	Всего	из них					
		работающие по найму	работающие не по найму	В том числе			
				работодатели	самостоятельно занятые	члены производственных кооперативов	помогающие на семейных предприятиях
1997	100	95,3	4,7	1,2	2,9	0,6	0,1
1998	100	95,4	4,6	1,2	2,9	0,5	0,1
1999	100	90,2	9,8	0,8	7,3	1,6	0,1
2000	100	90,7	9,3	0,8	7,1	1,2	0,1
2006	100	92,5	7,5	1,2	5,9	0,3	0,1
2007	100	92,7	7,3	1,4	5,7	0,1	0,1
2008	100	92,7	7,3	1,5	5,6	0,1	0,1
2009	100	92,6	7,4	1,3	5,6	0,1	0,3
2010	100	93,2	6,8	1,3	5,1	0,1	0,4
2011	100	92,9	7,1	1,2	5,5	0,1	0,3
2012	100	93,1	6,9	1,2	5,3	0,0	0,4
2013	100	92,7	7,3	1,3	5,6	0,0	0,4
2014	100	92,8	7,2	1,3	5,5	0,0	0,4
2015	100	92,8	7,2	1,3	5,5	0,0	0,4

Источник: Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2016: стат. сб. / Росстат. М., 2002, 2016. 146 с.

Анализируемая структура рабочей силы и ее мобильность, характеризующая вовлеченность трудоспособного населения в хозяйственную деятельность, в то же время свидетельствуют о движении общественной формы труда. Продолжают проявляться определенные признаки развития рыночных форм в экономике рынка труда, растет движение рабочей силы из государственной формы в частную (предпринимательство, фермерство, различные виды трудовой деятельности по производству продукции для собственного использования и др.), темпы развития которых в будущем будут усиливаться.

Структура рабочей силы по видам экономической деятельности (отраслевая) и мобильность. Движение рабочей силы по видам экономической деятельности тесно взаимосвязано с положением народного хозяйства государства. Современный период характеризуется тем, что произошли существенные изменения в пропорциях распределения и движения рабочей силы между видами экономической деятельности (табл. 5).

Преобладающая часть работников (65 %) занята в отраслях сферы услуг, доля занятых в материальном производстве – 35 %. За 16 лет наблюдается активное передвижение рабочей силы, которая привела к росту занятости в следующих видах экономической деятельности: строительство, торговля, гостиницы и рестораны, транспорт и связь, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом и др. [2]. Сложившаяся ситуация отражает происходящие тенденции в мировой экономике, где в будущем большое значение будет придаваться отраслям связи и информационным технологиям, при этом удельный вес сельского хозяйства, добывающей и традиционной обрабатывающей промышленности уменьшится.

Таблица 5

Численность занятых по видам экономической деятельности, тыс. чел.

	2000	2010	2014	2015	2016
Всего	64517	67493	67813	72425	72065
в том числе:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8996	6622	6247	5418	5374
рыболовство, рыбоводство	138	138	139	128	129
добыча полезных ископаемых	1110	1054	1064	1096	1119
обрабатывающие производства	12297	10260	9872	10295	10247
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1886	1941	1914	1988	1991
строительство	4325	5399	5664	6404	6231
оптовая и розничная торговля	8806	12073	12695	13685	13633
гостиницы и рестораны	948	1181	1272	1626	1652
транспорт и связь	5056	5336	5409	5965	5978
финансовая деятельность	657	1121	1312	1443	1437
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4490	5374	5889	7176	7157
научные исследования и разработки	1201	902	895	901	911
государственное управление и обеспечение военной безопасности	3098	3901	3732	3786	3729
образование	5979	5897	5520	5574	5552
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4408	4617	4496	4625	4606

Источник: Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 686 с.

