

Экономика и управление: научно-практический журнал

25 лет

*Актуальные проблемы
экономики и общества*

Менеджмент

Финансы

*Экономика предприятия.
Предпринимательство*

*Социально-политические
процессы*



1/2019

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. Коргунок, 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, начальник Уральского главного управления Центрального банка Российской Федерации, 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, профессор кафедры российской политики факультета политологии Санкт-Петербургского государственного университета, д-р полит. наук, профессор

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

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

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 следующим научным специальностям и соответствующим отраслям науки: 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки), 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки), 23.00.02 – Политические институты, процессы и технологии (политические науки).

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 Cyr, 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/econuprav-ufa/115-econuprav/1418-informatsiya-dlya-avtorov>

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

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

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

Экономика и управление: научно-практический журнал

№ 1 (145)

Издается с 1994 года

СОДЕРЖАНИЕ

Актуальные проблемы экономики и общества

И. НУСРАТУЛЛИН, У. МУСИН. Управление социально-экономическим развитием России в современных условиях	4
К. СИНЯВСКАЯ, Л. ЮНУСОВА, Р. ЯРУЛЛИН. Актуальные проблемы экономики и государственного управления современной России	8
А. КОПЧЕНОВ. Оценка роли аграрного сектора в экономике регионов	13
К. ЮСУПОВ, В. ТИМИРЬЯНОВА, Ю. ТОКТАМЫШЕВА, Д. ХАЙБУЛЛИНА. Влияние пространственного окружения на социально-экономическое развитие муниципального района	18
О. АЛЕШКИНА. Влияние интеллектуального капитала на экономику региона	22
Т. ХАННАНОВА, А. ГАРИФУЛЛИНА. Проблемы оценки эффективности применения механизмов государственно-частного партнерства	26

Менеджмент

М. ХАЛИКОВА, М. ГЕРАСИМОВА, П. ПРОКОФЬЕВА. Оценка и анализ рисков нефтяной компании при принятии стратегических управленческих решений	31
Л. ЁЛКИНА, Н. СУХОВА, А. ЯКОВЛЕВА, И. СЕРГИЕНКО. Исследование практики внедрения концепции бережливого производства на российских предприятиях	34
А. БАТТАЛОВА, О. ХРИПУНОВА, А. БАТТАЛОВ. Основные этапы и методики становления бережливого производства	41
А. БОРЖЕШ. Организационно-управленческие инновации, их формализация и результативность в крупных нефтегазовых корпорациях	44
А. ЖДАНОВ, Э. ИСХАКОВА. Гибкий подход к проектному управлению как инструмент эффективного внедрения инноваций	52
Н. УГРЮМОВА, А. САМАРИНА, А. ШЕЛКОВНИКОВА. Роль CRM в управлении процессом организационных изменений корпорации	56

Финансы

Л. ВАНЧУХИНА, Э. ЮНУСОВА. Модель реализации стейкхолдерского подхода при формировании интегрированной отчетности	60
М. ГАЙФУЛЛИНА, Г. НИЗАМОВА. Методический инструмент оценки вероятности банкротства строительной организации	68

О. БАШАРИНА, М. БУБИН. Классификация источников финансирования в рамках программ государственной поддержки	74
Е. КОЛЯСНИКОВА. Установление предпочтений инвестора относительно доходности и риска	80
Н. ИШМУХАМЕТОВ, А. АБДУЛЛИН. Исламские финансовые институты в стране с конвенциональной финансовой системой: опыт регионов России	84

Экономика предприятия. Предпринимательство

З. МУРАДОВА, Н. КУРШИЕВА. Развитие розничной торговли в Российской Федерации и Северо-Кавказском федеральном округе	89
Р. ВОСКАНИЯН. Влияние экологической ответственности на гудвил компании	95
Т. РОМАНИШИНА. Механизмы, программы и система поддержки предпринимательства в регионе	98
З. РАЙМАНОВА. Развитие женского предпринимательства в современной России	102
Р. ГАЙСИНА, А. ХИСАЕВА. Электронная коммерция: стратегии сбытовой деятельности для малого предприятия	105
Н. ДАВИДСОН, А. ПУШКАРЕВ. Влияние пространственных эффектов на деятельность предприятий в отраслях российской промышленности	111

Социально-политические процессы

Н. ГУБАЧЕВ, А. ГОРСКИЙ, А. ГАФУРОВ. Государственно-частное партнерство в социальной сфере	116
Н. ЕВДОКИМОВ, А. ШАЯХМЕТОВ. Современные тенденции изучения политических партий и политического лидерства	120
А. ГИРФАТОВ. Технология QR-кодов на выборах как еще один шаг к транспарентности избирательного процесса	125
Г. ГАЛИЕВА, З. САБИРОВА. О некоторых вопросах развития экономического образования в России	130
Г. ГИМРАНОВ. Шеринг-экономика как вид современного потребления на примере сервисов совместных поездок	134
А. ЗАРИПОВА. Экономические основания региональной идентичности Каталонии	137

CONTENTS

Actual Problems of Economy and Society

I. NUSRATULLIN, U. MUSIN. Management of Social and Economic Development of Russia in Modern Conditions	4
K. SINYAVSKAYA, L. YUNUSOVA, R. YARULLIN. Actual Problems of the Economy and Public Administration of Modern Russia	8
A. KOPCHENOV. Evaluation of Agricultural Sector Contribution to the Regional Economy	13
K. YUSUPOV, V. TIMIRYANOVA, Yu. TOKTAMYSHEVA, D. KHAIBULLINA. Influence of the Spatial Environment on the Socio-Economic Development of the Municipal District	18
O. ALESHKINA. Influence of Intellectual Capital on the Region's Economy	22
T. KHANNANOVA, A. GARIFULLINA. Problems of Assessing the Effectiveness of Public-Private Partnership Mechanisms	26

Management

M. KHALIKOVA, M. GERASIMOVA, P. PROKOFIEVA. Assessment and Analysis of Oil Company Risks when Making Strategic Management Decisions	31
L. ELKINA, N. SUKHOVA, A. YAKOVLEVA, I. SERGIENKO. Study of the Practice of Implementing the Concept of Lean Production in Russian Enterprises	34
A. BATTALOVA, O. KHRIPUNOVA, A. BATTALOV. Main Stages and Methods of Establishing Lean Manufacturing	41
A. BORZHESH. Organizational and Management Innovations, Their Formalization and Effectiveness in Large Oil and Gas Corporations	44

A. ZHDANOV, E. ISKHAKOVA. Agile Project Management as a Tool for Effective Implementation of Innovations	52
N. UGRYUMOVA, A. SAMARINA, A. SHELKOVNIKOVA. Role of CRM in the Process Management of Organizational Changes Corporations	56

Finance

L. VANCHUKHINA, E. YUNUSOVA. Model of Implementation of the Stakeholder Approach in the Formation of Integrated Reporting	60
M. GAIFULLINA, G. NIZAMOVA. Methodological Tools for Assessing the Probability of Bankruptcy of a Construction Company	68
O. BASHARINA, M. BUBIN. Classification of Sources Financing within the Framework of State Support Programs	74
E. KOLYASNIKOVA. Establishing Investor Preferences for Risk and Return	80
N. ISHMUKHAMETOV, A. ABDULLIN. Islamic Financial Institutions in a Country with a Conventional Financial System: Experience of Russian Regions	84

Enterprise Economy. Entrepreneurship

Z. MURADOVA, N. KURSHIEVA. Development of Retail Trade in the Russian Federation and the North Caucasus Federal District	89
R. VOSKANYAN. The Impact of Environmental Responsibility on Company's Goodwill	95
T. ROMANISHINA. Mechanisms, Programs and Support System for Entrepreneurship in the Region	98
Z. RAIMANOVA. Development of Women's Business in Modern Russia	102
R. GAISINA, A. KHISAEVA. Electronic Commerce: Marketing Strategy for Small Businesses	105
N. DAVIDSON, A. PUSHKAREV. Influence of Spatial Effects on the Activities of Enterprises in Russian Industries	111

Socio-Political Processes

N. GUBACHEV, A. GORSKY, A. GAFUROV. Public-private Partnerships in the Social Sector	116
N. EVDOKIMOV, A. SHAYAKHMETOV. Current Trends of Political Parties and Political Leadership Researches	120
A. GIRFATOV. Technology of QR-codes in the Elections as another Step towards Transparency of the Electoral Process	125
G. GALIEVA, Z. SABIROVA. On Some Issues of the Development of Economic Education in Russia	130
G. GIMRANOV. Sharing Economy as Type of Modern Consumption on the Example of Carpooling Services	134
A. ZARIPOVA. Economic Basis of Catalan Regional Identity	137

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),
С.Н. Лаврентьев, А.В. Морозова (ответственный секретарь), Д.Р. Пескова,
Г.М. Россинская, Н.З. Солодилова, 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», 2019.

Управление социально-экономическим развитием России в современных условиях

Management of Social and Economic Development of Russia in Modern Conditions

И. НУСРАТУЛЛИН, У. МУСИН

Нусратуллин Ильмир Вилович, канд. экон. наук, доцент кафедры управления проектами и маркетинга Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: nusratullin.iv@gmail.com

Мусин Урал Рамазанович, канд. экон. наук, доцент кафедры управления проектами и маркетинга ИНЭФБ БашГУ. E-mail: uralrm@yandex.ru

Цель исследования состоит в анализе функционирования механизма социально-экономического развития в Российской Федерации в последние годы. В работе предложены мероприятия по совершенствованию механизма социально-экономического развития. Теоретические выводы и предложения могут быть использованы для дальнейшей научной разработки проблемы социально-экономической политики и позволят дать экономическую трактовку проблем устойчивого социально-экономического развития России. Результаты анализа и выявленные тенденции, представленные в работе, имеют самостоятельную ценность, так как они могут служить основой повышения эффективности управленческих решений при разработке стратегических ориентиров социально-экономической политики устойчивого развития Российской Федерации.

Ключевые слова: государственное регулирование, качество жизни, общественное воспроизводство, социальная стабильность.

The purpose of the research is to analyze the functioning of the socio-economic development mechanism in the Russian Federation in recent years. The work proposed measures to improve the mechanism of socio-economic development. Theoretical conclusions and suggestions can be used for further scientific development of the problem of socio-economic policy and will allow an economic interpretation of the problems of sustainable socio-economic development of Russia. The results of the analysis and the identified trends presented in the work have independent value, since they can serve as the basis for improving the effectiveness of management decisions in developing strategic guidelines for the socio-economic policy of sustainable development of the Russian Federation.

Key words: government regulation, quality of life, social reproduction, social stability.

Сложность экономической системы заключается в многообразии самостоятельных компонентов, неоднородности целей развития каждого из них в отдельности и системы в целом, а также сложной связи между компонентами, образующими данную систему. Уровень и качество жизни людей, а также политическая и социальная стабильность зависят от доступности услуг, связанных с образованием, здравоохранением, культурой, социальным обслуживанием, возможностью получения достойной заработной платы, компенсацией ее утраты в результате потери трудоспособности.

В статье 7 Конституции РФ определено, что российское государство является социальным, и его политика направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Поэтому в процессе обеспечения эффективного функционирования любой современной экономической системы государство играет важнейшую роль [7]. Немецкий ученый Лоренц фон Штейн [12] подчеркивал, что «социальное государство обязано поддерживать абсолютное равенство в правах для всех различных общественных классов и для отдельной самоопределяющейся личности благодаря своей власти. Оно обязано способствовать экономическому и общественному прогрессу всех своих граждан, ибо в конечном счете развитие одного выступает условием развития другого». По нашему мнению, государство должно исполнять роль инструмента, стимулирующего к развитию социальных процессов в обществе, что особенно важно в период экономического спада в стране, так как именно в этот момент домохозяйства и организации

нуждаются в государственной поддержке со стороны власти. Во время рецессии граждане и организации не имеют возможности обеспечить себя необходимыми общественными благами и социальными услугами, поскольку не имеют достаточных средств. В данный временной промежуток возрастает роль государства и степень его участия в социально-экономической сфере. Исходя из этого, целесообразно разработать более эффективную бюджетную политику, задачей которой будет не только оказание помощи той или иной сфере, но еще и побуждение социума к развитию экономики [10].

Актуальным проблемам совершенствования организации механизма управления государственной социально-экономической системой посвящены работы многих зарубежных и российских ученых: Буравилина Ю.И., Сенчило А.А. [2], Губарева А.У. [4], Литвиненко А.Н. [9] и др.

Фундаментальные методологические подходы к исследованию проблем устойчивого функционирования механизма государственного социально-экономического развития теории и практики территориальной рыночной трансформации территории, выявлению национально-исторических особенностей отражены в работах Куликова Н.И. и Куликова А.Н. [8], Сайдулаева Д.Д. [11], Штибековой Э.И. [13].

Большое внимание выявлению векторов динамичного развития Российской Федерации, обоснованию государственных и региональных факторов, особенностей и приоритетов социально-экономического развития государства, в том числе и механизмам социально-экономического развития, уделяют Васильев А.Н., Щукина А.Я. [3].

Проблематика поиска направлений совершенствования механизма социально-экономической политики государства, выбор индикаторов и интегральных императивов социально-экономического государственного развития, разработки инструментария сглаживания пространственной поляризации территорий, активизация межрегиональной и региональной интеграции и кооперационных связей исследована в работах Васильева А.Н. и Щукиной А.Я. [3], Олейник А.Н. [6], Дорофеева В.Ю. [5].

Современная система государственного регулирования социально-экономических процессов является сложным механизмом, в котором каждый компонент выполняет конкретное действие, направленное на достижение целей, поставленных государством. Но в то же время данный механизм работает как целостная система, которая служит инструментом реализации государственной экономической и социальной политики.

В течение трех последних лет отечественная экономика переживает кризисные явления, находится в рецессии. Об этом свидетельствуют практически все основные макроэкономические показатели. В таблице 1 представлены основные показатели социально-экономического развития России с 2013 по 2017 год.

Таблица 1

**Основные показатели социально-экономического развития
России с 2013 по 2017 г.**

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП, млрд руб.	73133,9	79199,7	83387,2	83101,1	86010,2
Темп прироста ВВП, %	7,29	8,29	5,29	-0,35	3,5
Индекс промышленного производства, % к предыдущему году	100,4	101,7	96,6	101,1	102,1
Индекс оборота оптовой торговли, % к предыдущему году	100,7	103,9	94,5	103,1	105,7
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	13450238,2	13902645,3	13897187,7	14748846,9	15966803,9
Реальные располагаемые денежные доходы, % к предыдущему году	104	99,3	95,78	101,2	99,5
Темп роста с/х, %	105,8	103,5	102,6	104,8	103,1

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

В результате анализа данных, представленных в таблице 1, можно сделать вывод, что в 2015 г. произошло увеличение экономики на 5,29 %, по итогам 2016 г. увеличение ВВП существенно замедлилось и снизилось на 0,35 %, в 2017 г. увеличение составило 3,5 %.

Следует отметить, что практически все отрасли отечественной экономики в 2015 г. продемонстрировали отрицательный результат и внесли свой вклад в сокращение ВВП. Так, индекс промышленного производства составил 96,6 %, причем наибольшие темпы сокращения были характерны для обрабатывающей промышленности – 94,6 %. Фактически единственной крупной отраслью отечественной экономики, которая оказалась не подверженной спаду в вышеобозначенный период, выступает сельское хозяйство. Начиная с 2014 г. показатели имеют положительные значения. Следует отметить, что в условиях современной геополитической напряженности проблема продовольственной безопасности приобрела стратегическую важность.

Существует целый комплекс во многом взаимообусловленных причин неудовлетворительных темпов экономического роста в России в течение двух последних лет. Во-первых, это снижение мировых цен на топливно-энергетические товары, которое повлекло за собой сокращение притока валютной выручки в страну и соответственно доходов нефтяных компаний и федерального бюджета. Во-вторых, по итогам 2014 и 2015 гг. наблюдался значительный чистый отток капитала из страны, который, по данным ЦБ РФ, в 2014 г. составил 152,1 млрд долл. США, а по итогам 2015 г. – 7,1 млрд долл. США¹.

Проанализируем далее ряд показателей экономической безопасности Российской Федерации (табл. 2).

Приведенные в таблице 2 данные свидетельствуют о значительном расслоении российского общества по уровню обеспеченности, что, безусловно, угрожает безопасности России. После задействования Западом антироссийских санкций, да еще и в обстоятельствах простимулированного им же обвала мировых цен на углеводородные энергоносители, продолжение прежнего курса социально-экономической политики довели страну до уровня инфляции почти в 13 % в 2015 году, с 2016 г. инфляция пошла на спад, в 2017 г. она составила 2,5 %.

Таблица 2

Показатели экономической безопасности Российской Федерации за 2013–2017 гг.

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Уровень безработицы, в %	5,5	5,2	5,6	5,5	5,1
Децильный коэффициент дифференциации, раз	7,4	7,3	7,1	7,1	7,1
Соотношение средней заработной платы 10 % работников с наибольшей и 10 % работников с наименьшей заработной платой (коэффициент фондов), в раз	15,8	16,3	14,5	14,4	14,1
Уровень инфляции, в %	6,5	11,4	12,9	5,4	2,5
Государственный внутренний долг, млрд руб.	5722,24	7241,17	7307,61	8003,46	8689,64
Государственный внешний долг, млрд долл.	55,8	54,4	50	51,2	49,8

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

Анализ макроэкономических показателей, характеризующих состояние экономики России, показал, что экономический кризис, начавшийся в 2014 г., продолжается до сих пор. Значение таких важных показателей, как ВВП, индекс промышленного производства, показатели, характеризующие состояние оптовой торговли и уровня инвестирования в основной капитал, доходность населения, имели негативную динамику вплоть до 2015 г. По результатам 2017 г. наметилась положительная тенденция по этим показателям.

¹ По данным Центрального банка Российской Федерации (https://www.cbr.ru/vfs/statistics/credit_statistics/bop/outflow.xlsx)

Чуть ли не единственной российской отраслью, которая выиграла от введения экономических санкций США и ее союзниками, является сельское хозяйство.

В качестве мер, способствующих устранению угроз экономической безопасности, можно выделить следующее:

- следует выработать государственную стратегию обеспечения экономической безопасности государства. Она должна быть нацелена на защиту населения страны, а также на сохранение и рост образовательного, научно-технического и производственного потенциала.

- создать систему организационных, экономических и правовых мер по предотвращению финансовых угроз. Эта система позволит оперативно выявлять тенденции, негативно влияющие на экономическую безопасность государства, вовремя их устранять и по возможности предотвращать;

- заложить базу для улучшения качества жизни населения, многостороннего и гармонического формирования каждой личности.

Реализация этих мер позволит России хотя бы частично устранить угрозы экономической безопасности и вывести социально-экономическое развитие на качественно новый уровень.

Литература

1. Афоничкин А.И., Топорков А.М. Теоретические аспекты формирования параметров стратегии устойчивого развития экономических систем [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-formirovaniya-parametrov-strategii-ustoychivogo-razvitiya-ekonomicheskikh-sistem>

2. Буравилина Ю.И., Сенчило А.А. Обострение проблемы экономической безопасности в условиях геополитического кризиса и санкционного давления западных стран // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 11. С. 15–17.

3. Васильев А.Н., Щукина А.Я. Анализ ряда показателей экономической безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-ryada-pokazateley-ekonomicheskoy-bezopasnosti-rossiyskoy-federatsii>

4. Губарева А.У. Ответственность государства за национальную безопасность и развитие экономики в свете экономических санкций // Бизнес, менеджмент и право. 2015. № 1. С. 140–145.

5. Дорофеев В.Ю. Кризис есть кризис: Лидеры российской и мировой экономики о путях выхода из кризиса. М.: Эксмо, 2009. 370 с.

6. Институциональная экономика: учеб. пособие / Под ред. А.Н. Олейник. М.: ИНФРА-М, 2018. 416 с.

7. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/

8. Куликов Н.И., Куликов А.Н. Различия в социально-экономическом развитии регионов России: оценка и реалии выравнивания [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razlichiya-v-sotsialno-ekonomicheskom-razvitii-regionov-rossii-otsenka-i-realii-vyravnivaniya>

9. Литвиненко А.Н. Экономическая и национальная безопасность: проблема соотношения понятий [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-i-natsionalnaya-bezopasnost-problema-sootneseniya-ponyatiy>

10. Миронова О.А. Экономическая безопасность: проблемы и пути ее обеспечения // Экономика и управление. 2015. № 1. С. 79–83.

11. Сайдулаев Д.Д. Финансовое регулирование социально-экономических процессов в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-1. С. 203–207.

12. Урутин Д.С., Федоренко В.И., Шамилева Э.Э. Экономическая безопасность Российской Федерации // Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 5. С. 302–304.

13. Штибекова Э.И. Государственное регулирование экономики // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. 2015. № 4. С. 138–140.

Актуальные проблемы экономики и государственного управления современной России

Actual Problems of the Economy and Public Administration of Modern Russia

К. СИНЯВСКАЯ, Л. ЮНУСОВА,
Р. ЯРУЛЛИН

Синявская Ксения Витальевна, студентка Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Уфимский филиал). E-mail: ksusin98@mail.ru

Юнусова Лилия Нурихановна, студентка Финансового университета при Правительстве РФ (Уфимский филиал). E-mail: mimi_12@inbox.ru

Яруллин Рауль Рафаэлович, д-р экон. наук, профессор кафедры «Финансы и кредит» Финансового университета при Правительстве РФ (Уфимский филиал). E-mail: jrr61@mail.ru

В статье рассматриваются некоторые проблемы современной экономики России, а также вопросы государственного управления, связанные с ростом числа функций федеральных органов исполнительной власти, увеличением количества проверок и их крайней неэффективностью. Установлено, что основными факторами, которые оказывают негативное влияние на развитие экономики России, являются как внешнеполитические (недобросовестная конкуренция, связанная с применением санкций), так и внутренние, связанные со структурными особенностями российской экономики, низкой производительностью труда, дефицитом инвестиционных ресурсов, слабым развитием малого и среднего предпринимательства, недостаточным развитием несырьевого экспорта, дефицитом современных технологий и т.д.

Ключевые слова: современная экономика, государственное управление, производительность труда, инвестиционные ресурсы, малое и среднее предпринимательство, несырьевой экспорт, современные технологии.

The article discusses some of the problems of the modern Russian economy, as well as issues of public administration related to the growing number of functions of federal executive bodies, the increase in the number of inspections and their extreme inefficiency. It has been established that the main factors that have a negative impact on the development of the Russian economy are both foreign policy (unfair competition associated with the use of sanctions) and internal, related to the structural features of the Russian economy, low labor productivity, lack of investment resources, poor development of small businesses and medium-sized businesses, insufficient development of non-commodity exports, a shortage of modern technologies etc.

Key words: modern economy, public administration, labor productivity, investment resources, small and medium-sized businesses, non-oil exports, modern technologies.

Во втором десятилетии нового века наша страна столкнулась с серьезными экономическими трудностями, связанными с мировым финансовым кризисом, обвалом сырьевых рынков и санкциями. Эти мощные удары стали тяжелым испытанием для нашей экономики, особенно с учетом ее структурных проблем [8]. Однако Россия сумела найти ответы на поставленные вызовы. Более того, сегодня наша страна – одна из ведущих мировых держав с мощным внешнеэкономическим и оборонным потенциалом. Тем не менее, перед нашей страной стоит много задач, которые нужно решать.

Здесь следует отметить, что, наряду с неблагоприятной конъюнктурой на мировых рынках и санкциями, главные экономические проблемы вызваны внутренними причинами, среди которых можно выделить следующие:

- низкую производительность труда;
- дефицит инвестиционных ресурсов;
- слабое развитие малого предпринимательства;
- недостаточное развитие несырьевого экспорта;
- дефицит современных технологий;
- недостаточную эффективность управления.

Для дальнейшего изменения структуры национальной экономики, наращивания ее конкурентоспособности важно на принципиально новом уровне решить ряд задач.

Во-первых, необходимо на новой технологической, управленческой и кадровой основе увеличить производительность труда. От успешного решения этой задачи во многом будет зависеть ситуация в социальной и экономической сферах. Президент РФ в обращении к Федеральному Собранию отметил, что необходимо добиться, чтобы производительность труда на средних и крупных предприятиях базовых отраслей (промышленности, строительства, транспорта, сельского хозяйства и торговли) росла темпами не ниже 5 % в год, что позволит к концу следующего десятилетия выйти на уровень ведущих экономик мира [9].

Во-вторых, важная задача связана с увеличением инвестиций. Здесь также существуют определенные трудности. Поставленная президентом задача – довести инвестиции до 25 % от ВВП, а затем и до 27 % – пока не решена. За 2017 год Россия привлекла в виде инвестиций 27,9 млрд долл. в страну, в то время как инвестиции в Китай составили 643 млрд долл., США – 437,7 млрд долл., Великобританию – 81,1 млрд долл., Германию – 78,5 млрд долл., Японию – 40,6 млрд долл., Францию – 39,1 млрд долл. На сегодняшний день нашей стране трудно конкурировать с зарубежными странами. Для того чтобы наша экономика совершила мощный рывок, необходимо, чтобы ежегодно происходили технологические изменения на половине промышленных организаций, а без соответствующих инвестиций это невозможно.

Третья важная задача связана с развитием малого предпринимательства, которая позволит улучшить экономическую ситуацию в стране, расширить общественное воспроизводство, предоставить новые рабочие места, увеличить бюджет органов государственной власти и местного самоуправления через налогообложение. В настоящее время доля малого и среднего предпринимательства в России составляет немногим более 20 %, в то время как в Китае и Японии – 60 %, а в США – 40 %. К 2025 г. вклад малого и среднего предпринимательства России в ВВП страны должен почти удвоиться и приблизиться к 40 %, а число занятых в нем вырасти с 19 до 25 млн чел. Решением данной проблемы может стать сохранение имеющегося на сегодняшний день размера ключевой ставки в 7,5 % и обеспечение реальной доступности кредита, предоставляемого малому и среднему предпринимательству.

Еще одна важная задача связана с развитием несырьевого экспорта. Решение этой задачи также крайне необходимо для обеспечения национальной безопасности государства. После распада Советского Союза Россия постепенно превращалась в «сырьевой придаток» Запада. Большую долю экспорта составляли углеводороды и другие виды сырья. Полная зависимость бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ от мировой цены на углеводороды в условиях «охлаждения» отношений с Западом стала реальной угрозой суверенитету России.

Сегодня решение проблемы несырьевого экспорта связано с рядом сложностей. Наряду с недобросовестной конкуренцией, демонстрируемой нашими недавними партнерами, существуют и проблемы внутренние. Прежде всего, следует убрать все административные барьеры, обеспечить максимально комфортные условия для компаний, реализующих свою продукцию на внешних рынках. В этом направлении в ближайшее время необходимо серьезно изменить ситуацию. В этой связи необходимо отметить, что, по данным Министерства экономического развития, в начале 2018 г. сохраняется высокий спрос на машиностроительную продукцию инвестиционного назначения. Так, рост выпуска отечественной машиностроительной продукции инвестиционного назначения в начале текущего года ускорился – до 17,1 % в январе и 14,6 % в феврале с 8,8 % в четвертом квартале 2017 г. [5].

В целом в настоящее время наблюдается определенная макроэкономическая устойчивость, увеличивается объем золотовалютных резервов Центрального банка, которые позволяют обеспечивать стабильность экономики, национальной валюты, а также выступают страховым фондом при внешнеторговых операциях. В начале 2015 г. золотовалютные резервы Центрального банка РФ составляли около 11–12 трлн руб. [7, 267].

Основная часть современных золотовалютных резервов России в 2017 г. (около 90 %) приходится на валюту в евро и долларах, на собственно золото приходится сегодня лишь 9 %.

Если по состоянию на 1 января 2016 г. было 368,39 млрд долл, то на 2 июня 2017 г. – 406,9 млрд долл [2]. На 1 января 2017 г. общая величина золотовалютных резервов России составляла 377,74 млрд долл. На 1 октября 2017 г. они уже составили 424,77 млрд долл. (табл.) [6].

Золотовалютные резервы стран мира

Страна, млрд USD
КНР 3029 (апрель 2017)
Япония 1216,9 (декабрь 2016)
Швейцария 751,0 (апрель 2017)
Еврозона 745,9 (декабрь 2016)
Саудовская Аравия 492,9 (апрель 2017)
Китайская Республика (Тайвань) 456,9 (31 декабря 2016)
Россия 406,9 (2 июня 2017)
Гонконг 402,7 (май 2017)
Индия 378,7 (2 июня 2017)
Республика Корея 378,5 (май 2017)
Бразилия 377,5 (12 июня 2017)
Сингапур 251,4 (октябрь 2016)

В то же время нельзя не учитывать тот факт, что недавно в США был принят закон, который предполагает дополнительные санкции против России, Ирана и Северной Кореи. Наша страна поставлена в один ряд с Северной Кореей и Ираном, против которых применены «удушающие» финансовые санкции.

Иран держал свои денежные средства в США, не вывел их заблаговременно, и теперь они заморожены. У Ирана в США находятся десятки миллиардов долларов, а у нашей страны – сотни миллиардов. Что помешает американцам ввести ограничения на российские финансовые активы, объяснив это особым случаем? Эту ситуацию необходимо учитывать. Необходимо менять взгляды финансового сектора.

В условиях складывающейся геополитической обстановки в мире роль золота в обеспечении финансовой и экономической безопасности страны возрастает. В соответствии с указом Президента РФ В.В. Путина Центральный Банк России увеличивает закупки золота, наращивает его составляющую в резервах.

По темпам увеличения резервов золота ЦБ стал мировым лидером. В 2016 г. ЦБ приобрел 201 т золота, в сентябре 2017 г. запас золота вырос на 34,6 т и достиг 1778,9 т. Всего в 2017 г. ЦБ закупил около 200 т золота.

Одним из важных показателей состояния экономики является уровень инфляции, способный повлиять на курс национальной валюты, баланс цен в экономике, а также на производственный сектор экономики. До последнего времени в нашей стране самая низкая инфляция была зафиксирована в 2011 г.: она составляла 6,1 %. В 2015 г. инфляция составляла 12,9 %. По итогам 2016 г. уровень инфляции составил 5,38 %.

В 2017 г. планировалось достичь целевого показателя инфляции в 4 %. Такой показатель давал хорошие предпосылки для оздоровления экономики и ее существенного роста.

В августе 2017 г. (по сравнению с июлем) дефляция составила 0,5 %, что явилось историческим рекордом. Наиболее близко к нему дефляция подбиралась в августе 2003 г., когда снижение цен составило 0,4 % по сравнению с предыдущим месяцем. По данным Росстата, в декабре 2017 г. инфляция составила 0,4 % после 0,2 % в ноябре и октябре. Таким образом, за весь год инфляция составила 2,5 %, что явилось минимумом за всю новейшую историю России.

В апреле 2018 г. уровень инфляции в России составил 0,38 %, что на 0,09 % выше, чем в марте 2018 г., и на 0,05 % больше, чем в апреле 2017 г. Вместе с этим инфляция с начала 2018 г. составила 1,20 %, а в годовом исчислении – 2,41 %. В мае 2018 г. Россия занимала 12 место в мире по уровню инфляции [6].

Однако, как подчеркнул Президент РФ в Послании Федеральному Собранию, «...устойчивость – это основа, но не гарантия дальнейшего развития. Мы не имеем права допустить, чтобы достигнутая стабильность привела к самоуспокоенности. Тем более что многие проблемы еще далеко не решены» [9].

Предполагаются четкая постановка целей и их поэтапное системное достижение. Такой подход позволит в короткие сроки решить поставленные задачи. Так, еще недавно казалось, что проблемы в сельском хозяйстве будут существовать вечно. Однако найденные верные решения, принятая госпрограмма создали гибкую систему поддержки сельхозпроизводителей, и в настоящее время АПК – это успешная отрасль, которая не только кормит страну, но и экспортирует продукцию на международные рынки.

Определенную позитивную роль в этом сыграли принятые Россией ответные меры на введенные против нашей страны санкции. Это, несомненно, помогло отечественным сельхозпроизводителям на внутреннем рынке. Более того, экспорт сельскохозяйственной продукции превзошел продажу вооружений.

В 2015 г. Россия экспортировала вооружения на 14,5 млрд долл, а сельхозпродукцию – на 16,2 млрд долл. В 2016 г. экспорт сельхозпродукции из России составил 17,1 млрд долл. [10], вооружений – 14,5 млрд долл.

По итогам 2017 г., по словам экс-министра сельского хозяйства А. Ткачева, экспорт сельхозпродукции вырос до 20 млрд долл., а экспорт вооружений в 2017 г. составил 15 млрд долл.

Согласно выводам Центра стратегических разработок, серьезную угрозу для России представляет технологическая отсталость страны по сравнению с развитыми государствами. На сегодняшний день удельный вес организаций, занимающихся техническими инновациями, в нашей стране не превышает 8,3 %, тогда как в Германии он составляет 55 %, в Италии – 41,5 %, в Эстонии – 38,4 % [4].

По данным Международной федерации робототехники (IFR), средняя плотность роботизации в мире составляет 66 роботов на 10 тыс. сотрудников. Южная Корея превышает эти показатели в семь раз. В этой стране приходится 478 роботов на 10 000 работников, в Японии – 314, в Германии – 292, в США – 164, а в России – всего два многофункциональных робота [3].

К сожалению, и в этой сфере санкции создают дополнительные проблемы для нашей экономики. Объектами санкций могут стать любые компании, физические и юридические лица по всему миру, которые сотрудничают с российскими компаниями, попавшими под эти санкции (речь идет о наиболее технологичных российских компаниях). Это так называемые санкции второго порядка, и они могут иметь гораздо более серьезный долгосрочный эффект.

Подтверждением справедливости данного утверждения служит опубликованный Минфином США 6 апреля 2018 г. список компаний, бизнесменов и топ-менеджеров, против которых был введен новый блок санкций. Всего в новом списке SDN (Specially Designated Nationals) 26 человек и 15 компаний, в том числе 24 гражданина России и 14 российских компаний. Новые меры вводятся в соответствии с законом «О противодействии противникам Америки при помощи санкций». При этом предполагается, что ограничительные меры могут быть введены не только против персон и компаний из списка, но и против их контрагентов, которые проводят с ними «существенные транзакции», по сути, это экономический железный занавес. И нам необходимо это учитывать.

Актуальными проблемами государственного управления, по мнению авторов доклада «Стратегия экономического развития РФ на 2018–2024 гг.», подготовленного Центром стратегических разработок, является снижение качества государственного управления. Так, с 2003 г. число функций федеральных органов исполнительной власти увеличилось вдвое, при этом качество работы осталось на прежнем уровне. В частности, органам государственного и муниципального финансового контроля уделяется особое внимание в виде дополнительных средств из бюджета на выполнение их функций, но среди 2 млн проверок, осуществляющихся органами контроля, только в 8 % случаев выявляются нарушения, предоставляющие реальную угрозу. Всего 1 % проверок зафиксировал фактический вред [4].

В этой связи Президентом РФ поставлена задача по совершенствованию контрольно-надзорных органов, снижению числа проверок и повышению их результативности. Эти органы должны заниматься не только выявлением нарушений, но и их профилактикой, оказывать консультативную помощь предпринимателям, особенно тем, кто только начинает свое дело.

В целом для эффективной работы органов государственного управления необходим комплексный подход с анализом соотношения между политической системой, государственной властью, институтами гражданского общества, социально-экономическими стандартами и социокультурными нормами.

Таким образом, для решения проблем нашей экономики необходимо, прежде всего, изменить ее структуру, переориентировать на производство и экспорт высокотехнологичной продукции. Первоочередное внимание уделить собственным передовым разработкам, развитию перспективных направлений, способных обеспечить создание мощной технологической основы для прорывного развития нашей страны.

Совершить мощный рывок невозможно не только без мощного научно-экономического фундамента, но и без высокоэффективного, научно обоснованного государственного управления.

Литература

1. Актуальные проблемы современной экономики: кол. монография / под ред. Ю.С. Давыдова. М., Пятигорск: РАО: ПГЛУ, 2013. 158 с.
2. Золотовалютные резервы России на 2018 г. Скупка золота в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]. URL: <https://skupkapiter.ru/stati/zolotovalyutnyj-zapas.html>
3. К 2018 г. в мире будет 1,3 млн промышленных роботов [Электронный ресурс]. URL: <http://tardis.pro/news/11>
4. Карнова Н. Кудрин обнародовал программу развития России на семь лет вперед [Электронный ресурс]. URL: https://1prime.ru/state_regulation/20170531/827515636.html
5. Картина экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/resources/8dd20f98-89eb-4fb8-94bd-68c7954b14fc/1804016.pdf>
6. Катарасов В. Золотовалютные резервы: аргентинский и китайский урок для России [Электронный ресурс]. URL: <https://regnum.ru/news/2339930.html>
7. Моттаева А.Б., Лукинов В.А., Моттаева Ас.Б. Стратегия управления государственной и муниципальной собственностью: теория и практика: монография. М.: МГСУ, 2015. 360 с.
8. Отчет Правительства о результатах работы в 2012–2017 годах [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/news/32246>
9. Послание президента Путина // Российская газета. Федеральный выпуск. 2018. 2 марта.
10. Развитие экономики России: проблемы и решения / под ред. Ю.М. Осипова, С.Ю. Синельникова, А.А. Антропова. М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. 148 с.

Оценка роли аграрного сектора в экономике регионов

Evaluation of Agricultural Sector Contribution to the Regional Economy

А. КОПЧЕНОВ

Копченев Алексей Александрович, д-р экон. наук, профессор кафедры «Менеджмент и информационные технологии» Южно-Уральского государственного аграрного университета, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг» Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. E-mail: aak@sursau.ru

В статье оценивается существенность различий в параметрах динамики развития аграрного сектора экономики региона и выдвигается гипотеза о дифференциации вклада в конкурентоспособность экономики региона в целом параметров конкурентоспособности сельского хозяйства.

Ключевые слова: региональная экономика, сельское хозяйство, конкурентоспособность.

The article evaluates the significant differences in the parameters of regional agriculture dynamics and proposes a hypothesis on the differences in the contribution of agriculture competitiveness' parameters to the competitiveness of the regional economy as a whole.

Key words: regional economy, agriculture, competitiveness.

Результаты функционирования экономики региона часто обусловлены его специализацией. Не секрет, что на различных этапах экономических циклов преимущество в развитии имеют различные отрасли экономики. Отчасти это обусловлено ресурсным фактором, в некоторых случаях – историческим, известны примеры административных источников экономического роста. В результате на конкретном временном интервале специализация часто рассматривается в качестве некоего конкурентного преимущества региона или фактора его экономического развития.

В работе Бочаровой О.Н., Потокиной С.А., Ланиной О.И. конкурентоспособность агропромышленного комплекса рассматривается с учетом конкурентоспособности третьей сферы АПК региона, хотя для обоснования авторского тезиса использованы проблемы сельскохозяйственной отрасли, такие как «недоступность продовольственных рынков для сельскохозяйственных товаропроизводителей», «ценовая неэквивалентность» [3]. В результате остается завуалированной связь между конкурентоспособностью сельского хозяйства и конкурентоспособностью отраслей промышленности, даже тех, которые связаны структурно с сельскохозяйственным производством, не говоря уже об остальных.