Таблица 6

Распределение рабочей силы по уровню образования и видам экономической деятельности, в %

	в том числе имеют образование					
	высшее	среднее профессиональное		среднее общее	основное общее	не имеют образования
		подготовка специалистов среднего звена	подготовка квалифицированных рабочих			
Всего, 100 %	33,5	25,9	19,2	18,1	3,2	0,2
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	11,6	19,0	22,3	33,7	12,2	1,2
рыболовство, рыбоводство	17,4	27,9	23,4	23,5	7,2	0,6
добыча полезных ископаемых	25,9	25,4	26,7	19,5	2,5	0,1
обрабатывающие производства	26,9	24,3	26,4	19,0	3,3	0,1
производство электроэнергии, газа и воды	31,6	27,8	22,2	15,8	2,4	0,1
строительство	24,5	20,6	26,9	23,2	4,5	0,2
оптовая и розничная торговля	25,8	28,3	19,4	23,3	3,0	0,1
гостиницы и рестораны	16,7	24,5	35,0	21,1	2,5	0,1
транспорт и связь	23,6	25,1	26,5	21,9	2,8	0,1
финансовая деятельность	70,9	20,1	3,8	5,0	0,2	0,0
операции с недвижимым имуществом	52,3	19,1	13,5	13,0	2,0	0,1
научные исследования и разработки	73,6	12,7	5,4	8,0	0,3	0,0
государственное управление	56,7	22,8	8,5	10,9	1,1	0,0
образование	54,2	26,0	8,5	9,4	1,9	0,1
здравоохранение	34,9	45,0	8,4	9,8	1,9	0,1
предоставление прочих услуг	31,4	26,7	23,4	16,0	2,5	0,1

Источник: Труд и занятость в России. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 261 с.

Профессионально-квалификационная структура рабочей силы и мобильность. Анализ движения рабочей силы по уровню образования по видам экономической деятельности в Российской Федерации показал, что самый высокий уровень квалификации имеют работники с высшим образованием, занятые в таких видах экономической деятельности, как научные исследования и разработки (73,6 %), финансовая сфера (70,9 %), государственное управление и обеспечение военной безопасности (56,7 %). Самые низкие значения квалификации у работников, занятых в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве (11,6 %), гостиничном и ресторанном бизнесе (16,7 %), рыболовстве и рыбоводстве (17,4 %) (табл. 6).

Профессионально-квалификационная структура рабочей силы и ее мобильность являются исключительно важными качественными характеристиками ресурсов труда, влияющими на производительность труда и темпы экономического роста в современный период.

Таким образом, мобильность рабочей силы, являясь важной составляющей экономических и социальных преобразований, связывает между собой формирование и использование трудовых ресурсов и выполняет роль своеобразного индикатора состояния рынка труда, способствует ее распределению, перераспределению и качественному обновлению. Проведенный системный анализ состава и структуры рабочей силы позволяет оценить современное состояние трудовых ресурсов, его мобильность, определить количественные и качественные параметры, причинно-следственные связи передвижения. Важными факторами активизации мобильности трудоспособного населения в России являются отсутствие рабочих мест; низкий уровень жизни; неблагоприятные социальные условия; отсутствие инфраструктуры, медицинских услуг, жилья; ограниченные условия для получения образования. Все это вынуждает трудоспособных граждан выезжать за пределы своего постоянного места жительства в поисках достойной работы с целью реализации своих способностей и навыков, профессионального роста, получения высокой заработной платы для материального обеспечения себя и членов своей семьи.

Литература

1. Россия в цифрах. 2017: краткий стат. сб. / Росстат-М., 2017. 511 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат. сб. / Росстат-М., 2017. 686 с.
3. Трудовая миграция как фактор социально-экономического развития региона: монография / Г.В. Якшибаева. М.: РУСАЙНС, 2017. 216 с.

Развитие институтов социально-политического аудита в России

Development of Socio-Political Audit Institutes in Russia

И. ГИМАЕВ

Гимаев Ильдар Закиевич, канд. соц. наук, докторант Института социально-политических исследований РАН. E-mail: gimaev@yandex.ru

В статье дается научное обоснование социально-политического аудита как социального явления. Современные тенденции развития и взаимодействия общественных, гражданских и социально-политических отношений способствуют возникновению новых форм научного исследования, обоснованному появлению новых институтов онто-гносеологического понимания социально-политических процессов в стране и в мире.

Ключевые слова: социально-политический аудит, социальное государство, гражданское общество, общественный договор, вызовы глобализации.