Ряд отечественных и зарубежных исследователей считает, что конкурентные преимущества регионов определяются отнюдь не административными границами. Например, Дарко Вукович, рассматривая Среднедунайскую низменность, показывает, что произвольный характер административных границ не позволяет выявить конкурентные преимущества регионов внутри одной страны, кроме тех, которые формируются за счет промышленных центров [4]. По мнению А.В. Богдановича, который выделяет 14 факторов конкурентоспособности регионов, «конкурентоспособность регионов во многом определяется уровнем развития производственной инфраструктуры, особенно транспортной системы» [1]. При этом на материалах Республики Беларусь автор демонстрирует различия между регионами (административными областями), границы которых не менялись на протяжении последних 50 лет. Исследования Бондарской Т.А. и Бондарской О.В., выполненные на отечественном материале, показали, что наличие административных границ не является препятствием для перемещения рабочей силы между регионами, что приводит к дифференциации конкурентоспособности регионов [2]. Надо заметить, что не только рабочая сила, но и иные ресурсы, перетекая из одного региона в другой, позволяют достигать конкурентных преимуществ за счет использования данных ресурсов.

Таким образом, даже такой неполный анализ публикаций по рассматриваемой проблеме позволяет увидеть, что конкурентные преимущества приобретаются регионами в процессе

функционирования отраслей их экономик, при этом сами преимущества могут быть классифицированы по признакам стадий как формирования, так и реализации, что рассмотрено в работах [6; 9], где обосновывается тезис о необходимости идентификации конкурентных преимуществ и использования их количественных оценок для обоснования и достижения стратегических целей регионов.

Однако ни в одной из перечисленных работ не предпринимается даже попытка оценить конкурентоспособность аграрного сектора экономики и его вклад в интегральную конкурентоспособность региона. Более того, как следует из подробного анализа показателей конкурентоспособности, используемых в зарубежных странах [10], в них результативность аграрного сектора экономики даже не учитывается. Даже те индексы, которые характеризуют экономические параметры конкурентоспособности [11; 12, 22], не включают показатели развития сельского хозяйства.

Таким образом, требуется установление взаимосвязи между показателями региональной конкурентоспособности и отраслевой конкурентоспособности отдельных отраслей экономики региона.

Цель исследований состояла в выявлении существенности различий в результативности аграрного сектора экономики, параметрах его динамики и обосновании гипотезы о наличии вклада в конкурентоспособность экономики региона в целом параметров конкурентоспособности сельского хозяйства.

В качестве показателей конкурентоспособности выбраны лишь те, которые отражают интегральный результат экономической деятельности всех субъектов хозяйствования региона, а также производителей сельскохозяйственной продукции. На предварительном этапе исследований для анализа были выбраны Уральский и Сибирский федеральные округа, которые характеризуются в целом высокой степенью индустриализации регионального хозяйства. При этом для отдельных субъектов федерации в данных округах сельскохозяйственное производство является одной из отраслей специализации, а уровень их самообеспеченности продукцией сельского хозяйства довольно высок. Были проанализированы данные, отражающие результат функционирования экономики региона в целом и его аграрного сектора, содержащиеся в оперативной информации Росстата [5]. Анализ показал, что из 18 регионов только в трех (Республике Бурятия, Забайкальском крае, Новосибирской области) темпы роста реальных денежных доходов населения в первом полугодии 2017 года превышали темпы роста показателей производственной деятельности в промышленности. Через год только в Иркутской области наблюдалось подобное соотношение.

Только в пяти регионах в 2017 году и трех в 2018 году (шесть из восьми случаев относятся к Сибирскому федеральному округу (СФО)) темпы роста доходов населения опередили аграрный рост. Таким образом, в большинстве анализируемых регионов динамика производственных показателей опережает рост доходов населения, и за последний год данная тенденция только усилилась.

Сравнение динамики показателей, характеризующих взаимосвязи между результатами производственной деятельности в промышленности и сельском хозяйстве, а также перечисленных показателей с доходами населения показывает, что между ними нет существенной корреляционной связи. В таблице 1 проанализированы не абсолютные показатели, а индексы их изменения за соответствующий год по отношению к предыдущему году. Более того, в половине проанализированных случаев корреляционная связь оказалась отрицательной.

Таблица 1

Корреляционные связи между показателями конкурентоспособности по регионам УрФО и СФО

Коэффициент корреляции индексов	Анализируемый период		
	2017 г.	2016 г.	2015 г.
Производства продукции сельского хозяйства и промышленного производства	0,00378	-0,05404	-0,08677
Производства продукции сельского хозяйства и реальных денежных доходов населения	0,00663	0,26637	-0,49850

В таблице 2 приведены сравнительные данные по динамике изменений взаимосвязи индексов производства сельскохозяйственной продукции и ВРП. Исходные данные для расчетов взяты из открытых источников Росстата [7].

Таблица 2

Коэффициенты корреляции индексов производства продукции сельского хозяйства и ВРП по регионам УрФО и СФО

Годы	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент корреляции	0,6260	0,2506	0,2483	0,3266	0,1530	–0,0345	–0,1478	–0,1734

Таким образом, попытка обнаружить тенденции в изменении взаимосвязи параметров конкурентоспособности регионов в целом и отраслей сельского хозяйства показала, что за более чем десять лет произошли существенные изменения, а корреляционная связь видоизменилась от средней до очень слабой и даже отрицательной (в 2014–2016 годах). Более того, налицо снижение тесноты связи между показателями, что может свидетельствовать о снижении роли аграрного сектора в экономике региона.

Следовательно, можно было бы предположить, что конкурентоспособность отраслей промышленности и сельского хозяйства практически не связаны. Однако простое сопоставление соответствующих индексов по регионам показывает, что наблюдается существенная дифференциация между ними.

В дальнейшем требуется оценить, насколько существенна данная дифференциация, а также попытаться выделить группы регионов, для которых характерны противоположные тенденции в изменениях параметров отраслевой конкурентоспособности. В итоге появится возможность количественно определить, насколько велик вклад параметров конкурентоспособности сельского хозяйства в конкурентоспособность экономики региона в целом, а также предложить объяснение причин дифференциации данного вклада по регионам.

Для решения данной задачи были расширены географические рамки исследования. Анализ проводился по всем субъектам РФ за исключением субъектов, по которым отсутствовали релевантные данные Росстата, сырьевых регионов, городов федерального значения.

Установлено, что прирост производства сельскохозяйственной продукции происходил примерно теми же темпами, что и общий экономический прирост. При этом в части регионов были выше темпы роста продукции сельского хозяйства (наиболее показательный пример – Белгородская область), в других же развитие аграрной отрасли происходило медленнее, чем развитие хозяйства региона в целом.

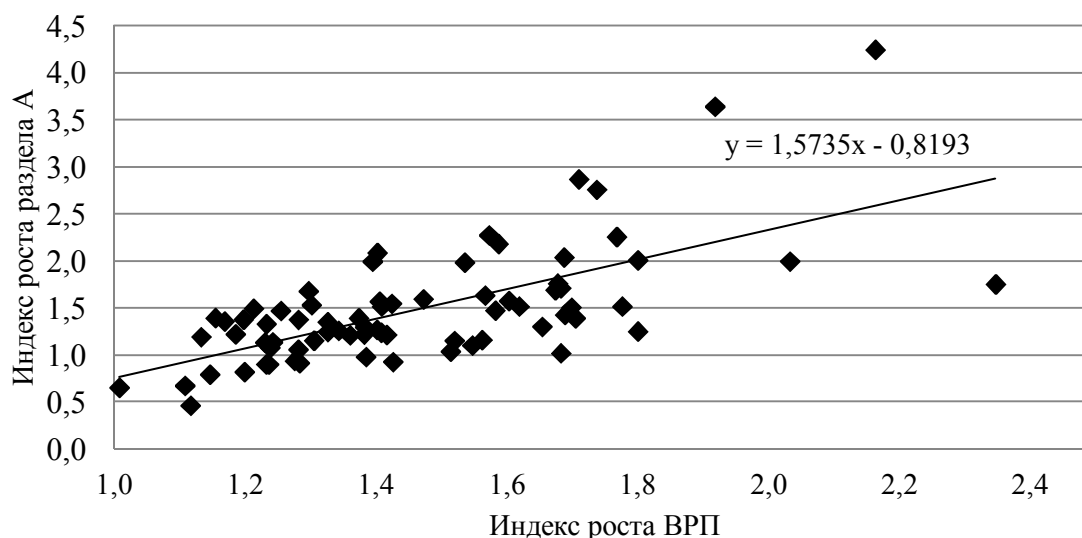
Коэффициент корреляции индексов роста раздела А и ВРП региона за 2015 год составил 0,658 (см. рис.), что свидетельствует о заметной корреляционной связи между ними.

Разумеется, нельзя исключать влияния объемов производства сельскохозяйственной продукции на величину показателя ВРП, однако в целом по России доля раздела А в ВРП в 2016 году составляла лишь 5,1 % [8].

При этом, в отличие от двух рассмотренными выше федеральных округов, в целом по стране выявлена положительная корреляционная связь между динамикой показателей ВРП и аграрного сектора экономики региона.

Можно предположить, что характер взаимосвязи динамики производственных показателей по регионам зависит в том числе и от их специализации.

Для более корректного сопоставления темпов роста анализируемых показателей целесообразно провести раздельный анализ по регионам, в которых производство сельскохозяйственной продукции является отраслью специализации, и по прочим регионам, не специализирующимся в данной сфере хозяйственной деятельности.



Взаимосвязь индексов роста ВРП и раздела А

Было выделено три группы регионов, различающихся по уровню специализации. В первую группу вошли регионы, в которых этот показатель был меньше единицы, то есть те, которые не специализируются на производстве сельскохозяйственной продукции. Вторую группу составили регионы, уровень специализации которых находился в диапазоне от 1 до 2, в третью наиболее многочисленную группу вошли регионы с величиной данного показателя выше 2.

В таблице 3 приведены средние значения ряда показателей, характеризующих результат функционирования как экономики регионов в целом, так и аграрной отрасли, для каждой из трех групп регионов, отличающихся по уровню специализации.

Таблица 3

Средние по группам регионов величины показателей результативности производства (2015 г.)

Показатель	Индекс специализации		
	<1	1...2	>2
Количество регионов в группе	16	26	28
Доля сельского хозяйства в ВРП	0,056	0,115	0,262
Индекс специализации (по группе регионов)	0,704	1,448	3,294
Индекс роста ВРП	1,359	1,453	1,561
Индекс роста сельскохозяйственного производства	1,129	1,380	1,814

В заключение необходимо сделать следующие выводы:

1. Чем глубже специализация в сельскохозяйственном производстве, тем ниже «стартовый» уровень экономического развития регионов; тем интенсивнее рост значений показателей функционирования данной отрасли и экономики региона в целом.
2. Углубление специализации в сельскохозяйственном производстве ведет к выравниванию результирующих показателей экономики регионов.
3. Сельскохозяйственное производство в 2005–2016 гг. способствовало экономическому росту регионов России, следовательно, внесло вклад в повышение их конкурентоспособности.

Литература

1. Богданович А.В. Конкурентоспособность регионов и вопросы ее оценки // Белорусский экономический журнал. 2011. № 4. С. 43–49.
2. Бондарская Т.А., Бондарская О.В. Конкурентоспособность регионов: проблемы и резервы // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4-7. С. 60–69.
3. Бочарова О.Н., Потокина С.А., Ланина О.И. Конкурентоспособность предприятий агро-промышленного комплекса регионов: глобальный подход // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 2. С.22–25.
4. Дарко Б.В. Конкурентоспособность регионов: проблемы // Вестник Кыргызского экономического университета имени М. Рыскулбекова. 2016. № 3. С. 20–22.
5. Информация для ведения мониторинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1246601078438
6. Копченев А.А. Формирование конкурентных преимуществ региона и его конкурентоспособность // Современные экономика и управление: глобальные вызовы и перспективы: сб. ст. и тезисов докладов XXI Междунар. науч.-практ. конф. Челябинск, 18 апреля 2017 г. М.: Изд-во «Перо», 2017. С. 118–121.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156
8. Структура ВРП по отраслям экономики (в текущих ценах; в процентах к итогу) [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm
9. Угрюмова Н.В., Копченев А.А., Перезовова О.В., Закиров Р.Ш., Пигузова С.В., Барчукова Т.А. и др. // Развитие экономики и управления в условиях глобальных изменений: монография. Челябинск: Челябинский Дом печати, 2017. 195 с.
10. Berger T. An Overview and Analysis on Indices of Regional Competitiveness // Review of Economics & Finance. 2011. Vol. 1. Pp. 17–33.
11. Hanclova J., Melecky L. Application of the Nonparametric DEA Meta-frontier Approach with Undesirable Outputs in the Case of EU Regions // Business Systems Research Journal. 2016 Vol. 7. Pp. 65–77. DOI: 10.1515/bsrj-2016-0013.
12. Saisana M., Tarantola S. State-of-the-art report on current methodologies and practices for composite indicator development. 2016. DOI: 10.13140/RG.2.1.1505.1762.

Влияние пространственного окружения на социально-экономическое развитие муниципального района

Influence of the Spatial Environment on the Socio-Economic Development of the Municipal District

**К. ЮСУПОВ, В. ТИМИРЬЯНОВА,
Ю. ТОКТАМЫШЕВА, Д. ХАЙБУЛЛИНА**

Юсупов Касим Назифович, д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: kasim_jusupov@mail.ru

Тимирьянова Венера Маратовна, канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономического развития и государственного управления ИНЭФБ БашГУ. E-mail: 79174073127@mail.ru

Токтамышева Юлия Семеновна, канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономического развития и государственного управления ИНЭФБ БашГУ. E-mail: tokt-yuliya@yandex.ru

Хайбуллина Дильбар Галимовна, магистрант ИНЭФБ БашГУ. E-mail: dilbar.haibullina@yandex.ru

В статье представлена методика оценки влияния пространственного окружения на социально-экономическое развитие муниципального района. Она опирается на существующие инструменты оценки состояния и потенциала географического положения муниципальных образований и предполагает последовательное изучение особенностей соседних муниципальных образований, их конкурентного положения, дифференциации и связанности. В работе частично представлены результаты апробации методики (на статистических данных по Благоварскому муниципальному району и его пространственному окружению).

Ключевые слова: муниципальный район, пространственное окружение, пространственный анализ, экономико-географическое положение, группировка.

The article presents a methodology for assessing the impact of spatial environment on the socio-economic development of a municipal area. It relies on existing tools for assessing the state and potential of the geographical location of municipalities and implies a consistent study of the characteristics of neighboring municipalities, their competitive position, differentiation and connectedness. The paper partially presents the results of testing the methodology (based on statistical data on the Blagovarsky municipal district and its spatial environment).

Key words: municipal district, spatial environment, spatial analysis, economic and geographical position, grouping.

В современных условиях все чаще актуализируется проблема выстраивания межмуниципальных связей, формированию которых должно предшествовать детальное исследование особенностей соседних муниципальных образований, их конкурентного положения, дифференциации и связанности. При этом анализу должны подвергаться не только соседи первого порядка, но и соседи соседей, с тем, чтобы глубже понять взаимозависимость развития муниципальных образований. В настоящее время сформировалось много инструментов и методик, позволяющих оценивать связи и зависимости, однако они, как правило, в отдельности не раскрывают всех особенностей взаимодействия муниципального образования со своими соседями. Для всестороннего анализа требуется их объединение, позволяющее дополнять и расширять получаемые на предыдущих этапах оценки результаты.

Оценка влияния пространственного окружения на социально-экономическое развитие муниципального района, как правило, начинается со сравнения значений основных показателей, характеризующих социально-экономическое положение муниципальных образований. Данный этап в той или иной степени присутствует в большинстве существующих методов оценки социально-экономического развития муниципального образования [3; 4]. Кроме того, исследование пространственного окружения должно включать анализ конкурентного положения [5], оценку

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00668 А.

дифференциации муниципальных образований [2; 4] и определение «центра тяжести» экономических взаимодействий [6]. Глубину проработки связей можно достичь, включив в оценку различные инструменты эконометрики: корреляционный анализ [1], пространственное моделирование [9; 11].

В рамках данной статьи невозможно отразить все результаты, полученные в ходе апробации данной последовательности проведения оценки пространственного окружения муниципального района. Поэтому остановимся на последнем этапе. Пространственное моделирование – сравнительно новое направление в региональной экономике. Оно опирается на исследования, проводимые Мораном П. [10], Джири Р. [8], Анселином Л. [7]. Пространственная зависимость (автокорреляция) в пространственных данных оценивается с помощью глобального индекса Морана и локального индекса Морана. В рамках пространственного анализа группировка муниципальных образований проводится с учетом значений достигаемых ими показателей и их пространственного положения. В основе данного метода группировки, описанного Анселином Л. [7], лежит метод к-средних, предусматривающий центрирование показателей к значениям средних арифметических в группах. Согласно методике данные предварительно стандартизируются, вычисление предусматривает расчет евклидовых расстояний и учитывает координаты центров анализируемых муниципальных образований. Решение о качестве расчетов делается на основе соотношения квадратов отклонений внутри групп и между ними.

Оценка влияния пространственного окружения на социально-экономическое развитие муниципального района по предлагаемому алгоритму нами проводилась на примере Благоварского муниципального района. Район занимает довольно хорошо заселенную и освоенную территорию Башкортостана. Территория района граничит на северо-западе с Чекмагушевским, на северо-востоке – с Кушнаренковским, на востоке – с Чишминским, на юге – с Давлекановским, на западе – с Буздякским районами (рис. 1).



Рис. 1. Пространственное окружение Благоварского муниципального района

Благоварский район занимает довольно хорошие позиции: 5 место среди соседей первого и второго порядка по объему отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (без субъектов малого предпринимательства) в расчете на 1 человека в муниципальных образованиях в 2016 г. и 2017 г.; 12 место по объему социальных выплат и налогооблагаемых денежных доходов населения в среднем на 1 жителя муниципального

образования; 4 место в 2016 г. и 1 место в 2017 г. по доходам местного бюджета в расчете на 1 жителя муниципального образования. Темпы роста объемов социальных выплат и налогооблагаемых денежных доходов населения в среднем на 1 жителя муниципального образования и доходов местного бюджета в расчете на 1 жителя муниципального образования также довольно хорошие. По темпам роста объемов отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (без субъектов малого предпринимательства) в расчете на 1 человека Благоварский район занимает 13 место по итогам 2017 г.

Всего у Благоварского муниципального района выделяется 5 соседей первого порядка и 12 соседей второго порядка. Однако расстояние до двух соседей первого порядка (с. Кушнаренково, с. Чекмагуш) от с. Языково превышает длину пути до города Уфы и Уфимского района (соседа второго порядка). Это влияет на экономическую и социальную связанность с этими территориями. Расчет сил связанности показал, что с. Языково наибольшую динамическую (по потреблению) и экономическую (по массе капитала) связь имеет с Уфимским районом, далее идут г. Туймазы и пгт Чишмы. Наибольшую социальную и естественную (по численности населения) связь район имеет с пгт Чишмы, с. Буздяк и Уфимским районом. Наименьшее влияние оказывает среди соседей первого круга Кушнаренковский район, среди соседей второго порядка – Аургазинский и Бакалинский районы. Таким образом, с позиции гравитационного влияния так называемые «центра тяжести» для Благоварского района являются Уфимский, Чишминский, Туймазинский и Буздякский районы. Они могут оказывать наибольшее влияние на его развитие.

Расчет индекса Морана показал, что муниципальные районы, расположенные по соседству с Благоварским муниципальным районом, имеют слабую пространственную связь. Это в целом является результатом слабого развития межмуниципальных взаимодействий. Проведенные расчеты по методу к-средних с пространственной компонентой, позволили выделить 4 группы муниципальных районов:

- 1) Уфимский и Благовещенский районы;
- 2) Туймазинский, Буздякский и Белебеевский муниципальные районы;
- 3) Илишевский, Дюртюлинский, Бирский, Бакалинский, Чекмагушевский, Кушнаренковский, Шаранский, Буздякский, Благоварский муниципальные районы;
- 4) Чишминский, Давлекановский, Кармаскалинский (см. рис. 2.).



Рис. 2. Результаты группировки муниципальных образований методом к-средних

Деление на 4 группы устойчиво в течение 4 последних лет. В то же время следует отметить, что квадрат отклонений внутри выделенных групп ненамного ниже межгрупповой дифференциации. Таким образом, выделенные группы имеют не очень высокие различия. Наибольшие отличия отмечаются по 1 и 2 группам. Благоварский муниципальный район по своему развитию имеет схожие параметры с районами, расположенными севернее.

Литература

1. Бакуменко О.А. Межрегиональное взаимодействие как фактор развития региональных социально-экономических систем: на примере Северо-Западного федерального округа: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2017. 16 с.
2. Ванчикова Е.Н., Кобытова Е.В. Оценка пространственной дифференциации муниципальных образований региона по уровню социально-экономического развития // Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2011. № 1. С. 41–47.
3. Ворошилов Н.В., Губанова Е.С. Оценка уровня социально-экономического развития муниципальных образований Вологодской области // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 6. С. 54–69.
4. Гриценко С.В. Статистическая оценка уровня социально-экономического развития муниципальных образований: на примере муниципальных районов Воронежской области: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2009. 24 с.
5. Копыченко Г.С. Управление конкурентоспособностью муниципальных образований: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. 27 с.
6. Полякова А.Г., Симарова И.С. Управление региональным развитием Западной Сибири с учетом связанности экономического пространства // Вопросы государственного и муниципального управления. 2014. № 3. С. 141–161.
7. Anselin L. Spatially Constrained Clustering Methods [Электронный ресурс]. URL: http://geodacenter.github.io/workbook/8_spatial_clusters/lab8.html#fn1
8. Geary R. The contiguity ratio and statistical mapping // The Incorporated Statistician. 1954. № 5. Pp. 115–145.
9. Haddad M. A., Nedović-Budić Z. Using Spatial Statistics to Analyze Intra-urban Inequalities and Public Intervention in São Paulo, Brazil // Journal of Human Development. 2006. Vol. 7.1. pp. 85–109.
10. Moran P. The interpretation of statistical maps // Journal of the Royal Statistical Society. 1948. Series B. 10. Pp. 243–251.
11. Ye X., Wei Y. D. Geospatial Analysis of Regional Development in China: The Case of Zhejiang Province and the Wenzhou Model // Eurasian Geography and Economics. 2005. Vol. 46.6. Pp. 445–464.

Влияние интеллектуального капитала на экономику региона

Influence of Intellectual Capital on the Region's Economy

О. АЛЕШКИНА

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

Актуальность данной статьи обусловлена важностью интеллектуального капитала для экономики современного периода, как на уровне предприятия, так и на уровне отдельного региона и государства в целом. Необходимы изучение составляющих интеллектуального капитала и путей его формирования, своевременная оценка и определение механизма совершенствования.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, экономика региона, эффективность, образование, оценка.

The relevance of this article is due to the importance of intellectual capital for the economy of the modern period both at the enterprise level and at the level of a particular region and the state as a whole. It is necessary to study the components of intellectual capital and ways of its formation, timely assessment and determination of the mechanism of improvement.

Key words: intellectual capital, regional economy, efficiency, education, evaluation.

Первые исследования вопросов, связанных с понятием интеллектуального капитала, относятся к 1950–1960 гг., ко времени первоначального периода оценки изучения человеческого капитала. Теоретические основы исследования человеческого капитала заложили представители неоклассической школы – Т. Шульц, Г. Беккер, Й. Бен-Порэт, У. Боуэн, Дж. Минцер, Л. Туроу. При изучении аспектов сущности интеллектуального капитала они базировались на трудах классиков политической экономии У. Петти, Д. Рикардо, А. Смита, К. Маркса, которые подвергали анализу понятие рабочей силы, изучали созидательные навыки, их формирование как основной фактор процветания государства. Теория интеллектуального капитала также рассматривалась такими учеными, как Дж. Кендрик, М. Блауг, Э. Денисон, Л. Хансен, Ф. Махлуп и др.

Изучение интеллектуального капитала особенно актуально сегодня в связи с модернизацией и инновационным движением экономики; с формированием экономики, основанной на знаниях; развитием национальной инновационной системы, необходимостью разработки и внедрения новейших знаний и технологий, использованием их в производстве; повышением эффективности регионального управления в условиях цифровизации экономики [3, 32]. Интеллектуальный капитал рассматривается как важная составляющая не только отдельного предприятия, но государства и общества в целом.

Интеллектуальный капитал – это активы, являющиеся результатом мыслительных процессов, неотделимых от персонала, а также знания, содержащиеся в результатах мыслительной деятельности отдельных структур и организации в целом. Не имеет значения, был ли создан объект интеллектуальной собственности внутри организации или сторонними лицами, так как основной отличительной чертой является непосредственно результат мыслительной деятельности [8, 202].

Первостепенная роль в обретении интеллектуального капитала принадлежит активному воспитанию. Наличие четкой цели дает возможность более конкретно наладить образовательную деятельность и формировать в нужном русле процесс обучения. При ныне существующих специальных образовательных технологиях есть возможность определять цели обучения, просчитывать возможные результаты и корректировать процесс для минимизации ошибок. Таким образом, формирование интеллектуального капитала тесно соединено с образованием и, соответственно, с такими смежными науками, как педагогика, психология и социология. Выделяют четыре этапа, каждому из которых присущи свои составляющие и условия, делающие возможности формирования интеллектуального капитала наиболее эффективными [5, 45] (табл. 1).

Этапы формирования интеллектуального капитала

№	Период	Содержание	Основополагающие факторы
I	от 4 до 7 лет	Приобретение индивидуального капитала	Активно влияющая социальная среда
II	от 7 до 18 лет	Обучение в школе	Основополагающий объем знаний в сфере естественных, общественных и гуманитарных наук
III	от 18 до 22 лет	Приобретение профессионального образования посредством учебы в средних и высших учебных заведениях	Овладение специальными профессиональными знаниями
IV	В течение всей оставшейся жизни человека	Получение необходимых для конкретного индивида знаний, умений	Учреждения послевузовского образования, учреждения повышения квалификации; различные образовательные программы, инициированные работодателем; самообразование как часть постоянного обучения

Современные реалии вносят перемены и в сферу образования. Нынешняя модель образования предполагает образование в течение всей жизни («непрерывное обучение»). Сегодня обстоятельства требуют инновационного характера стратегии образовательной деятельности любого учебного заведения [1, 14]. Базовые навыки, получаемые человеком в юности, лежат в основании образования индивида. В информационном обществе нужны новые знания, перечень которых корректируется в соответствии с требованиями окружающей действительности. Итоговые документы Лиссабонского саммита Европейского совета причисляют к актуальным сегодня следующие знания: компьютерная подготовленность, иностранные языки, технологическая развитость, предпринимательские навыки и умение общаться [6, 30].

Общегосударственная политика Российской Федерации предполагает создание предпосылок для роста национальной и глобальной экономик. Это предусматривает создание условий для укрепления региональных (территориальных) хозяйственных систем.

Конкурентоспособность региона – это присутствие и реализация конкурентного потенциала данного региона. При этом конкурентный потенциал является многоаспектным и рассматривается как разнообразные характеристики потенциала региона в конкурентных отношениях. Конкурентоспособность характеризуется следующими составляющими: конкурентные преимущества региона в разнообразных сферах и отраслях экономики и социальной сферы, природные условия (климат, географическое расположение), обладание природными богатствами, интеллектуальный уровень развития граждан [7, 51].

Интеллектуальный уровень развития населения – отражение накопленного населением интеллектуального капитала, поэтому для повышения конкурентоспособности важно заботиться о возможностях получения и преумножения интеллектуального капитала путем гарантий предоставления качественного образования.

В современной научной литературе представлены разнообразные способы совокупной оценки конкурентоспособности регионов Российской Федерации, созданные на базе статистических показателей, экспертных оценок, рангов. Последнее обычно предполагает и математический инструментарий оценки в рамках выбранной методики.

Важнейшей детерминантой экономического потенциала выступает интеллектуальный капитал в виде показателя уровня образования занятого населения, для оценки которого приводится доля получивших высшее образование среди занятого в экономике населения.

Кроме того, использование интеллектуального капитала подразумевает инновационность экономики региона.

Необходимость оценки ситуации в инновационной сфере региона делает актуальным исследование высокоинформативных показателей отражения инновационного потенциала конкурентоспособности региона. Существуют две группы индикаторов:

– отражающие возможность экономики региона к воспроизводству инноваций (региональные условия реализации инновационной деятельности);

– характеризующие результативность (отдачу) инновационного сектора экономики региона.

В первую группу включены показатели, демонстрирующие:

1) численность работников, участвующих в научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (доля от общего количества работников). Именно этот показатель наиболее значим для оценки исследовательского потенциала региона;

2) число учащихся высших учебных заведений (на 10000 жителей);

3) региональные траты на НИОКР (на 1000 руб. ВРП);

4) издержки, связанные с инновационными технологиями (на 1000 руб. валового регионального продукта).

Вторая группа индикаторов отражает развитие инновационных объектов и показатели востребованности нововведений:

1) число выданных патентов (на изобретения, полезные модели) на каждого занятого исследованиями. Демонстрирует состояние научно-технической активности;

2) часть реализованной инновационной продукции в совокупном объеме реализованной продукции промышленности. Показывает заинтересованность организаций-производителей во внедрении и использовании инновационных технологий;

3) количество прогрессивных производственных технологий (единиц на 1000 предприятий). Дает возможность изучить степень формирования индустриально-технологических систем региональной промышленности;

4) удельную долю организаций, использующих технологические нововведения, в совокупном количестве организаций. Вычисляется как отношение количества предприятий, внедривших организационные и производственные новшества, к совокупной численности изученных за анализируемый период предприятий;

5) количество использующихся прогрессивных производственных технологий фирм (на 1000 фирм). Данный показатель демонстрирует восприимчивость экономики к внедрению инноваций [10, 117, 118].

Как мы видим, конкурентоспособность региона неразрывно связана с возможностями внедрения и использования инноваций, а для этого необходимы образованные, знающие и умеющие работники, соответственно, носители интеллектуального капитала.

В условиях формирования глобальной информационной экономики интеллектуальный капитал становится все более информационно наполненным, является основным определяющим фактором эффективности инновационной экономики.

В инновационно-информационной экономике интеллектуальный капитал работников становится многофункциональным и универсальным, важно стремление к непрерывному повышению квалификации, нацеленность на успех, лидерские качества.

Необходимой составляющей интеллектуального капитала в информационной экономике является системно-сетевое мышление, постоянное сетевое образование и самообразование [4, 20].

Для обеспечения конкурентных преимуществ в регионах должны создаваться условия для получения всех ступеней образования и возможностей самообразования.

В Республике Башкортостан по состоянию на 1 сентября 2017/2018 учебного года насчитывалось: 1091 дошкольная образовательная организация, 1315 общеобразовательных организаций, 7 негосударственных школ, 23 детских дома, 352 организации дополнительного образования, 112 профессиональных образовательных организаций; действовало 10 самостоятельных образовательных организаций высшего образования (из них 8 – государственные и 2 – частные) и 22 филиала образовательных организаций высшего образования.

Республика Башкортостан приняла участие в конкурсном отборе региональных программ развития образования с целью предоставления бюджетам субъектов Российской Федерации субсидий на содействие исполнению процедур Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы в рамках задачи 5 «Формирование востребованной системы оценки

качества образования и образовательных результатов» по разделу 5.1. «Развитие национально-региональной системы независимой оценки качества общего образования путем реализации пилотных региональных проектов и создания национальных механизмов оценки качества».

По итогам конкурса из федерального бюджета выделено 29 736,0 тыс. руб., софинансирование из бюджета Республики Башкортостан составляет 12 744,0 тыс. руб. [9, 3].

Целями мероприятия выступали следующие:

- формирование региональной системы оценки качества образования в рамках общероссийской системы;
- повышение объективности контроля и оценки учебных достижений;
- повышение информированности о состоянии системы общего образования;
- создание инструментов общественного управления образованием;
- определение рейтинга обучающихся и образовательных учреждений;
- внедрение в практику инновационных технологий обучения и воспитания;
- принятие обоснованных управленческих решений в сфере образования;
- прогнозирование развития образовательной системы республики.

Развитие образования – долгосрочный приоритет государственной социальной политики, образование должно давать возможность социальной мобильности, гарантировать одинаковые стартовые ресурсы представителей всех слоев населения, обеспечивать социальный мир и предупреждать дезинтеграцию общества. Возможность получения образования – это предпосылка для повышения качества человеческого потенциала [2, 25]. Уровень развития региона, его образовательный потенциал напрямую связан с количеством и качеством образованных граждан, проживающих на его территории.

Литература

1. Алешкина О.В. Глобализация образования и инновационный механизм развития российских вузов // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2008. № 55.
2. Алешкина О.В. Обеспечение эффективности в сфере общеобразовательных услуг Республики Башкортостан: дис. ...канд. экон. наук. Тольятти: Поволж. гос. ун-т сервиса, 2010.
3. Алешкина О.В., Тимирбаева О.О. Интеллектуальный капитал: определение и его особенности // Вектор экономики. 2018. № 2. С. 30–37.
4. Дятлов С.А. Сетевой интеллектуальный капитал в цифровой экономике // Экономический рост и приоритеты правовой политики: монография. Пенза, 2017. С. 17–23.
5. Келейнова М.Е. Условия формирования и развития интеллектуального капитала // Экономические науки. 2012. № 7. С. 44–48.
6. Нестеров А.Г. Европейские концепции непрерывного образования в начале XXI века // Научный диалог. 2012. № 5. Педагогика. С. 29–37.
7. Региональная экономика: учебник / под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2012. 666 с.
8. Устинова О.Е. Интеллектуальный капитал: подходы к нахождению ценностносмыслового содержания // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. Т. 7. № 2А. С. 200–209.
9. Участие Республики Башкортостан в реализации мероприятия 5.1 Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 гг. / Сост. М.Ф. Галиаскаров, Д.Л. Чайковская. Уфа: Изд-во ИРО РБ, 2017. 81 с.
10. Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Писаров Ю.А. Алгоритм оценки конкурентоспособности региона // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Т. 14. Вып. 4. С. 111–124.

Проблемы оценки эффективности применения механизмов государственно-частного партнерства

Problems of Assessing the Effectiveness of Public-Private Partnership Mechanisms

Т. ХАННАНОВА, А. ГАРИФУЛЛИНА

Ханнанова Татьяна Рашитовна, канд. юр. наук, профессор кафедры государственного управления Института истории и государственного управления Башкирского государственного университета. E-mail: hannanova1@mail.ru

Гарифуллина Альбина Фатиховна, канд. полит. наук, доцент кафедры гуманитарных и естественнонаучных дисциплин Башкирского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. E-mail: albinikym.u2014@yandex.ru

Важной проблемой развития государственно-частного партнерства (ГЧП) является повышение эффективности применения его механизмов, а также обоснование выбора государственно-частного партнерства как наиболее эффективной формы реализации инфраструктурных проектов в соответствии с федеральным законодательством о ГЧП. В статье выявлены наиболее актуальные проблемы повышения эффективности применения механизмов ГЧП, оценены процедуры обоснования сравнительных преимуществ для проектов ГЧП, в том числе учтен опыт зарубежных стран, даны рекомендации по повышению эффективности применения механизмов ГЧП.

Ключевые слова: бюджетные средства, государственно-частное партнерство, инфраструктурный проект, обоснование сравнительных преимуществ, оценка эффективности, механизм ГЧП, практика правоприменения, проект ГЧП.

An important problem of the development of public-private partnership (PPP) is to improve the efficiency of its mechanisms, as well as the rationale for the choice of public-private partnership as the most effective form of implementation of infrastructure projects in accordance with federal legislation on PPP. The article identifies the most urgent problems of improving the efficiency of PPP mechanisms, evaluates the procedures for justifying the comparative advantages for PPP projects, including the experience of foreign countries, provides recommendations for improving the efficiency of PPP mechanisms.

Key words: budget, public-private partnership, infrastructure project, rationale for comparative advantages, performance evaluation, PPP, law enforcement practice, PPP project.

Проблемы повышения эффективности применения механизмов государственно-частного партнерства приобретают в современных условиях актуальное значение. Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» сформулирована национальная цель вхождения РФ в число пяти крупнейших экономик мира, обеспечения темпов экономического роста выше мировых при сохранении макроэкономической стабильности [10]. Достижению этой цели, по нашему мнению, будет способствовать и развитие ГЧП в Российской Федерации. Сегодня государство и бизнес вынуждены сотрудничать, быть партнерами, чтобы обеспечить экономический рост. Законодатель, органы исполнительной власти, правоприменители нуждаются в конкретных научно обоснованных рекомендациях и предложениях, направленных на повышение эффективности сотрудничества государства и бизнеса, в том числе в форме ГЧП.

Подготовка любого инфраструктурного проекта подразумевает осуществление сравнительного анализа результативности использования различных форм и способов его осуществления, поиск слабых и сильных сторон проекта.

Анализ эффективности избираемых инструментов реализации проекта сочетается с процедурой выбора наиболее эффективного и полезного для государства способа из имеющихся. Это необходимо для определения лучших правовых, организационных, кадровых, информационных, временных, финансовых и технологических условий реализации выбираемого проекта.

Выбор максимально действенного метода осуществления проекта должен опираться не только на анализ прямых бюджетных эффектов, но и на изучение рисков, доступности бюджетного финансирования и комплексе иных факторов. В нашей стране действующим законодательством о государственно-частном партнерстве (далее – ГЧП) процесс выбора ГЧП как инструмента осуществления проекта предусмотрен только для проектов ГЧП [11]. Данный процесс осуществляется на стадии подготовки проекта и базируется на сравнении, с одной стороны, чистых приведенных затрат и, с другой стороны, поступлений в бюджет, учитывая риски для «госзаказа» и для ГЧП.

Проекты ГЧП отличаются следующей особенностью: требуется обязательное участие частного партнера-инвестора в финансировании создания объекта. Хотя государство также может принять на себя обязательство по внесению части расходов на объект соглашения о ГЧП (на создание, эксплуатацию, реставрацию, реконструкцию и т.д.). Публичный партнер также вправе предоставить своему контрагенту государственные гарантии в соответствии с действующим законодательством.

С точки зрения государства, на выбор способа осуществления инфраструктурного проекта могут оказывать влияние не только поступления в бюджет или оценка планируемых затрат, но и иные факторы, например, объемы, сроки, условия выделения бюджетных средств, в целом их наличие или отсутствие. Так, для того чтобы заключить государственный контракт, требуется, чтобы в наличии был весь объем бюджетных средств на запланированный период, в то время как применение механизмов ГЧП вполне допустимо и при частичном отсутствии ресурсов в бюджете. Также следует обратить внимание и на то, имеются ли бюджетные средства на этапах осуществления проекта.

На реализацию инфраструктурных проектов обычно оказывают влияние внешние обстоятельства, которые сказываются на расхождении фактических расходов и доходов по сравнению с запланированными. Как правило, к таким обстоятельствам можно отнести политические, экономические, земельные, природоресурсные, климатические и другие события, которые обычно влекут за собой повышение стоимости объекта ГЧП.