In the article for the first time the scientific substantiation of such social phenomenon as socio-political audit is given. Modern tendencies of development and interaction of social, civil and socio-political relations contribute

to the emergence of new forms of scientific research and justified emergence of new institutions of ontological and epistemological understanding of socio-political processes in the country and in the world.

Key words: *socio-political audit, social state, civil society, social contract, challenges of globalization.*

Совершенствование практики и развитие теории взаимодействия государства и гражданского общества предполагает формирование современных институтов научно-практического исследования, развитие инновационных технологий изучения социально-политических отношений на региональном и национальном уровнях. Институт социально-политического аудита возникает и начинает развиваться как актуальная объективная практика, призванная оптимизировать систему социального партнерства.

Социально-политический аудит становится значимым социальным явлением в системе развития общественных, государственных и политических отношений как институт контроля и управления общества и государства. Социально-политический аудит включает в себя научно апробированные представления, инструментарий, исследовательские механизмы, понятийные категории, результаты исследований различных форм аудита: политического, социального, общественного, управленческого, финансового и др.

Социально-политический аудит как социологическое понятие недостаточно изучено, а встречается лишь в научно-исследовательской литературе. Однако как социологическое явление оно требует исследования. Теория социально-политического аудита соотносится с теорией социально-политического развития общества, теорией государства и права, экономической теорией, теорией социального государства, включает в себя диагностику и прогнозирование социально-экономических рисков. Социально-политический аудит аккумулирует такие формы социологического исследования, как социальный, государственный, общественный, управленческий и финансовый аудиты.

Формирование, развитие и продвижение социально-политического аудита – процесс длительный, зависящий от формирования общественного мнения, инициирования принятия соответствующих законодательных и нормативных актов, разработки системы индикаторов, социально-политических стандартов, подготовки специалистов-экспертов. В этой связи особый интерес представляет социально-политический аудит – форма социологического анализа условий развития общества с целью выявления факторов социальных рисков и выработки системного подхода к их решению в условиях современных вызовов глобализации.

Социально-политический аудит в отличие от управленческого, социального, финансового и прочих форм рассматривается как инструмент регулирования общественно-политических отношений посредством социального диалога всех сторон, заинтересованных в достижении социального равновесия. Основная задача реализации социально-политического аудита как социальной технологии состоит в диагностике общественно-политических и социально-экономических проблем и явлений, оценке их состояния, формулировании конкретных рекомендаций, выработке системных путей решения и предотвращения проблем и угроз, вызванных актуальными процессами глобализации на конкретно-исторических этапах развития общества.

Актуальность развития социально-политического аудита как инновационной технологии обусловлена рядом причин:

- на макроуровне: мировыми процессами глобализации социально-политических отношений, активным расширением информационного пространства, мировыми финансовыми кризисами, усилением трудовых миграционных процессов, переходом от ресурсно-производственных к интеллектуально-информационным формам экономики, мировой стандартизацией и следованием единым нормам ведения бизнеса;

- на мезоуровне: возможностью повышения качества и уровня жизни за счет развития общественных институтов (профсоюзное движение, трехстороннее партнерство, некоммерческие организации, общественно-политические организации и движения, частно-государственное партнерство и прочие);

– на микроуровне: развитием гражданского общества, ориентированием государства на удовлетворение не только собственных нужд и извлечение прибыли, но и на удовлетворение социально значимых нужд человека, защитой его прав и свобод, частной собственности и частной жизни личности, развитием общечеловеческих ценностей и социальных гарантий, социального обеспечения и ответственности.

Развитие социально-политического аудита в масштабах страны дает возможность:

– на социально-экономическом уровне получать более высокую точность оценки существующего положения дел и выявлять социально-экономические эффекты, неразличимые в случае использования других подходов, снижать управленческие риски государства и его территорий;

– на общественно-политическом уровне оценить состояние гражданского общества, общественного договора, систему общественных ценностей, законодательное и нормативно-правовое регулирование общественно-политических процессов, практику взаимодействия различных общественных структур и сообществ, значимость и состояние электоральных процессов, средств массовой информации, правозащитной деятельности, степень и формы государственного регулирования социально-политических процессов;