Так, если инфраструктурный проект реализуется путем заключения государственных контрактов на проектирование, строительство (реконструкцию) и оснащение объекта инфраструктуры с последующей его передачей и финансированием эксплуатации посредством доведения средств государственной организации, потребуются в соответствии с действующим законодательством заключение не менее двух соглашений, что, естественно, усиливает угрозы некачественного и несвоевременного исполнения работ (оказание услуг) частным партнером, а также ставит под сомнение возможность возложения на подрядчика ответственности за качество и сроки производства работ в течение достаточно длительного времени, увеличивает риски повышения стоимости дальнейшей реализации проекта.

Как уже было отмечено, в нашей стране процесс выбора метода осуществления инфраструктурного проекта является обязательным только для тех проектов ГЧП, которые реализуются в соответствии с Федеральным законом № 224-ФЗ. Этот процесс предполагает оценку социально-экономической и финансовой производительности проекта, а также соотнесение избранного способа исполнения проекта с применением ГЧП с прямыми бюджетными вливаниями или «госзаказом». Сравнение проводится до того момента, как будет принято решение о реализации проекта.

Правительство РФ в Постановлении № 1514 от 30 декабря 2015 года «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» установило специальную процедуру рассмотрения проекта соответствующим уполномоченным органом, а также утвердило методику проведения оценки эффективности проекта ГЧП, обоснования их сравнительного преимущества в соответствии с Приказом Минэкономразвития России от 30 ноября 2015 года № 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» [7].

Названные нормативные акты при выборе ГЧП как инструмента осуществления проекта допускают ряд моментов:

1. Затраты по проекту не ставятся в зависимость от того, избрано ли ГЧП или государственные закупки; затраты принимаются равными, допускается только различие долей участия государства в финансировании затрат.

2. В расчет расходов бюджета на этапе эксплуатации не включаются налоги и амортизационные отчисления.

3. Если проект связан с оказанием платных услуг населению, то в случае госзакупок необходимо будет учитывать возможность получения выручки государством.

4. Для ГЧП и для госзакупок расходы по привлечению финансирования в проект могут отличаться по источникам и структуре финансирования.

Исходя из названной методики, риск наступления неблагоприятных событий не ставится в зависимость от избранной формы осуществления проекта. Во внимание берется только распределение рискованных последствий между частным партнером и государством.

Следует учесть, что в соответствии с данной методикой в госзакупках все предполагаемые риски должен нести именно публичный партнер, при этом учитывать риски следует в полном объеме. Диапазоны рисков закреплены нормативно – вероятность рисков тем выше, чем менее предсказуемо предполагаемое рисковое событие.

Таким образом, по нашему мнению и мнению экспертов, со временем необходимо будет урегулировать порядок оценки эффективности соглашений о ГЧП [3; 4; 6]. Кроме того, в целях минимизации административных барьеров при реализации проектов ГЧП требуется внесение дополнений в Федеральный закон № 224-ФЗ в той части, которая касается решения о реализации проекта ГЧП. Характеристики проекта должны коррелировать с критериями его эффективности и показателями сравнительных преимуществ. Это должно быть сделано еще до заключения соглашения о ГЧП. Также назрела необходимость доработки упомянутой нами методики в направлении учета особенностей применения ГЧП и госзакупок.

Для разработки проблематики, связанной с обоснованием результативности использования механизмов ГЧП, несомненный интерес представляет международный опыт. Во многих странах, где активно развивается ГЧП, процесс обоснования сравнительного преимущества избранной формы реализации проекта, так или иначе является обязательным и предполагает предварительный не только качественный, но и количественный анализ. Обычно принципы такой оценки закрепляются в нормативно-правовых актах, а подробности процедуры оценки и выбор ее методов носят, как правило, рекомендательный характер [1; 2; 5; 9; 12; 13].

В зарубежной практике поиск наиболее эффективного инструмента осуществления инвестиционного проекта с участием публичного партнера, включая ГЧП, обычно называют «Value for Money» (VfM). Как правило, названный инструмент применяется в период структурообразования проекта в целях подбора наиболее высокоэффективных для страны нормативно-правовых, технологических и финансово-экономических индикаторов осуществления проекта [13].

Существуют различные подходы к пониманию VfM. Например, Казначейство Великобритании полагает, что VfM – это, прежде всего, наиболее выгодное соотношение качества и цены товаров, работ и услуг, удовлетворяющих потребности потребителей в процессе своего жизненного цикла [7].

Однако это лишь одна из многих сторон процесса оценки проектов ГЧП. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, 95 % проанализированных государств применяют те или иные способы анализа эффективности планируемых проектов ГЧП. И не всегда даже в странах, обладающих достаточно развитым сектором ГЧП, взгляды на степень эффективности тех или иных подходов к оценке проектов ГЧП совпадают.

Значительная доля стран группы Всемирного банка, особенно страны Латинской Америки и Карибского бассейна, стараются применять более взвешенные подходы к выбору проектов ГЧП и к анализу VfM. При этом они сталкиваются с существенными трудностями при поиске и применении различных методик.

Зачастую публичные партнеры обращают свое внимание на механизмы ГЧП не столько потому, что ищут наилучшее соотношение качества и цены при осуществлении проектов, сколько из-за того, что государство ищет наиболее практичные и максимально реально исполнимые проекты в условиях хронического недостатка ресурсов (организационных, технологических, финансовых, временных).

Более того, порой судьба проекта ГЧП во многом может зависеть не столько от сугубо экономических выгод, сколько от политических, конъюнктурных или социальных интересов государства, общества, населения.

В целом же, учитывая сложившийся международный опыт, отметим, что применение метода VfM, как правило, допустимо для того или иного государства, управляющего проектами ГЧП, если присутствует комплекс следующих факторов:

- существующие подходы должны использоваться для любых функционирующих видов инфраструктурных проектов, которые предусматривают участие бюджетов различных уровней;
- наличие многоэтапной оценки преимуществ (на первом этапе – принятие решения о целесообразности применения более глубокой VfM с качественной точки зрения, а на втором этапе – количественная оценка VfM);
- оценка должна проводиться в целях структурообразования проектов и выявления наиболее выгодной финансовой и правовой модели для инициатора проекта, но никак не в целях минимизации ответственности публичного партнера и тем более не для изобретения дополнительных бюрократических инструментов воздействия со стороны контролирующих организаций;
- количественные индикаторы не должны превалировать над качественными, иными словами, не стоит однозначно отказываться от реализации проекта, если количественная оценка по каким-то параметрам дает отрицательное сравнительное преимущество;
- должен использоваться широкомасштабный подход к оценке преимуществ (целесообразно оценивать проекты независимо от их величины и значимости; не нужно также отказываться и от проектов, которые не обещают полного покрытия инвестиций из бюджетов).

Таким образом, в Российской Федерации сложилась противоречивая правоприменительная практика законодательства о ГЧП, которая оказывает влияние на эффективность применения механизмов ГЧП. Проведение сложных процедур обоснования сравнительных преимуществ для всех проектов ГЧП независимо от их масштабов и отраслевой принадлежности, а также предусмотренная законом обязанность учета результатов анализа в соглашении о ГЧП представляет собой существенные препятствия для широкого распространения проектов ГЧП. Данная проблема свидетельствует о необходимости разработки единой политики в сфере оценки проектов ГЧП и совершенствования действующего законодательства.

Литература

1. Александрова О.А., Майский Р.А. Актуальные вопросы оценки эффективности проектов государственно-частного (муниципально-частного) партнерства // Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: материалы IX Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. 2017. С. 123–126.
2. Андреева Е.С., Дырдонова А.Н. и др. Методический подход к оценке эффективности партнерства. Оценка преимуществ и проблем на пути эффективного использования государственно-частного партнерства (ГЧП) в качестве инструмента инновационного развития. Анализ институциональных условий и перспектив развития партнерских отношений // Стратегия устойчивого развития отраслей, комплексов и регионов России. М., 2016. С. 103–134.
3. Бюргер Ф., Хоуксворт Я. Как достичь соотношения цены и качества: сравнение модели ГЧП и традиционной системы государственных закупок // Журнал бюджетирования стран ОЭСР. 2011. Т. 1.

4. Грошева Н.Б., Нуйкина М.С., Гласова Е.С. Создание стандартизированной модели ГЧП-проекта как способ снижения затрат на структуризацию ГЧП-сделки // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3-1. С. 28–30.
5. Касатов А.Д., Бажуткина Л.П., Наугольнова И.А. Нефинансовые показатели оценки эффективности и определения сравнительного преимущества государственно-частного партнерства // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2. С. 455–458.
6. Латыпов Р.Ф., Латыпова Л. Феномен «частного государства» в глобальном экономико-политическом процессе // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. № 5. С. 14–19.
7. Официальный сайт Казначейства Великобритании [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-treasury>
8. Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2015 года № 1514 «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191830/
9. Русанова Ю.К. Некоторые правовые аспекты реализации проектов государственно-частного партнерства // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. 2016. № 9. С. 135–143.
10. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837200/#review>
11. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в ред. от 29.07.2018 № 261-ФЗ) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/
12. Экспертный релиз [Электронный ресурс]. URL: http://pppcenter.ru/assets/files/reliz-1-17_ocen.pdf
13. Partnership and Community Law on Public Procurement and Concessions / Commission of the European Community. Brussels, 2005.

Оценка и анализ рисков нефтяной компании при принятии стратегических управленческих решений

Assessment and Analysis of Oil Company Risks when Making Strategic Management Decisions

М. ХАЛИКОВА, М. ГЕРАСИМОВА,
П. ПРОКОФЬЕВА

Халикова Мамдуда Абдулхаевна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса (ЭНГП ИНБ) Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: khalikova-dm@yandex.ru

Герасимова Марина Витальевна, канд. экон. наук, доцент кафедры ЭНГП ИНБ УГНТУ. E-mail: ya.mgerasimova@yandex.ru

Прокофьева Полина Евгеньевна, делопроизводитель кафедры ЭНГП ИНБ УГНТУ. E-mail: gerasimovapolina317@mail.ru

Статья посвящена оценке уровней «деловых» рисков при обосновании стратегических управленческих решений в области реструктуризации нефтяной компании в условиях неопределенности изменения ее внешней и внутренней среды. В статье предложена методика оценки уровня управляемых рисков при изменении бизнес-модели компании на основе градации «деловых» рисков по уровням последствий их влияния на показатели эффективности деятельности нефтяной компании и выделения зон рисков.

Ключевые слова: бизнес-модель, деловой риск, зона риска, уровень риска, стратегическое управление.

The article is devoted to the assessment of the levels of «business» risks in the justification of strategic management decisions in the field of restructuring of the oil company in the face of uncertainty of changes in its external and internal environment. The article proposes methodology of estimation of level of controlled risk when the company's business model changes the business model of the company based on gradation of «business» risk by levels of the consequences of their influence on the performance indicators of the oil company and highlight areas of risk.

Key words: business model, business risk, risk zone, risk level, strategic management.

Процесс принятия стратегического решения оптимизации бизнес-модели нефтяной компании с целью повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности компании происходит при изменчивости внешнего и внутреннего окружения нефтяной компании, что вызывает множество неопределенностей в будущей деятельности компании, а следовательно, порождает риски в практической реализации этого решения [6].

Поэтому оценка уровня рисков – это первоочередная задача, так как от этого зависит прогнозирование показателей эффективности деятельности компании. Все риски, сопровождающие деятельность компании при обосновании управленческого решения оптимизации бизнес-модели нефтяной компании, можно подразделить на управляемые и неуправляемые. Систематические риски (неуправляемые) обусловлены макроэкономическими изменениями, и учет степени их воздействия производится через определение ставки дисконта при расчете инвестиционной стоимости компании [3].

Несистематические (управляемые) риски напрямую влияют на формирование финансовых результатов деятельности компании, и ими можно управлять через диверсификацию управленческих решений [12].

Таким образом, задача оценки влияния управляемых рисков на прогнозные показатели эффективности деятельности компании при формировании оптимальной бизнес-модели требует дополнительного исследования [1].

Для этого предлагается следующий подход к анализу и оценке уровня управляемых рисков при изменении бизнес-модели для принятия управленческого решения по реструктуризации компании [2; 4; 5].

Управляемые риски – это основные риски реального бизнеса, и они будут различаться по составу и уровню при различных бизнес-моделях. Назовем их совокупность «деловым риском». К нему отнесем операционные, финансовые и инвестиционные риски, сопровождающие деятельность нефтяной компании. Операционные риски зависят от изменения спроса на продукцию компании, производственных затрат, технологического старения, состояния технического оснащения производственных процессов и др. [10; 11].

Финансовые риски проявляются через колебание цен на финансовые активы на фондовом рынке, через вероятности изменения процентных ставок или иных условий кредитования, риски финансирования деятельности и финансового положения компании. Инвестиционные риски – это мера неопределенности получения конечного результата, прибыли от конкретных инвестиций [6; 9].

Влияние этих рисков выражается в оценке возможных потерь и последствий при прогнозировании финансовых результатов деятельности нефтяной компании при их реализации в условиях разных сценариев развития компании. Таким образом, уровни «деловых» рисков анализируются и оцениваются при различных структурах бизнес-модели и с учетом сценариев развития нефтяной компании: оптимистичного, пессимистичного и реалистичного.

Для оценки уровня этих рисков необходимо провести градацию рисков по уровням последствий их влияния на показатели эффективности деятельности нефтяной компании и определить зоны рисков [13; 15].

В.М. Гранатуров предлагает следующие зоны рисков:

- зона приемлемого риска – зона (минимального) риска, для которой характерен уровень возможных убытков (убыток от предполагаемого дохода), не превышающий ожидаемую сумму чистой прибыли (ЧП);
- зона допустимого (повышенного) риска характеризуется возможным уровнем убытков, не превышающим размер операционной прибыли (ЕВIT);
- зона критического риска – в пределах этой зоны компания может не только потерять предполагаемый доход (Д), но и часть активов (А'), вложенных в бизнес (сделку), не превышая суммы собственного капитала;
- зона катастрофического риска характеризуется вероятным превышением ожидаемых убытков собственного капитала компании [14].

Очень важно определить предельное значение «делового» (совокупного управляемого) риска, при котором компания может принять риск и поддерживать ключевые показатели эффективности (КПЭ) на целевых уровнях. В литературе предлагаются в качестве такого предельного уровня рентабельность инвестиций [8], соотношения заемного капитала и собственного капитала [7].

Нами предлагаются следующие оценки предельных уровней «делового» риска по зонам рисков.

Для оценки уровня рисков и определения соответствующей зоны рисков нами предлагается ввести интегральный показатель совокупного «делового риска», который рассчитаем по формуле:

$$K=Y/CK, \quad (1)$$

где K – коэффициент риска, Y – максимально возможная сумма экономического ущерба, руб.; CK – объем собственных финансовых ресурсов с учетом будущих поступлений средств, руб.

Для приемлемой зоны риска предельный уровень «делового» риска можно измерить соотношением чистой прибыли и суммы собственного капитала, то есть рентабельностью собственного капитала: уровень риска будет находиться в пределах $0 < ЧП/CK \leq 1$.

Для допустимой зоны риска предельный уровень «делового» риска измеряется соотношением операционной прибыли (прибыли до налогообложения и выплаты процентов) к сумме собственного капитала: уровень риска в пределах $0 < EBIT/CK \leq 1$.

Для критической зоны риска уровень «делового» риска измеряется соотношением дохода (Д), и часть активов (А'), вложенных в бизнес (сделку), к сумме собственного капитала: уровень риска находится в пределах $0 \leq Д + А' / СК \leq 1$.

Для зоны катастрофического риска предельный уровень «делового» риска соответствует $Д + А' / СК \geq 1$.

Далее предлагается провести такую градацию зон рисков для нефтяной компании отдельно для «новой бизнес-модели» и «бизнес-модели без изменения» и по сценариям развития компании при соответствующей бизнес-модели: оптимистичный, пессимистичный и текущий.

Такая градация позволит оценить уровни и определить зону рисков, в которой функционирует нефтяная компания на текущий момент с учетом изменения бизнес-модели. Для этого проводится прогноз финансовых результатов деятельности при тех же условиях деятельности, но при «новой бизнес-модели».

Оценка уровней рисков по зонам и по сценариям развития нефтяной компании «новая бизнес-модель» и «бизнес-модель без изменений»

Зоны рисков	Уровень риска					
	Сценарии развития нефтяной компании					
	«новая бизнес-модель»			«бизнес-модель без изменений»		
	Оптимистический	Реалистичный	Пессимистичный	Оптимистический	Реалистичный	Пессимистичный
Приемлемый $0 < ЧП / СК \leq 1$						
Допустимый $0 < ЕВТ / СК$						
Критический $0 \leq Д + А' \leq 1$						
Катастрофический $Д + А' / СК \geq 1$						

Определение зоны и уровня риска, в которой функционирует нефтяная компания, при различных сценариях развития компании позволит прогнозировать темпы изменения показателей эффективности деятельности компании.

Таким образом, оценка уровня делового риска позволит принимать обоснованное управленческое решение в области формирования новой бизнес-модели и обеспечит сбалансированное достижение стратегических целей компании.

Литература

1. Болдырев Е.С., Буренина И.В., Захарова И.М. Учет рисков при оценке инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли // Интернет-журнал «Науковедение». 2016. Т. 8. № 1.
2. Буренина И.В. Управление рисками выбытия скважин из эксплуатации: монография. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2010.
3. Буренина И.В., Бирюкова В.В., Евтушенко Е.В., Котов Д.В., Абуталипова Е.М., Авренюк А.Н. Программа повышения эффективности нефтегазодобывающего производства // Нефтяное хозяйство. 2017. № 2. С. 13–17.
4. Буренина И.В., Захарова И.М. Современные подходы оценки рисков и их использование для управления фондом скважин // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сб. науч. трудов по материалам I Междунар. науч.-практ. конф. Уфа: Изд-во УГНТУ. 2013. С. 29–30.
5. Великанова Т.В., Кифоренко И.К. Проблемы учета рисков инвестиционного проектирования нефтегазового комплекса // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-24. С. 5428–5432.

6. Герасимова М.В., Мусина Д.Р. Оценка уровня устойчивого развития нефтегазовой компании // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 2. С. 114–119.
7. Герасимова М.В., Халикова М.А. Развитие методического подхода к управлению нефтяной компанией по ключевым показателям эффективности // Евразийский юридический журнал. 2017. № 11. С. 391–393.
8. Герасимова М.В., Ямилова Я.В. Методические аспекты формирования системы стратегического управления рисками нефтегазовых проектов // Евразийский юридический журнал. 2017. № 5.
9. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие. М.: Дело и Сервис, 1999.
10. Доладов К.Ю. Экономическая оценка инвестиционного риска при принятии управленческих решений (на примере промышленных предприятий Самарской области): дис. ... канд. экон. наук. Самара: СГЭА, 2002. 187 с.
11. Жуков В.А. Особенности принятия управленческих решений компаниями в условиях риска // Вестник ГУУ. 2016. № 12.
12. Зубарева В.Д., Саркисов А.С., Куриленко Т.В. Проектные риски в нефтегазовой промышленности: учеб. пособие. М.: Нефть и газ, 2005.
13. Мельник М.В., Бердников В.В. Анализ и контроль в коммерческой организации: учебник. М.: Эксмо, 2001. 560 с.
14. Тасмуханова А.Е., Верещагина К.А. Экономическая оценка рисков, связанных с обустройством нефтяных месторождений // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 10.
15. Халикова М.А., Герасимова М.В. Методические аспекты формирования портфельной стратегии нефтесервисной компании // Евразийский юридический журнал. 2017. № 12. С. 403–405.

Исследование практики внедрения концепции бережливого производства на российских предприятиях

Study of the Practice of Implementing the Concept of Lean Production in Russian Enterprises

**Л. ЁЛКИНА, Н. СУХОВА,
А. ЯКОВЛЕВА, И. СЕРГИЕНКО**

Ёлкина Людмила Геннадьевна, д-р экон. наук, профессор кафедры инновационной экономики Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: elkina_ludmila@inbox.ru

Сухова Надежда Александровна, канд. техн. наук, доцент кафедры экономики предпринимательства Уфимского государственного авиационного технического университета (УГАТУ). E-mail: nad_suhova@mail.ru

Яковлева Анастасия Александровна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предпринимательства УГАТУ. E-mail: aa.yakovleva@mail.ru

Сергиенко Иван Викторович, канд. экон. наук, д-р пед. наук, профессор кафедры психологии и педагогики профессионального образования Института профессионального образования и информационных технологий Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы. E-mail: sergilld@mail.ru

В статье представлены результаты исследования теории и практического опыта освоения механизмов бережливого производства с учетом специфики функционирования отечественных предприятий в сложившихся экономических условиях. Были сформулированы основные причины недостаточно эффективной

практики внедрения концепции бережливого производства, доказывается необходимость научно обоснованной адаптации зарубежных подходов внедрения к российским реалиям.

Ключевые слова: организационно-управленческие инновации, бережливое производство, производственная система, ценность, поток создания ценности, система 5S.

The article presents the results of the study of the theory and practical experience of the development of lean production mechanisms, taking into account the specifics of the functioning of domestic enterprises in the current economic conditions. The main reasons for the lack of effective implementation of the concept of lean production were formulated, the need for scientifically based adaptation of foreign approaches to the implementation of Russian realities is proved.

Key words: organizational and managerial innovations, lean production, production system, value, value stream, 5S system.

В настоящее время в Российской Федерации развернулась борьба за повышение качества выпускаемой продукции, повышение производительности труда.

Так, по оценкам РАН, в России производительность труда в среднем составляет $\frac{1}{4}$ от уровня в США, при наличии устойчивой негативной тенденции значительного превышения темпов роста заработной платы в нашей стране относительно темпов роста производительности труда (до 9 раз) [1]. При этом известно, что именно повышение производительности труда рассматривается на сегодняшний день как главный источник экономического роста подавляющего большинства российских промышленных предприятий в условиях хронического отсутствия финансовых ресурсов, необходимых для обновления производственной системы. Так, в России на протяжении достаточно длительного периода в развитие производственной системы, промышленности не инвестировались в необходимом объеме средства, что проявилось в догоняющем типе развития во всех областях экономики и техники.

Одним из способов повышения производительности труда и ресурсосбережения является освоение механизмов бережливого производства (БП), способствующих повышению эффективности производства на основе организационно-управленческих инноваций, не требующих значительных капиталовложений.

Осознание важности освоения механизмов данной концепции на государственном уровне подтверждается разработкой серии стандартов, определяющих методологическую базу в виде четкой регламентации основных принципов и категорий, этапов внедрения, классификацию инструментов и методов с их характеристикой.

Стратегической целью внедрения данной концепции является создание и производство продукта, соответствующего требованиям клиента:

- обеспечение заданных технических и эксплуатационных характеристик продукта;
- достижение минимальных затрат ресурсов предприятия;
- оптимизация сроков создания продукта;
- обеспечение гарантированной поставки продукта заказчику в установленные сроки;
- высокое качество продукта.

Достижение данной цели возможно при реализации основных принципов организации процессов производства продукта по Дж. Вумеку и Д. Джонсу [2]:

1. Определение ценности продукции – понимание того, что является ценностью для потребителя.
2. Определение потока создания ценности для данного товара – анализ работы действующей системы производства и выявление потерь.
3. Обеспечение непрерывного потока создания ценности продукта – создание производственного потока, обеспечивающего непрерывное движение от сырья до готовой продукции.
4. Использование системы вытягивания продукта – организация производства изделия таким образом, чтобы операции на предыдущей стадии выполнялись по запросу с последующей стадии обработки.

5. Постоянное совершенство – постоянное улучшение деятельности с целью увеличения ценности и уменьшения потерь.

Данные принципы определяют отличия бережливого производства от традиционного подхода к организации производственных процессов (см. табл.).

**Сравнение традиционного и бережливого производства
по функциям управления**

Функции управления	Традиционный подход	Бережливое производство
Планирование	Преимущественное использование «выталкивающей» системы планирования производственных процессов. Распределение времени между этапами планирования и выполнения принятых решений в равных долях (50 % на 50 %). Непрозрачная и необоснованная система планирования и учета затрат в производстве.	Использование «вытягивающей» системы планирования производственных процессов. Распределение времени между этапами: на планирование отводится 90 % и 10 % – на выполнение принятых решений. Значительное время, отводимое на диагностику и планирование процессов совершенствования организации производства, обеспечивает высокий уровень принимаемых организационно-технических решений.
Организация	Организация производства крупными партиями для снижения времени на переналадку оборудования. Технологические процессы преимущественно не синхронизированы.	Организация производства малыми партиями с использованием приемов быстрой переналадки оборудования. Технологические процессы синхронизированы, регулируются временем такта.
Контроль	Измерение фактически достигнутых результатов и проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных требований. Недостаточное внимание к анализу причин возможных отклонений и разработке мероприятий, направленных на снижение вероятности появления брака.	Акцент на предупреждение, профилактику возможных отклонений. Систематичное, постоянное выявление фактических и потенциальных потерь, анализ причин их возникновения.
Мотивация	Система стимулирования не содержит механизма вовлечения рабочих, специалистов и руководителей в процесс совершенствования организации производства, труда и управления. Не способствует этому и несовершенство системы системы нормирования. Система стимулирования персонала предприятия, как правило, включает только материальные инструменты воздействия.	Система обеспечения всеобщей вовлеченности работников создает атмосферу взаимного доверия, гибкого реагирования на успехи, способствует повышению устойчивости, сплоченности персонала. Гарантия пожизненного найма, стратегия ценности человеческого капитала обеспечивают высокий уровень приверженности политике и целям развития предприятия.

Использование традиционного подхода к развитию предприятия характеризуется внедрением технико-технологических инноваций, которые требуют значительных объемов инвестирования. При этом результаты инвестиционной деятельности проявляются в долгосрочной перспективе. Внедрение БП ориентировано на внедрение организационно-управленческих инноваций, не требующих значительных капитальных вложений и окупающихся в краткосрочном периоде, что подтверждается результатами использования данной концепции зарубежными и некоторыми российскими компаниями.

Все вышеизложенное свидетельствует о необходимости и целесообразности исследования теории и практики применения концепции БП на зарубежных и отечественных предприятиях.

Подходы к внедрению бережливого производства. На сегодняшний день в профильной литературе можно встретить различные варианты алгоритмов внедрения от ведущих теоретиков и практиков БП.

Одним из самых популярных подходов к внедрению БП является алгоритм американского исследователя, одного из авторов бестселлера «Машина, которая изменила мир», Джеймса Вумека (рис. 1) [2].

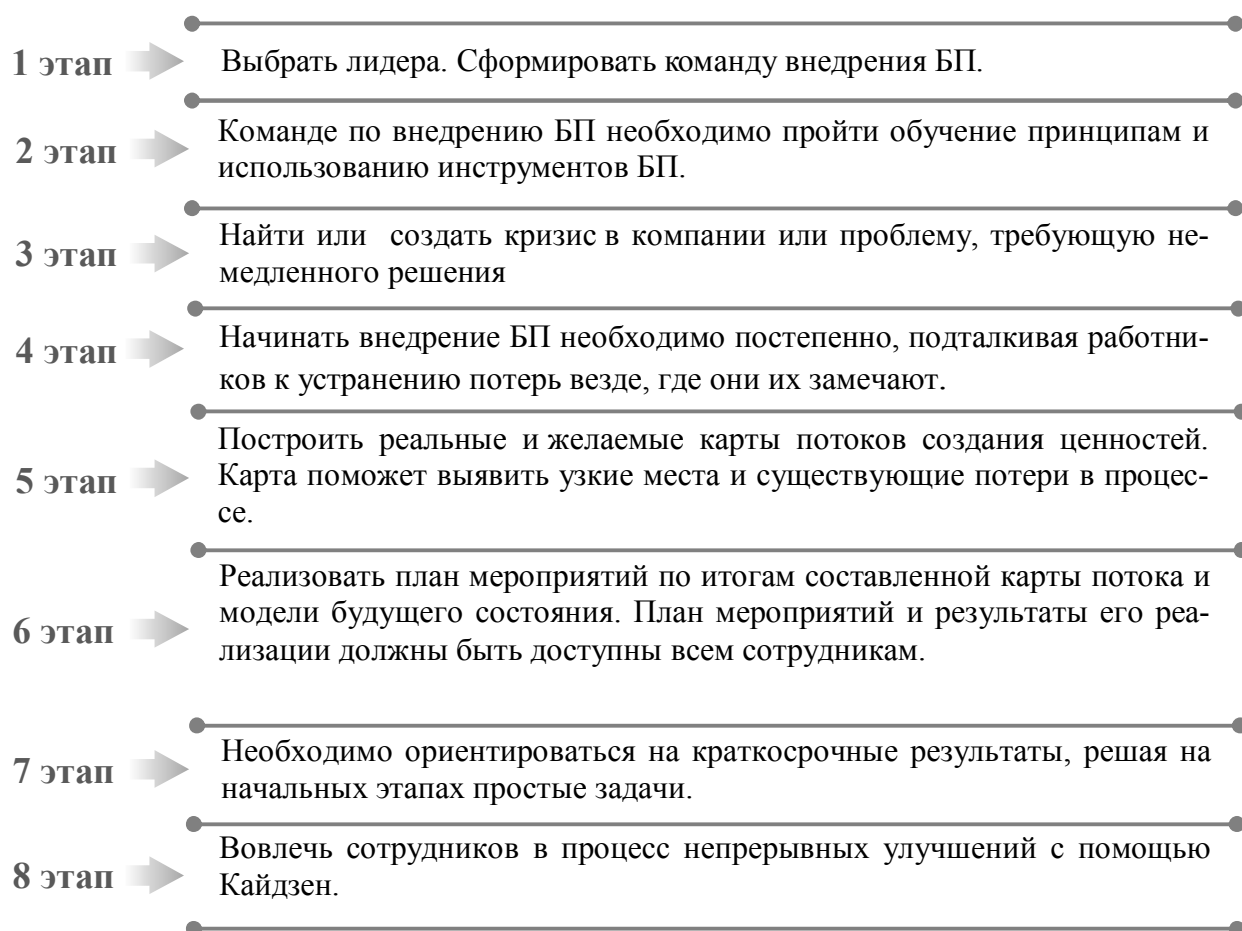


Рис. 1. Алгоритм внедрения бережливого производства Джеймса Вумека

Основная идея подхода к внедрению БП состоит в движении от частного к общему: от изучения операций к пересмотру всего производственного процесса при условии вовлечения персонала в процесс непрерывного совершенствования. Ключевую роль при построении производственной системы на основе принципов БП, по мнению Джеймса Вумека, играет лидер, готовый взять на себя ответственность за весь процесс, его непрерывное совершенствование.

Такой подход внедрения БП на российских предприятиях привел к реализации принципов и методов БП на пилотных участках. Недостатками такого подхода являются сложность распространения инструментов и методов БП на все предприятие, а также отсутствие увязки интересов производственных подразделений и функциональных служб, участвующих в создающих ценность процессах, что в свою очередь снижает эффективность реализации данной концепции.

Подход к внедрению БП Джеффри Лайкера, ведущего мирового эксперта по методам Toyota, автора мирового бестселлера «Дао Тойота», предполагает реализацию пяти этапов (рис. 2) [3; 4].

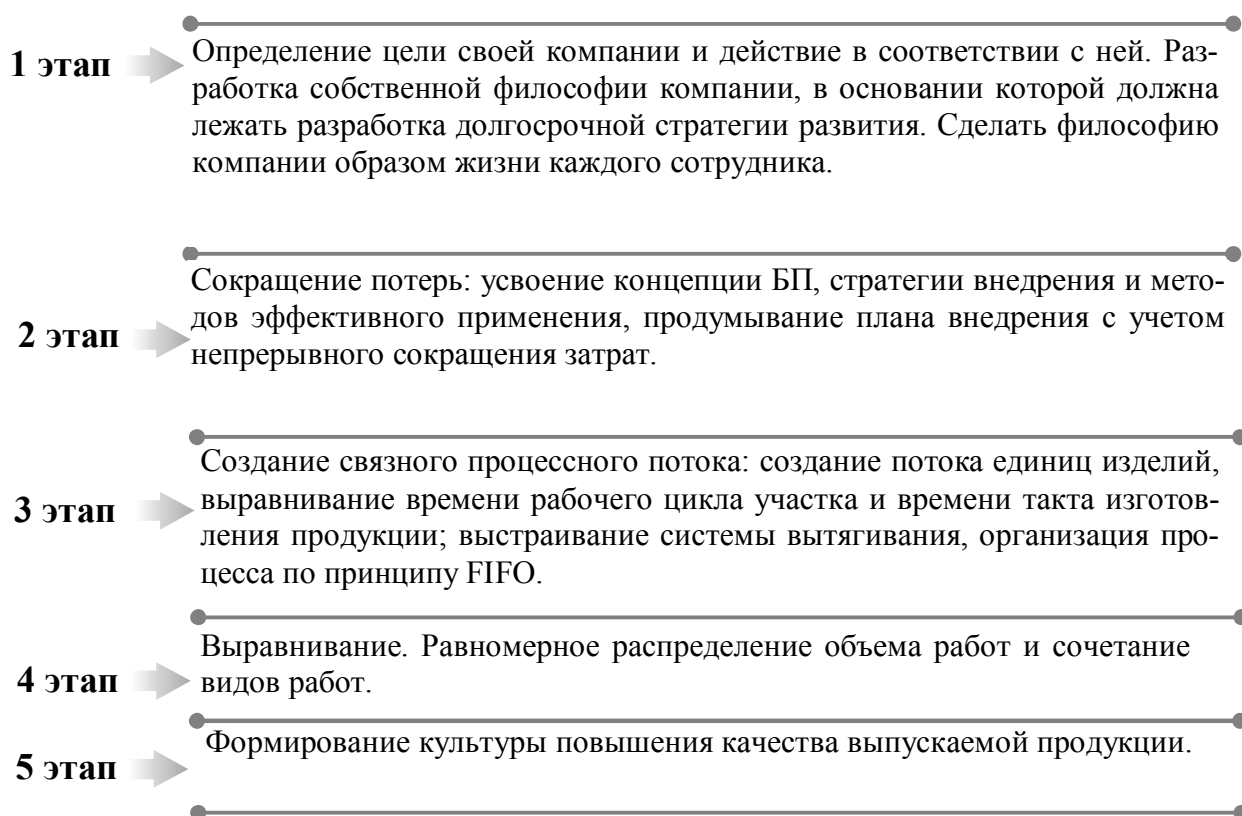


Рис. 2. Алгоритм внедрения бережливого производства Джеффри Лайкера

В основе подхода к внедрению БП Джеффри Лайкера лежат два ключевых положения: уважение к людям и постоянное совершенствование, в том числе управление материальными потоками. На сегодняшний день управление материальными потоками большинства российских предприятий осуществляется с помощью выталкивающей системы, в которой для каждого производственного подразделения предусмотрен план, и они работают над его выполнением. Сделав свою часть работы, предметы труда «выталкиваются» на следующий этап обработки в соответствии с заранее разработанным графиком, независимо от того, есть ли в этом потребность, что приводит к рассогласованию процессов, простоям и перепроизводству.

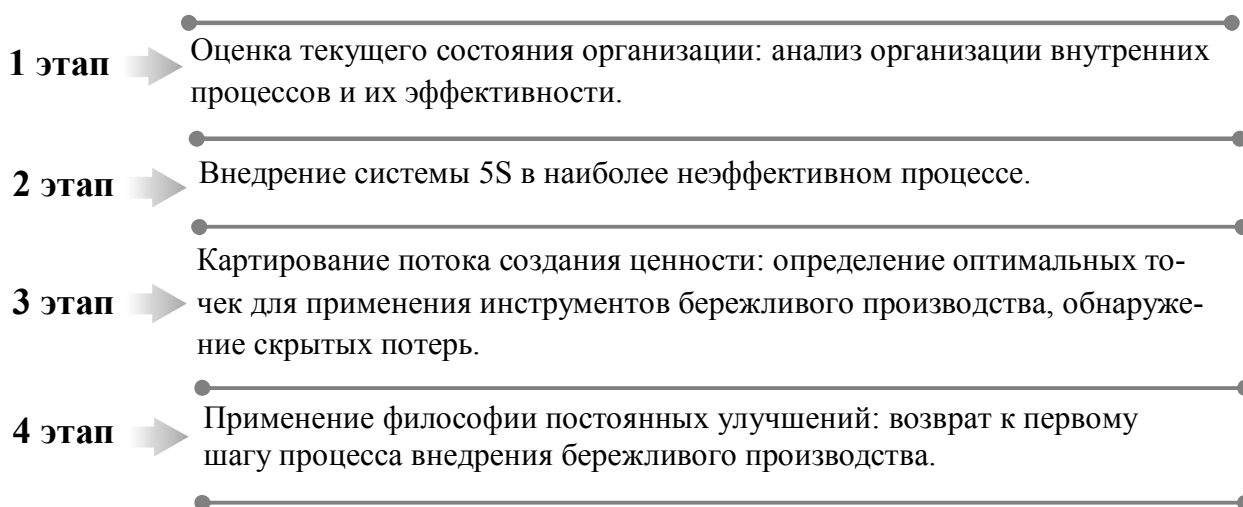


Рис. 3. Алгоритм внедрения бережливого производства Майкла Вейдера

Переход на «вытягивающую» систему управления, в которой предметы труда подаются с предыдущей технологической операции на последующую операцию, осуществляется только тогда, когда в них возникает потребность в условиях высокого уровня прерывности производства, является сложной задачей, поскольку приходится менять не только привычные принципы работы предприятия, но и учиться смотреть на производственные процессы с обратной стороны цепочки – со стороны потребителя.

Автором еще одного подхода к освоению механизмов БП является Майкл Вейдер, ставший одним из первых авторов нескольких ключевых трудов в этой области, один из первых иностранных консультантов на территории России (рис. 3).

Практика внедрения концепции БП с внедрением системы рациональной организации рабочего пространства 5S получила широкое распространение на российских предприятиях. Безусловно, основной причиной такой распространенности послужила универсальность данного метода – его можно использовать на любом предприятии, независимо от его размера, выпускаемой продукции или оказываемых услуг. К сожалению, некоторые российские предприятия, начав внедрение системы БП с внедрения системы 5S и не увидев быстрых результатов, разочаровываются в ней и прекращают работу по совершенствованию своей производственной системы. Также наблюдается направление всех усилий на внедрение системы 5S и недооценка предварительного анализа процессов в организации, с целью идентификации ключевых потерь и выбора по определенным критериям наиболее эффективных методов БП.

Причины низкого уровня использования потенциала концепции БП. Анализ опыта внедрения бережливого производства в практику российских промышленных предприятий свидетельствует о том, что количество успешных примеров внедрения бережливого производства гораздо меньше тех, которые закончились провалом или не были доведены до конца [5].