Институты социально-политического аудита

<i>На микроуровне:</i>		
I. Аудит частной собственности или частной жизни личности (ЧЖЛ) – Понятие неприкосновенности ЧЖЛ – Правовое регулирование неприкосновенности ЧЖЛ: <i>Тайна личной и семейной жизни;</i> <i>Тайна переписки;</i> <i>Неприкосновенность собственности;</i> <i>Коммерческая тайна;</i> <i>Защита персональных данных.</i> – Развитие и институтов неприкосновенности ЧЖЛ – Гарантии неприкосновенности ЧЖЛ – Способы защиты прав на неприкосновенность ЧЖЛ: <i>Правовые, законодательные;</i> <i>Административные;</i> <i>Судебные.</i>	II. Аудит прав и свобод человека – Конституционные права и свободы в РФ – Права человека и современный конституционализм – Международные стандарты прав и свобод человека – Ограничение прав и свобод и их виды – Допустимые ограничения иных прав и свобод – Ответственность государства за нарушение прав и свобод – Ответственность гражданина за нарушение прав и свобод – Исполнение прав и свобод государством и гражданином	III. Аудит социального обеспечения и гарантий – Законодательное, нормативное регулирование социального обеспечения – Права и гарантии социального обеспечения – Виды социального обеспечения – Государственная политика в области социального обеспечения и гарантий. Государственные органы соцзащиты – Доступность и адресность услуг – Общественная негосударственная система соцзащиты – Анализ нищеты – История становления социального обеспечения и гарантий в России (до 1917 года, советский период, российский опыт)
<i>На мезоуровне:</i>		
I. Аудит избирательной, электоральной системы, выборных прав – Выборы и их значение в обществе – Федеральное и региональное избирательное законодательство – Правовое регулирование избирательных процессов. Анализ изменений за 2000–2018 гг. – Злоупотребление избирательным правом – Виды нарушений избирательного права	II. Аудит общественных организаций – Государственное регулирование деятельности общественных организаций – Законодательное, нормативное обеспечение деятельности общественных организаций – Государственно-частное партнерство – Финансирование и материальная поддержка государством общественной деятельности – Уровень развития некоммерческих организаций – Государственные инициативы создания общественных организаций (Общественные палаты, общественные советы при министерствах и ведомствах)	III. Аудит социального партнерства – Социальное партнерство как элемент социального правового государства – Трехсторонний договор. Актуальность и жизнеспособность – Профсоюзы. Реальные функции и полномочия – Союзы трудовых коллективов, «серые профсоюзы» как альтернатива официальным профсоюзам – Перспективы развития социального партнерства – Роль государства, профсоюзов и бизнеса в развитии общественных отношений

На макроуровне:		
I. Аудит политической системы РФ – Федеральное и региональное законодательство о политических партиях и организациях – Развитие партийной системы в РФ – Современные тенденции. Политическое и идеологическое многообразие и многопартийность или партийное политическое доминирование – Формирование федеральных и региональных парламентов – Государственная поддержка и контроль политических партий	II. Социальный аудит качества жизни – Государственная политика в области занятости и кадровой политики. Аудит рынка труда и безработицы. Качество трудовой жизни – Институт семьи. Демографическая ситуация. Охрана детства. Качество жизни человека – Развитие системы образования. Роль государства – Состояние системы здравоохранения. Обеспеченность медицинским обслуживанием. Доступность – Экологическая безопасность Миграционные процессы. Государственный контроль – Корпоративная социальная политика и социальная ответственность предприятий	III. Государственный аудит – Конституционные основы государства – Организация государственного управления в РФ – Система государственного, регионального и муниципального строительства. Вертикаль власти. Федеральные округа – Избираемость и назначаемость должностных лиц. Роль государства в управлении социально-политическими процессами

– на уровне государственного управления определять эффективность деятельности органов государственной власти в социальной, экономической, административной, экологической и прочих сферах жизнедеятельности; кадровый и управленческий потенциал и эффективность работы; оценить деятельность в области развития человеческих ресурсов, охраны здоровья и безопасности, экологии, качество и уровень жизни.

– на внешнеполитическом уровне анализировать вероятность и перспективность внешних угроз и вызовов, связанных с процессами глобализации, финансовыми экономическими кризисами, миграционными процессами, информационными высокотехнологическими угрозами.

В результате исследования институтов социально-политического аудита полученные знания расширят представление о процессах социально-политического развития государства, их эффективности и направленности. Технологии социально-политического аудита позволят выявлять возможные риски в управлении социально-политическими процессами в условиях современных вызовов глобализации.

Литература

1. Галиев Г.Т., Гимаев И.З. Патрушев В.И. Социальные технологии развития современных обществ. Уфа: АкИдельПресс, 2014. 263 с.
2. Левашов В.К. Социально-политическая устойчивость: теория, измерения. Стратегия. М.: Научный мир, 2010. 372 с.
3. Патрушев В.И. Введение в теорию социальных технологий. М.: Издательство ИКАР, 2018. 228 с.

Подход к оценке и планированию расходов на выхаживание глубоко недоношенных детей

An Approach to Evaluation and Planning of Small Premature Infants Nursing Costs

Р. БАХИТОВА, З. МАКСИМЕНКО,
И. ЛАКМАН

Бахитова Раиля Хурматовна, д-р экон. наук, профессор кафедры математических методов в экономике Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: bakhitovarih@mail.ru

Максименко Зоя Викторовна, канд. техн. наук, доцент кафедры математических методов в экономике ИНЭФБ БашГУ. E-mail: zubazzz@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 рассмотрены вопросы формирования затрат на выхаживание, реабилитацию, поддержание здоровья и качества жизни недоношенных детей, родившихся с очень низкой и экстремально низкой массой тела. Проанализировано современное состояние проблемы и предложена концепция оценки и планирования расходов на выхаживание и поддержание в течение всей жизни данной категории детей.

Ключевые слова: недоношенные новорожденные, медико-экономические модели, экономическое бремя государства.

The paper considers the issues of formation of costs for nursing, rehabilitation, maintaining the health and quality of life of premature infants born with very low and extremely low body weight. The current state of the problem is analyzed and an approach to evaluation and planning of costs for nursing and maintaining this category of children throughout their life is proposed.

Key words: premature newborns, medical-economic models, economic burden of the state.

Среди важнейших проблем демографического развития России начала 21 века следует выделить проблемы снижения сохранности здоровья и качества жизни и, как следствие, снижение ожидаемой продолжительности жизни населения [7]. Одним из аспектов данной проблемы является проблема рождения недоношенных детей. Особо актуальной она стала после перехода России в 2012 г. на международные критерии регистрации рождения, рекомендуемые ВОЗ с 1974 г.: срок беременности – 22 недели и более, масса плода – 500 г и более, длина тела ребенка при рождении 25 см и более. Доля недоношенных детей составляет 6–12 % от числа всех новорожденных. Из них на долю детей с очень низкой массой тела (ОНМТ) приходится 1–1,8 %, а детей с экстремально низкой массой тела (ЭНМТ) – 0,4–0,5 %. В развитых странах среди детей с массой тела до 500 г выживают 10–12 %, от 500 до 749 г – 50 %, от 750 до 1000 г – около 80–85 % [9]. По данным экспертов ВОЗ, во многих странах 40–60 % младенческой смертности приходится на первые 4 недели жизни.

Прогресс перинатальной медицины, и в первую очередь в терапии критических состояний в неонатологии, в последние десятилетия привел к постоянному увеличению выживаемости новорожденных с ОНМТ и ЭНМТ. Вместе с тем это привело к росту перинатальной заболеваемости и увеличению числа детей, имеющих тяжелые отклонения. Изучение состояния здоровья детей, родившихся с очень низкой и экстремально низкой массой тела, на первом году жизни показывает, что риск инвалидизации в раннем возрасте снижается при оказании адекватной и своевременной медицинской помощи, то есть реабилитационными и корригирующими мероприятиями,

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00872 «Разработка методологии, математического и программного инструментария интеллектуальной оценки и планирования расходов на выхаживание, реабилитацию, поддержание здоровья и качества жизни недоношенных детей, родившихся с очень низкой и экстремально низкой массой тела».

проведенными в ранние сроки, и с помощью правильно подобранных средств, причем начинать терапию следует как можно раньше, для того чтобы активизировать компенсаторные возможности мозга [9].