Как показали исследования, причинами этой ситуации являются:

1. Недостаточное внимание к процессу взаимодействия с субъектами внешней среды, оказывающих влияние на результативность производственного процесса, что проявляется в ухудшении таких показателей, как ритмичность поставок и производства, уровень незавершенного производства, уровень запасов материально-технических ресурсов, то есть уровень возможностей использования производственного потенциала предприятия в целом.
2. Недостаточное внимание к требованиям действующих клиентов, что проявляется в отсутствии исследований их потребностей и предпочтений.
3. Слабый маркетинг в направлении поиска потенциальных клиентов.
4. Поверхностный характер адаптаций к конкретным условиям, заключающийся в пренебрежении к выявлению так называемых скрытых (неявных) потерь вследствие отсутствия глубокого и детального анализа причинно-следственных взаимосвязей факторов, оказывающих негативное воздействие на протекание производственных процессов и их результатов.
5. Стремление к упрощению и использованию шаблонных, типовых вариантов решения проблемы с целью облегчения и ускорения прохождения наиболее сложных начальных этапов и сокращения затрат всех видов ресурсов.
6. Выбор направлений внедрения исходя не из конкретных потребностей производственной системы и узких мест, выявленных на основе анализа деятельности предприятия и подразделений, а согласно собственному опыту или опыту других предприятий.
7. Существующая система мотивации персонала на предприятии не содержит элементов (материального и морального характера), стимулирующих стремление персонала активно и добровольно участвовать во внедрении концепции БП.
8. Отсутствие целенаправленной политики и программы обучения основам концепции сотрудников всех уровней – от руководителей до рядовых сотрудников.
9. Отсутствие целенаправленной политики и программы повышения квалификации, а также освоения ими передовых методов и приемов выполнения производственных процессов, осуществляемых при изготовлении продукции.

10. Несовершенная система нормирования трудовых и материально-технических ресурсов и как результат несоответствие действующей нормативной базы планирования и учета затрат современным требованиям организации производства и труда.

11. Отсутствие научного подхода в организации нормирования труда не только рабочих, но и специалистов, служащих и руководителей.

12. Низкий уровень исполнительской дисциплины среди рабочих, специалистов, руководителей среднего звена в выполнении требований стандартов предприятий и должностных инструкций. Нередки случаи нарушения не только трудовой, но и технологической дисциплины сотрудниками предприятия.

13. Отсутствие мониторинга результатов внедрения концепции с постоянной визуализацией доступной и достоверной информации.

14. Ложное представление о возможности получения результатов в кратчайшие сроки.

На сегодняшний день в России сложилась благоприятная ситуация для распространения организационно-управленческих инноваций посредством освоения механизмов, предлагаемых современными концепциями БП.

Необходимость внедрения БП осознана как на уровне государства, что проявляется в реализации таких программ, как «Бережливое правительство», «Бережливая поликлиника», не только на региональном уровне, но и на уровне отдельных предприятий и организаций. К сожалению, реализация таких программ свидетельствует о наличии несоответствия ожиданий фактическому положению дел.

Исследование опыта внедрения БП на российских промышленных предприятиях показал, что проблемы носят как научно-методологический, так и практический характер. В частности, изучение теоретико-методических основ данной концепции, предлагаемых ведущими зарубежными учеными, показало, что несистемное внедрение БП без должной адаптации к условиям конкретного предприятия (организации) не обеспечивает достижение желаемых результатов.

Одной из основных причин сложившейся ситуации является недооценка важности понимания и следования философии, положенной в основу данной концепции, что не способствует формированию бережливого мышления у участников процесса освоения этой системы.

Таким образом, для преодоления выявленных причин недостаточно результативного внедрения БП, необходима разработка типовых элементов механизма внедрения БП, учитывающего выявленные особенности освоения данной концепции на российских предприятиях, что позволит повысить их эффективность и конкурентоспособность.

Литература

1. Бережливое производство: Практическое руководство по внедрению [Электронный ресурс]. URL: <http://www.up-pro.ru/docs/lean-82656.pdf>
2. Вумек Дж. П., Джонс Д. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2012. 473 с.
3. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Пер. с англ. М.: Издат. группа «Точка», 2018. 400 с.
4. Лайкер Дж., Майер Д. Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota / Пер. с англ. М.: Издат. группа «Точка», 2017. 586 с.
5. Опыт внедрения бережливого производства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.formula-truda.ru>

Основные этапы и методики становления бережливого производства

Main Stages and Methods of Establishing Lean Manufacturing

А. БАТТАЛОВА, О. ХРИПУНОВА,
А. БАТТАЛОВ

Батталова Алена Александровна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса (ЭНГП ИНБ) Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: Alena200286@mail.ru

Хрипунова Олеся Юрьевна, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры ЭНГП ИНБ УГНТУ

Батталов Аскар Маратович, начальник управления материально-технического снабжения Уфимского филиала ООО «РН-Бурение»

Сегодня ситуация в мире складывается таким образом, что эффективное развитие экономики заключается в том, что производственным системам в своем становлении необходимо расти и совершенствоваться. Одним из вариантов улучшения производства является возможность применения концепции бережливого производства. В статье рассмотрены основные этапы становления данной теории, а также методики внедрения бережливого производства.

Ключевые слова: бережливое производство, алгоритм, этапы, концепция, производственная стратегия.

Today, the situation in the world is developing in such a way that the effective development of the economy lies in the fact that production systems need to grow and improve in their development. One of the ways to improve production is the possibility of applying the concept of lean manufacturing. The article describes the main stages of the formation of this theory, as well as methods of introducing lean production.

Key words: lean production, algorithm, stages, concept, production strategy.

Бережливое производство берет свои истоки в системе менеджмента качества, возникшей в начале XX века. В основе концепции бережливого производства лежит опыт Toyota Production System (TPS) – системы производства компании Toyota. История TPS началась с восстановления отрасли автомобилестроения после Второй мировой войны. Компания хотела вывести свои автомобили на мировой рынок. Новая концепция производства подразумевала внедрение новых организационно-технологических решений в собственное сборочное производство и применение нового индивидуального подхода к мотивации персонала. Еще одним инструментом стала особая система взаимного интереса между поставщиками Toyota и реализаторами ее продукции. К концу 1970-х гг. это позволило компании не только существенно расширить внутренний автомобильный рынок Японии, но и вытеснить американских автопроизводителей с их собственного рынка. Успех подобной стратегии предопределил ее глубокий анализ, осмысление, заимствование и формирование на этой основе концепции бережливого производства.

Развитие концепции бережливого производства происходило в несколько этапов. Ее основу составляли принципы взаимозаменяемости различных комплектующих и изделий. Затем добавилось улучшение производства и выполнение требований заинтересованных сторон процесса (рабочих, потребителей, собственников предприятия и общества в целом). На практике же система качества, которая оценивала качество товаров и услуг, не пользовалась популярностью. Компании стремились создать такую систему качества, которая позволила бы в долгосрочной перспективе гарантировать сохранение и развитие достигнутых производственных показателей.

Авторы выделяют 7 основных этапов становления концепции (см. рис.).

1. Генри Форд в 1913 году создал первую в мире модель производственного потока на основе передвижения обрабатываемого изделия между процессами с использованием конвейера.
2. Франк Гилберт ввел понятие работы, которая не добавляет ценности. На основе всего изученного был предложен и введен термин MUDA (1868–1924 гг.).
3. В 1934 году в Японии произошло изменение направления деятельности фирмы Тойода, и с того момента компания стала носить название Тойота, а ее основной продукцией стали автомобили, а не текстиль.
4. Киширо Тойода считал, что основным направлением в повышении качества является интенсивное и подробное исследование всех стадий производственного процесса.
5. В 1936 году компания Тойота впервые получила тендер на создание грузовиков. При выполнении данного заказа в технологическом процессе производства находились все новые проблемы.
6. Для решения проблем технологического производства было создано Киширо Тойода «КАЙЗЕН» групп. Их главной задачей стало постоянное изучение всех стадий процесса производства.
7. После посещения США и изучения системы работы супермаркетов, Таити Оно сделал открытие, что производство продукции необходимо основывать на действительном спросе (стратегия вытягивания), а не на запланированных объемах продаж (стратегия выталкивания).
8. На основе системы производства компании Тойота, объединившей в себе лучшие методы повышения эффективности производства, была основана система бережливого производства.

Основные этапы становления концепции бережливого производства

Учитывая все этапы становления теории бережливого производства, ученые предлагали различные методики ее внедрения. В таблице проанализированы наиболее известные последовательности внедрения бережливого производства на предмет их основных достоинств и недостатков.

Основные достоинства и недостатки методик внедрения системы бережливого производства (БП)

Алгоритм	Достоинства	Недостатки
Алгоритм внедрения бережливого производства по Джеймсу Вумеку	Внедрение алгоритма бережливого производства осуществляется на добровольной основе; относительно быстрый результат	Отсутствует модель управления процессом, не определен круг участников, их зоны ответственности и способы осуществления контроля. Проблемой является переход от уровня одного участка на все предприятие.
Алгоритм внедрения по Деннису Хоббсу	Четкость распределения ролей; четко описаны процессы внедрения БП, цель на каждом этапе, задачи, что дает понимание команде и руководителю, как нужно действовать на каждом этапе. Большое внимание отводится потоку, обработке информации	Зацикливание на использовании инструмента Канбан, что не всегда является правильным и уместным. Игнорирование других инструментов бережливого производства. Этапы внедрения направлены исключительно на выстраивание производственных процессов, что ограничивает применение данной методики в сфере услуг.

Продолжение таблицы

Алгоритм Тайити Оно	Минимизация рисков (бракованной продукции) алгоритма внедрения БП	Нет четко сформулированного алгоритма внедрения бережливого производства, больше представлены принципы системы.
Алгоритм Джефри Лайкера	Большое внимание уделяется повышению качества процессов и продукции	Система внедрения БП держится только благодаря руководителю (авторитету); процесс внедрения медленный, нечеткий, что связано с отсутствием системы внедрения. Подходит для применения в производственных системах.
Алгоритм Сигэо Синго	Нестандартный подход к построению алгоритма	Нет четко сформулированных действий по внедрению БП.
Алгоритм Хаммера	Значительное сокращение себестоимости	Реализация системы затруднена из-за сложности изменения привычек и стереотипов сотрудников.
Методология Кайдзен	Имеет цельный рабочий процесс; имеет четко определенные выводы; внедрение приводит к созданию комплексной системы участия персонала в процессах создания ценности в соответствии с корпоративными целями	Нет модели управления системой бережливого производства; нет четких шагов по внедрению данной системы; нет выделения проблем на каждом процессе производства.
Практическая программа революционных преобразований на предприятиях «20 ключей» Ивао Кобаяси	Простота и доступность, а также достаточно быстрая окупаемость	Методика запатентована. Право распространения доступно только лицензированным специалистам по внедрению «20 ключей». Высокая стоимость методики – не все компании могут себе позволить ее внедрить.
Алгоритм Майкла Вейдера	Деятельность предприятия разбивается на процессы с целью выявления наиболее слабого места	Нет связи между потерями процесса, нет модели управления процессом, не описаны роли участников процесса.
Методология Кайдзен	Имеет цельный рабочий процесс; имеет четко определенные выводы; внедрение данной системы приводит к созданию глобальной системы участия работников в процессах создания ценности в соответствии с целями компании	Является философией существования без конкретных указаний к действию.

Проанализировав наиболее известные методики внедрения бережливого производства, можно сделать вывод, что практически они в наибольшей степени характерны для компаний-производителей, где заказчик удален от процесса. В сервисных же организациях клиент находится внутри процесса. В этой связи применение радикальных методов изменения процессов может привести к необратимым последствиям, вплоть до потери клиента.

Литература

1. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 470 с.
2. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое обеспечение. Как построить эффективные и взаимовыгодные отношения между поставщиками и потребителями / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 264 с.
3. Синго С. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства / Пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2016. 254 с.
4. Toyota Global Site [Электронный ресурс]. URL: <http://www.toyota-global.com>

Организационно-управленческие инновации, их формализация и результативность в крупных нефтегазовых корпорациях

Organizational and Management Innovations, Their Formalization and Effectiveness in Large Oil and Gas Corporations

А. БОРЖЕШ

Боржеш Ажеу Малундо, аспирант Московского педагогического государственного университета. E-mail: ageu@mail.ru

В статье мы рассматриваем результативности организационно-управленческих инноваций (ОУИ) в нефтегазовых корпорациях при соблюдении критериев оптимальности. Обоснованы критерии оптимальности внедрения ОУИ и разработана система показателей оценки ОУИ на основе критериев оптимальности. Разработан методический подход к оценке результативности ОУИ на основе анализа системы критериев и показателей оценки механизма управления инновационной деятельностью.

Ключевые слова: организационно-управленческие инновации, критерии оптимальности, механизм управления инновационной деятельностью.

In the article, we consider the effectiveness of organizational and management innovations (OMI) in oil and gas corporations while observing the optimality criteria. The optimality criteria of OMI implementation are substantiated and a system of indicators is developed for evaluating the OMI on the basis of the optimality criteria. A methodical approach has been developed for evaluating the effectiveness of an OMI based on an analysis of the criteria and indicators system of assessment of the innovation activity management mechanism.

Key words: organizational and management innovations, optimality criteria, innovation activity management mechanism.

Экономическое развитие – это внесение качественных изменений в бизнес-корпорации (инновации в производстве, в сфере услуг и т.д.). В современном мире экономическое развитие тесно связано с инновациями, и невозможно развивать нефтегазовую отрасль без внедрения инноваций, а также адекватно управлять инновационной деятельностью (ИД) без развития системы управления. В связи с этим организационно-управленческими инновациями в современном бизнесе являются такие автоматизированные информационные системы, как ERP, FRM, HRM, SCM, PLM, SRM, CSRM [3, 91]. Мы наблюдаем большую потребность российского рынка в организационно-управленческих инновациях: SAP, Oracle, Парус, Microsoft, 1С, Галактика, Информконтакт, Монолит-инфо, Нетрика.

Итак, кроме доходов, прибыли, активов и рыночной стоимости, в первую очередь следует проанализировать экономическое развитие с помощью внедрения организационно-управленческих инноваций в корпорации нефтегазовой отрасли.

Цель работы – разработать методический подход к оценке результативности ОУИ на основе анализа системы критериев и показателей оценки механизма управления инновационной деятельностью (МУИД). Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- 1) исследовать понятие «организационно-управленческие инновации»;
- 2) обосновать критерии оптимальности механизма управления инновационной деятельностью, связанной с внедрением ОУИ;
- 3) определить критерии оптимальности МУИД, связанной с внедрением ОУИ;
- 4) разработать систему показателей оценки на основе критериев оптимальности МУИД;
- 5) создать методику оценки результативности МУИД, связанной с внедрением ОУИ;
- 6) разработать рекомендации по применению методики оценки эффективности управления инновационной деятельностью нефтегазовой корпорации.

Объектом исследования являются организационно-управленческие инновации в нефтегазовых корпорациях, предметом исследования – формализация и результативность ОУИ.

Существуют различные подходы к рассмотрению понятия «организационно-управленческие инновации». Так, Асаул А.Н. предполагает, что к организационно-управленческим инновациям относятся инновации, направленные на изменения в системе управления организации для достижения целей ее функционирования и развития [1, 14]. Гаранина Г.Г. считает, что цель «организационно-управленческих инноваций» состоит в повышении конкурентоспособности и развитии компании в целом [4, 21]. Сытник О.В. выделяет организационно-управленческие инновации как отдельный вид инновационной деятельности, являющийся базой экономики знаний и подводящий правовую основу под этот вид взаимоотношений между компаниями и их сотрудниками [12, 72]. О.Н. Киселева отмечает, что цель «организационно-управленческих инноваций» – это повышение эффективности системы управления [6, 256]. По мнению Бондарь Т.Г., организационно-управленческие инновации являются единым направлением деятельности, в котором организационная часть является обязательным следствием управленческих изменений [2, 298]. Монгуш А.Г. считает, что организационно-управленческие инновации направлены на изменения в системе управления организации с целью повышения эффективности ее функционирования и конкурентоспособности [10, 33].

Исходя из анализа различных подходов к понятию «организационно-управленческие инновации» в разных отраслях, можно сделать вывод, что «организационно-управленческие инновации» – это изменение в системе управления корпорацией для повышения организационно-управленческой результативности на основе адекватного механизма управления (с использованием любого вида объекта управления, включая инновационную деятельность) с целью экономического развития корпорации.

Итак, внедрение организационно-управленческих инноваций в хозяйственную деятельность предприятий обуславливает не только повышение эффективности инновационной деятельности, но и улучшение результатов функционирования корпораций [13, 91].

Обоснованность критериев оптимальности МУИД, связанной с внедрением ОУИ. Для исследования механизма управления инновационной деятельностью корпорации используются различные способы и методы, которые позволяют оценить механизм управления. В процессе исследования теоретических основ данной проблемы нами были выделены следующие подходы: «оптимальный», «результативный», «целевой» (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к оценке оптимальности и результативности механизма управления инновационной деятельностью

Источник	Подход	Особенность
Мескон М.Х. [9]	оптимальный	состояние, при котором невозможно улучшить положение хотя бы одного субъекта, не ухудшая при этом положения других.
Майкл Л. и др. [8]	результативный	результативность, то есть соотношение результатов деятельности и ресурсов, которые потрачены для достижения этих результатов.
Ольве Н.-Г. и др. [11]	целевой	способность механизма достигать определенных целей с помощью рациональных действий ее составляющих.

Различные подходы к определению сущности понятия приводят к сложности ее исследования. Поэтому для устранения этого необходимо четко определиться с критериями и показателями оценки. Чаще всего они строятся на основе процессов определения эффектов внедрения инновационных разработок; формирования выводов по результатам оценки реализации инновационной деятельности в целях совершенствования механизма внедрения инновационных разработок.

Оценка результативности внедрения инновации должна предусматривать анализ целей с позиции каждого участника инновационного процесса (производителей, потребителей, компаний-интеграторов, государства, инвесторов и др.), что, в свою очередь, способствует определению эффектов внедрения инновационных разработок и влияет на разработку системы критериев и показателей.

Различные аспекты управления взаимосвязаны между собой. Непосредственно экономическая результативность процесса управления связана с социальным и экологическим направлениями. В свою очередь, экологическое направление определяется как следствие научно-технического прогресса и характеризуется прямым влиянием на экономический эффект внедрения инновационных разработок. Экономическое, экологическое, социальное направления напрямую связаны с организационно-управленческим и маркетинговым направлениями.

Таким образом, для обеспечения оптимального уровня механизма управления инновационной деятельностью, связанной с внедрением организационно-управленческих инноваций, необходимо, чтобы в критерии МУИД входили следующие составляющие оценки:

1. Организационно-управленческое и маркетинговое направление (функциональность, интеграция).
2. Технологическое направление (доступность к изменению, полная открытость к автоматизации).
3. Социально-экономическое направление (социально-экономические эффекты).
4. Экологическое направление (экологические эффекты).

Итак, данные необходимо постоянно анализировать и сопоставлять, характеризовать их происхождение для построения графиков и диаграмм [4, 45]. Наряду с этим, составляющие оценки МУИД могут упростить работу системы принятия решений в качестве одного из важнейших элементов ОУИ.

Критерии оптимальности внедрения ОУИ. По мнению Лебедева А.Н., наличие значительного числа субъектов во внешней и внутренней средах во многом формирует сложность системы принятия решений [7, 40].

В связи с этим из-за сложности системы принятия решений на основе механизма управления инновационной деятельностью во многих системах ERP существуют методы адаптации управления видами услуг или деятельностью нефтегазовых корпораций. По нашему мнению, для обеспечения адекватных результатов механизма управления инновационной деятельностью, связанной с внедрением организационно-управленческих инноваций, необходимо соблюдать следующие критерии:

1) Функциональность. Функциональность системы (механизма) – это свойство системы, в которой каждый элемент выполняет одну или несколько функций. Итак, в системе механизм управления инновационной деятельностью, связанной с внедрением организационно-управленческих инноваций, выполняет совокупность функций (идентификация, верификация, планирование, информация, оценка, контроль (поддержка принятия решений), организация, стимулирование, мотивация, реализация, предотвращение, переоценка, модернизация, координация), результирующих в качестве решения управления. Например, выполнение всех процессов управления навигацией нефтяной платформы может обеспечить адекватное инновационное решение на платформе и повышение результативности внедрения этих инноваций.

2) Интеграция. Под таким видом критериев подразумевается совокупность данных (внутренние, внешние для управления инновационной деятельностью и поддержки принятия решений), объединенных в единые системы для адекватного инновационного решения. Например, организация инновационных проектов на основе факторов внешних сред.

3) Доступность к изменению (настройка по видам данных и других параметров). Этот вид критериев предоставляет способность настраивать систему в ходе процессов управления инновационной деятельностью. Например, система способна предоставить отдельные данные (или внутренние, или внешние) для управления инновационной деятельностью.

4) Социально-экономические и экологические эффекты. Организационно-управленческие инновации должны предоставить возможность анализировать и решать проблемы, связанные с экономикой, социальной сферой и экологией, в ходе управления инновационной деятельностью. Например, управление технологией с целью улучшения производства нефти и газа, защиты экосистемы, повышения качества образовательных и медицинских услуг и т.д.

5) Безопасность и предотвращение рисков. Организационно-управленческие инновации должны предлагать меры безопасности для снижения инновационных и/или управленческих рисков с помощью внутренних и внешних баз данных.

6) Полная открытость к автоматизации. Механизм управления инновационной деятельностью должен быть подготовлен к автоматизации. Например, реализация большинства процессов управления инновационной деятельностью должна быть автоматизирована.

Результативность организационно-управленческих инноваций, связанная с управлением инновационной деятельностью, – это степень реализации запланированного управления инновационной деятельности и достижения адекватных результатов применительно к механизму управления в системе.

При внедрении организационно-управленческих инноваций необходимо соблюдать вышеуказанные критерии оптимальности с целью достижения адекватных результатов в механизме управления инновационной деятельностью.

Методика оценки результативности ОУИ. Поэтому на основе проведенного исследования была разработана система показателей оценки инновационных процессов нефтегазовой корпорации (при помощи анализа данных за 5 лет), которая представлена в таблице 2.

Таблица 2

Система критериев оценки МУИД корпорации

Параметры оценки	Индикатор
1	2
1. Показатели функционального направления деятельности	Объем переработки нефти, млн тонн
	Коэффициент извлечения нефти (в среднем по корпорации), единиц
	Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, % (в среднем по корпорации)
	Глубина переработки, % (в среднем по корпорации)
2. Показатели финансово-экономического направления деятельности	Выручка от реализации инновационной продукции, млн руб.
	Внутренняя норма доходности по реализуемым инновационным проектам, %
	Рентабельность активов, %
	Рентабельность собственного капитала, %
	Рентабельность продаж, %
	Коэффициент цена / прибыль на акцию (P/E), раз
	Дивиденды на 1 акцию, руб.
3. Показатели социального направления деятельности	Дополнительные рабочие места, тыс. единиц
	Среднемесячная заработная плата, руб.
	Среднесписочная численность работников, тыс. чел.
	Уровень квалификации работников, % (доля сотрудников с высшим образованием)
	Долгосрочные кредиты и займы, млн руб.
	Объем капитальных вложений, млн руб.
	Соотношение собственного и заемного капитала, %

4. Показатели экологического направления деятельности	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, тыс. тонн
	Размещение отходов производства и потребления, тыс. тонн
	Темп роста энергоемкости производства, %
	Степень износа оборудования, %
5. Показатели инновационного направления деятельности	Патенты, единиц
	Заявки на патенты, единиц
	Прибыль корпорации от инновационной деятельности, млн руб. ¹
	EBITDA, скорректированная от инновационной деятельности, млн руб.
	Свободный денежный поток от инновационной деятельности, млн руб.
6. Показатели организационно-интеграционного направления деятельности	Процент выполнения планов по инновационной деятельности, %
	Индекс удовлетворенности клиентов, %
	Доля рынка, охваченная корпорацией, %
	Рост объема сбыта продукции, %
	Усиление рыночных позиций, %
	Увеличение доли потенциальных клиентов, %
7. Показатели доступности к изменениям	Темп роста количества используемых организационно-управленческих инноваций, %
	Уровень информатизации в процессе взаимодействия предприятий, входящих в структуру корпорации, %
	Доля затрат на НИОКР в выручке, %
	Производительность труда, млн руб./чел./год
	Текучесть кадров, %
8. Показатели безопасности и предотвращения рисков	Доля идентифицированных рисков в инновационной деятельности, %
	Доля успешно реализуемых инновационных проектов, %
	Доля сотрудников, включенных в систему управления рисками, %

В системе показателей мы обратили большое внимание на следующие показатели инновационного направления деятельности: прибыль от инновационной деятельности ($\Pi_{ид}$) и EBITDA («Earning Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization»), скорректированную в зависимости от инновационной деятельности. Во многих корпорациях расчеты этих показателей проводятся следующим образом:

$$\Pi_{ид} = \text{ОбщПр} * \text{Доля}_{ид} \quad (1)$$

$$EBITDA = \text{ОперПр}_p + \text{Амортизация} \quad (2)$$

$$\text{скорректированная EBITDA}_{ид} = (\text{ОперПр}_p)_{ид} + \text{Амортизация}_{ид}, \quad (3)$$

где $\Pi_{ид}$ – прибыль от инновационной деятельности, $\text{Доля}_{ид}$ – доля от инновационной деятельности, ОбщПр – общая прибыль, ОперПр_p – операционная прибыль, EBITDA – прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации.

По нашему мнению, $\Pi_{ид}$ также зависит от эффектов применения механизма управления инновационной деятельностью с целью повышения прибыли корпорации. Эти эффекты возникают,

¹ Рассчитывается как общая прибыль, умноженная на долю инновационной продукции.

когда внедрение результативности ОУИ оказывает влияние на изменение экономического развития. Кроме того, они сопровождаются социально-экономическими эффектами. В связи с этим, с одной стороны, они преобразуются в дополнительные расходы компаний на образовательные и другие услуги, а с другой стороны, они преобразуются в результаты (доходы) организационно-управленческой деятельности, связанной с инновациями (выручка от реализации инновационной деятельности – продажа инновационных знаний, программ, ноу-хау, технологий и т.д.), тогда получается прибыль ОУИ – это разность между денежным доходом от организационно-управленческих инноваций и денежными расходами за ее выполнение. Эти эффекты формируются как чистая прибыль (Π_n) от внедрения организационно-управленческих инноваций. Таким образом, для расчета прибыли от инновационной деятельности мы предлагаем использовать следующую формулу:

$$\Pi_{ид} = \text{ОбщПр} * \text{Доля}_{ид} + \Pi_{оуи} \quad (4)$$

$$\Pi_{оуи} = D_{оуи} - P_{оуи} \quad (5)$$

$$\text{СкорректированнаяEBITDA}_{ид} = (\text{ОперП}_p)_{ид} + (\Pi_n)_{оуи}, \quad (6)$$

где $\Pi_{оуи}$ – прибыль от внедрения ОУИ, $D_{оуи}$ – доход от внедрения ОУИ, $P_{оуи}$ – расход от внедрения ОУИ, $(\Pi_n)_{оуи}$ – чистая прибыль от внедрения организационно-управленческих инноваций.

Таким образом, руководители крупнейших нефтегазовых корпораций обязаны ориентироваться на результативность ОУИ, которая соответствует указанным критериям.

Для разработки методики оценки результативности МУИД, связанной с внедрением ОУИ, необходимо рассчитать критерии оценки инновационных процессов корпорации. Следует отметить, что для определения критериев оценки мы использовали следующую формулу:

$$Kp_i = \frac{\sum_{j=1}^m P_{ij}}{m}, \quad (7)$$

где Kp_i – критерий оценки i -го показателя, P_{ij} – значение i -го показателя в период j , где $j = 1, 2, \dots, m$, m – количество периодов исследования.

При помощи апробации предлагаемой методики оценки МУИД, связанной с внедрением ОУИ, можно сравнить как фактические значения с критериями оценки по формуле:

$$OZ_{ij} = \frac{\Phi p_{ij}}{Kp_i} * 100\%, \quad (8)$$

где OZ_{ij} – оценка динамики i -го показателя в j -м периоде, Kp_i – критерий оценки i -го показателя, Φp_{ij} – фактическое значение i -го показателя в j -м периоде,

так и сравнивая показатели следующего года с показателями предыдущего:

$$OZ_{ij} = \frac{\Phi p_{ij}}{\Phi p_{i(j-1)}} * 100\%, \quad (9)$$

где $\Phi p_{i(j-1)}$ – фактическое значение i -го показателя в периоде $(j-1)$.

Проведенное исследование позволило разработать шкалу оценки, с помощью которой определяется состояние соблюдения критериев оптимальности. Наряду с этим, можно определить степень результативности и соответствующее состояние внедрения и/или функционирования ОУИ с целью эффективного управления корпорациям (табл. 3).

С помощью методики оценки, которая включает систему показателей оценки ОУИ, можно оценить действующие ОУИ нефтегазовой корпорации в классическом и/или современном условии.

Применение предлагаемой методики оценки результативности МУИД, связанной с внедрением ОУИ, позволяет сократить время на поиск информации для управления инновационной деятельностью и повышения его эффективности, на оценку инновационных процессов и на принятие эффективных управленческих решений для повышения результативности функционирования МУИД корпорации.

Методика оценки результативности МУИД, связанной с внедрением ОУИ, на основе системы показателей оценки инновационных процессов

Результативность	Шкала оценки, %	Критерии оптимальности	Состояние функционирования организационно-управленческих инноваций
Очень высокая	Результативность при возрастающих значениях показателей (ЗП) – сравнение со средним значением не менее 134 %. Результативность при убывающих ЗП – сравнение со средним значением не более 33 %	Самое высокое значение (полное соблюдение критериев)	Достаточное и окончательное развитие функционирования организационно-управленческих инноваций для очень высокого эффективного управления.
Высокая	Результативность при возрастающих ЗП – сравнение со средним значением от 101 до 133 %. Результативность при убывающих ЗП – от 34 % до 67 %	Высокое значение (не вполне соблюдает критерии)	Большое перспективное развитие функционирования организационно-управленческих инноваций для высокого эффективного управления.
Средняя	Результативность при возрастающих и убывающих ЗП – сравнение со средним значением от 68 % до 100 %.	Среднее значение (не вполне соблюдает критерии)	Среднее перспективное развитие функционирования организационно-управленческих инноваций для среднего эффективного управления.
Низкая	Результативность при возрастающих ЗП – сравнение со средним значением от 34 до 67 %. Результативность при убывающих ЗП – сравнение со средним значением от 101 % до 133 %.	Низкое значение (критическое состояние соблюдения критериев)	Низкое перспективное развитие функционирования организационно-управленческих инноваций для низкого эффективного управления.
Очень низкая	Результативность при возрастающих ЗП – сравнение со средним значением не более 33 %. Результативность при убывающих ЗП – не менее 134 %.	Очень низкое значение (проблематичное состояние соблюдения критериев)	Недостаточное и неокончательное развитие функционирования организационно-управленческих инноваций для очень низкого эффективного управления.

При соблюдении критериев оптимальности внедрения организационно-управленческих инноваций, руководители нефтегазовых корпораций должны наблюдать совокупность изменений организационно-управленческой деятельности. К организационно-управленческим инновациям, связанным с экономическим развитием корпорации в нефтегазовой отрасли, относятся:

1. Изменение корпоративного управления для достижения оптимального результата бизнес-процесса.

2. Изменение (улучшение) в организационных структурах корпорации.

3. Нововведение в трудовых распорядках корпорации для сокращения будущих расходов.

4. Введение новых процедур стимулирования сотрудников и изменения в мотивационной программе корпорации с целью повышения профессионализма и компетентности.

5. Изменение (улучшение) в маркетинговой, сбытовой, бюджетной, экономико-правовой, социально-правовой, финансовой и других системах управления корпорациями с целью повышения результативности деятельности.

6. Изменение механизма управления инновационной деятельностью с целью повышения результативности инноваций.

7. Улучшение методов управления организацией с применением программного обеспечения для решения экономических, организационно-управленческих и социально-психологических отраслей.

8. Изменение в современных, отечественных и зарубежных информационных системах (СППР, BI, ISO (the International Organization for Standardization), ERP-система, FRM, HRM, SCM, PLM, SRM, CSRM).

По результатам исследования можно сделать вывод, что результативность необходимо определить посредством внедрения и/или функционирования организационно-управленческих инноваций при детерминации критериев оптимальности.

Методика оценки результативности ОУИ нефтегазовой корпорации формализует практику введения организационно-управленческих инноваций и предназначена для корпораций, которые применяют организационно-управленческие инновации в классических, стандартных и/или современных системах управления.

В нефтегазовых корпорациях ОУИ могут достичь высокой степени результативности при соблюдении критериев оптимальности внедрения организационно-управленческих инноваций. Таким образом, для достижения данного результата мы предлагаем адаптировать МУИД для применения методики оценки на основе анализа системы критериев и показателей оценки МУИД при внедрении ОУИ с целью повышения результативности функционирования МУИД.

Литература

1. Асаул А.Н., Карпов Б.М., Перевязкин В.Б., Старовойтов М.К. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. 606 с.
2. Бондарь Т.Г. Исследование сущности, видов и уровней реализации организационно-управленческих инноваций // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2014. № 4. С. 297–302.
3. Боржеш А.М. Организационно-управленческая инновация в нефтегазовых корпорациях // Инновационные научные исследования: теория, методология практика: сб. статей победителей VII международной научно-практической конференции. Пенза, 2017. С. 91–97.
4. Гаранина Г.Г. Информационно-документационное обеспечение организационно-управленческих инноваций в территориально-распределенных компаниях: дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. 193 с.
5. Карсекина Т.А. Применение VI-технологий на российском рынке // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. № 8. С. 45–49.
6. Киселева О.Н. Особенности организационно-управленческих инноваций на отечественных предприятиях // Вестник ВГУИТ. 2015. № 2. С. 254–259.
7. Лебедев А.Н. Экономические механизмы функционирования компаний сферы услуг // Экономические науки. 2016. № 142. С. 37–40.
8. Майкл Л., Воркс Дж., Вотсон-Хемфилл К. Стремительные инновации / Пер. с англ. К.: Companion Group, 2006. 350 с.
9. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М.: Изд-во «Вильямс», 2008. 704 с.
10. Монгуш А.Г. Организационно-управленческая инновация как финансовый инструмент социально-экономического развития региона (на примере Республика Тыва) // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2013. № 22. С. 33–36.
11. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности компаний. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Пер. с англ. М.: Изд-во «Вильямс», 2004. 304 с.
12. Сытник О.В. Сущность и место организационно-управленческих инноваций в иерархии инноваций компании // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2014. № 4. С. 70–79.
13. Шарабакина И.Н., Кочербаева А.А. Организационно-управленческие инновации как фактор развития малого и среднего бизнеса // Известия вузов Кыргызстана. 2016. № 6. С. 90–93.

Гибкий подход к проектному управлению как инструмент эффективного внедрения инноваций

Agile Project Management as a Tool for Effective Implementation of Innovations

А. ЖДАНОВ, Э. ИСХАКОВА

Жданов Александр Андреевич, магистрант кафедры инновационной экономики Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: san.real96@gmail.com

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

В данной статье рассмотрены проблемы внедрения инноваций в управление российскими компаниями и предложены пути решения данных проблем в рамках внедрения гибких технологий проектного управления. Обоснованы преимущества применения Agile-подхода в условиях российских компаний, которые, с одной стороны, функционируют в условиях неопределенности, а с другой стороны, осуществляют свою деятельность в жестких рамках государственных экономических и политических решений.

Ключевые слова: проектное управление, проектная деятельность, экономика России, инновации, гибкие проектные технологии.

This article discusses the problems of introducing innovations in the management of Russian companies and suggests ways to solve these problems as part of the introduction of Agile-project management technologies. The advantages of using the Agile-approach in the conditions of Russian companies, which, on the one hand, operate in conditions of uncertainty, and on the other hand, operate within the strict framework of government economic and political decisions, are substantiated.

Key words: project management, project activity, Russian economy, innovations, agile project technologies.

Современные рыночные условия актуализируют для организаций необходимость в первую очередь бороться за выживание, в результате чего им приходится постоянно оптимизировать свою деятельность, применяя новые методы и инструменты к реализуемым проектам в государственной организации либо к бизнес-процессам внутри собственной организации. Это получается благодаря внедрению проектного управления. Второстепенной задачей любой организации является увеличение доли рынка, за счет чего предполагается увеличивать прибыль, но этого невозможно добиться без внедрения инноваций: выпуск нового продукта на рынок, модернизация товара или совершенствование сервиса обслуживания и т.д. Задача внедрения инноваций сопровождается высокими рисками, которые должны быть предусмотрены вместе с мероприятиями по их устранению или минимизации, а также организация всегда должна быть готова к постоянным изменениям на практике, обладая «гибкостью». Данную проблему способно решить внедрение проектного управления в инновационную сферу деятельности организации. Практика показывает, что проектное управление является инновационным набором методик, подходов, инструментов, которые идеально вписываются в любую организацию за счет своей гибкости, наделяя этой гибкостью любой проект и организацию, в которой он реализуется. Правильнее было бы сказать, что в вопросе инноваций могут помочь только управленческие инновации.

Впервые термин «инновация» был предложен Й.А. Шумпетером в работе «Теория экономического развития». Согласно классическому определению, данному Й.А. Шумпетером, инновация – это новая комбинация вещей и сил. В современной экономической литературе существует две трактовки данного понятия. В широком смысле под инновацией понимают любое целевое изменение, ведущее к повышению эффективности деятельности организации [8, 161], в узком смысле – новое техническое решение, осуществленное на практике [3]. И в том, и в другом случае определяющей характеристикой инновации является ее новизна, уникальность. Инновация предполагает появление того, чего не было прежде, либо нестандартных решений существующих задач.

Под инновационной деятельностью в рамках данной статьи понимается деятельность по созданию и внедрению инноваций.

Новизна определяет ценность инноваций и сложность их внедрения на практике. Классик современного менеджмента П. Друкер отмечал важную роль инноваций в развитии бизнеса: «Нововведение – это особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения, как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг» [8, 160]. На сегодняшний день стало очевидным, что инновации являются основным фактором, определяющим конкурентные преимущества компании. Об этом свидетельствует активная политика Правительства Российской Федерации в области стимулирования инновационной деятельности российских предприятий. Однако при внедрении инноваций большинство компаний сталкивается с трудностями. Ученые отмечают отсутствие в российских регионах условий, необходимых для инновационного развития, а именно функциональную недостаточность инфраструктуры; ограниченность и дисбаланс по объемам и направлениям инвестиционного обеспечения; отсутствие эффективного механизма взаимодействия федеральной, региональной, муниципальной власти, бизнес-структур и населения; инновационную некомпетентность и сопротивление изменениям [2, 67–68].

По нашему мнению, главным препятствием на пути успешного внедрения инноваций является отсутствие необходимых управленческих знаний и навыков. Инновационная деятельность принципиально отличается от обычной операционной деятельности. Для того, чтобы сделать что-то новое, важно выйти за рамки стандартных бизнес-процессов организации. Следовательно, внедрение инноваций требует новых управленческих и организационных решений.

Управление проектами – это широко распространенный на практике управленческий подход, используемый для реализации проектов. Согласно Своду знаний по управлению проектом, составленному Институтом по управлению проектами, проект – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата [5]. Другими словами, управление проектом – это технология, разработанная специально для того, чтобы осуществлять адекватное управление при внедрении инноваций.

Сравнительный анализ функционального и проектного подходов к управлению представлен в таблице.

Сравнительный анализ функционального и проектного подходов к управлению

	Функциональное управление	Проектное управление
Объект управления	Повторяющиеся процессы	Уникальный проект
Сроки	На постоянной основе	Временный характер
Принцип построения работы	Функциональное разделение труда	Командная работа
Организационная структура	Иерархическая, по вертикали	Матричная

Функциональное управление в качестве объекта управления имеет повторяющиеся операционные процессы, осуществляется на постоянной основе в соответствии с принципом разделения труда, построения вертикальной иерархичной организационной структуры. Управление проектами направлено на создание уникального продукта, услуги или результата благодаря усилиям специально создаваемой команды проекта, ограничено временным промежутком реализации проекта.

Можно выделить следующие преимущества проектного подхода к управлению с точки зрения обеспечения успешной инновационной деятельности в организации:

- проектный подход позволяет устранить «лишние» процессы, сконцентрировать усилия на тех процессах, которые направлены на создание или внедрение инноваций;
- при проектном управлении достигается сотрудничество между сотрудниками организации и вовлечение их в инновационный процесс;
- проектный подход дает возможность спрогнозировать будущие результаты инновационной деятельности благодаря составлению календарного плана, разбитого на этапы;

– в рамках управления проектом осуществляется более тщательный и детальный контроль всех итераций, вследствие чего повышается эффективность проекта.

При осуществлении инновационной деятельности в организации может применяться инновационный проект. В современной науке и практике управления получило распространение определение, согласно которому инновационным может считаться любой проект, в котором основной целью является разработка и применение инноваций [7, 128]. Инновационные проекты реализуются в условиях большей неопределенности, чем обычные проекты. В связи с этим осуществление инновационного проекта связано с рисками и трудностями, особенно в российских условиях.

Ряд исследователей отмечают организационные проблемы, возникающие при применении проектного управления в России:

- нечеткое распределение функциональных обязанностей;
- недостаточная теоретическая подготовка управляющего персонала;
- отсутствие формализации процессов проектного управления [4, 1460].

В числе трудностей также можно выделить проблемы технического характера: отсутствие связи между задачами тактического и операционного уровней; отсутствие единой системы оценки эффективности проектов; отсутствие оперативного план-факторного анализа затрат в ряде российских предприятий; отсутствие прогноза изменений проекта от воздействия внешних факторов; сложность освоения программного обеспечения [1, 26].

Следует отметить, что, поскольку каждый проект является уникальным, управление проектом включает такой вид деятельности, как адаптация проекта. Адаптация предполагает выбор процессов, ресурсов, инструментов, необходимых для данного конкретного проекта. Как правило, проблемы организационного и технического характера решаются на этапе адаптации посредством выбора соответствующих ресурсов, при помощи обучения или привлечения сторонних экспертов. В то же время при управлении проектами можно столкнуться со сложностями социально-психологического характера, которые требуют более сложных решений.

Трудности, связанные с преодолением социальных барьеров, обусловлены культурными и историческими особенностями страны, в которой внедряется проектное управление. Так, например, А.С. Мудунов и К.Н. Цахаева рассматривают специфику российского стиля командообразования – одного из важнейших аспектов организации проектного управления. Исследователи отмечают, что в российских компаниях отбор людей в команду происходит либо в соответствии с принципом доверия и личного знакомства, либо исходя из наличия у потенциального кандидата большого числа дипломов и сертификатов [4, 1459]. Ни один из этих способов не позволяет отобрать тех кандидатов, которые имеют необходимый практический опыт и навыки, что сводит шансы успеха такой команды к нулю.

В числе специфических для России трудностей при внедрении проектного управления также можно отметить следующие. Во-первых, копирование деятельности зарубежных компаний в попытке не отставать от всеобщего прогресса приводит к тому, что изменения происходят лишь в отчетах и поручениях. Во-вторых, на практике деятельность организаций систематически не укладывается в установленные временные рамки. В-третьих, новые подходы применяются только до появления первых положительных или негативных результатов.

Перечисленные выше трудности не исключают возможности применения проектного управления в российских условиях, однако обуславливают необходимость использовать более гибкий подход.

С учетом специфики ведения бизнеса в России, главной характеристикой которой является неопределенность, представляется целесообразным применять в российских компаниях подход в рамках концепции проектного управления, который получил название Agile-подхода, или гибкого подхода (англ. *agile* – «гибкий, подвижный»). Модели управления, основанные на данном подходе, предполагают постепенное наращивание результата посредством корректировки процессов на каждой итерации [6, 2]. Внедрение методик и Agile-подходов в сфере проектного управления направлены на то, чтобы обеспечить:

- реализацию инновационных проектов с высоким уровнем риска;
- адаптацию компаний к условиям внешней и внутренней среды;
- своевременное реагирование на изменения благодаря возможности вносить доработки в ходе реализации проекта, за счет обратной связи и результатов оценки деятельности;
- упрощение деятельности для ее лучшего понимания всеми членами проекта и увеличения скорости решения новых задач.

Agile-подход – это не конкретный инструмент, а, скорее, набор ценностей, принципов и практик, которыми руководствуются успешные компании [9, 87]. Видение функционирования Agile-подходов формируется благодаря системе ценностей и образу мышления менеджера или специалиста в области проектного управления, который стремится передать новую парадигму членам проектных команд. Суть подхода к работе над проектом заключается в том, чтобы выдавать результат небольшими циклами, осуществляя проверку результатов на практике и получая обратную связь от заказчиков, глав отделов, инвесторов. Посредством механизма обратной связи и учета возможных изменений требований к проекту в ходе поставки результатов работы обеспечивается лучшее понимание заказа, а также более полное удовлетворение потребностей заказчика, наилучшим образом происходит адаптация результатов под окружающую среду.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что применение гибкого подхода к проектному управлению в российских государственных компаниях позволит, во-первых, снизить риски ведения бизнеса, в том числе на мировых рынках, во-вторых, обеспечить более полное удовлетворение потребностей всех заинтересованных сторон, в-третьих, повысить понимание необходимости непрерывного внедрения инноваций у руководства и сотрудников компаний.

Литература

1. Авдеева И.Л. Современные проблемы и тенденции развития проектного менеджмента в России // *European Research*. 2016. № 11. С. 26–28.
2. Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Кузьминых Н.А., Россинская Г.М. Методологические основы управления инновационным развитием региона // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2015. № 3. С. 67–70.
3. Василевская И.В. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. М.: Изд-во РИОР, 2004.
4. Мудунов А.С., Цахаева К.Н. Основные проблемы внедрения технологий проектного управления в российскую практику // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 11-7. С. 1457–1460.
5. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK). 5-е изд. // *Project Management Institute*, 2013. 586 с.
6. Сербская О.В. Инновации в проектной деятельности // *Наука в цифрах*. 2016. № 1. С. 66–68.
7. Симонов Р.Ю. Управление инновациями на основе проектного подхода // *Вестник УГНТУ. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика*. 2016. № 3. С. 126–131.
8. Смолловщикова Н.В. Становление понятия «инновация» // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд*. 2010. № 1-1. С. 157–162.
9. Ткаченко И.Н., Сивокоз К.К. Использование гибких технологий Agile и SCRUM для управления стейкхолдерами проектов // *Управленец*. 2017. № 4. С. 85–95.

Роль CRM в управлении процессом организационных изменений корпорации

Role of CRM in the Process Management of Organizational Changes Corporations

Н. УГРЮМОВА, А. САМАРИНА,
А. ШЕЛКОВНИКОВА

Угрюмова Наталья Викторовна, канд. экон. наук, заведующий кафедрой «Менеджмент и маркетинг» Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: unv_1965@mail.ru

Самарина Александра Андреевна, магистрант Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. E-mail: sam.che.rus@gmail.com

Шелковникова Анна Сергеевна, магистрант Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. E-mail: anu134@mail.ru

В данной статье рассматриваются подходы к внедрению организационных изменений, основное содержание и этапы этих подходов, а также роль информационных технологий (на примере CRM) как одного из инструментов, участвующих в процессе осуществления организационных изменений в корпорациях. Оцениваются преимущества и недостатки каждого из подходов с точки зрения возможностей ведения участниками процесса изменений диалога посредством CRM. ИТ в целом и CRM в частности авторы предлагают оценивать в качестве эффективного управленческого инструментария для снижения рисков принятия неверных управленческих решений и, последующих за ними финансовых потерь, в ходе проведения мероприятий, являющихся частью организационных изменений.

Ключевые слова: организационные изменения, антикризисный подход, адаптивный подход, информационные технологии, контроль организационных изменений, информационная система предприятия, CRM-система.

This article discusses about approaches to the implementation of organizational changes, the main content and stages of these approaches, and the role of information technologies (using the example of CRM) as one of the tools that involved in the process of implementing of organizational changes in corporations. The advantages and disadvantages of each approach are evaluated in terms of the possibilities for the dialogue between participants of process through CRM. The authors propose to evaluate IT in general and CRM in particular as an effective management tool to reduce the risks of making wrong management decisions and subsequent financial losses in the course of activities that are part of organizational changes.

Key words: organizational changes, anti-crisis approach, adaptive approach, information technologies, control of organizational changes, information system of the company, CRM-system.

На сегодняшний день при непрерывно изменяющихся условиях рынка предприятия имеют дело с усилением конкуренции, появлением новых технологий производства, новых способов и методов обслуживания потребителей, неустойчивостью спроса и цены на выпускаемую продукцию, что в совокупности является триггером к поиску новых форм, подходов, методик и технологий в управлении. В этих условиях первостепенное значение приобретает гибкость организации, ее способность адаптироваться таким образом, чтобы не только быстро реагировать на внешние изменения, но и предвидеть их. Это может быть достигнуто путем разработки методики управления процессами организационных изменений, отражающей объективные закономерности развития как объекта управления, так и собственно системы управления, с применением информационных технологий.

Необходимостью разработки такой методики обуславливается актуальность данного исследования.

Исходной научной гипотезой исследования принято предположение о том, что предприятиям необходимо использовать информационные технологии в управлении организационными

изменениями, которые позволят решать организационные проблемы их функционирования, развития и контроля.

Проблематика организационных изменений и применения информационных технологий в системе управления изменениями разрабатывается в течение длительного периода. Теоретическую основу данного исследования составили труды таких отечественных и зарубежных ученых и публицистов, как Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ильяшев А.В., Бузырев В.В., Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Бурков Р.В., Верстина Н.Г., Грабовой П.Г., Гилей Ю.М., Горшков Р.К., Гумба Х.М., Лукманова И.Г., Соколов Д.В., Уварова С.С., Юркан Е.И., Яськова Н.Ю. и другие.

Такие исследователи и практики в сфере бизнес-информатики, как Варфоломеева А.О., Гламадин Е.С., Шуремов Е.Л., Гринберг П., Лайл М. Спенсер-мл., Портер М., рассматривали проблемы, связанные с внедрением и оптимизацией информационных систем, а также бизнес-процессов, связанных с этими вопросами.

В то же время, несмотря на обширную базу исследований, касающихся смежных проблем и вопросов, мы считаем тему нашего исследования недостаточно разработанной и нуждающейся в дополнении практическими и теоретическими рекомендациями по совершенствованию системы управления организационными изменениями с применением современных информационных технологий, в частности CRM.

Рассмотрим CRM как инструмент, позволяющий увеличивать эффективность управления процессом организационных изменений в компании, в рамках нескольких основных подходов применительно к их трем основным стадиям: размораживанию; процессу изменений; замораживанию.

Антикризисный подход. Применяется при необходимости изменений в короткий период времени и достижении быстрых результатов. В случае, если CRM-система уже существовала на предприятии, будет проведена полная ее реструктуризация и обновление алгоритма работы. Тогда, сравнив две системы – старую и новую, и проанализировав и сопоставив их сводные отчеты о деятельности организации, можно будет судить об эффективности проведенных организационных изменений и необходимости их продолжения или завершения (см. рис. 1).

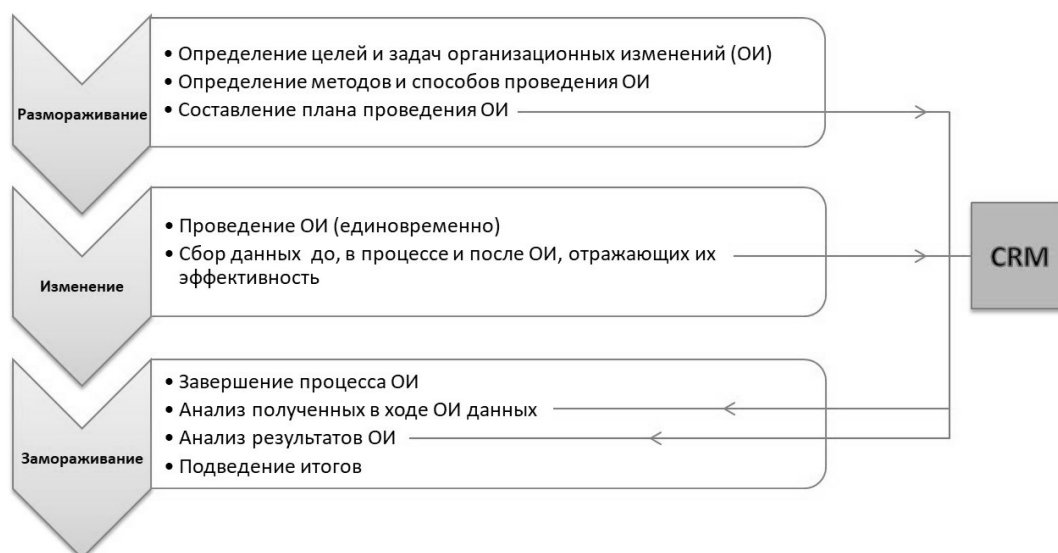


Рис. 1. Применение CRM-системы в качестве инструмента ОИ при применении антикризисного подхода

Подход непрерывного совершенствования. Изменения при выборе данного подхода происходят постепенно, затрагивая «по нарастающей» все большее число элементов организации. В данном случае лица, принимающие участие в разработке и контроле процессов CRM, будут обновлять ее в соответствии с изменениями, происходящими в компании этап за этапом. При анализе эффективности проведенных изменений менеджер будет руководствоваться данными,

получаемыми из сформированных системой отчетов, отражающих такие факторы, как рост или снижение числа задач в определенный период, созданных и закрепленных за каждым исполнителем, по отношению к скорости их выполнения и совокупной стоимости (см. рис. 2).



Рис. 2. Применение CRM-системы в качестве инструмента ОИ при подходе непрерывного совершенствования

Адаптивный подход. Изменения осуществляются поэтапно. После проведения одного этапа изменений наступает период работы без изменений. Далее начинается следующий этап изменений [4]. CRM при применении данного метода организационных изменений выступит в качестве посредника между руководством и исполнителями: на основе результатов деятельности пользователей, выраженных в сводных отчетах, сформируется новый объем задач, поиск решения которых будет достигаться при формировании нового этапа изменений и его реализации (см. рис. 3) [5].



Рис. 3. Применение CRM-системы в качестве инструмента ОИ при адаптивном подходе

Каждый из обозначенных нами подходов может применяться при осуществлении организационных изменений в корпорации. Для наилучшего подбора подхода требуется провести детальный анализ деятельности предприятия и на основании полученных данных определиться с выбором, исходя из целей и задач организационных изменений, возникающих вследствие определенного ряда существующих проблем.

Оценка эффективности запланированной программы изменений осуществляется путем определения оценочных стандартов, которые зависят от целей изменений в конкретной организации. Отклонения от поставленных целей выявляются путем сравнения фактических и намеченных показателей, что наглядно демонстрирует сравнительный анализ отчетности CRM, претерпевшей все запланированные изменения, и старых данных.

Применительно к конкретному субъекту необходимо разрабатывать индивидуальный комплекс оценочной результативности исходя из цели и задач, которые были поставлены, с учетом характера и содержательной части проводимых изменений. Контроль (и, соответственно, оценка) может быть текущим и итоговым, а функцию контроля эффективности организационных изменений можно реализовать с помощью CRM, настроив воронку продаж, сводную таблицу, график или любую другую форму отчетности.

CRM сводит данные онлайн, что позволяет существенно экономить время и затрачиваемые на составление обычных отчетов в форме, к примеру, таблиц Excel, усилия, а также оперативно реагировать на происходящие события [2; 7; 8].

Так, областью оценки может быть реакция персонала, скорость выполнения им поставленных задач за определенный период времени, улучшение экономических показателей организации.

Контроль изменений – формальный процесс, который должен гарантировать, что изменения в продукте или системе осуществляются контролируемым и координированным образом.

Изменения могут происходить в разработке продукции и услуг, производственных процессах, документообороте, материальной базе предприятия или административной системе организации [6].

Объединяет все эти разные по своей природе процессы одно – инструментарий, являющийся частью информационной системы предприятия, который представляет собой их совокупное отображение. CRM как одна из составляющих информационной системы, вбирает в себя все новое, фиксирует результаты изменений и репрезентирует их, позволяя вести диалог между руководителями и подчиненными, не прибегая к сбору дополнительных сведений, тем самым облегчая процесс организационных изменений.

В связи с вышесказанным считаем, что необходимо рассматривать ИТ в целом и CRM в частности как эффективный управленческий инструментарий в ходе планирования, проведения и анализа организационных изменений в компании, поскольку применение этих технологий может существенно снизить риски принятия неверных управленческих решений и, как результат, финансовых потерь, в ходе проведения мероприятий, связанных с организационными изменениями.

Литература

1. Бедненко А., Гордеев М. Оптимизация бизнес-процессов: пошаговое руководство [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gd.ru/articles/3591-optimizatsiya-biznes-protsessov>
2. Битрикс24 помогает бизнесу работать [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bitrix24.ru/>
3. Блинов А.О., Угрюмова Н.В. Управление изменениями: учебник. М.: ИТК «Дашков и К», 2014. 304 с.
4. Мирзалиева С.С., Садбекова А.С. Совершенствование системы управления организацией в условиях изменений // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2016 г.) [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7847/>
5. Раянов Р. Как создать свою CRM для бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://www.litres.ru/ruslan-rayanov/kak-sozdat-svou-crm/>
6. Саратовцев Ю.И. Управление изменениями: учебник и практикум для академического бакалавриата. Люберцы: Юрайт, 2017. 409 с.
7. CRM MANGO OFFICE – облачная CRM система для бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mango-office.ru/products/crm/#>
8. Microsoft Dynamics 365 [Электронный ресурс]. URL: <https://dynamics.microsoft.com/>

Модель реализации стейкхолдерского подхода при формировании интегрированной отчетности

Model of Implementation of the Stakeholder Approach in the Formation of Integrated Reporting

Л. ВАНЧУХИНА, Э. ЮНУСОВА

Ванчухина Любовь Ильинична, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит» Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета

Юнусова Эльвина Ильмировна, специалист департамента обеспечения кадрового потенциала ПАО АНК «Башнефть». E-mail: elvinayunchik@yandex.ru

Вследствие изменившихся условий ведения бизнеса возрос спрос на информационную открытость компаний, которая реализуется в информационной среде путем представления заинтересованным пользователям интегрированной отчетности. Однако особо значимый аспект формирования отчетности как полноценное удовлетворение изменяющихся потребностей стейкхолдеров не имеет на сегодняшний день однозначного решения как в теоретическом, так и в практическом планах. В данной статье представлен пример реализации стейкхолдерского подхода в определении содержания интегрированной отчетности и ее представления пользователям в формате модели баланса интересов на примере компании «Газпром нефть».

Ключевые слова: интегрированная отчетность, нефинансовая отчетность, стейкхолдерская стоимость, социальная ответственность бизнеса, формирование интегрированной отчетности.

Owing to the changed conditions of business the demand for information openness of the companies which is implemented in the information environment by representation to the interested users of the integrated reporting increased. However, especially significant aspect of formation of the reporting as full-fledged satisfaction of the changing needs of stakeholders, has no unambiguous decision both in theoretical, and in practical plans today. The example of realization of stakeholder's approach in determination of content of the integrated reporting and its representation to users in a format of model of balance of interests on the example of the «Gazprom Neft» company is presented in this article.

Key words: integrated reporting, non-financial reporting, stakeholder value, business social responsibility, formation of integrated reporting.

XXI век стал веком трансформации давно признанных и устоявшихся подходов, положений и концепций ведения бизнеса и обозначил необходимость перехода к управленческому мышлению, в рамках которого производственные системы рассматриваются во взаимосвязи социальной и технических сторон. Другими словами, стремительные изменения и трансформации технологий должны опираться со стороны менеджмента организации на качественное управление и понимание бизнес-процессов. Кроме того, многие эксперты, особенно в последние годы, начали говорить о важности построения эффективных взаимоотношений как удовлетворения информационных потребностей заинтересованных сторон: покупателей, поставщиков, общественных организаций, государства и т.п. в условиях высокой конкуренции. Исходя из многолетней практики, можно утверждать, что грамотно выстроенная система взаимоотношений с заинтересованными сторонами помогает организации улучшить экономические показатели деятельности и закрепить в долгосрочной перспективе за организацией «амплуа финансово стабильной компании». Об этом еще в 1984 году писал Э. Фриман в своей работе «Стратегическое управление: роль заинтересованных сторон», которая положила начало концепции заинтересованных сторон, заключающейся в учете интересов различных групп как внешних, так и внутренних пользователей при ведении бизнеса.

До 2000-х годов отчетность, сформированная на базе МСФО и ГААР и заверенная аудиторскими организациями, была гарантом качества информации, которую компании представляли своим стейкхолдерам. Однако мировой финансовый кризис 2008–2009 гг., называемый кризисом доверия и ответственности, обнажил все несовершенства этой отчетности. В ней не раскрывалась информация о перспективах устойчивого развития компании, о возможных рисках и угрозах, а также о положительных и отрицательных результатах действий руководства и деятельности предприятия в целом. Наличие этой информации позволило бы стейкхолдерам сделать вывод о вероятности возвращения инвестиций в долгосрочной перспективе и способствовало бы созданию атмосферы доверия в обществе.

Это нашло подтверждение в интервью 2003 года журналу «БОСС» Иосифа Дзялошинского: «Исследования показывают, что неперенным условием эффективности бизнеса в современных условиях является высокий уровень доверия к нему населения. Все это позволяет выстроить цепочку понятий, на которую следует сегодня ориентироваться: информационная открытость – доверие – социальное партнерство – объединение усилий – эффективное решение проблем – устойчивое развитие. Бизнес, особенно крупный, должен понимать степень своего влияния на происходящие социальные процессы и то, что во многом атмосфера в стране зависит от него» [3].

Для крупного бизнеса инструментом повышения доверия у стейкхолдеров и общества в целом может стать интегрированная отчетность, которая раскрывает деятельность компании и ее долгосрочные планы развития, а также максимально прозрачна и доступна для понимания.

ПАО «Газпром нефть» – одна из крупнейших нефтяных компаний в нашей стране, характеризующаяся как высокоадаптивный, инновационный, с амбициозными целями бизнес, выбрана в качестве объекта исследования в данной работе.

Нестабильность на мировом рынке нефти в течение последних лет не могла не отразиться на деятельности ПАО «Газпром нефть». Финансовые результаты компании напрямую связаны с ценами на нефть и нефтепродукты. «Газпром нефть» не контролирует в полной мере колебания цен на свою продукцию, которые зависят от колебаний спроса и предложения на внутреннем и мировом рынках нефти и нефтепродуктов, а также от решений регулирующих контролирующих органов. Немаловажными остаются факторы риска, связанные с политическими действиями стран, с развитием альтернативных видов топлива, с ухудшением экологического состояния в стране и в мире.

Такие события стали причиной некоторых изменений в ПАО «Газпром нефть». Во-первых, можно отметить снижение инвестиций компании в крупные проекты и увеличение вложений в проекты небольшого масштаба с непродолжительным сроком реализации. Во-вторых, увеличились расходы на сферы, непосредственно не связанные с добычей нефти и газа, что говорит об ориентире компании на интересы акционеров и общества в целом. Наиболее популярными направлениями становятся возобновляемая энергетика, проекты утилизации углекислого газа, шлама и прочих отходов деятельности, цифровые технологии. Доля подобных направлений в общей структуре инвестиций невелика, но в условиях ограниченных финансовых ресурсов мировой нефтяной отрасли эта тенденция может оказать влияние на инвестиции в основную деятельность.

Стратегическая цель «Газпром нефти» неразрывно связана с высокой экологической и социальной ответственностью, с развитием регионов присутствия, со стремлением стать крупной международной компанией – представителем России, имеющим многопрофильные активы в различных регионах, полноценно обеспечивающие процессы создания стоимости [1].

Незаменимым управленческим инструментом для компании в достижении заявленных целей признается интегрированная отчетность.

Определим потенциальные преимущества от перехода ПАО «Газпром нефть» к составлению интегрированной отчетности. К ним относятся:

- более выгодные условия при привлечении финансового капитала;
- повышение рейтингового статуса в кредитных организациях;
- повышение рыночной стоимости капитала при улучшении деловой репутации;
- увеличение конкурентоспособности компании;

- снижение рисков недоверия между участниками бизнес-среды;
- повышение корпоративной структуры;
- улучшение эффективности корпоративного управления;
- повышение достоверности отчетной информации и эффективности внутреннего контроля.

Кроме того, это будет способствовать вовлеченности ключевых заинтересованных сторон в процесс создания ценности компании, а также развитию бизнес-модели компании.

Одним из важнейших этапов при составлении интегрированного отчета является определение списка значимых тем, которые будут освещаться в отчете. В Международном стандарте по интегрированной отчетности приведены восемь элементов содержания, которые установлены в форме вопросов, а не в форме контрольных списков раскрытия определенной информации. Соответственно, при формировании интегрированной отчетности, а именно при поиске и утверждении тем, требуемых к раскрытию, должно применяться профессиональное суждение. В данной статье проведена попытка определения влияния на содержание отчетности внешних факторов.

На этапе определения состава информации, предлагаемой к раскрытию, важно учесть два фактора, оказывающих, на наш взгляд, непосредственное влияние на структуру и содержание интегрированной отчетности: интересы стейкхолдеров и отраслевые особенности.

Рассмотрим первый фактор. На содержание отчетности влияют как требования нормативных актов, так заинтересованность в информации основных пользователей отчетности – стейкхолдеров. И если и структура и содержание финансовой отчетности обуславливаются реализацией принципа существенности, то для нефинансовой отчетности приоритетным становится принцип взаимодействия с заинтересованными сторонами [4].

В Международном стандарте, на базе которого составляется интегрированная отчетность, не раскрыты в полной мере пользователи учетно-отчетной информации, их интересы и процедуры взаимодействия с заинтересованными сторонами. Разработка данных вопросов является одной из научных задач, решаемых на страницах настоящей статьи.

Можно с уверенностью утверждать, что рыночная среда компании формируется за счет пользователей информации, которые на ее основе принимают различные инвестиционные и управленческие решения. В этом и проявляется взаимосвязь, когда содержание отчетности и ценность ее отдельных элементов определяется за счет пользователей информации.

Разделение интересов пользователей обостряет проблему стандартизации учетно-отчетной информации, к которой так стремились составители отчетности в XX веке с целью снижения затрат на подготовку отчетности, в большинстве стран мира.

Таблица 1

Карта заинтересованных сторон ПАО «Газпром нефть»

Заинтересованные пользователи	Подразделение / орган, ответственный за взаимодействие	Интересующие аспекты	Ожидания стейкхолдеров	Ожидания ПАО «Газпром нефть»
Собственники и акционеры	– отдел по работе с акционерами; – координационный комитет по взаимоотношениям с акционерами и инвесторами.	– рыночное присутствие; – экономическая результативность; – закупочная практика; – продукция и услуги; – непрямые экономические воздействия.	– устойчивое развитие; – прибыльность; – улучшение качества жизни; – новации.	– внедрение передовых технологий управления.
Инвесторы и потенциальные инвесторы	– координационный комитет по взаимоотношениям с акционерами и инвесторами.	– экономическая результативность; – рыночное присутствие; – непрямые экономические воздействия; – экологическая оценка поставщиков.	– информационная открытость; – прибыльность; – устойчивость бизнеса; – новации.	– взаимовыгодное сотрудничество; – повышение конкурентоспособности.

Продолжение таблицы 1

Сотрудники, потенциальные работники	– департамент, отвечающий за работу по управлению персоналом.	– экономическая результативность; – образование; – занятость; – взаимоотношения сотрудников с руководством; – безопасность и здоровье на рабочем месте.	– высокий уровень социальных гарантий; – личностный и карьерный рост.	– эффективная работа; – лояльность работников; – высокий уровень квалификации.
Дочерние организации	– департамент управления дочерними и зависимыми обществами.	– экономическая результативность.	– поддержание действующих и развитие новых бизнес-проектов.	– эффективность управления; – рост прибыли.
Поставщики	– профильные подразделения ПАО «Газпром»; – профильные подразделения дочерних обществ (ДО).	– экономическая результативность; – экологическая оценка поставщиков; – оценка практики трудовых отношений поставщиков.	– стабильность; – гарантии; – готовность к переговорам; – долгосрочное сотрудничество.	– качество, стабильность заказов; – выгодная цена.
Клиенты	– департамент, отвечающий за маркетинг, переработку газа и жидких углеводородов; – подразделения ДО, отвечающие за маркетинг.	– экономическая результативность; – продукция и услуги; – экологическая оценка поставщиков; – здоровье и безопасность потребителя.	– качественные услуги; – доступные услуги.	– стабильность заказов; – расширение рынков; – рост дохода.
Кредиторы	– финансово-экономический департамент.	– экономическая результативность.	– стабильность; – гарантии; – готовность к переговорам.	– низкая ставка по кредиту; – хороший кредитный рейтинг.
Органы государственной власти, региональные органы власти	– комиссия по региональной политике.	– экономическая результативность; – использование воды, энергии; – выбросы, сбросы и отходы; – экологическая оценка поставщиков; – занятость; – противодействие коррупции.	– партнерство; – социальные инвестиции; – отсутствие нарушений законодательства.	– лояльность к бизнесу; – стабильность в регионах присутствия; – обеспеченность кадрами.
Общество	– экологические службы ДО; – подразделения ДО по связям с общественностью; – комиссия по региональной политике.	– использование воды, энергии; – выбросы, сбросы и отходы; – экологическая оценка поставщиков; – противодействие коррупции; – права малочисленных и коренных народов.	– улучшение качества жизни; – социальные инвестиции; – снижение негативного воздействия на флору и фауну в регионах осуществления деятельности.	– социальная стабильность в регионах присутствия.
СМИ	– департамент, отвечающий за информационную политику.	– использование воды, энергии; – выбросы, сбросы и отходы.	– получение полной и правдивой информации о деятельности компании.	– формирование положительной репутации.

Увеличение проблем финансовой отчетности способствовало возникновению нефинансовой отчетности, которая носит добровольный характер, поэтому ее полноправно можно считать «инициативой снизу», идущей от компании. Одним из ключевых отличий нефинансовой отчетности является то, что состав, содержание и процедуры формирования финансовой отчетности определяются государством, а ее состав полностью определяется интересами стейкхолдеров. В основе нефинансовой отчетности лежит концепция социальной ответственности бизнеса, что, в свою очередь, требует учета запросов заинтересованных сторон и адаптации отчетности под их информационные запросы.

С целью выявления целевой аудитории компании «Газпром нефть» и ее потребностей была создана карта заинтересованных сторон (табл. 1).

Исходя из таблицы, можно сказать, что чем лучше организация понимает ожидания своих стейкхолдеров, тем быстрее она адаптируется под изменения в бизнесе и своевременно отвечает на запросы рынка. С целью большего понимания запросов рекомендуется произвести оценку интересов стейкхолдеров. В ПАО «Газпром нефть» реализуются следующие формы взаимодействия с заинтересованными сторонами (табл. 2):

Таблица 2

Взаимодействие с заинтересованными сторонами ПАО «Газпром нефть»

Заинтересованные стороны	Механизмы взаимодействия	Ключевые вопросы
акционеры и инвесторы	– общее собрание акционеров; – ежеквартальная публикация аналитического справочника и ежемесячная публикация статистического сборника; – встречи с руководством компании; – корпоративная отчетность; – конференц-звонки с инвесторами; – участие в конференциях, организуемых инвестиционно-брокерскими организациями; – размещение на сайте www.gazprom-neft.ru актуальной информации в разделе «Инвесторам»; – проведение в компании ежегодного Дня инвестора с участием топ-менеджмента ПАО «Газпром нефть»; – выездные встречи для инвесторов на добычных и производственных площадках.	– финансовая устойчивость; – реализация стратегии; – корпоративное управление и управление рисками; – соблюдение прав акционеров; – качество продукции; – участие компании в борьбе с климатическими изменениями; – повышение эффективности производства и правила безопасности (ПБ).
Сотрудники	– система коммуникации внутри корпорации; – коммуникационные сессии сотрудников и руководителей; – исследования социально-психологического климата на предприятиях компании; – корпоративные мероприятия: конференции, форумы; – встречи руководства и трудовых коллективов на предприятиях «Газпром нефти», посвященные актуальным вопросам предприятия, а также вопросам взаимодействия; – культурные и спортивные мероприятия.	– развитие и обучение сотрудников; – вознаграждение и социальная поддержка сотрудников; – безопасные условия труда; – участие компании в развитии местных сообществ; – трудовые отношения.
федеральные и региональные органы государственной власти, органы местного самоуправления	– круглые столы, совместные рабочие группы, совещания; – корпоративная отчетность; – участие в комиссиях и конференциях; – соглашения о социально-экономическом партнерстве.	– стратегическое развитие ПАО «Газпром нефть»; – развитие месторождений и сырьевой базы; – качество продукции, производство продукции с улучшенными экологическими характеристиками;

		– соответствие деятельности компании законодательным нормам РФ; – ПБ, готовность к чрезвычайным ситуациям; – воздействие производственной деятельности компании на природу в регионах присутствия; – роль компании в развитии регионов присутствия; – совершенствование регулирования и стимулирование развития нефтегазового комплекса.
поставщики и подрядчики	– система оценки ПАО «Газпром нефть» контрагентами; – конкурентные мероприятия; – деловые встречи, форумы компании; – выставки и внешние конференции; – корпоративный сайт, в частности, специализированный раздел http://zakupki.gazprom-neft.ru; – договоры, соглашения.	– соблюдение взаимных обязательств; – импортозамещение, поддержка отечественных производителей; – соблюдение деловой этики, противодействие коррупции; – прозрачность, открытость, состязательность и конкурентность выбора контрагентов.
потребители	– договоры; – система оценки ПАО «Газпром нефть» потребителями; – система обратной связи и сервиса; – средства массовой информации; – система внешних корпоративных коммуникаций; – система работы с претензиями; – программы лояльности «Газпром нефти»; – деловые встречи, в том числе выездные; – конференции, форумы; – корпоративная отчетность.	– этичная деловая практика; – качество продукции; – повышение уровня сервиса; – прозрачное ценообразование.
местные сообщества в регионах деятельности компании	– социальные проекты в рамках программы социальных инвестиций «Родные города»; – отчетность компании; – круглые столы, общественные слушания, диалоги; – корпоративные и внешние СМИ.	– прозрачность решений и деятельности компании; – экологическая и промышленная безопасность деятельности компании, природоохранные мероприятия; – вклад компании в социальное и экономическое развитие регионов присутствия, улучшение качества жизни местного населения; – стимулирование активности и компетентности населения в решении проблем и задач социально-экономического развития своего региона, развитие человеческого капитала территорий; – финансовая устойчивость компании.
общественные организации	– совместная реализация социальных проектов; – конференции, выставки; – круглые столы; – отчетность.	– участие компании в региональном развитии; – совместные мероприятия; – прозрачность деятельности и информационная открытость.

Основными вопросами, которые возникают при формировании компании и на которые она ждет ответа от пользователей, выступают следующие: «Какую информацию вы хотели бы видеть в нашем очередном отчете?», «Согласны ли вы с подходом компании к раскрытию информации по существенным темам?», «Устраивает ли вас информация в отчете?» [4].

В дальнейшем при определении существенных тем для наполнения интегрированной отчетности предлагается выявить заинтересованные стороны с высокой и средней степенью влияния на бизнес.

Полное удовлетворение интересов пользователей возможно при условии подготовки отчетности для каждой отдельной категории. Однако в таком случае нарушаются принципы краткости и существенности интегрированного отчета. Следовательно, руководство должно стремиться к уменьшению потерь времени пользователей отчетности путем создания такой информационной среды, в которой представлена только интересующая их информация. Для этого предлагается произвести ранжирование стейкхолдеров по степени влияния на стоимость компании (см. рис.) и построить модель (распределения) баланса интересов. Наиболее удобным методом оценки степени влияния является метод Дельфи.



Ранжирование стейкхолдеров ПАО «Газпром нефть»

Теперь приступим к математической формулировке модели баланса интересов в интегрированном отчете компании, руководствуясь принципом простоты практического применения.

В общем виде задачу «дележа» информационной среды D можно описать следующим образом:

$$D = (I, r, X),$$

где I – стейкхолдеры, r – ресурс, подлежащий распределению, X – вектор интересов, x_i – интерес стейкхолдера i , $i \in I$.

Суть задачи сводится к тому, что сумма интересов превышает ресурс, подлежащий распределению [5]: $\sum x_i > r$.

Предположим, что интересы формулируются либо сразу по максимальной планке выгоды ($x_i^{\max}$), либо указывается ее минимаксный коридор ($x_i^{\min}$; $x_i^{\max}$). Собственно, именно стремление к максимизации своей выгоды от использования интегрированной отчетности заинтересованной стороной создает условия для перенасыщения отчета и вынуждает искать баланс интересов.

Нижняя граница интереса – это минимальное значение полученной выгоды, ниже которого заинтересованной стороне невыгодно тратить свои временные ресурсы на прочтение интегрированной отчетности. Верхняя граница – это максимально возможная выгода стейкхолдера от прочтения интегрированной отчетности. Сначала рассмотрим первый способ.

Решением задачи (модели) «дележа» является вектор $Y = (y_i)_{i \in I}$, описывающий доли игроков-пользователей y_i :

$$\sum_{i \in I} y_i = r \text{ и } 0 < y_i \leq x_i^{\max} \forall i \in I.$$

В данном случае нас интересует такой «дележ», который позволяет посредством обеспечения запросов в информационной среде сформировать устойчивость существующих отношений с действующими стейкхолдерами и приумножить число потенциальных.

При решении задачи вторым способом предлагается осуществить ее решение «методом Талмуда», который был сформулирован нобелевским лауреатом по экономике, математиком И. Ауман совместно с М. Машлером. Они сформулировали алгоритм поиска решения, которое принадлежит N-ядру (математически ядро – это область). Это – решение, основанное на минимизации степени неудовлетворенности выигрышем участников игры [5].

Метод Талмуда «половинит» каждый интерес и следует методу равномерных выигрышей до тех пор, пока не удовлетворены половинные претензии. Затем применяется метод равномерных потерь до удовлетворения оставшихся половинных интересов [5].

Во избежание перегруженности интегрированного отчета информацией в качестве альтернативы некоторым группам стейкхолдеров могут быть предложены другие средства удовлетворения потребностей, такие как представление данных на официальном сайте компании.

Для того чтобы оценить и проанализировать степень воздействия заинтересованных лиц на бизнес, нужен конкретный инструмент, в качестве которого можно использовать стейкхолдерскую ценность (стоимость) [2].