Лечение и выхаживание таких детей требует больших финансовых затрат, высокой квалификации врачей-неонатологов и сестер, обеспечения специализированной помощью (неврологической, офтальмологической, сурдологической и др.). Однако опыт экономически развитых зарубежных стран показывает, что эти затраты не являются потерянными. При условии рождения детей такой категории и раннего активного выхаживания их в специализированных, хорошо оснащенных перинатальных центрах – 54 % среди выживших не имеют серьезных последствий.

Таким образом, создание оптимальных условий выхаживания новорожденных и их дальнейшей реабилитации в неонатальном и постнеонатальном периодах позволит снизить заболеваемость и риск инвалидизации детей, родившихся с ОНМТ и ЭНМТ, и тем самым уменьшить экономическое бремя государства на поддержание здоровья и качества жизни таких детей в течение всей их жизни. Нельзя не отметить также и социальные эффекты – психологическое состояние семьи, увеличение ожидаемой продолжительности жизни населения.

Поскольку исследования, проведенные в последние десятилетия в европейских странах, показали, что шансы на благополучный исход в подобных ситуациях зависят от величины финансирования, актуальной становится разработка методологии оценки суммарных затрат на выхаживание и раннюю реабилитацию детей, родившихся с ОНМТ и ЭНМТ, на основе оценки выживаемости, рисков возникновения инвалидности, ожидаемой длительности жизни, прогнозирования качества их жизни, а также структуры и методов оценки суммарных прямых и косвенных затрат на поддержание здоровья и качества жизни таких детей в детском, а затем и взрослом возрасте.

В настоящее время существует множество исследований (как российских, так и зарубежных) медицинского характера, выполненных преимущественно в двух направлениях:

- по обоснованию эффективности определенного вида методики или терапии лечения и вскармливания недоношенных (доказательная база эффективности применения отдельных медицинских процедур);

- исследование значимости различий в интеллектуальном, физическом, когнитивном развитии недоношенных детей по сравнению с детьми, родившимися в срок, а также прогнозированию определенных заболеваний в детском и отроческом возрасте.

В России данными вопросами занимались Валиулина А.Я., Ахмадеева Э.Н., Кривкина Н.Н. [2; 3], Запечалова Е.Ю., Ключина Ю.Б., Бойцова Е.В., Кирбятеева М.А. [5], Выговская Л.Е., Закиров И.К., Шулаев А.В. [4], Алексеенко Н.Ю. [1] и другие. Необходимо отметить, что при наличии множества отечественных медицинских исследований, посвященных вопросам ухода за недоношенными детьми, прогнозированию возникновения патологий и наличии существенной доказательной базы эффективности применения отдельных медицинских процедур, экономические аспекты данной проблемы практически не исследовались.

Характерной особенностью России на фоне других ведущих стран является то, что практически все расходы в данной сфере лежат на государстве. Затраты на лечение и выхаживание недоношенных новорожденных с ОНМТ и ЭНМТ по более или менее «высокому» тарифу предусмотрены только на неонатальный период в возрасте до 28 дней жизни за счет выделяемого объема по высокотехнологичной медицинской помощи. В последующем при развитии заболеваний такие дети лечатся по ОМС, где тарифные соглашения очень низкие. Структура затрат в основном включает зарплату, оплату ЖКХ и других расходов, на медицинскую составляющую (лекарства, технологии, медицинское оборудование) приходится лишь малая часть. Реальные расходы на лечение, по оценкам различных медицинских учреждений, занимающихся выхаживанием и реабилитацией недоношенных детей (например, ГБУЗ РБ «Городская детская клиническая больница № 17», г. Уфа), гораздо выше установленного тарифа.

Таким образом, существующий подход к определению затрат не рассматривает ни дифференциацию по массе тела, ни по периоду необходимой интенсивной терапии. Также не учитываются риски возникновения инвалидности, ожидаемое качество жизни детей в будущем и расходы,

связанные с этим. При принятии решения о выделении финансирования на сферу ухода за недоношенными новорожденными в расчет принимаются только расходы на неонатальный и постнатальный период (до 1 года).

Предлагаемый авторами подход позволит шире взглянуть на проблему. Помимо расходов непосредственно на выхаживание и реабилитацию на первом году жизни, предлагается оценить прямые (например, затраты на лечение заболеваний) и косвенные (экономический ущерб, который понесет государство из-за инвалидизации и нетрудоспособности ребенка в будущем) затраты, возникающие в течение всей жизни ребенка. Через построение сценарных прогнозов суммарных расходов на выхаживание, реабилитацию и поддержание здоровья и качества жизни детей, родившихся с ОНМТ и ЭНМТ, с учетом оценки выживаемости, рисков возникновения инвалидности, ожидаемой длительности и качества жизни предлагается оценить целесообразность перераспределения финансирования на наиболее важные этапы выхаживания и ранней реабилитации, чтобы минимизировать риск инвалидизации и затраты, которые понесет как государство, так и члены общества (семьи) на поддержание здоровья и качества жизни таких пациентов.

Подобный подход уже применялся для оценки «стоимости» некоторых заболеваний. Так, например, прогнозированием экономического бремени хронического вирусного гепатита в Республике Башкортостан, включающего прямые медицинские расходы, выплаты по инвалидизации, а также социальные потери, занимались Лакман И.А., Галямов А.Ф., Валишин Д.А. [6; 7]. Ими были получены результаты о возможности значительного снижения бремени за счет использования более эффективных медицинских препаратов нового поколения.

Основной целью настоящего исследования является повышение эффективности принятия решений на уровне федерального и региональных бюджетов, а также фонда обязательного медицинского страхования по планированию расходов на выхаживание и реабилитацию, поддержание здоровья и качества жизни недоношенных детей, родившихся с ОНМТ и ЭНМТ. Социально значимой целью является, в конечном счете, снижение рисков инвалидизации, увеличение ожидаемой продолжительности и качества жизни детей, родившихся с ОНМТ и ЭНМТ.

В исследование планируется включить следующие группы детей: недоношенные новорожденные с ОНМТ (масса тела при рождении 1000–1500 г) и ЭНМТ (масса тела менее 1000 г), перенесшие критическое состояние.

Анализируемые периоды будут включать: ранний неонатальный период – от момента перевязки пуповины до окончания 7-го дня жизни, поздний неонатальный период – с 8-го по 28-й день жизни, постнеонатальный период – с 1 месяца до 1 года, детский возраст от 1 года до 7 лет, 7–18 лет. Будут учитываться базовые патологии недоношенных новорожденных с ОНМТ и ЭНМТ, перенесших критическое состояние в неонатальном периоде, приводящие к инвалидизации в последующем.

В рамках исследования будут построены следующие математические модели:

- модели выживания детей в неонатальном и постнатальном периодах и детском возрасте в зависимости от категории недоношенных и возникающих патологий с использованием инструментария анализа выживаемости (регрессионные модели пропорциональных рисков и ускоренной жизни с переменным отсечением по периоду времени);

- модели определения риска возникновения инвалидности различной степени у детей, родившихся с ОНМТ и ЭНМТ, с использованием инструментов сэмплирования (преобразования выборок) и машинного обучения (алгоритмы адабустинга и опорных векторов);

- сценарные прогнозы качества жизни детей, родившихся с ОНМТ и ЭНМТ, в зависимости от категории недоношенности и возникающих патологий с использованием инструментов анализа чувствительности;

- модели ожидаемой продолжительности жизни детей, в зависимости от категории недоношенности и возникающих патологий с использованием инструментов моделирования системной динамики.

В основу методики оценки экономической нагрузки на выхаживание, реабилитацию, поддержание здоровья и качества жизни недоношенных детей, родившихся с ОНМТ и ЭНМТ, положен

анализ «стоимости болезни», который предполагает изучение всех затрат, связанных с ведением таких больных как на определенном этапе, так и на всех этапах оказания медицинской помощи. В ходе исследования будет сформирована целостная структура прямых и косвенных затрат, разработана методика их оценки с учетом разработанных вариативных прогнозов ожидаемой продолжительности жизни.