Изначально стейкхолдерский подход был нацелен на создание как можно большей стоимости для заинтересованных лиц. Однако до сих пор не было однозначно сформулировано понятие «стейкхолдерской стоимости», даже несмотря на наличие внушительной теоретической базы, которая сформировалась в рамках развития теории стейкхолдеров. В ходе проведения научных дискуссий удалось заключить, что стейкхолдерская ценность (стоимость) представляет собой субъективную оценку заинтересованным лицом (или группой заинтересованных лиц) ценности, которая была получена в результате одного или нескольких решений или действий бизнеса [2]. Она определяется от некоего базового состояния стейкхолдера, задаваемого им же самим, до желаемого, которое он считает идеальным для себя и/или для его бизнеса.

В заключение необходимо сделать следующие выводы.

Во-первых, при подготовке и распространении публичной отчетности уровень креативности при выборе способов взаимодействия со стейкхолдерами определяется сформировавшимися правилами «хорошего делового тона» и наличием нормативных требований и, кроме того, базируется на понимании компанией целевой аудитории формируемой отчетности.

Во-вторых, при распространении и подготовке публичной нефинансовой отчетности используется более обширный спектр способов взаимодействия, чем при распространении публичной финансовой отчетности.

В-третьих, возможность значительной адаптации содержания публичного нефинансового отчета – интегрированного отчета под запросы целевой аудитории обусловлена уровнем взаимодействия с заинтересованными пользователями с целью повышения доверия к бизнесу как на этапе его подготовки, так и на этапе его распространения.

Литература

1. Варшавская В.В., Бучаев Я.Г., Слепухина А.А. Разработка финансовой стратегии на примере ОАО «Газпром нефть» // Управление экономическими системами. 2014. № 4.
2. Гугля А.А. Стейкхолдерский подход к обеспечению устойчивого развития бизнеса // Вестник НГИЭИ. 2015. С. 33–37.
3. Дзялошинский И.М. Без информационной открытости доверия к бизнесу не будет // БОСС. 2003. № 11 2002.
4. Емельянова Ю.В. Взаимодействие с целевой аудиторией при подготовке и распространении публичной отчетности // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2014. № 5.
5. Санин В.В. Баланс и конфликт интересов стейкхолдеров в стратегических и бизнес-планах компании // Корпоративные финансы. 2009. № 2. С. 112–132.

Методический инструментарий оценки вероятности банкротства строительной организации

Methodological Tools for Assessing the Probability of Bankruptcy of a Construction Company

М. ГАЙФУЛЛИНА, Г. НИЗАМОВА

Гайфуллина Марина Михайловна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса (ЭНГП ИНБ) Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: marina_makova@list.ru

Низамова Гульнара Закиевна, канд. экон. наук, доцент кафедры ЭНГП ИНБ УГНТУ. E-mail: Gulya182004@list.ru

В статье разработан методический инструментарий оценки вероятности банкротства строительной организации, который включает в себя оценку системы показателей риска банкротства строительной организации и расчет интегрального уровня риска банкротства по logit-модели. Предложена методика оценки значимости факторов внешней среды, влияющих на финансовое состояние строительной организации. Предложена матрица определения необходимости разработки стратегии антикризисного управления строительной организацией, основанная на совмещении интегрального уровня риска банкротства и оценки силы влияния факторов внешней среды.

Ключевые слова: методика, оценка, риск, банкротство, финансовое состояние, фактор, строительное предприятие.

The article developed a methodological tool for estimating the probability of bankruptcy of a construction organization, which includes an assessment of the system of indicators of the bankruptcy risk of a construction organization, and the calculation of the integral level of bankruptcy risk using a logit model. A method for assessing the significance of environmental factors affecting the financial condition of a construction company is proposed. A matrix is proposed for determining the need to develop a crisis management strategy for a construction organization based on combining the integral level of bankruptcy risk and assessing the impact of environmental factors.

Key words: methods, assessment, risk, bankruptcy, financial condition, factor, construction company.

Финансовое состояние строительных организаций в Российской Федерации в 2016–2017 гг. характеризовалось существенным ухудшением. Среди негативных характеристик финансового состояния строительных предприятий можно отметить следующие:

- отрицательный сальдированный финансовый результат в 2017 г. (30377 млн руб.);
- повышение удельного веса убыточных организаций (с 31,1 % в 2016 г. до 32,8 % в 2017 г.) [2];
- рост задолженности строительных организаций по обязательствам в абсолютной величине (за 2016–2017 гг. суммарная задолженность строительных предприятий увеличилась с 4934 млрд руб. в 2016 г. до 5226 млрд руб. в 2017 г.);
- увеличение суммы просроченной задолженности в строительной сфере (за 2016–2017 гг. суммарная просроченная задолженность строительных предприятий увеличилась с 91,3 млрд руб. до 127,05 млрд руб.) [8];
- несоответствие коэффициентов текущей ликвидности (1,24 при нормативе 2), обеспеченности собственными оборотными средствами, автономии нормативным значениям (0,04 при нормативе 0,1) в 2017 г.;
- существенное превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью (в 1,4 раза в 2016 г., в 1,4 раза в 2017 г.) [10].

С учетом негативных значений финансовых показателей в строительной сфере Российской Федерации актуальной проблемой для строительных организаций является своевременное определение вероятности банкротства в целях разработки экономических механизмов по его предотвращению.

Методика оценки вероятности банкротства строительной организации. Обобщение исследований в этой области выявило различия в подходах и направлениях анализа деятельности организации при определении наступления вероятности банкротства организации. Известные зарубежные методы оценки вероятности банкротства Э. Альтмана [14], Дж. Фулмера, Ж. Конана и М. Голдера, Р. Лиса, Р. Тафлера и Г. Тишоу, Ж. Лего и Г. Спрингейта недостаточно учитывают отраслевые особенности и условия деятельности российских предприятий [6]. В распространенных российских методах оценки вероятности банкротства Г.В. Давыдовой и А.Ю. Беликова [3], О.П. Зайцевой [4], А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфуллина [13], В.В. Ковалева и О.Н. Волковой [5], Г.В. Савицкой [11], В.И. Бариленко [1] не учитывается влияние внешних экономических факторов на вероятность наступления банкротства организации, а также слабо учитываются или не учитываются вообще особенности строительных предприятий.

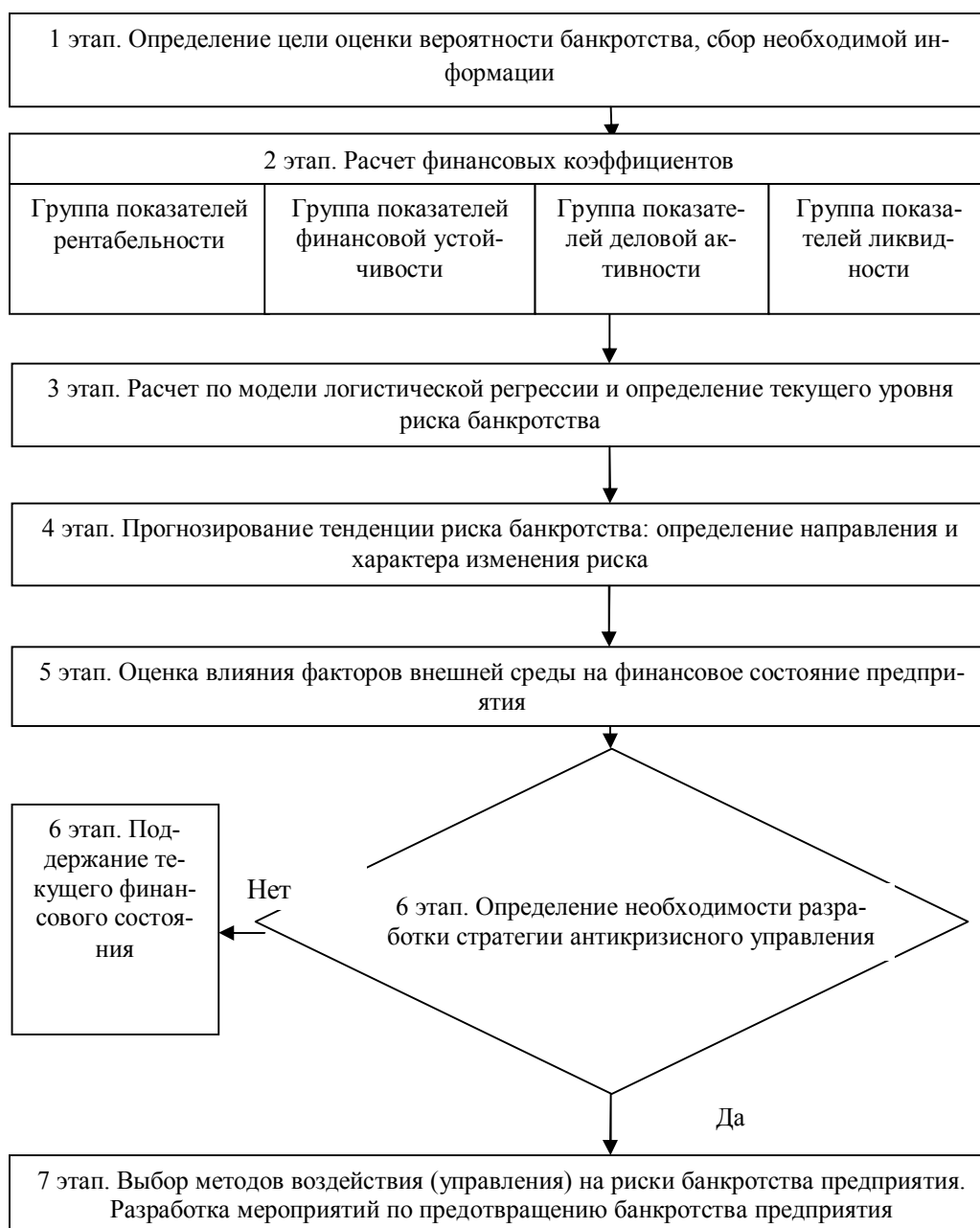


Рис. 1. Алгоритм оценки риска банкротства строительной организации

Таким образом, исследования, посвященные экономической оценке и специфическим рискам, сопровождающим факторы повышения вероятности наступления банкротства в строительном секторе, не нашли должного отражения в научных работах. Концепция разработки экономических механизмов предупреждения банкротства требует адаптации, которая должна быть сформулирована с учетом отраслевых рисков и факторов, влияющих на эффективность работы и вероятность наступления банкротства в строительном секторе [7]. Алгоритм поэтапной оценки риска банкротства строительных организаций представлен на рисунке 1.

На первом этапе определяется цель проведения оценки риска банкротства строительной организацией (диагностика финансового состояния, определение источников восстановления платежеспособности, выявление направлений финансового оздоровления предприятия и т.д. [9]).

На втором этапе рассчитываются фактические значения финансовых коэффициентов в динамике не менее чем за 5 лет. На основе анализа трудов отечественных и зарубежных ученых по оценке риска банкротства систематизированы показатели, характеризующие банкротство строительных организаций по четырем группам – финансовая устойчивость, рентабельность, оборачиваемость и ликвидность. Перечень данных коэффициентов приведен в таблице 1.

На третьем этапе реализуется модель логистической регрессии оценки риска банкротства, которая позволяет получить диапазон значений вероятности банкротства предприятия от 0 до 1 (от 0 % до 100 %). При этом ноль означает минимальный риск банкротства, единица характеризует максимальную величину вероятности банкротства организации.

Таблица 1

Значимые показатели методики оценки риска банкротства

Показатели	Определение
Финансовая устойчивость (структура капитала)	
1. Коэффициент концентрации собственного капитала (коэффициент автономии)	отражает долю собственного капитала в общей сумме источников средств
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	отражает степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами
3. Коэффициент маневренности собственных средств	отражает мобильность собственного капитала предприятия
4. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	отражает степень привлечения предприятием долгосрочных заемных средств
5. Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	показывает, сколько приходится собственных средств на 1 руб. заемных средств
Ликвидность	
6. Коэффициент текущей ликвидности	степень платежеспособности предприятия погашать свои обязательства за счет активов
7. Коэффициент абсолютной ликвидности	степень платежеспособности предприятия погашать свои обязательства с помощью денежных средств
Рентабельность	
8. Общая рентабельность, %	прибыльность предприятия и отражает отношение прибыли до налогов к выручке
9. Рентабельность продаж, %	прибыльность предприятия за счет продажи готовой продукции
10. Рентабельность капитала (ROE), %	прибыльность предприятия и создание прибыли за счет собственного капитала
11. Рентабельность активов (ROA), %	прибыльность предприятия и создание прибыли за счет собственных активов
12. Чистая норма прибыли (ROS), %	прибыльность предприятия и эффективность создания прибыли за счет продажи продукции и предоставления услуг
Деловая активность	
13. Коэффициент оборачиваемости активов	скорость и интенсивность оборота активов
14. Отношение кредиторской задолженности к дебиторской	соотношение обязательств самой компании и задолженности контрагентов перед компанией

Предлагаем оценивать вероятность банкротства строительной организации по модели логистической регрессии Г.А. Хайдаршиной [12]. Преимущество этой модели заключается в том, что

она охватывает всевозможные аспекты деятельности компании с разных точек зрения: макроэкономическая ситуация, отраслевая специфика, масштаб деятельности. Кроме того, данная модель учитывает специфику деятельности строительных организаций в российской экономике. В соответствии с результатами расчета полученных значений по модели Г.А. Хайдаршиной для характеристики риска банкротства определяются диапазоны принятия решений (табл. 2).

Таблица 2

**Диапазоны принятия решений в соответствии с логит-моделью
Г.А. Хайдаршиной оценки риска банкротства компаний**

Значение вероятности банкротства	Характеристика риска банкротства
$0,8 < P < 1$	Очень высокий риск банкротства
$0,6 < P \leq 0,8$	Высокий риск банкротства
$0,4 < P \leq 0,6$	Средний риск банкротства
$0 < P \leq 0,4$	Низкий риск банкротства

На четвертом этапе осуществляется прогнозирование тенденции риска банкротства с помощью инструмента «ТЕНДЕНЦ» MS EXSEL. Основным показателем оценки риска банкротства строительной организации является коэффициент вариации, показывающий диапазон изменения величины риска банкротства от среднего значения. Предлагается следующая шкала риска для оценки вероятности наступления банкротства (табл. 3).

Таблица 3

Шкала риска для оценки вероятности наступления банкротства

Значение коэффициента вариации, %	Характер изменения риска банкротства
0–25	Устойчивое
25–50	Умеренно-устойчивое
50–75	Нестабильное
Выше 75	Крайне нестабильное

Результаты оценки риска банкротства по таблице 3 станут входящей информацией для процесса управления риском банкротства.

На пятом этапе проводится оценка влияния факторов внешней среды на финансовое состояние строительного предприятия. Данные факторы рассмотрены в таблице 4.

Таблица 4

**Факторы внешней среды предприятия, влияющие
на финансовое состояние строительной организации**

Группа факторов	Факторы
1. Экономические факторы	Доступность кредитов и ипотеки для потребителей
	Доступность заемных средств для финансирования воспроизводства основных фондов в строительной сфере
	Уровень и динамика уровня инфляции
	Уровень и динамика безработицы
	Уровень платежеспособности заказчиков
	Стоимость строительных материалов
	Объемы заказов на работы
	Уровень конкуренции на рынке
2. Политико-правовые факторы	Ценовое регулирование строительной сферы
	Государственное влияние на строительную отрасль
	Заинтересованность органов территориальной власти и управления в развитии строительной сферы
	Уровень налогообложения
	Стабильность законодательства
	Доступность земельных участков для строительства
	Уровень административных барьеров и бюрократических транзакционных издержек в строительной сфере

3. Социально-демографические факторы	Уровень коррупции в строительной сфере
	Наличие трудовых ресурсов в строительной отрасли
	Квалификация персонала в строительной отрасли
	Уровень производительности труда в отрасли
	Социально-демографические изменения, влияющие на уровень спроса на строительную продукцию (доля трудоспособного населения, количество совершаемых браков и т.п.)
	Мобильность населения
4. Научно-технологические факторы	Уровень износа строительных машин и механизмов
	Наличие и доступность инженерно-технических коммуникаций
	Тенденции НИОКР в строительной сфере
	Появление новых строительных технологий и материалов
	Научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации строительного профиля
	Доступность ноу-хау и новых технологий в строительной сфере

Экспертным путем каждому фактору присваивается определенный балл. Степень влияния каждого фактора-события на финансовое состояние строительной организации предлагается оценивать по 10-балльной шкале: 10 – сильное воздействие, серьезная опасность; 1 – отсутствие воздействия, угрозы [15].

Рекомендуемая последовательность шагов для оценки уровня воздействия факторов внешней среды на финансовое состояние строительной организации представлена на рисунке 2.

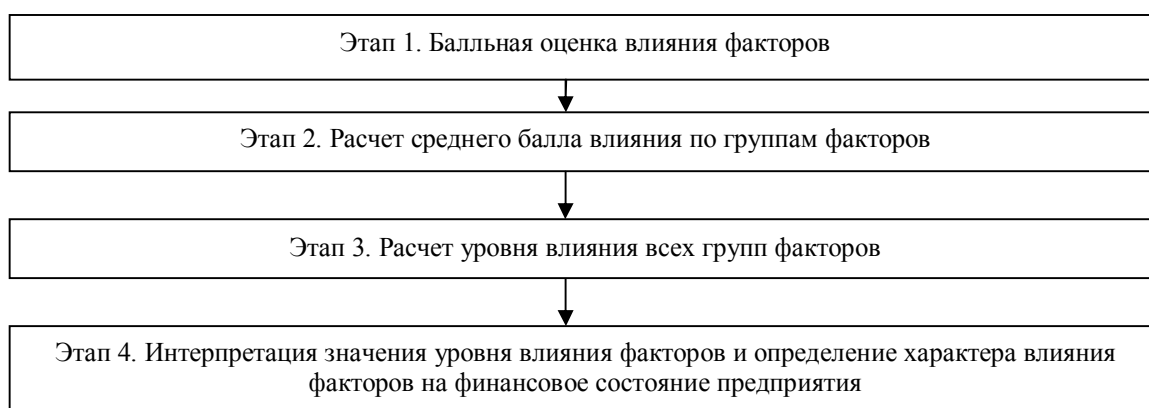


Рис. 2. Этапы оценки уровня воздействия факторов внешней среды на финансовое состояние строительной организации

Чем выше уровень влияния указанных факторов, тем больше зависимость финансового состояния предприятия от внешней среды.

Интерпретация значения уровня влияния факторов и определение характера влияния всех факторов на финансовое состояние строительного предприятия приведены в таблице 5.

Таблица 5

Оценка уровня воздействия факторов на финансовое состояние строительной организации

Количество баллов (УВ)	Характеристика воздействия
ниже 4 баллов	слабое
от 4 до 7 баллов включительно	среднее
выше 7 баллов	сильное

На шестом этапе определяется необходимость разработки стратегии антикризисного управления строительной организацией.

После расчетов вероятности банкротства и силы влияния факторов внешней среды определяем необходимость разработки антикризисной стратегии управления строительной организацией (табл. 6).

Таблица 6

Матрица определения необходимости разработки стратегии антикризисного управления строительной организацией

		Сила влияния факторов внешней среды		
		Слабая ($УВ < 4$ баллов)	Средняя ($4 \leq УВ < 7$)	Сильная ($10 \leq УВ \leq 7$)
Риск банкротства предприятия	Низкий (от 0 до 0,4)	Поле 1 Потребности в антикризисном управлении нет	Поле 2 Потребности в антикризисном управлении нет	Поле 3 Потребности в антикризисном управлении нет
	Средний (от 0,4 до 0,6)	Поле 4 Потребности в антикризисном управлении нет	Поле 5 Потребности в антикризисном управлении нет	Поле 6 Потребность в антикризисном управлении есть
	Высокий (от 0,6 до 0,8)	Поле 7 Потребность в антикризисном управлении есть	Поле 8 Потребность в антикризисном управлении есть	Поле 9 Потребность в антикризисном управлении есть
	Очень высокий (от 0,8 до 1,00)	Поле 10 Потребность в антикризисном управлении есть	Поле 11 Потребность в антикризисном управлении есть	Поле 12 Потребность в антикризисном управлении есть

На седьмом этапе выбираются методы воздействия (управления) на риски банкротства организации, а также разрабатываются мероприятия по предотвращению банкротства.

Таким образом, в статье разработан методический инструментарий оценки риска банкротства строительной организации, включающий выполнение нескольких последовательных этапов, позволяющий на основе оценки риска вероятности банкротства и оценки силы влияния факторов внешней среды определить необходимость разработки антикризисных мероприятий по преодолению банкротства и выбрать методы управления риском банкротства.

Литература

1. Бариленко В.И., Кузнецов С.И., Плотникова Л.К., Кайро О.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Под общ. ред. В.И. Бариленко. М.: Кнорус, 2015. 234 с.
2. Гайфуллина М.М., Низамова Г.З. Анализ современного состояния и направления повышения эффективности использования основных фондов в строительной сфере Российской Федерации // Нефтегазовое дело: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. URL: http://ogbus.ru/issues/1_2018/ogbus_1_2018_p162-183_GayfullinaMM_ru.pdf.
3. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Современная торговля. 1999. № 3. С. 13–20.
4. Зайцева О.П. Антикризисный менеджмент в российской фирме // Аваль (Сибирская финансовая школа). 1998. № 11-12. С. 66–73.
5. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: Проспект, 2007. 424 с.
6. Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие. СПб.: Изд-во 93 СПбГУЭФ, 2012. 53 с.
7. Макова М.М., Хуснуллина Г.З. Повышение экономической устойчивости организации на основе оптимизации ресурсного обеспечения ее деятельности. Уфа: БашГАУ, 2007. 103 с.

8. Низамова Г.З., Муслимова Г.Р., Валиуллова Л.А. Оценка вероятности банкротства строительного предприятия // Современные технологии в мировом научном пространстве: материалы междунар. науч.-практ. конф. Уфа: Аэтерна, 2016. С. 153–163.
9. Никифорова Н.А. Анализ в антикризисном управлении // Финансовый менеджмент. 2004. № 6. С. 5–12.
10. Панина М.К., Низамова Г.З. Использование корреляционно-регрессионного метода в анализе финансовой устойчивости строительного предприятия // Роль математики в становлении специалиста: материалы Междунар. науч.-метод. конф. Уфа: УГНТУ, 2018. С. 227–233.
11. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2017. 608 с.
12. Хайдаршина Г.А. Методы оценки риска банкротства предприятия: дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. 252 с.
13. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2013. 168 с.
14. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // The Journal of Finance. 1968. September. Pp. 589–609.
15. Gajfullina M.M., Nizamova G.Z., Musina D.R., Alexandrova O.A. Formation of strategy of effective management of fixed production assets of oil company // Advances in Economics, Business and Management Research. 2017. Vol. 38. Pp. 185–190.

Классификация источников финансирования в рамках программ государственной поддержки

Classification of Sources Financing within the Framework of State Support Programs

О. БАШАРИНА, М. БУБИН

Башарина Ольга Викторовна, магистрант курса «Корпоративное управление» Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: olga.basharina@gmail.com
Бубин Михаил Николаевич, канд. географ. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. E-mail: mikhailbubin@rambler.ru

Одним из приоритетных направлений государственной экономической политики является комплексная, в том числе финансовая, поддержка бизнес-проектов. Существует ряд целевых программ, под которые в бюджеты разных уровней заложены средства для помощи предприятиям крупного, среднего и малого бизнеса. Государство пытается действовать точно, однако единой системы, отражающей полную картину мер и инструментов господдержки, пока не существует. В статье приводится попытка систематизации источников финансирования бизнеса в рамках государственного участия.

Ключевые слова: инвестиции, финансирование, источники финансирования, банковское финансирование, государственная поддержка, субсидирование, субъекты малого предпринимательства, окупаемость проекта.

One of the priorities of the state economic policy is complex, including financial, support for business projects. There are a number of targeted programs for which funds are budgeted at various levels to help large, medium and small businesses. The state is trying to act pointwise, but a single system that reflects the full picture of the measures and instruments of state support does not exist yet. The article provides an attempt to systematize the sources of financing business in the framework of state participation.

Key words: investment, financing, sources of financing, bank financing, state support, subsidies, small business entities, project payback.

В настоящее время проблема развития и поддержки малого и среднего бизнеса в России имеет особую актуальность. Страна находится в стадии становления экономических процессов и механизмов формирования валового внутреннего продукта, создания рабочих мест, пополнения бюджетов разных уровней [4; 10]. Государство пытается точечно поддержать бизнес разными инструментами. Программы государственной поддержки существуют, однако отсутствует единая система их освещения и классификация. Среди этих программ можно выделить:

– программы поддержки малого и среднего предпринимательства [2; 6; 11]. Например, на территории Челябинской области на сегодняшний день действует государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика Челябинской области на 2016–2020 годы», утвержденная Правительством Челябинской области [12]. Ее основной целью является создание условий для обеспечения роста благосостояния населения за счет развития экономики Челябинской области опережающими темпами;

– программу поддержки промышленного сектора Федерации развития промышленности [15];
– программу поддержки Агентства инвестиционного развития [1];
– программу поддержки Центра кластерного развития, направленную на объединение предприятий идентичных сфер деятельности для более эффективного создания продукта и получения государственной помощи в части финансового и информационного содействия [16].

Однако отсутствует систематизация этих программ, что приводит предпринимателя к затруднению в процессе анализа предложений государства и непониманию механизма получения того или иного продукта. Отсутствует классификация источников финансирования, на основании которой потенциальный пользователь государственной поддержки выбрал бы для себя наиболее приемлемый вариант. В рамках настоящего исследования заполнить этот пробел предлагается при помощи:

- 1) формулировки авторского определения понятия «инвестиционное финансирование»;
- 2) классификации источников финансирования субъектов предпринимательства.

В экономической практике существует несколько методов финансирования инвестиционных проектов:

- 1) самофинансирование;
- 2) долевое финансирование (акционирование);
- 3) кредитное финансирование (инвестиционные кредиты банков);
- 4) применение лизинговых схем;
- 5) бюджетное финансирование [5; 14].

Финансовыми ресурсами для финансирования инвестиционного проекта являются денежные средства, привлеченные из внешних и внутренних источников.

Источником собственных средств для целей финансирования инвестиционного проекта является сгенерированная в ходе деятельности предприятия чистая прибыль. Под инвестиционный проект предприятием выделяется целевой бюджет, куда поступают средства из вышеуказанных источников с последующим строгим расходованием этих средств на реализацию проекта.

Внешними источниками финансирования инвестиционного проекта являются средства финансовых институтов, нефинансовых компаний, населения, государства, иностранных инвесторов, а также дополнительных взносов собственников предприятия. Способы привлечения инвестиционных ресурсов являются долевое и кредитное финансирование. В процессе анализа источников финансирования проекта собственник сопоставляет все плюсы и минусы, оценивает, насколько те или иные методы финансирования обеспечивают ему достаточный объем средств для реализации проекта, снижение капитальных затрат и риска проекта и выбирает оптимальную форму. Зачастую собственник выбирает смешанную форму финансирования, состоящую из нескольких видов источников, обеспечивающую равновесие между объемом заемных средств, суммой затрат на проект и риском его реализации [3; 7; 8].

Понятие «финансирование» в виде совокупности методов и средств покрытия расходов, необходимых для реализации экономического проекта, либо как способ обеспечения финансовыми ресурсами предприятия для тех или иных целей односторонне раскрывает сам его процесс.

Перечислив способы финансирования, том числе с государственной поддержкой, можно сформулировать авторскую интерпретацию понятия «источники инвестиционного финансирования».

Источники инвестиционного финансирования – финансовые ресурсы, обеспечивающие долевое участие инвестора, том числе государства, в инвестиционном проекте, запускаящем операционную деятельность предприятия, для целей обеспечения доходности и роста рыночной стоимости предприятия. Государство на данном этапе развития экономики является одним из активных инвесторов и источником средств. Исходя из интерпретации понятия «источников инвестиционного финансирования», можно предложить авторскую классификацию источников финансирования с участием государства (см. рис. 1, 2).



Рис. 1. Классификация источников финансирования с участием государства по способу поступления денежных средств получателю

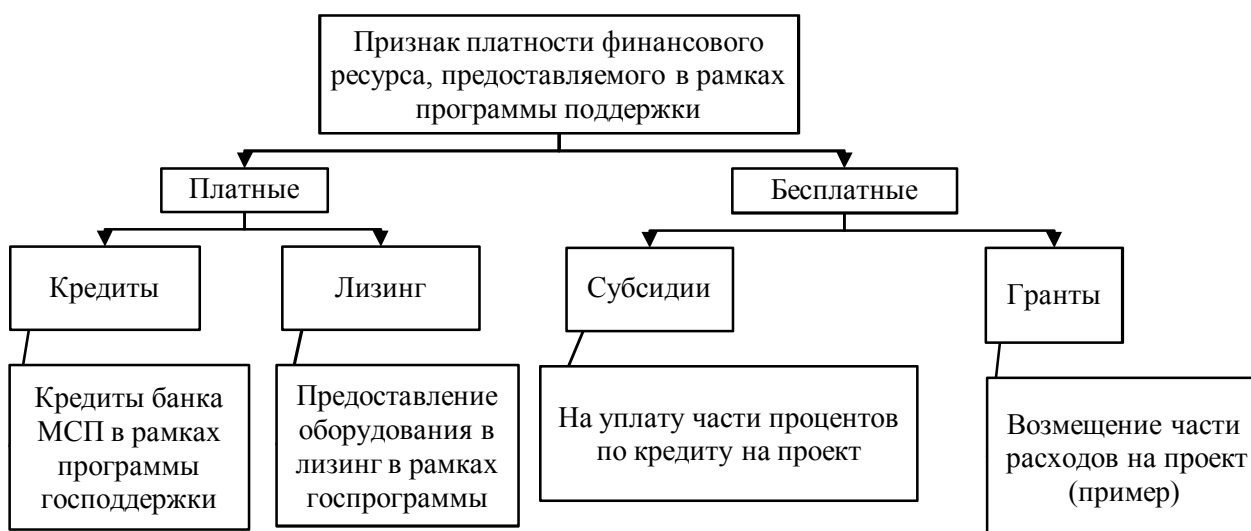


Рис. 2. Классификация источников финансирования с участием государства по признаку платности за пользование финансовыми ресурсами

В соответствии с классификацией источников финансирования с участием государства по способу поступления денежных средств получателю разделим источники финансирования с государственной поддержкой на прямые и компенсационные. К прямым отнесем долевое участие государства в проектах и венчурное, таким образом, предприятие – инициатор проекта получает финансирование от участия в уставном капитале с последующей пропорциональной выплатой доли прибыли с полученного дохода.

К компенсационным способам поступления денежных средств получателю отнесем субсидии и гранты. Смысл такого способа поддержки в том, что предприятие затрачивает свои средства на проект и впоследствии получает от государства субсидию в качестве возмещения. Либо государство напрямую выделяет средства на реализацию проекта в виде гранта и инициатор проекта не расходует собственные средства.

В данной классификации разделим источники финансирования с государственной поддержкой по признаку платности их получения. К платным отнесем предоставление кредита в государственном банке по поддержке малого бизнеса по льготной ставке. Также к этой категории отнесем лизинговые программы по льготным ставкам, устанавливаемым в рамках государственной программы поддержки малого бизнеса на приобретение оборудования для реализации проектов. К бесплатным источникам финансирования отнесем субсидии и гранты, за пользование которыми субъекты малого предпринимательства со временем платить не будут.

Проанализировав источники финансирования в рамках программ поддержки малого и среднего предпринимательства на территории Челябинской области, МСП-Банка (МСП), Федерации развития промышленности (ФРП), Агентства инвестиционного развития (АИР) и Центра кластерного развития (ЦКР), можно предложить следующий алгоритм выбора и получения источника финансирования для конкретного проекта (рис. 3).

На первом этапе оценивается осведомленность инициатора проекта об имеющихся программах государственной поддержки и процедуре ее получения, о документальном оформлении реализуемого проекта. Также проводится анализ проекта на предмет наличия собственных финансовых ресурсов, которые инвестор готов потратить сейчас и затем получить субсидию в рамках господдержки как компенсацию вложенных собственных средств. Определяется объем финансирования и формируется проект бизнес-плана, который впоследствии станет обоснованием для получения мер государственной поддержки [9].

Далее, если проект коммерческий, то предприятие выбирает в зависимости от наличия собственных свободных средств субсидию на реализацию проекта либо, если своих средств нет или их недостаточно, то кредит от банка-представителя государства по льготной ставке в рамках утвержденной программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Результатом данного действия будет получение субсидии или кредита. Если проект некоммерческий, предприятие выбирает предложенные государством программы предоставления грантов для реализации проектов, которые в будущем принесут социально значимые дивиденды. Результатом данного действия будет получение гранта.

На этапе получения субсидии и/или кредитования проект оценивается с точки зрения его актуальности и инфраструктурной значимости на данный момент времени для данного региона. Если проект актуальный, значимый для инфраструктуры, то ему подойдут программы, предложенные АИР, ЦКР, ФРП. Если проект небольшой, то подойдут программы, предлагаемые банком МСП в части кредитования и субсидирования, банком ВТБ в части лизинговых программ, ЦКР в рамках его участия в точечных проектах. Параллельно анализу актуальности проводится анализ объема инвестирования проекта. Если требуемая сумма превышает условно 15 млн руб., то инициатору проекта следует обращаться к крупным инвесторам – представителям программ господдержки, таким как АИР, ЦКР, ФРП. Если сумма проекта небольшая, то банк МСП и другие банки, участвующие в программах господдержки субъектов малого предпринимательства, предлагают свои финансовые инструменты инвестиций.

Вторым этапом алгоритма является формирование пакета документов для получения выбранного варианта господдержки. Результатом его представления является получение нужного инструмента господдержки и реализация проекта. Если по каким-либо причинам в поддержке отказано, то стоит пересмотреть проект бизнес-плана, заново оценить его актуальность и значимость на данный момент, определить объем требуемого финансирования и способ его получения.

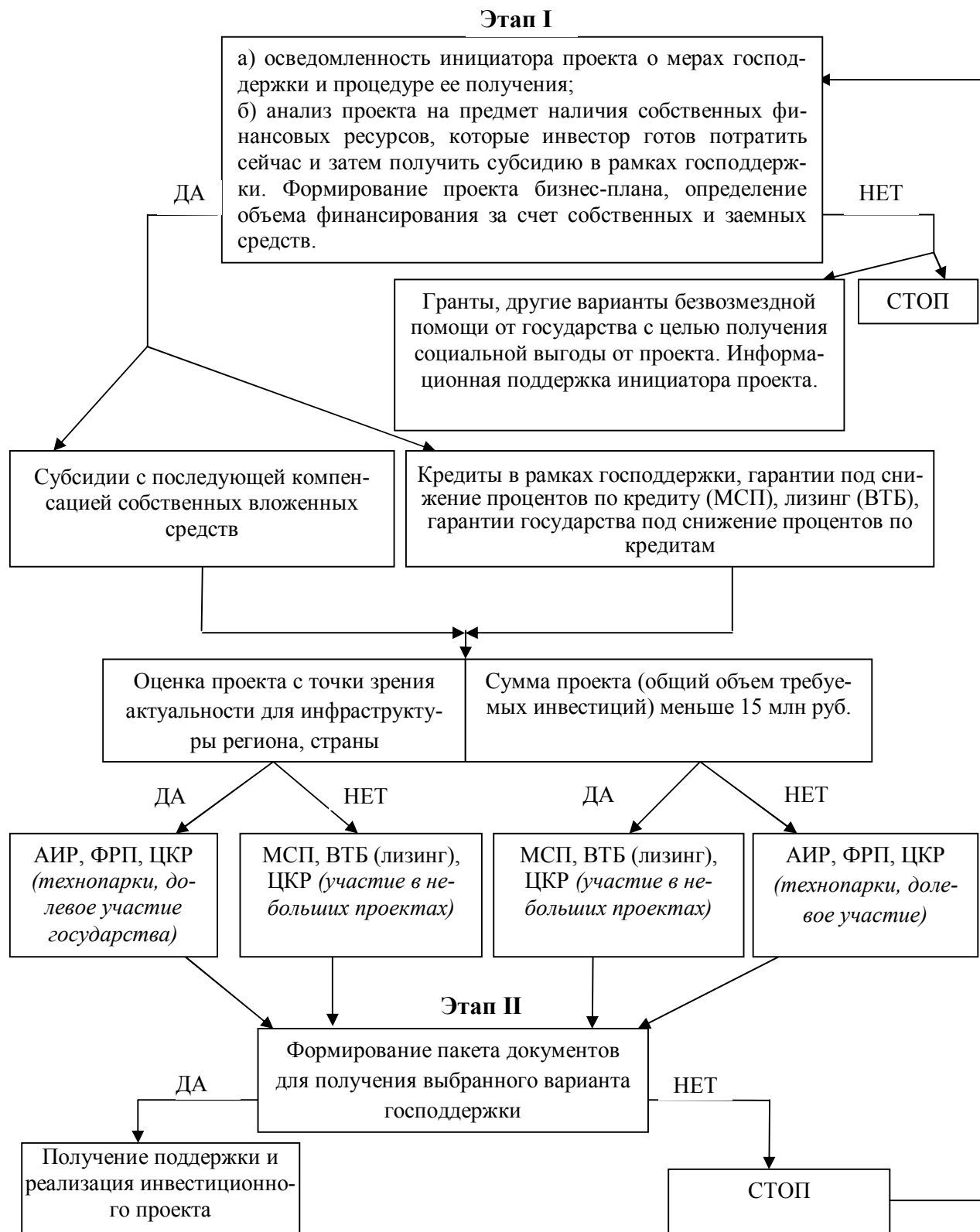


Рис. 3. Алгоритм выбора инструментов государственной поддержки субъекта малого предпринимательства

В результате анализа данных проекта по вышеуказанным критериям алгоритм должен выдать для конкретного проекта оптимальный вариант государственной поддержки, которым может воспользоваться инвестор. Таким образом, систематизация источников государственной

поддержки экономит время инициатору проекта, бюджетные средства на экспертизу для вынесения решения по оказанию государственной поддержки, а также время конечного потребителя, который в итоге быстрее получит полезный продукт, произведенный в результате реализации проекта. Также, согласно нашему определению, у инвестора быстрее будет запущена операционная деятельность, которая в перспективе обеспечит доходность и рост рыночной стоимости предприятия.

Литература

1. Агентство инвестиционного развития [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.investregion74.ru/>
2. АО «МСП-Банк» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mspbank.ru/>
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. М.: Из-во «Альпина Диджитал», 2008. 1340 с.
4. Ефремова Л.Б. Стране нужен малый бизнес // Московский экономический журнал. 2018. № 1.
5. Игонина Л.Л. Методы финансирования инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/investor/finance_meths.shtml
6. Корпорация МСП [Электронный ресурс]. URL: https://corpmsp.ru/products/pryamaya_garantiya_dlya_investitsiy/
7. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учеб. пособие. 6-е изд. М.: КНОРУС, 2012. 232 с.
8. Лукасевич И.Я. Инвестиции: учебник. М.: Вузовский учебник; ИНФА-М, 2013. 413 с.
9. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 № ВК477) / Рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. 421 с.
10. Побережных Л. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <http://moneymakerfactory.ru/articles/strategiya-razvitiya-biznesa-2030/>
11. Приказ Минэкономразвития России от 21.03.2013 № 143 (ред. от 08.10.2014) «Об утверждении Критериев отбора российских организаций, являющихся субъектами среднего предпринимательства, и осуществляемых (реализуемых) ими инвестиционных проектов» (зарегистрировано в Минюсте России 06.05.2013 № 28320).
12. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года», Государственная программа Челябинской области «Экономическое развитие и инновационная экономика Челябинской области» на 2016–2020 годы (утв. Постановлением Правительства Челябинской области от 16 декабря 2015 года № 623-П).
13. Территория бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://территориябизнеса74.рф>
14. Федеральный закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г.
15. Федерация развития промышленности России [Электронный ресурс]. URL: <http://frprf.ru/>
16. Центр кластерного развития Челябинской области [Электонный ресурс]. URL: <http://ckr174.ru/>

Установление предпочтений инвестора относительно доходности и риска

Establishing Investor Preferences for Risk and Return

Е. КОЛЯСНИКОВА

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

В работе предлагается метод задания предпочтений инвестора относительно доходности и риска в функции полезности инвестора с помощью относительных показателей эффективности. Для решения поставленной задачи использовались статистические, оптимизационные методы, портфельный анализ.