Прямые медицинские затраты, производимые органами здравоохранения и членами семей детей для проведения соответствующего лечения, включают стоимость лекарственной терапии, амбулаторных визитов, лабораторного обследования, госпитализации по причине осложнений и пр. Суммарные косвенные затраты включают: выплаты по инвалидности, потери ВВП, налоговых сборов, доходов детей и их родителей, связанные с временной нетрудоспособностью как минимум одного из родителей, потерей ребенком трудоспособности в будущем и преждевременной смерти и пр. Для оценки потерь ВВП по причине нетрудоспособности будет применяться метод «человеческого капитала», при этом будут учитываться потери ВВП в течение всего периода нетрудоспособности потенциально работоспособного гражданина.

Моделирование и оценка прогнозных суммарных затрат при различных сценариях выхаживания и реабилитации детей, с учетом ожидаемой продолжительности жизни (в том числе здоровой), патологий и риска возникновения инвалидности, будет проводиться с помощью имитационного моделирования. Результаты моделирования и сделанные на их основе выводы позволят сформировать рекомендации по формированию тарифа ОМС на оказание гражданам медицинской помощи в части выхаживания недоношенных детей, родившихся с ОНМТ и ЭНМТ, а также по планированию государственных расходов на реабилитацию, поддержание здоровья и качества жизни таких детей [8]. Результаты исследования также позволят обосновать целесообразность организации частно-государственных партнерств для достижения необходимого уровня финансирования этапов выхаживания и ранней реабилитации.

Литература

1. Алексеенко Н.Ю. Основные проблемы и перспективы выхаживания детей с очень низкой и экстремально низкой массой тела при рождении (литературный обзор) // Символ науки. 2017. № 1. Т. 2. С. 158–163.
2. Ахмадеева Э.Н., Валиулина А.Я., Крывкина Н.Н. Влияние неонатальной реанимации на соматический статус и психомоторное развитие недоношенных детей, перенесших критические состояния // Вестник современной клинической медицины. 2013. Т. 6. Вып. 1. С. 12–16.
3. Ахмадеева Э.Н., Крывкина Н.Н. Динамика показателей здоровья недоношенных детей в течение первых трех лет жизни // Практическая медицина. 2013. № 6. С. 147–150.
4. Выговская Л.Е., Шулаев А.В., Закиров И.К. Медико-статистический анализ влияния неблагоприятных факторов перинатального периода на рождение недоношенных детей // Фундаментальные исследования. 2011. № 9-2. С. 223–227.
5. Запеевалова Е.Ю., Ключина Ю.Б., Бойцова Е.В., Кирбятыева М.А. Клиническое течение и структурные изменения легочной ткани у детей с бронхолегочной дисплазией в анамнезе // Педиатр. 2016. № 1. Т. 7. С. 50–57.
6. Лакман И.А., Галямов А.Ф., Валишин Д.А. Прогноз социально-экономического бремени хронического вирусного гепатита С (1 генотипа) при реализации различных сценарных прогнозов его распространения в Республике Башкортостан // Инфекционные болезни. 2016. № 3. Т.14. С. 67–74.
7. Лакман И.А., Мазитова Р.Р., Максютлов И.А. Прогнозирование составляющей здоровья населения – одна из основ инновационного развития региона // Инновационное развитие современных социально-экономических систем: материалы III Междунар. заоч. науч.-практ. конф. 2016. С. 72–77.
8. Мазитова Р.Р., Максютлов И.А., Лакман И.А. Имитационное моделирование распространения гепатита в РБ // Начало в науке: материалы Всерос. науч.-практ. конф. школьников, студентов, магистрантов и аспирантов, посвящ. 100-летию со дня рождения первого ректора БашГУ Чанбарисова Ш.Х. 2016. С. 13–16.
9. Фатыхова А.И., Богданова Р.З., Викторлов В.В., Куватов С.С. Факторы риска и прогноз развития пневмонии у новорожденных // Медицинский вестник Башкортостана. 2013. № 3. Т.8. С. 62–67.

***Уважаемые читатели, продолжается
подписная кампания 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
<http://www.inefb.ru/econuprav-ufa>

Подписано в печать 10.10.2018. Усл. печ. л. 17,5.
Формат 60x84/8. Тираж 500 экз. Заказ № 174.

Отпечатано в РИЦ УГНТУ

450062, г. Уфа, ул. Космонавтов 1. Тел. (347) 243-19-73
E-mail: polegaln@mail.ru