Ключевые слова: функция полезности инвестора, коэффициент неприятия риска, оптимизация портфеля.

The paper proposes a method for determining the investor's preferences regarding profitability and risk in the investor's utility function using relative performance indicators. To solve this problem we used statistical, optimization methods, portfolio analysis.

Key words: utility function of the investor's, coefficient of risk aversion, portfolio optimization.

В теории портфельного анализа есть ряд моделей, основанных на функции полезности инвестора. В данных моделях учитываются предпочтения инвестора относительно доходности и риска. Оптимальные портфели финансовых активов, построенные по функциям полезности на основе коэффициента неприятия риска, подробно рассмотрены в работах [1; 4]. Теоретически предпочтения инвестора задаются в виде произвольного числа, и рассчитывается оптимальная структура портфеля. Но как на практике понять, чему равно это число: 0,1 или 0,2, например? В данной работе автор предлагает один из методов задания коэффициентов неприятия риска, основанный на расчете относительных показателей эффективности сформированных портфелей финансовых инструментов.

Алгоритм решения поставленной задачи выглядит следующим образом.

1. Отбираются финансовые активы.
2. Выбирается инвестиционный горизонт.
3. Выбирается оптимизационная модель, учитывающая предпочтения инвестора.
4. Рассчитываются оптимальные портфели при различных коэффициентах неприятия риска.
5. Рассчитываются относительные показатели эффективности сформированных портфелей финансовых инструментов. Рекомендации выбора показателя эффективности в зависимости от функции полезности рассмотрены в [1].

6. На основе показателя эффективности инвестор определяет для себя коэффициент неприятия риска.

Распределим инвесторов на 3 группы. Инвесторы 1 группы характеризуются сильной антипатией к риску ($\alpha_1 \in [0; 0,3]$, $\alpha_2 = 1 - \alpha_1$), 2 группы – средней антипатией к риску ($\alpha_1 \in [0,4; 0,6]$), 3 группы – высокой степенью терпимости риска ($\alpha_1 \in [0,7; 1]$). Сравниваем относительные показатели эффективности в пределах каждой группы. Выбираем максимальный, на основании которого рекомендуется устанавливать коэффициент неприятия риска для данной группы инвесторов.

Математическая модель.

Расчеты выполним, используя классическую модель, основанную на функции полезности М. Рубинштейна (модель 1), и модель, учитывающую стоимость под риском VaR.

Модель 1

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

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

$$\alpha_1 + \alpha_2 = 1,$$

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

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j cov_{ij},$$

$$cov_{ij} = \frac{\sum_{t=1}^N (\mu_{it} - \overline{\mu_i})(\mu_{jt} - \overline{\mu_j})}{N-1},$$

$$E_1 = \frac{\overline{\mu_p}}{\sigma_p},$$

$$\sigma_p = \sqrt{\sigma_p^2},$$

где $\overline{\mu_p}$ – ожидаемая доходность портфеля финансовых инструментов (%), $\overline{\mu_i}$, $\overline{\mu_j}$ – ожидаемые доходности финансовых инструментов i и j соответственно (рассчитываются как средние значения) (%), σ_p^2 – дисперсия доходности портфеля ($\%^2$), σ_p – среднее квадратическое отклонение доходности портфеля (%), α_1 и α_2 – коэффициенты предпочтения доходности и риска, x_i – доля финансового инструмента i в портфеле, n – количество финансовых инструментов в портфеле, N – количество точек доходностей финансовых инструментов, t – соответствующий промежуток времени, cov_{ij} – ковариация доходностей активов финансовых инструментов i и j соответственно,

E_1 – относительный показатель эффективности, показывающий, сколько ожидаемой доходности приходится на 1 единицу риска, выраженную среднее квадратическим отклонением. Выбор показателя эффективности основан на виде целевой функции. В относительном показателе эффективности присутствуют аналогичные характеристики, как и в критерии оптимизации.

Модель 2

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

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

$$\alpha_1 + \alpha_2 = 1,$$

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

$$IVaR_p = (VaR_1 \cdot x_1, VaR_2 \cdot x_2, \dots, VaR_n \cdot x_n),$$

$$E_2 = \frac{\overline{\mu_p}}{VaR_p},$$

где VaR_p – стоимость под риском портфеля, характеризует максимальный убыток на заданный промежуток времени с заданной вероятностью потерь (%), $IVaR_p$ – вектор-строка индивидуальных

значений Var финансовых инструментов, входящих в портфель, с учетом их доли в портфеле, $IVaR_p^T$ – транспонированные значения $IVaR_p$, R – корреляционная матрица доходностей финансовых инструментов в портфеле, E_2 – относительный показатель эффективности, показывающий, сколько ожидаемой доходности приходится на 1 единицу риска, выраженную Var .

Var_i – значение Var финансового инструмента i . Для финансовых инструментов с нормальным распределением доходностей используется формула (1), для остальных – формула (2).

$$Var_i = -(\bar{\mu}_i + z_\alpha \sigma_i), \quad (1)$$

$$Var_i = -(\bar{\mu}_i + \Omega_\alpha \sigma_i), \quad (2)$$

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

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

где σ_i – среднее квадратическое отклонение доходности финансового инструмента i (%), z_α – квантиль нормального распределения для вероятности потерь α , Ω_α – поправка, рассчитываемая по формуле разложения Корниша–Фишера (3) и учитывающая отклонение от нормального распределения [4], S и K – коэффициенты асимметрии и эксцесса доходностей финансовых инструментов.

В моделях 1 и 2 наибольший коэффициент неприятия риска при $\alpha_1 = 0$, $\alpha_2 = 1$. И наоборот, наименьший коэффициент неприятия риска при $\alpha_1 = 1$, $\alpha_2 = 0$.

Вычислительный эксперимент.

В расчетах участвовали обыкновенные акции высокой и средней ликвидности, торгуемые на Московской бирже. Данные о котировках и показателях ликвидности акций взяты с информационного портала «Investfunds» [2]. На основе ежедневных данных цен закрытия за промежуток времени с 24.11.2017 г. по 23.11.2018 г. рассчитывались фактические доходности акций (254 точки дневной доходности). Далее расчет осуществлялся по моделям (1) и (2). Для построения портфеля отбирались акции с годовой доходностью не менее 5 % для рассматриваемого промежутка времени. В результате отбор прошли 14 акций: НОВАТЭК (NVTК), Татнефть (TATN), Мульти-система (MSST), Распадская (RASP), Лукойл (LKOH), Роснефть (ROSN), Газпром (GAZP), НЛМК (NLMK), Московский кредитный банк (СВМБ), ГКМ Норильский никель (GKN), Газпром нефть (SIBN), Северсталь (CHMF), Ростелеком (RTKM), ИНТЕР РАО (IRAO).

Расчеты осуществлялись с шагом 0,1 для коэффициентов предпочтения относительно доходности и риска. Для расчета стоимости под риском была задана вероятность потерь на уровне 5 %. Оптимизация осуществлялась с использованием «Поиска решений» в MS Excel.

Результаты расчетов, полученных по моделям 1 и 2, представлены в таблицах 1 и 2.

Из таблицы 1 видно, что для инвесторов 1 группы предпочтительнее портфель Π_2 с наибольшим относительным коэффициентом эффективности E_1 . Поэтому в случае сомнения инвестора относительно количественного выражения коэффициента α_1 для инвесторов с сильной антипатией к риску рекомендуем задать $\alpha_1 = 0,1$. Для инвесторов 2 группы предпочтительнее портфель Π_5 с наибольшим значением E_1 . Поэтому для инвесторов со средней антипатией к риску рекомендуется установить $\alpha_1 = 0,4$. По аналогии для инвесторов с сильной антипатией к риску предпочтительнее портфель Π_8 с наибольшим значением E_1 , поэтому для инвесторов 3 группы задается $\alpha_1 = 0,7$.

Таблица 1

Результаты расчетов по модели 1

Портфель	Π_1	Π_2	Π_3	Π_4	Π_5	Π_6	Π_7	Π_8	Π_9	Π_{10}	Π_{11}
α_1	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
α_2	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0
E_1	0,108	0,174	0,166	0,153	0,138	0,123	0,108	0,095	0,092	0,092	0,092
$\mu_p, \%$	0,07	0,17	0,27	0,32	0,39	0,46	0,57	0,76	0,81	0,81	0,81
$\sigma_p, \%$	0,63	0,99	1,61	2,11	2,80	3,74	5,28	7,96	8,80	8,80	8,80
NVTK	5,29	30,05	52,55	66,17	71,53	59,14	40,57	9,62	0	0	0
TATN	0,00	13,45	21,69	9,36	0	0	0	0	0	0	0
MSST	0,18	5,14	11,53	19,05	28,47	40,86	59,43	90,38	100	100	100
RASP	0	5,34	11,42	5,42	0	0	0	0	0	0	0
LKOH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ROSN	3,67	1,11	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GAZP	1,47	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NLMK	1,33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CBOM	43,95	25,60	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GMKN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SIBN	7,51	11,13	2,82	0	0	0	0	0	0	0	0
CHMF	0,37	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RTKM	31,22	8,19	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IRAO	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σ	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблица 2

Результаты расчетов по модели 2

Портфель	Π_1	Π_2	Π_3	Π_4	Π_5	Π_6	Π_7	Π_8	Π_9	Π_{10}	Π_{11}
α_1	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
α_2	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0
E_2	0,091	0,148	0,154	0,147	0,136	0,125	0,113	0,105	0,105	0,105	0,105
$\mu_p, \%$	0,08	0,17	0,28	0,35	0,44	0,54	0,68	0,81	0,81	0,81	0,81
$VaR_p, \%$	0,91	1,14	1,80	2,40	3,24	4,35	6,00	7,71	7,71	7,71	7,71
NVTK	6,02	18,73	32,64	41,40	50,74	45,43	22,44	0	0	0	0
TATN	10,90	24,41	39,64	30,64	11,05	0	0	0	0	0	0
MSST	0,81	7,22	15,42	25,30	38,20	54,57	77,56	100	100	100	100
RASP	0	0	3,64	2,66	0	0	0	0	0	0	0
LKOH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ROSN	1,08	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GAZP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NLMK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CBOM	38,12	25,24	7,60	0	0	0	0	0	0	0	0
GMKN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SIBN	5,48	4,84	1,06	0	0	0	0	0	0	0	0
CHMF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RTKM	34,13	19,55	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IRAO	3,47	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σ	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

По аналогии с моделью 1 на основе таблицы 2 можно рекомендовать установить коэффициент $\alpha_1 = 0,2$ для инвесторов 1 группы, $\alpha_1 = 0,4$ – для инвесторов 2 группы. Для инвесторов 3 группы – $\alpha_1 \in [0,7; 1]$ в связи с включением в портфель только акций MSST.

В заключение следует отметить, что коэффициенты предпочтения относительно доходности и риска устанавливаются индивидуально инвесторами. В работе предлагается один из способов выбора числового значения коэффициента неприятия к риску для инвесторов с сильной, средней антипатией к риску и высокой терпимости риска на основе показателя эффективности, заданного с учетом функции полезности инвестора. Следует отметить, что показатели эффективности различны для разных портфелей и меняются во времени, поэтому коэффициенты неприятия риска, устанавливаемые данным способом, тоже меняются в зависимости от включенных в портфель акций и рассматриваемого промежутка времени.

Литература

1. Абзалилова Л.Р., Колясникова Е.Р. Построение показателя эффективности портфеля финансовых инструментов // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 5. С. 69–72.
2. Информационный портал «Investfunds» [Электронный ресурс]. URL: <http://stocks.investfunds.ru/>
3. Осечкина Т.А. Оптимизация инвестиционного портфеля с использованием функции полезности // Наука и бизнес. 2012. № 10. С. 97–99.
4. Liang B., Park H. Risk Measures for Hedge Funds: A Cross-Sectional Approach // European Financial Management. 2007. № 13. Pp. 333–370.

Исламские финансовые институты в стране с конвенциональной финансовой системой: опыт регионов России

Islamic Financial Institutions in a Country with a Conventional Financial System: Experience of Russian Regions

Н. ИШМУХАМЕТОВ, А. АБДУЛЛИН

Ишмухаметов Наиль Салаватович, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: ishmukhametovns@bashedu.ru

Абдуллин Алмаз Байрасович, мастер делового администрирования, старший преподаватель кафедры финансов и налогообложения ИНЭФБ БашГУ. E-mail: almaz_abdullin@mail.ru

В статье анализируются тенденции развития отрасли исламских финансов в мире. Рассмотрена текущая ситуация в сфере исламских финансов, характерная для современной России в целом. Проанализирован опыт регионов России в деле развития исламских финансовых институтов, выявлены проблемы, накопленные в данной сфере. Предложено направление развития исламских финансовых институтов в России путем создания отдельного вида некредитных финансовых организаций.

Ключевые слова: исламские финансы, исламские финансовые институты, Россия, региональные финансовые компании, некредитная финансовая организация.

The article analyzes the trends in the development of the Islamic finance industry in the world. The current situation in the field of Islamic finance, characteristic of modern Russia as a whole, is considered. The experience of Russian regions in the development of Islamic financial institutions is analyzed; the problems accumulated in this area are identified. The direction of development of Islamic financial institutions in Russia by creating a separate type of non-credit financial organizations is proposed.

Key words: Islamic finance, Islamic financial institutions, Russia, regional financial companies, non-credit financial organization.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-06-00728 «Сравнительный анализ исламской и традиционной финансовых моделей на основе мультиагентного моделирования».

Исламские финансы – это финансово-экономические отношения, основанные на принципе долевого участия, обеспеченности бизнеса реальными активами. Моральные ограничения действуют на всех этапах ведения бизнеса, построенного с соблюдением этики исламского финансирования [5], что говорит в пользу устойчивости его институтов. Об актуальности исследования данного феномена свидетельствует тот факт, что исламская модель финансовой деятельности основана на принципе разделения рисков, концепции участия владельца денег не только в прибылях, но и в убытках. Ценность данной модели для России видится в потенциале исламских финансов для оздоровления экономических отношений и расширения доступа экономических агентов к финансовым услугам [8, 14]. Исламские финансы представляются источником внутреннего финансового резерва, позволяющего наладить отношения со странами Персидского залива и одновременно дать импульс отстающим секторам экономики [2].

Во всем мире отрасль исламских финансов продолжает развиваться впечатляюще стремительными темпами. Исламское финансирование практикуется как в странах с юридической системой, полностью отвечающей нормам шариата, с частично исламской юридической системой, так и в светских странах. Наши соседи по СНГ активно участвуют в этом тренде, создают исламские финансовые институты (компании, банки, международные финансовые центры), меняют законодательство, заключают крупные сделки на рынке исламских финансов [7].

Широкие возможности для изучения сложных процессов в сфере финансов предоставляет агент-ориентированный подход к моделированию финансово-экономических отношений, развиваемый академиком В.Л. Макаровым и его школой. Агент-ориентированные модели видятся перспективным инструментом анализа не только межбюджетных отношений [6, 481], но и совокупности исламских и традиционных финансовых институтов [4].

Тема исламских финансов в России перманентно обсуждается в кругу финансистов. С 1990-х годов в РФ создавались различные исламские финансовые компании: банки, банковские окна, страховые компании, ПИФы, инвестиционные, консалтинговые, брокерские компании, кооперативы и др. Так, например, еще в 1991 году был открыт банк Бадр-форте. Крупные российские банки заявляли о сотрудничестве с зарубежными мусульманскими финансовыми компаниями, привлекали межбанковские кредиты по нормам шариата. Проводилось множество научно-практических конференций, семинаров, круглых столов на различных уровнях, привлекались международные эксперты. Проводились встречи с участием международных финансовых центров.

На сегодняшний день вопросы исламских финансов обсуждаются в Центральном банке России и Государственной Думе, созданы Рабочая группа Банка России по партнерскому банкингу и Экспертный совет по законодательству в сфере партнерской экономики в Госдуме. Активно работают экспертные сообщества, такие как Российская ассоциация экспертов по исламскому финансированию (РАЭИФ), созданная 2 марта 2010 года. В Госдуме прошлого созыва было подготовлено и представлено на рассмотрение депутатов целых восемь законопроектов, направленных на создание условий для развития исламских финансов. Между Банком России и международной финансовой организацией Islamic Development Bank (Исламский банк развития) подписан Меморандум о взаимопонимании. В 2015 году в ЦБ РФ выступил генеральный секретарь ААОIFI с презентацией деятельности организации и издаваемых ею международных стандартов по исламским финансам. Регионы России с разной степенью готовности предлагают свои территории для реализации пилотных проектов в области исламских финансов. Ведущий банк страны рассматривает возможность организации в своих отделениях «исламских окон» для обслуживания клиентов в ближайшей перспективе. Вместе с тем, оценивая ретроспективу пройденного в течение тридцати лет пути, следует признать, что Россия пока не может представить каких-либо значимых достижений в сфере исламских финансов.

Несмотря на возрастающую активность в сфере исламских финансов в мире, сегодня в РФ функционируют всего 2 исламских финансовых компании: ООО «ЛяРиба-Финанс» в Дагестане и Финансовый дом «Амаль» в Татарстане.

Финансовый дом «Амаль» – это несколько юридических лиц, объединенных под единым зонтичным брендом: лизинговая компания, торговый дом и потребительское общество. Благодаря такой структуре ФД «Амаль» может предложить клиентам разнообразные исламские финансовые инструменты: получить финансирование или инвестировать свободные денежные средства.

Инвестиционные продукты ФД «Амаль» основаны на договоре «Мудараба». По договору клиент-инвестор передает свой капитал ФД «Амаль», который направляет его на финансирование своих активных сделок: рассрочки или лизинга (аренда с правом выкупа актива в конце договора). Полученная в результате прибыль делится между инвестором и ФД «Амаль» в соответствии с пропорцией, определенной в договоре. В случае отрицательного результата уменьшается размер капитала инвестора. Положения договора исходят из норм ислама, согласно которым выплата фиксированного дохода на вложенный капитал (например, в виде ссудного процента) категорически запрещена.

Можно утверждать, что ФД «Амаль» ведет очень консервативную и осторожную политику инвестирования. Денежные средства, привлеченные от клиентов, не вкладываются в ценные бумаги (акции, облигации, ПИФы, векселя, фьючерсы, форварды, деривативы и т.п.) по причине недозволенности исламом и повышенных рисков, которые несут такие операции. Кроме того, средства не вкладываются в валюту и иные спекулятивные операции (например, покупка земли с надеждой продать ее позже подороже), которые также несут высокие риски. Напротив, средства вкладываются в реальный сектор экономики. В сделки рассрочки и лизинга, которые являются наименее рискованными операциями, дозволенными исламом.

Пользуясь общепринятой в мире терминологией в сфере исламских финансов, можно сказать, что ФД «Амаль» осуществляет финансирование бизнеса по договорам «Мурабаха» и «Иджара». В рамках договора «Мурабаха» компания продает необходимые клиенту активы, предоставляя на них отсрочку платежа. Право собственности на товар переходит клиенту непосредственно после заключения с ним договора купли-продажи и передачи товара. Размер цены продажи на товар фиксируется на весь срок договора. При заключении договора клиент обязан произвести обеспечительный платеж – от 20 % от стоимости актива. Лизинг для бизнеса в ФД «Амаль» основан на исламском контракте «Иджара». В рамках договора «Амаль» покупает необходимый клиенту актив с целью его последующей сдачи в аренду с возможностью выкупа. ФД «Амаль» является собственником объекта лизинга, пока клиент не осуществит его выкуп в конце срока аренды.

Компания «ЛяРиба-Финанс» учреждена в 2011 г. и уже несколько лет успешно осуществляет свою деятельность в Республике Дагестан. Ранее компания работала в форме товарищества на вере, позже была реорганизована в форму общества с ограниченной ответственностью. В настоящий момент компания временно не предлагает инвестиционные продукты, вместе с тем она готова предложить клиентам авторассрочку, рассрочку на товары и финансирование проектов. «ЛяРиба-Финанс» приобретает необходимый клиенту товар у продавца и перепродает с заранее оговоренной торговой накидкой, но с возможностью оплаты стоимости в рассрочку. «ЛяРиба-Финанс» предлагает клиентам приобретать в рассрочку автомобили, бытовую технику, компьютеры, телефоны, шины и прочие потребительские товары. В качестве «финансирования проектов» компания предлагает «комплекс услуг по оформлению интерьера и проведению ремонтных работ».

У компании «ЛяРиба-Финанс» существуют ограничения по территории обслуживания – Республика Дагестан, по сумме финансирования от 100 до 500 тысяч рублей, по срокам рассрочки – от 1 месяца до 1 года. По некоторым договорам рассрочки требуется дополнительно оформление поручительства. В договорах компании отсутствуют такие элементы, как штрафы, страховки, пени, комиссии, сборы, платы за погашение, а также возможная продажа в будущем долгов коллекторским службам. Тот факт, что четкие, понятные условия действуют для всех заключаемых компанией «ЛяРиба-Финанс» договоров, «является принципиальным отличием от классических кредитов традиционных банков».

Рассмотренные выше исламские финансовые компании не являются банками или кредитными организациями, следовательно, не имеют лицензии ЦБ и не попадают под надзор регулятора.

Данный факт является положительным и отрицательным одновременно. Отсутствие лицензии ЦБ дает определенную «свободу» для исламских финансовых компаний. Не секрет, что российское законодательство запрещает банкам осуществление некоторых стандартных исламских финансовых операций, схем, тем самым существенно ограничивает инструментарий для банковских организаций, желающих работать на рынке исламских финансов. Фактически почти нет возможности осуществлять активные и пассивные операции на балансе банка. Дополнительно необходимо тратить ресурсы на обязательную отчетность, на содержание банковской структуры, дополнительных компаний для структурирования сделок, нести дополнительные расходы. В этом плане сейчас компаниям проще работать без лицензии регулятора.

С другой стороны, отсутствие лицензии ЦБ существенно влияет на спрос у потенциальных инвесторов, вкладчиков исламских финансовых институтов и на репутацию компаний. Изобилие «грязных на руку» инвестиционных компаний, финансовых пирамид и откровенного жульничества в сфере финансов, помноженное на низкую финансовую грамотность населения, создало отрицательный информационный фон для работы добросовестных небанковских финансовых компаний, в том числе и для названных исламских финансовых компаний. Потенциальные инвесторы исламских финкомпаний с большей охотой будут размещать средства в компании с лицензией ЦБ, что в итоге приведет к увеличению складочного капитала компаний и, как следствие, к увеличению сроков и сумм финансирования, активных операций. Высокие требования к отчетности лицензируемых финансовых компаний, полное раскрытие и достоверное представление информации, необходимой широкому кругу пользователей, откроет компаниям рынок межбанковского финансирования, возможность привлекать зарубежных инвесторов. Кроме этого, «банковская лицензия» обеспечит клиентам доступ к расчетно-кассовому обслуживанию, валютно-обменным операциям, переводам денежных средств, операциям с драгметаллами и другим операциям, то есть позволит реализовать полноценное обслуживание для клиентов в одном офисе в формате «исламского банковского окна». В таком формате ранее успешно работали Филиал «Восток-Капитал» АО «Эллипс банк» в г. Уфе и «Центр партнерского банкинга» в г. Казани (деятельность этих компаний была прекращена по причине отзыва лицензий их головных компаний). Однако в мировой практике деятельность «исламских банковских окон» рассматривают больше как переходную модель, перед созданием полноценных исламских банковских институтов и, возможно, лучше направить основные усилия на создание полномасштабного закона, который охватывал бы все аспекты деятельности исламских финансовых институтов в России с момента их лицензирования и до ликвидации, создания полноценных исламских банков. Точечные изменения законодательства, временно предоставляя определенные возможности для развития отдельных исламских финансовых моделей, не могут учесть все нюансы, а их формат не предполагает комплексности, оставляя вне правового регулирования некоторые обязательные для исламских принципов постулаты (например, наличие Шариатского совета), что не позволяет создать законченную правовую и организационную структуру деятельности исламских финансовых институтов [3].

У всех имевших место проектов можно выделить общие проблемы, особенности:

1. Отсутствие знаний об инструментах и принципах работы исламских финансов у потенциальных клиентов (как населения, так и бизнеса). С этим связана необходимость проведения ликбеза для многих клиентов, подробного разъяснения базовых положений договоров, условий по сделкам.

2. Проекты подтверждают наличие стабильного спроса на «халяльные» финансовые услуги у населения и бизнеса. Спрос на услуги растет с каждым годом по мере распространения информации о принципах работы исламских финансовых компаний в обществе. Остро чувствуется нехватка предложения по активным и пассивным операциям в сфере исламских финансов.

3. Наличие ограничений в российском финансовом, банковском, налоговом законодательстве, что приводит к значительному усложнению работы исламским финансовым компаниям. Усложнение работы свидетельствует о несправедливом характере данных ограничений. Это обстоятельство негативно отражается на работе компаний, на стоимости их услуг, на конкурентоспособности.

Компании много времени и сил тратят на структурирование договоров, чтобы обеспечить единовременное соответствие нормам шариата и российских законов.

4. Недостаток квалифицированных кадров в области исламских финансовых операций в России. Вузы не готовят специалистов для отрасли исламских финансов.

С учетом вышесказанного оптимальной моделью развития исламских финансов в России представляется создание отдельного вида некредитных финансовых организаций, специализирующихся на оказании услуг населению и бизнесу на основе партнерских моделей финансирования и не предполагающих привлечение и размещение денежных средств под проценты [1, 74]. Дополнительно к этому уместно развитие исламских финансов через формат так называемого «партнерского окна», который можно рассматривать в качестве переходного этапа к созданию полноценных исламских (партнерских) банков.

Литература

1. Абдуллин А.Б., Ишмухаметов Н.С. Возможности реализации партнерского банкинга в России // Финансы Башкортостана. 2017. № 5. С. 73–76.
2. Беккин Р.И., Алискеров М.С. Особенности исламского финансового сектора в России на современном этапе и перспективы его роста // Актуальные проблемы российского права. 2017. № 4. С. 60–64.
3. Зарипов И.А. Исламские финансы в России: проблемы становления и пути их решения // Мир новой экономики. 2016. № 2. С. 64–74.
4. Зулькарнай И.У. Мультиагентная модель конвенционального и партнерского банкинга // Искусственные общества. 2018. Т. 13. Вып. 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://artsoc.jes.su/s207751800000143-6-1-gu>. DOI: 10.18254/S0000143-6-1
5. Зулькарнай И.У. Оздоровление экономических отношений: исламская модель (этический аспект) // Проблемы востоковедения. 2013. № 1. С. 7–10.
6. Зулькарнай И.У., Бахитова Р.Х., Ахунов Р.Р. Концептуальная схема системы агент-ориентированных моделей в области государственных финансов // Вестник Башкирского университета. 2014. Т. 19. № 2. С. 480–485.
7. Ишмухаметов Н.С., Абдуллин А.Б. О перспективах имплементации исламской модели финансов в России в терминах сравнительной эффективности финансовых систем: опыт Турции // Актуальные вопросы университетской науки: сб. научных трудов. Вып. V / отв. ред В.П. Захаров. Уфа: РИЦ БашГУ, 2018. С. 129–137.
8. Ишмухаметов Н.С., Абдуллин А.Б. Особенности финансовой деятельности в традициях ислама // Проблемы востоковедения. 2017. № 4. С. 14–20.

Развитие розничной торговли в Российской Федерации и Северо-Кавказском федеральном округе

Development of Retail Trade in the Russian Federation and the North Caucasus Federal District

З. МУРАДОВА, Н. КУРШИЕВА

Мурадова Зарема Рамазановна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятии Дагестанского государственного технического университета. E-mail: zaremamuradova@mail.ru

Куршиева Нурисат Магомедовна, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления Дагестанского государственного технического университета. E-mail: nurisat@mail.ru

Розничная торговля наиболее приближена к конечным потребителям, поэтому ее состояние и развитие отражает реальные изменения в качестве жизни населения. В статье проведен анализ развития розничной торговли по ключевым показателям в целом по Российской Федерации и в СКФО и даны рекомендации по ее совершенствованию в регионе.

Ключевые слова: розничная торговля, Российская Федерация, Северо-Кавказский федеральный округ, оборот розничных предприятий, хозяйствующие субъекты розничной торговли.

Retail trade is closest to the final consumers, therefore its condition and development reflects real changes in the quality of life of the population. The article analyzes the development of retail trade by key indicators in the whole of the Russian Federation and in the North Caucasus Federal District and provides recommendations for its improvement in the region.

Key words: retail trade, Russian Federation, North Caucasus Federal District, turnover of retailers, business entities of retail trade.

Розничная торговля является важным звеном народного хозяйства, поскольку она доводит товары и услуги до конечных потребителей, то есть до тех, для кого эти товары и услуги созданы. Насыщение рынка товарами и услугами, углубление и расширение ассортимента предлагаемых розничной торговлей товаров способствует повышению качества жизни населения.

По определению Ф. Котлера, «розничная торговля – любая деятельность по продаже товаров или услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования» [5, 360].

В настоящее время в розничной торговле происходят такие структурные изменения, как увеличение доли федеральных розничных сетей, появление розничных магазинов современного формата, уменьшение количества традиционных магазинов, увеличение доли электронной торговли и др.

В 2017 году розничная торговля начала работать в новом правовом поле в соответствии с изменениями в законе «О торговле». Эти изменения затронули всех участников розничной торговли, как поставщиков, так и продавцов, а также оказали влияние на специфику их взаимодействия с государственными структурами.

В регионах происходит борьба за покупателей между региональными и федеральными сетями. Первые лучше информированы о потребителях, вторые за счет эффекта масштаба могут предложить покупателю многие позиции товаров на 35–40 % дешевле.

Несмотря на то, что в розничной торговле представлены преимущественно малые и средние предприятия, ее вклад во внутренний валовой продукт страны довольно существенный. В отраслевой структуре внутреннего валового продукта Российской Федерации в 2016 году доля торговли, гостиниц и ресторанов, транспорта и связи составляла 24 %. Наибольшее значение данного показателя характерно для сферы промышленности – 26,7 %. Это свидетельствует о значительной роли розничной торговли в экономике страны и на потребительском рынке [6, 85].

Доля оптовой и розничной торговли (в том числе ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования) в валовой добавленной стоимости в 2016 г. составляла 15,9 %, наибольший удельный вес был в 2010 году – 20,1 % [8, 171].

Обеспеченность торговыми площадями современных форматов с 2014 по 2016 г. повысилась с 188,8 до 219,5 кв. м; обеспеченность площадями торговых залов с 702,5 до 773,2 кв. м на 1000 человек.

В сфере оптовой и розничной торговли (в том числе ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования) страны занято 8,9 % от общего количества занятых в экономике, 16633 из 72062 тыс. человек в 2016 году.

Стоимость основных производственных фондов в 2016 году составляла 5192 млрд руб., стоимость износа основных фондов составляет 41,1 %, степень обновления – 12,5 %.

Несмотря на высокие показатели сферы розничной торговли для экономики Российской Федерации, развитие ее организационно-правовых форм, материальная обеспеченность современными торговыми площадями, уровень обслуживания сильно дифференцированы по регионам.

Рассмотрим основные тенденции развития розничной торговли в целом по Российской Федерации, в Северо-Кавказском федеральном округе и в Республике Дагестан.

В таблице 1 представлен оборот розничной торговли по Российской Федерации в 2000–2017 гг.

Таблица 1

Оборот розничной торговли по Российской Федерации, млрд руб. [8]

Период	всего	в том числе		Оборот розничной торговли торговыми организациями	Продажа на розничных рынках и ярмарках
		продовольственными товарами	непродовольственными товарами		
2000	2352,3	1093,2	1259,1	1735,2	617,1
2001	3070,0	1416,9	1653,2	2294,2	775,8
2002	3765,4	1753,9	2011,4	2842,9	922,5
2003	4529,6	2091,7	2437,9	3454,6	1074,9
2004	5642,5	2580,3	3062,2	4381,6	1261,0
2005	7041,5	3217,6	3823,7	5545,8	1495,7
2006	8711,9	3947,4	4764,5	7000,3	1711,6
2007	10868,9	4891,3	5977,6	9218,6	1650,4
2008	13944,2	6495,6	7448,5	12113,2	1831,0
2009	14599,2	7097,1	7502,1	12655,4	1943,7
2010	16512,0	8002,2	8509,9	14457,2	2054,9
2011	19104,3	9104,3	10000,0	16898,4	2205,9
2012	21394,5	9961,4	11433,2	19126,3	2268,2
2013	23685,9	11143,0	12542,9	21453,8	2232,1
2014	26356,2	12380,8	13975,4	24057,2	2299,0
2015	27526,8	13412,3	14114,5	25358,2	2168,6
2016	28305,6	13746,3	14559,2	26298,4	2007,2
2017	29813,3	14435,8	15377,6	27877,9	1935,4

Из данных таблицы видно, что общий оборот розничной торговли в Российской Федерации в 2017 году составил 29813,3 млрд руб., из них – розничная торговля продовольственными товарами составляет 14435,8 млрд руб. (48,4 %), розничная торговля непродовольственными товарами – 15377,6 млрд руб. (51,6 %).

В таблице 2 представлено число хозяйствующих субъектов розничной торговли в Российской Федерации на конец года согласно данным государственной регистрации. Из ее данных видно, что количество организаций, осуществляющих розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, в Российской Федерации было наибольшим в 2015 году и составило 380,5 тыс.

Таблица 2

**Число хозяйствующих субъектов розничной торговли, на конец года,
по данным государственной регистрации [8]**

Субъекты розничной торговли	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017
Организации, осуществляющие розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	366,1	373,4	375,5	376,7	380,5	352,3	327,2
Индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, тыс. чел.	1448,3	1769,0	1442,2	1437,1	1418,7	1384,7	1294,3
Розничные рынки	5831	3427	1589	1447	1308	1158	1091
Число торговых мест на рынках, тыс.	1214	961	423,8	394,4	352,4	311,0	282,2

Количество индивидуальных предпринимателей, осуществляющих розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, в Российской Федерации было наибольшим в 2005 году и составляло 1448,3 тыс. чел.

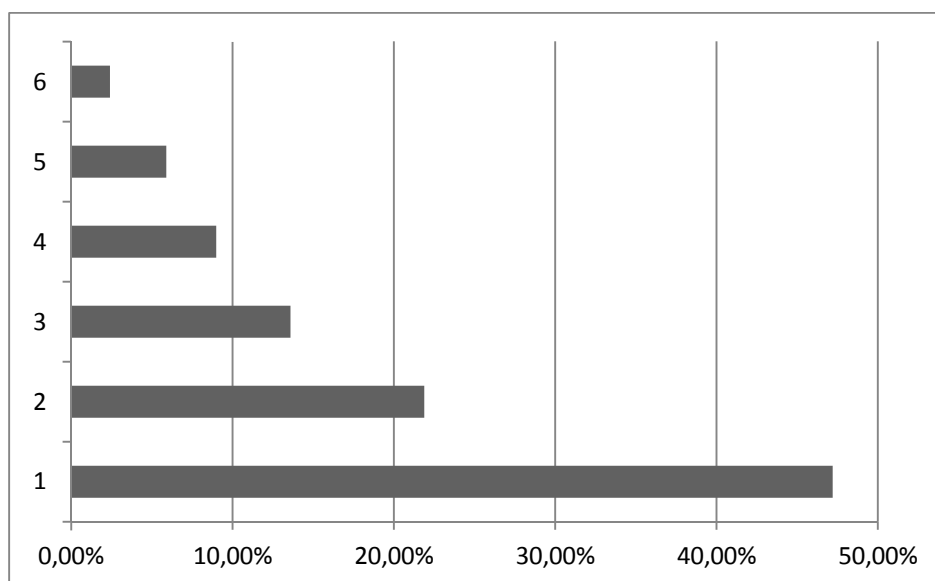
Количество розничных рынков в Российской Федерации было наибольшим в 2005 году и составляло 5831 тыс. единиц.

В 2017 году в Российской Федерации наибольший удельный вес по количеству составляют индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, – 1294,3 тыс. человек, розничных рынков – 1091 тыс. единиц, розничных организаций – 327,2 тыс. ед.

На долю рынков в Российской Федерации в 2017 году в общем обороте розничной торговли приходилось 6,5 %, а на долю организаций – 93,5 %. В 2000 году эти показатели составляли 26,2 и 73,8 % соответственно, то есть мы видим снижение доли рынков на 20 %.

На рисунке 1 представлена структура формирования розничной торговли по основным хозяйствующим субъектам.

На рисунке видно, что наибольший удельный вес в формировании розничного оборота в Российской Федерации в первом полугодии 2018 года приходится на организации, не относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства, – 47,2 %. На втором месте находятся индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю вне рынка, – 21,9 %, на третьем месте – малые предприятия – 13,6 %.



Организации, не относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства (47,2 %):

1. Индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю вне рынка (21,9 %)
2. Малые предприятия (13,6 %)
3. Микропредприятия (9,0 %)
4. Продажа товара на розничных рынках и ярмарках (5,9 %)
5. Субъекты среднего предпринимательства (2,4 %)

Структура формирования оборота розничной торговли по хозяйствующим субъектам в I полугодии 2018 года [7]

Таблица 3

Обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов на 1000 человек населения [8]

Регионы	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	128,1	144,9	160,9	188,8	199,8	219,5	235,1
Северо-Кавказский федеральный округ	31,2	31,3	35,9	48,8	51,4	62,6	75,1
Республика Дагестан	15,1	15,7	8,7	18,9	8,0	8,9	20,4
Республика Ингушетия	1,9	1,9	2,9	1,7	7,3	16,8	19,2
Кабардино-Балкарская Республика	40,3	53,0	54,4	55,5	54,0	53,8	55,0
Карачаево-Черкесская Республика	17,4	15,3	96,2	142,7	158,5	174,1	203,5
Республика Северная Осетия – Алания	28,6	28,6	15,1	16,8	20,4	20,4	20,4
Чеченская Республика	6,0	9,0	24,1	33,1	35,5	69,7	77,0
Ставропольский край	64,5	59,4	65,0	87,0	102,4	119,4	141,9

В таблице 3 представлены показатели обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов. В статистических целях под современным форматом магазина понимается магазин самообслуживания, предлагающий широкий ассортимент площадью более 400 кв. м (до 2013 г. – 600 кв. м), имеющий один или более прилавков свежей продукции и предлагающий дополнительные сервисы для покупателей на своей территории (банкомат, парковка, кафе, туалеты,

аптеки, пункты печати фотографий и др.). К современным форматам относят гипермаркеты и супермаркеты.

Из таблицы 3 видно, что в Российской Федерации уровень обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов неуклонно повышается, показатель обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов на 1000 человек населения увеличился с 128,1 в 2011 году до 235,1 – в 2017 году.

В Северо-Кавказском федеральном округе показатель обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов на 1000 человек населения значительно ниже и составил в 2011 году 31,2, в 2017 году – 75,1. По сравнению с Российской Федерацией этот показатель в 2017 году в Северо-Кавказском федеральном округе ниже в 3,3 раза.

Среди регионов Северо-Кавказского федерального округа наиболее высокая обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов наблюдается в Карачаево-Черкесской Республике, где показатель обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов на 1000 человек населения составил в 2017 году 203,5. Наименьшая обеспеченность населения торговыми площадями современных форматов имеет место в Республике Ингушетия, где показатель обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов на 1000 человек населения составил в 2017 году 19,2.

Таблица 4

Доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли субъектов Российской Федерации [3]

Субъекты Российской Федерации	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	15,1	17,5	18,4	20,5	21,9	22,9	25,0	27,4	29,9
Северо-Кавказский федеральный округ	4,0	5,0	5,8	6,3	6,2	5,8	5,8	6,4	6,7
Республика Дагестан	0,6	0,6	0,7	1,1	1,1	1,2	0,7	0,8	0,7
Республика Ингушетия	–	–	–	–	–	–	–	0,6	2,3
Кабардино-Балкарская Республика	6,3	7,2	7,2	8,3	8,4	8,5	7,5	7,4	6,6
Карачаево-Черкесская Республика	4,8	8,0	10,5	11,2	12,4	14,1	15,7	15,4	17,3
Республика Северная Осетия – Алания	0,0	1,0	3,2	6,7	6,6	6,4	6,8	7,5	7,7
Чеченская Республика	–	–	–	–	–	–	–	2,6	2,8
Ставропольский край	8,8	11,2	12,5	12,3	12,3	11,4	13,2	14,9	15,8

Для Республики Дагестан показатель обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов на 1000 человек населения составил в 2017 году 20,4, что в 11,5 раз ниже среднероссийского показателя и в 3,7 раза ниже среднего показателя по Северо-Кавказскому федеральному округу.

Таблица 4 показывает, что доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли в целом по Российской Федерации увеличилась в 2017 году по сравнению с 2009 годом почти в два раза – с 15,1 до 29,9 %.

В Северо-Кавказском федеральном округе доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли незначительна и составляла в 2009 году 4 %, в 2017 году – 6,7 %, что ниже среднероссийского показателя в 2017 году в 4,5 раза. Наиболее высокий показатель развития розничных торговых сетей среди субъектов СКФО в Карачаево-Черкесской Республике, на их долю в 2017 году приходилось 17,3 % розничного оборота.

В Республике Дагестан очень низкий показатель развития розничных торговых сетей, на их долю в 2009 году приходилось 0,6 %, а в 2017 году – 0,7 % в общем обороте розничной торговли, что ниже среднероссийского показателя в 42,7 раза и в 9,6 раза – среднего показателя по Северо-Кавказскому федеральному округу.

В СКФО в 2017 году доля рынков в общем обороте розничной торговли составила 29,1 %, а доля торгующих организаций – 70,9 %, что почти соответствует аналогичным показателям в Российской Федерации в 2000 году.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что развитие розничной торговли в Северо-Кавказском федеральном округе значительно отстает от среднероссийских показателей по качеству ее осуществления. Показатель обеспеченности населения торговыми площадями современных форматов на 1000 человек населения в Северо-Кавказском федеральном округе ниже среднероссийского в 3,3 раза, а в Республике Дагестан – в 11,5 раз. В СКФО доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли незначительна и составляла в 2009 году – 4 %, в 2017 году – 6,7 %, что ниже среднероссийского показателя в 2017 году в 4,5 раза, а в Республике Дагестан – 42,7 раза.

Это свидетельствует о необходимости совершенствования форм (магазинных, внемагазинных и активных), методов (самообслуживание, продажа по предварительным заказам, индивидуальное обслуживание, продажа с открытой выкладкой, продажа товаров по образцам, консультативная продажа, посылочная торговля) и условий осуществления розничной торговли (торговые центры, сетевая торговля, супермаркеты, дискаунтеры, торговые автоматы, электронная торговля и др.) в субъектах Российской Федерации.

Литература

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России. М.: ИНФРА-М, 2016. 240 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2018. 560 с.
3. Доля розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#
4. Камоева Т.К. О роли розничной торговли в экономике России // ПСЭ. 2010. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-rol-i-roz-nichnoy-torgovli-v-ekonomike-rossii>
5. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2012. 488 с.
6. Россия и страны мира. 2016: стат. сб. / Росстат. М., 2016. 379 с. [Электронный ресурс]. http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/world16.pdf
7. Структура формирования оборота розничной торговли по хозяйствующим субъектам в I полугодии 2018 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/2018/b18_01/ras-rozn.htm
8. Торговля в России. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 233 с.
9. Число хозяйствующих субъектов розничной торговли, на конец года, по данным государственной регистрации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#

Влияние экологической ответственности на гудвил компании

The Impact of Environmental Responsibility on Company's Goodwill

Р. ВОСКАНЯН

Восканян Роза Оганесовна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансового менеджмента Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. E-mail: voskanian.ro@rea.ru

Повышенное внимание к проблемам сохранения и восстановления окружающего мира сформировало «зеленый» подход к инвестированию. В свою очередь компании с целью повышения инвестиционной привлекательности, формируют и несут экологическую ответственность. Исследование данного явления позволило выявить отсутствие прямой связи между публикацией отчета об экологической ответственности или признания результатов в сфере защиты окружающей среды от сторонних организаций. Одновременно с этим гудвил компании снижается на продолжительный период времени, когда компании нарушают экологическую ответственность.

Ключевые слова: гудвил, зеленый инвестор, капитализация, окружающий мир, ответственный инвестор.

Increased attention to the problems of preserving and restoring the surrounding world has formed a «green» approach to investment. In turn, companies with the aim of increasing investment attractiveness form and bear environmental responsibility. The study of this phenomenon revealed the lack of a direct link between the publication of a report on environmental responsibility or recognition of results in the field of environmental protection from outside organizations. At the same time, the company's goodwill is reduced for a long period of time when companies violate environmental liability.

Key words: goodwill, green investor, capitalization, environment, responsible investor.

В конце XX – начале XXI в. ученые и широкая общественность испытывают неподдельный интерес к вопросам сохранения и восстановления окружающего мира. Крупные природные катаклизмы, изменения климата, увеличивающийся объем парниковых газов и глобальное загрязнение являются результатом промышленной деятельности человека. Последствиями выступают увеличение уровня мирового океана и сокращение пахотных земель, стремительное вымирание отдельных видов животных и нарушение пищевой цепочки, ухудшение природно-климатических условий, оказывающих негативное влияние на жизнь и здоровье человека и т.д.

Столь значимые проблемы требуют комплексного решения. На уровне государств издаются нормативно-правовые акты, принимаются международные конвенции и протоколы, что оказывает качественное положительное влияние на окружающую среду и отношение к ней.

По оценкам Всемирного банка, создание необходимой инфраструктуры для сохранения природно-климатических условий в течение следующих 15 лет потребует финансирование в объеме порядка 90 трлн долл. [2].

Таблица 1

Госрасходы на охрану окружающей среды (% к ВВП)

	2012	2013	2014	2015	2016
Греция	1,1	1,7	1,5	1,4	1,6
Нидерланды	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4
Франция	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Люксембург	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9
Италия	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9
Россия	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7

Источник: составлено автором на базе OECD Data.

На основе данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), представляющей информацию по данному вопросу с временным лагом в два года, в таблице 1 ранжированы государства-лидеры по объему госрасходов на охрану окружающей среды в процентах к ВВП по итогам 2016 г. Для исследования выбраны европейские страны, поскольку ими передается информация в ОЭСР об объемах расходов на протяжении всего рассматриваемого периода.

Последние двадцать лет лидерами данного рейтинга становятся Нидерланды и Греция. Следует заметить, что крупнейшие экономики Европы, такие как Великобритания или Германия, направляют на охрану окружающей среды в среднем 0,78 и 0,6 % от ВВП соответственно. Схожими показателями характеризуется и Россия.

Представленные для сравнения в таблице 1 данные по России позволяют сделать вывод, что государство не вносило изменений в финансовый аспект охраны окружающей среды. Объем госрасходов должен был измениться в 2017 г., объявленном Годом экологии в России. Очевидно, что значительного увеличения финансирования со стороны государства на охрану окружающей среды ждать опрометчиво. По этой причине одним из самых значительных итогов Года экологии стало привлечение к решению экологических проблем коммерческих организаций.

Без таких крупных участников гражданских отношений, как коммерческие организации, сложно решать глобальные проблемы, требующие осознанного подхода к вопросам производственной деятельности и финансирования проектов, направленных на ликвидацию негативного воздействия промышленности на окружающий мир и его восстановление – развития экологической ответственности компаний.

Развиваясь в рамках корпоративной социальной ответственности, экологическая ответственность должна превосходить установленные законодательством требования к деятельности компаний.

Экологическая ответственность компании принимает во внимание экономические, социальные и внутренние причины сохранения и укрепления окружающей среды, связана с долгосрочными бизнес-целями компании и должна соответствовать ожидаемым нормативным требованиям [3].

Последовательное развитие экологической ответственности компаний, принятие отраслевых стандартов и сложившийся опыт компаний по защите окружающей среды должны являться основой совершенствования законодательства.

На наш взгляд, под экологической ответственностью компании следует понимать добровольные действия, направленные на сокращение негативного влияния промышленного производства на окружающую среду, создание экологически безопасного производства и финансирование проектов, предотвращающих экологические катастрофы и восстанавливающих окружающую среду.

Подобный подход позволит сформировать систему экономических отношений, при которых экологическая ответственность компании должна стать неотъемлемой частью экономической эффективности.

Исследование показало, что представители бизнес-сообщества осознают недостаток экологической ответственности компаний, но считают это достаточно дорогим направлением деятельности [1]. Возможно, это является основной причиной несения систематической и целенаправленной экологической ответственности лишь крупными международными компаниями.

Ценностно-ориентированный финансовый менеджмент, направленный на повышение благосостояния собственников, наиболее актуален для акционерных обществ. Стоимость акций публичных компаний во многом зависит от внешних факторов, в том числе от тенденций на рынке и настроений инвесторов. Современные инвесторы предпочитают выбирать компании с положительным гудвиллом, то есть с положительной рыночной оценкой потенциала ее роста. Компании с положительным гудвиллом, сформированным в том числе ответственным отношением к этическим и моральным нормам, окружающей среде, также привлекают «зеленых» инвесторов.

«Зеленые» инвестиции направляются в компании, проекты и финансовые инструменты в области изменения климата, возобновляемых источников энергии, экологически чистых технологий и т.д. [5].

Компании с незагрязняющим окружающий мир производственным процессом удовлетворяют интересы «зеленых» инвесторов, в то время как компании с отсутствующей экологической ответственностью не удерживаются в инвестиционных портфелях. «Зеленые» инвесторы оказывают влияние на рынок таким образом, что цены акций загрязняющих окружающий мир компаний снижаются [4].

В этой связи представляется важным выявить взаимосвязь между объявлением об успешной реализации экологической ответственности компании и ее стоимостью с целью определения экологической ответственности компании как фактора повышения ее стоимости.

17 октября 2017 г. международной организацией «Гринпис» опубликован анализ деятельности мировых компаний сферы высоких технологий с позиции решения экологических проблем. Примечательно, что ни одна компания не достигла высшей оценки – рейтинга «А», а первое место получила непубличная компания, чье производство финансируется посредством краудфандинга. Влияние данного рейтинга на стоимость одной акции компании представлено в таблице 2.

Таблица 2

Влияние оценки Greener Electronics на стоимость акции

Наименование компании	Место в рейтинге	Изменение цены за неделю, \$	
		Увеличение	Снижение
Fairphone B.V.	B	Непубличная компания	
Apple	B-		4,22
Dell	C+	1,14	
HP	C+	0,23	
Lenovo	C-	0,05	
Microsoft	C-	1,16	
Acer	D+		1,18
LG	D+	1,35	
Sony	D+	0,5	

Источник: составлено автором на базе Greener Electronics, Investing.com.

Представленная в таблице 2 информация позволяет прийти к выводу, что в большинстве случаев признание эффективности действий компаний в рамках экологической ответственности положительно, но не существенно влияет на отношение инвесторов к акциям компаний.

Снижение цены демонстрирует компания Apple, которая осенью 2017 г. несколько раз значительно теряла в капитализации в связи со сдержанной реакцией покупателей и рецензентов на их новую продукцию, а также компания Acer, что может быть отчасти связано с падением продаж компании на протяжении сентября-октября 2017 г.

Ежегодная международная награда The CR Reporting Awards, вручаемая компаниям с 2007 г. за подготовку корпоративной нефинансовой отчетности в различных категориях, также остается практически незамеченной инвесторами. 4 мая 2018 г. компания Marks and Spencer Group PLC выиграла в основной категории данной премии, однако на лондонской фондовой бирже изменение цены ее акций составило всего 1,26 % на фоне снижения на 0,17 % в предыдущий день. Выигравшая сразу в нескольких категориях премии компания Nestlé SA продемонстрировала 4 мая 2018 г. рост цены акций на 0,74 % на фоне снижения в предыдущий день на 0,76 %. Следовательно, экспертное признание ответственности компаний перед обществом в сфере защиты и сохранения окружающей среды на данный момент не является значительным фактором роста гудвила.

Одновременно с этим вызванные недобросовестным осуществлением предпринимательской деятельности экологические скандалы привели к снижению котировок компаний до исторического минимума, общественному порицанию и оттоку инвестиций, обусловленному в том числе сомнениями в гудвиле компаний.

9 июля 2018 г. компания Nissan признала, что подделывала тесты выхлопных газов в Японии. Стоимость одной акции в тот день упала на 48 японских йен. Ответственный подход руководства компании к данному инциденту, а именно – внутренняя проверка и публикация ее результатов, анонсирование мер по предотвращению последствий, положительно сказались на дальнейшей стоимости компании.

В июле 2017 г. американский производитель General Motors обвинен в использовании программного обеспечения, занижающего уровень токсичных выбросов. Реакцией рынка стало падение акций компании почти на 4 %.

«Дизельный скандал» автоконcernа Volkswagen в сентябре 2015 г. снизил цену одной акции до 90 евро, тогда как в апреле 2015 г. максимальная цена одной акции составляла порядка 240 евро. Ко второй половине 2018 г. капитализация конcernа так и не достигла прежнего уровня.

Обусловленный сокращением средств на обеспечение безопасности добычи нефти взрыв на платформе British Petroleum в апреле 2010 г. повлек за собой крупнейшую экологическую катастрофу. К июню 2010 г. цена за одну акцию упала практически вдвое с 641,1 фунтов стерлингов в начале апреля до 304,6 в июне 2010 г. На протяжении прошедших восьми лет капитализация компании так и не восстановилась, во второй половине 2018 г. акции компании торговались по цене 570 фунтов стерлингов за штуку.

Таким образом, экологическая ответственность компаний оказывает незначительное влияние на ее гудвил и рыночную стоимость при отсутствии спровоцированных компаниями катастроф. Одновременно с этим нарушение экологической ответственности является существенным фактором снижения гудвила компании, и чем существеннее последствия для окружающего мира – тем более долгосрочным представляется снижение инвестиционной привлекательности и рыночной стоимости компании.

Литература

1. Belal A.R., Cooper S.M., Khan N.A. Corporate environmental responsibility and accountability: What chance in vulnerable Bangladesh? // Critical Perspectives on Accounting. 2015. № 33. Pp. 44–58.
2. Climate finance overview // The World Bank Group. 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/climatefinance>
3. Gunningham N. Corporate Environmental Responsibility. London: Routledge, 2009. 628 p.
4. Heinkel R., Kraus A., Zechner J. The Effect of Green Investment on Corporate Behavior // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 2001. № 36. Pp. 431–449.
5. Voica M.C., Panait C., Radulescu I. Green Investments – Between Necessity, Fiscal Constraints and Profit // Procedia Economics and Finance. 2015. № 22. Pp. 72–79.

Механизмы, программы и система поддержки предпринимательства в регионе

Mechanisms, Programs and Support System for Entrepreneurship in the Region

Т. РОМАНИШИНА

Романишина Татьяна Сергеевна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Информационные технологии в экономике и менеджменте» Московского авиационного института. E-mail: romanishina-t@rambler.ru

В статье анализируется действующая модель развития и государственной поддержки предпринимательства на региональном и муниципальном уровне. Исследование проведено с использованием материалов о развитии малого бизнеса в Московской области. Проанализированы существующие программы поддержки, описан механизм взаимодействия бизнеса и органов власти. Доказана значимость данного механизма в создании единой эффективной системы развития регионального бизнеса. Определены тенденции и факторы эффективности устойчивого развития бизнеса на конкретной территории.

Ключевые слова: предпринимательство, государственная поддержка, инфраструктура развития, устойчивое развитие бизнеса.

The article analyzes the current model of development and state support of entrepreneurship at the regional and municipal level. The study was conducted using materials on the development of small business in the Moscow region. The existing support programs are analyzed, the mechanism of interaction between business and authorities is described. The importance of this mechanism in the creation of a single effective system of regional business development is proved. The trends and factors of sustainable business development efficiency in a particular area are determined.

Key words: entrepreneurship, government support, development infrastructure, sustainable business development.

Поддержка развития малого предпринимательства на муниципальном уровне способна сократить ряд диспропорций и территориальных сдвигов в развитии конкретных территорий. Они отражают потребности социально-экономических систем муниципальных образований в развитии наиболее востребованных видов экономической деятельности, которые по каким-либо причинам не учтены в программах поддержки регионального уровня [1].

Для достижения цели настоящего исследования проведем сравнительный анализ системы поддержки малого бизнеса на региональном (Московская область) и на муниципальном уровнях с учетом опыта четырех муниципальных образований Южного Подмосковья.

Анализ системы поддержки малого бизнеса муниципальных образований Южного Подмосковья и согласованности их с системой Московской области необходимо провести в несколько этапов:

1. Анализ субъектов управления системой поддержки малого предпринимательства.
2. Анализ объектов поддержки, то есть структуры и статистики субъектов малого предпринимательства.
3. Анализ нормативно-правовой базы муниципального уровня в части действующих программ поддержки малого бизнеса и их согласованности с региональной программой.

Перейдем к анализу данных этапов.

На региональном уровне органом, отвечающим за реализацию программ поддержки малого предпринимательства, выступает Управление поддержки и развития предпринимательства Министерства инвестиций и инноваций Московской области. В подчинении Управления на уровне муниципалитетов находятся конкретные муниципальные служащие.

Деятельность муниципальных служащих методом общественного контроля координируют различные общественные организации и специализированные советы, не исключая деятельность Советов депутатов по обеспечению внутренней нормативной и законотворческой деятельности на уровне муниципального образования. При этом на региональном уровне такую функцию исполняет Московская областная Дума (в лице территориальных депутатов областного уровня), а во всех муниципалитетах такую роль одинаково исполняют местные советы депутатов.

Все администрации муниципалитетов включили в свою структуру ответственных за развитие малого бизнеса. Однако их деятельность во всех случаях сопряжена с исполнением и других полномочий, что в конечном итоге снижает эффективность деятельности местных чиновников. В существующих экономических и социальных реалиях, однако, нет возможности расширения штата сотрудников. Поэтому стоит рассмотреть методы оптимизации их деятельности за счет повышения эффективности деятельности общественных советов и прочих организаций, в деятельности которых отражены требования развития малого предпринимательства.

Все советы по поддержке малого бизнеса в муниципальных образованиях действуют на основании положений или постановлений глав муниципальных образований. Общую координацию всех советов при главах осуществляет руководитель общественной приемной Уполномоченного по защите прав предпринимателей Московской области в городах Серпухов, Протвино, Пущино и Серпуховском районе.

Ведущей общественной организацией Южного Подмосковья, не подотчетной министерству и главам местных муниципальных образований, является Серпуховская торгово-промышленная палата (СТПП). Данная организация включает в себя более 180 предприятий региона, в том числе более 65 % активных предприятий малого и среднего бизнеса городов Серпухов, Пущино, Протвино и Серпуховского района.

Являясь всероссийской общественной организацией, СТПП ставит перед собой ряд целей и задач. В их числе создание благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности в регионе. На базе палаты активно работает Комитет по развитию малого бизнеса СТПП. Члены Комитета разрабатывают и реализуют мероприятия по формированию бизнес-среды, реализуют программы поддержки малого бизнеса путем реализации различных информационных и инициативных предпринимательских проектов.

С 2016 года на базе СТПП активно реализуется проект «Группа развития инвестиционной привлекательности Серпуховского региона». Однако стоит заметить, что в данном проекте крупные и средние предприятия преобладают над малыми, вследствие чего программа деятельности Комитета СТПП в меньшей степени ориентирована на развитие инвестиционной привлекательности региона для малого бизнеса.

Для анализа структуры и статистики малого предпринимательства в муниципальных образованиях региона необходимо изучить ряд параметров:

- количество субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) по каждому муниципальному образованию;
- темпы прироста субъектов МСП;
- место каждого из муниципальных образований в областном рейтинге.

Серпуховский муниципальный район – лидер по темпам прироста субъектов МСП, что доказывает высокую эффективность организации работы по развитию малого предпринимательства в муниципальном образовании (показатель – 5,1%). Однако это соответствует только 42 месту из 68 возможных в рейтинге районов Московской области. При этом лидером по количеству малых и средних предприятий в регионе является Серпухов с показателем 5068 предприятий. Темпы прироста тут тоже неплохие – 4,6 %. Тогда как в Пущино и Протвино показатели максимально низкие. По мнению представителей местных администраций, это вызвано статусом «наукоград», которым обладают оба муниципальных образования.

Структура развития экономики малых городов и районов Московской области также различается. На примере Южного Подмосковья можно заметить, что предприниматели малых форм хозяйствования, как и 10 лет назад, выбирают наиболее простые направления ведения бизнеса, а именно – организацию торговой и розничной торговли. В наукоградах Пущино и Протвино развивается и обрабатывающее производство. Прежде всего, за счет инновационных малых предприятий, обслуживающих научные центры и институты. Серпухов и район, в свою очередь, демонстрируют развитие отраслей туризма, отдыха и развлечений. Этому способствует перспектива вхождения данной территории в зону маршрута «Золотое кольцо» России.

Стоит заметить, что каждый из муниципалитетов в той или иной форме определил и наиболее перспективные виды экономической деятельности в соответствии со своими программами инвестиционного развития.

Серпуховский район испытывает дефицит малых предприятий, предоставляющих бытовые услуги населению; Серпухов нуждается в создании предприятий, внедряющих IT-технологии; Пущино стремится привлечь производителей фармацевтических препаратов; Протвино делает ставку на машиностроение. Необходимо понимать, что данные отрасли реально станут приоритетными для бизнеса только в условиях их отражения в муниципальных программах поддержки малого бизнеса.

Начиная с 2013 года на территории Московской области действует Постановление Правительства МО от 23.08.2013 № 662/37 «Об утверждении государственной программы Московской области “Предпринимательство Подмосковья”». Ежегодно данная программа продлевается областным правительством, что доказывает ее целесообразность и эффективность. Она является единым стратегическим документом, формирующим политику поддержки малого бизнеса в муниципальных образованиях региона.

Задачи программы «Предпринимательство Подмосковья» на 2017 год включают:

1. Повышение доступности финансовых средств для субъектов МСП путем повышения эффективности работы Фонда микрофинансирования.
2. Повышение производительности труда посредством предоставления субсидий на покрытие затрат, связанных с модернизацией оборудования.
3. Мотивацию бизнеса на развитие, в том числе на открытие социально значимых направлений ведения бизнеса и на ведение экспортной деятельности.

4. Повышение качества государственного управления процессом развития предпринимательства путем развития специализированной инфраструктуры и развития специализированных информационных ресурсов.

5. Повышение доверия к власти путем развития коммуникационной среды и повышения прозрачности процедуры получения господдержки субъектами СМП.

Программой предусмотрено несколько видов поддержки, в том числе:

1. Финансовая поддержка (например, займы и залог по кредиту).

2. Имущественная поддержка (например, субсидия на модернизацию оборудования и возврат по лизингу).

3. Налоговые льготы (например, налоговые каникулы по патенту).

4. Деятельность организаций инфраструктуры (например, коворкинги СТАРТ и бизнес-инкубаторы).

5. Развитие многофункциональных центров поддержки бизнеса (например, услуги АО «Корпорация МСП»).

6. Образовательные проекты (например, «Бизнес-школа Московской области»).

7. Информационная поддержка (например, «Бизнес-навигатор Московской области»).

В каждом из муниципальных образований Южного Подмосковья также существуют муниципальные целевые программы. Каждое муниципальное образование вправе использовать самостоятельную стратегию набора мер и методов поддержки. В зависимости от уровня социально-экономического развития территории каждая территория определяет типы бизнеса, которым намерена помогать из средств муниципального бюджета.

Согласно проведенному анализу можно рекомендовать городу Серпухову и Серпуховскому району в большей мере уделить внимание развитию малого бизнеса, осуществляющему свою деятельность в сфере туризма. А наукоградам Пущино и Протвино большее внимание уделить развитию специальной инфраструктуры, которой могли бы воспользоваться инновационные предприятия малых форм.

Впрочем, необходимо сказать, что сама система поддержки малого бизнеса в регионе выстроена с учетом всех требований. Насколько же эта система эффективна для каждого конкретного предприятия, можно сказать только после проведения дополнительной оценки.

В настоящий момент программа развития малого бизнеса в регионе отвечает требованиям, предъявляемым к подобным программам на федеральном уровне. Основными тенденциями в развитии форм государственной поддержки малого бизнеса в России, по словам большинства экспертов, являются:

1) поддержка развития IT-индустрии;

2) меры, направленные на поддержку инновационных форм малого бизнеса;

3) создание баз коллективного пользования оборудованием;

4) повышение доступности финансов для малого бизнеса. [2]

В любой из национальных экономических систем государственная поддержка малого бизнеса – это создание эффективной предпринимательской среды, способной защитить и сформировать наиболее комфортные условия для ведения бизнеса в самых малых его формах, для обеспечения максимальной устойчивости социально-экономического развития современного общества. Достижение данной цели возможно с учетом обязательных форм активности бизнеса и индивидуальных форм промышленных инициатив, направленных трансформаций производственной сферы и сферы общественного производства [3].

Литература

1. Гришин К.Е., Маликов Р.И. Институциональная конфигурация региональной экосистемы предпринимательства: методология формирования и парадигмы исследования // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 4. С. 4–16.

2. Мирошников С.Н. Государственное управление территориями – управление развитием: особенности, этапы, риски // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 5. С. 47–52.

3. Maidanevych Yu.P., Romanishina T.S., Rysakova L.E., Bondarenko N.G., Mikhailyuk O.V. Investment instruments to stimulate depressed regions' development // European Research Studies Journal. 2018. Vol. 21. № 2. С. 476–488.

Развитие женского предпринимательства в современной России

Development of Women's Business in Modern Russia

3. РАЙМАНОВА

Райманова Зухра Ильгизовна, канд. филос. наук, доцент кафедры социологии труда и экономики предпринимательства Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: Zuhra_1@mail.ru

В статье анализируется трактовка понятия «женское предпринимательство», рассматриваются особенности и роль женского предпринимательства в современном российском обществе. Обозначаются основные барьеры, препятствующие стремительному развитию женского предпринимательства. Предлагаются пути преодоления выявленных преград, для того чтобы женщина смогла реализовывать свои идеи и приносить пользу обществу.

Ключевые слова: женское предпринимательство, бизнес, деловая женщина, предпринимательский потенциал, мотивация, стремление к самореализации.

The article analyzes the interpretation of the concept of «female entrepreneurship», discusses the features and the role of female entrepreneurship in modern Russian society. The main barriers to the rapid development of female entrepreneurship are indicated. Ways of overcoming the identified obstacles are proposed in order for a woman to be able to implement her ideas and bring benefits to society.

Key words: female entrepreneurship, business, business woman, entrepreneurial potential, motivation, desire for self-realization.

В современном российском обществе женщина начала занимать активные и значимые позиции. Различные сферы жизнедеятельности активно стали использоваться российскими женщинами для самореализации и утверждения позиций в обществе.

В рамках кардинальной модификации общественных отношений русская женщина и ее роль в обществе меняется, по-иному интерпретируются ее социальные функции. Стремительное развитие рыночной экономики обуславливает потребности в различных видах жизнедеятельности, в том числе в системе предпринимательства, куда и вовлекаются современные женщины.

Основу исследовательской гипотезы автора составляет взгляд на женское предпринимательство как особый вид деятельности для самореализации, самоутверждения, для доказательства своих возможностей. Женщина может создать новые формы и усовершенствовать старые, самостоятельно избирать риски, не обращая внимания на различия в стартовых позициях, разнообразие предпосылок в ведении бизнеса (накопления, влияние, образование) и необходимость осуществлять женские семейно-бытовые функции.

Из этого автор делает вывод, что мотивации женщины при создании и ведении бизнеса отличаются от мотиваций мужчин. Во-первых, в холархии приоритетов у женщин на первое место выходит желание реализоваться и самоутвердиться в обществе и как результат – достижение независимого положения. Во-вторых, они отдают предпочтение отраслям предпринимательства, где изначально учитываются особенности женского характера и социального поведения, таким как торговля, услуги, бытовое обслуживание (салоны красоты, общественное питание) и т.д.

Женщина сегодня – это деловая и амбициозная личность, нисколько не уступающая по своим предпринимательским способностям мужчинам [9].

С каждым годом все больше женщин приходят к решению заняться собственным бизнесом. С невероятной скоростью развивается ветвь женского малого бизнеса, открываются салоны красоты, магазины одежды или обуви, детские клубы, производство продуктов питания также не отстает. Женщина становится успешной в своем деле. Они сегодня инициативны, энергичны, амбициозны и уверены в своих силах. Это обусловлено тем, что женщина, как и мужчина, способна и абсолютно готова к полной самореализации.

Если посмотреть на малый женский бизнес, то можно увидеть, как сильно акцентируется внимание на идеях создания социальных проектов. Предпринимательство в сфере образования и развития обычно занято именно женщинами, и статистика показывает, что в России доля женщин, занятых в данной сфере, составляет 90 %. Зачастую женщина, когда находится в декретном отпуске, сталкивается с выбором: вернуться на старую работу либо совместить материнство с предпринимательской деятельностью.

Современные ученые отмечают, что женщины способны принимать более верные решения в ситуациях кризиса, создавать благоприятный микроклимат в коллективе, уютную домашнюю обстановку, что служит зачастую, долгосрочным трудовым отношениям. Кроме того, они обычно тратят больше усилий на проработку бизнес-стратегий, грамотнее распределяют средства, тратят меньше сил на работу, нежели мужчины [2].

Тем не менее, существует ряд препятствий на пути развития и совершенствования области женского предпринимательства. Основная причина – это отсутствие должного капитала для инвестиций, ведь открытие своего дела требует больших денег. Кроме того, в значительной степени сказывается влияние бюрократических барьеров (коррупционности чиновников), когда, не будучи включенной в систему неформальных связей, невозможно пробиться и реализовать действительно стоящий проект.

Также очень важным препятствием в деле развития бизнеса, даже при наличии должных средств для инвестиций, является отсутствие необходимых для открытия собственного бизнеса знаний, отсутствие знаний и навыков для занятия предпринимательской деятельностью.

Женский предпринимательский потенциал способен вносить значительные вклады в социально-экономическое развитие. Женщины часто ведут бизнес в бытовых сферах, сферах образования, оказания социальной помощи, издательского дела, производства одежды, общепита, отдыха, туризма – там, где деятельность ориентируется на улучшение качества жизни. Это и обуславливает значимость женского предпринимательства [2].

В регионах России статистика распространенности женского предпринимательства колеблется от 10 % до 45 % в зависимости от источника и официально не подтверждена [7]. Но есть общая тенденция устойчивого роста числа предприятий, где руководителями являются бизнес-леди, особенно в малом бизнесе, во всех регионах России. В последнее время мы можем наблюдать переходы женщин с руководящих должностей государственных предприятий в руководство в частных фирмах.

За последние пять лет изучением проблемами женского предпринимательства занимались такие российские ученые, как Т.Г. Малютина, С.Ю. Барсукова, А.Е. Чирикова [10] и др. Результаты их исследований показывают, что все же есть и остаются существенные проблемы для женского предпринимательства в ближайшие годы. Они говорят о несовершенности системы в отношениях между предпринимательством и влиянием в регионах, о плохой интеграции бизнеса в целом и женского бизнеса в частных случаях; о проблеме компетентности, об особенностях политических взглядов, сознания и поведения; о проблемах в поддержке малого и среднего бизнеса в регионах России.

Женское предпринимательство нуждается сегодня:

- в будущем развитии и совершенствовании;
- в разработке специальных программ по государственной поддержке женщин-предпринимателей;
- в разработке соответствующих мер для осуществления государственной политики.

По итогам анализа можно сделать вывод, что женский бизнес весьма противоречив в нашей стране. Он сталкивается с множеством проблем и нуждается в развитии и совершенствовании. Женское предпринимательство является необходимым в наших экономических условиях, так как оно способствует эволюционированию экономики в целом. Однако уровень женского предпринимательства сильно отстает от норм, принятых в европейских странах. Стоит отметить, что женское предпринимательство способно также сломать устоявшиеся стереотипы касательно гендера.

Как стало известно, эти барьеры носят и внутренний, и внешний характер. Поэтому необходимо минимизировать эти барьеры, для того чтобы женское предпринимательство получило должное развитие на существующей бизнес-платформе. Необходимо минимизировать пороги, чтобы женщины не боялись открывать собственные бизнес-структуры, не боялись реализовывать свои идеи и приносили пользу для общества.

Тема развития предпринимательства в России является актуальной, что связано в том числе с развитием сегмента малого бизнеса. Кроме того, развитие женского предпринимательства заставляет обратить на данный феномен пристальное внимание.

Роль женщины в обществе сегодня перерастает традиционный формат, характерный для нашей страны еще сто лет назад. У каждого человека появляется возможность выбора и самоопределения в предпринимательстве [6]. Современные технологии позволили женщине снять с себя часть задач, связанных с домом, семьей и уходом за детьми, и освободили место для творчества. Различные творческие, социальные и благотворительные идеи получили реализацию в женском предпринимательстве.

Безусловно, в обществе есть категория женщин, для которых предпринимательство не представляет интереса, которые не могут, не хотят и никогда не станут открывать свое дело. Однако есть и такие, кто хотел бы, но существуют определенные ограничения.

Как выяснилось, подобные барьеры носят как внутренний, так и внешний характер. Поэтому задача на сегодняшний день – минимизировать экономические, образовательные и прочие внешние факторы, препятствующие женщинам открывать собственные предпринимательские структуры, реализовывать свои идеи и приносить пользу обществу. Таким образом, все управленческие мероприятия стоит направить на разрешение вопросов и проблем развития предпринимательской деятельности, характерной конкретно для женской части населения, и носить системный характер.

Литература

1. Абриталина А.С. Женское предпринимательство: социально-экономические мотивации и факторы: автореф. дис. ...канд. социол. наук. Саратов, 2006. 54 с.
2. Барсукова С.Ю. И снова о женском предпринимательстве // СОЦИС. 2008. № 5. С. 148–153.
3. Галлямов Р.Р., Гильманова Г.Х. Женское предпринимательство в современном российском обществе: социологический анализ проблемы. Уфа: БГАУ, 2011.
4. Галлямов Р.Р. Особенности женского предпринимательства в современной России // Экономика и управление. 2016. № 3. С. 56–67.
5. Деловая женщина: за и против [Электронный ресурс]. URL: <http://bisgid.ru/start/psy/women/>
6. Ильиных С.А. Предпринимательство в России: анализ факторов влияния // Проблемы современной экономики. 2015. № 2. С. 153–156.
7. Официальный сайт Российской академии бизнеса и предпринимательства (РАБиП) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ex.ru/>
8. Официальный сайт комитета по развитию женского предпринимательства «Опора России» [Электронный ресурс]. URL: <http://womanopora.ru/>
9. Райманова З.И. Особенности женского предпринимательства в России // Доклады БашГУ. 2018. № 6.
10. Чирикова А.Е. Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. М.: Изд-во Институт социологии РАН, 2007. 201 с.

Электронная коммерция: стратегии сбытовой деятельности для малого предприятия

Electronic Commerce: Marketing Strategy for Small Businesses

Р. ГАЙСИНА, А. ХИСАЕВА

Гайсина Радмила Руслановна, магистрант Института экономики и сервиса Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: radanovaki@gmail.com

Хисаева Алия Инисовна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Проектный менеджмент и экономика предпринимательства» Института экономики и сервиса Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: oa@rusoil.net

В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с развитием электронной торговли на российском рынке, выявлены главные преимущества цифровой сферы торговли и ее значение для современного предпринимательства. Проанализированы основные интернет-стратегии, используемые малыми предприятиями для повышения эффективности управления сбытом готовой продукции. Разработаны рекомендации по выбору оптимальных моделей управления сбытом в электронном пространстве.

Ключевые слова: электронная коммерция, сбытовая деятельность, дропшипинг, маркетплейс, СПИН-система, интернет-технологии.

This article discusses issues related to the development of electronic commerce in the Russian market, identifies the main advantages of the digital trade and its importance for modern entrepreneurship. The main Internet strategies used by small enterprises to improve the efficiency of sales management of finished products are analyzed. Recommendations on the selection of optimal models of sales management in electronic space were developed.

Key words: electronic commerce, marketing activities, dropshipping, marketplace, SPIN-system, Internet technologies.

Глобальное распространение информационных технологий и интенсивный рост числа интернет-пользователей способствуют развитию региональной и мировой электронной коммерции. Сегодня сектор малого и среднего бизнеса активно применяет инструменты веб-торговли для разработки качественных продуктов, отвечающих требованиям клиентов, а также для приобретения новых рыночных долей и конкурентных преимуществ. Современные предприниматели стремятся к развитию собственного бизнеса на платформе электронной коммерции параллельно развитию «физического» магазина, интегрируя традиционные и новейшие методы сбытовой деятельности.

Несмотря на то, что Россия по развитию электронной коммерции лидирует среди стран СНГ, уровень вовлеченности отечественных предпринимателей в электронную торговлю все еще отстает от мировых лидеров. Это объясняется общим положением сектора малого и среднего бизнеса в Российской Федерации: отсутствие рационально разработанной финансово-кредитной поддержки, комплексной правовой системы, учитывающей интересы малого бизнеса, неразвитость инфраструктуры государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, дефицит инвестиций, высокая налоговая нагрузка, отсутствие полноценной информационной помощи, коррупция – все это является барьером, препятствующим активному развитию малого предпринимательства в России. В настоящий момент на российском электронном потребительском рынке доминируют зарубежные сети движения товаров, а именно продукция китайского, американского и европейского производителя [7] (рис. 1).

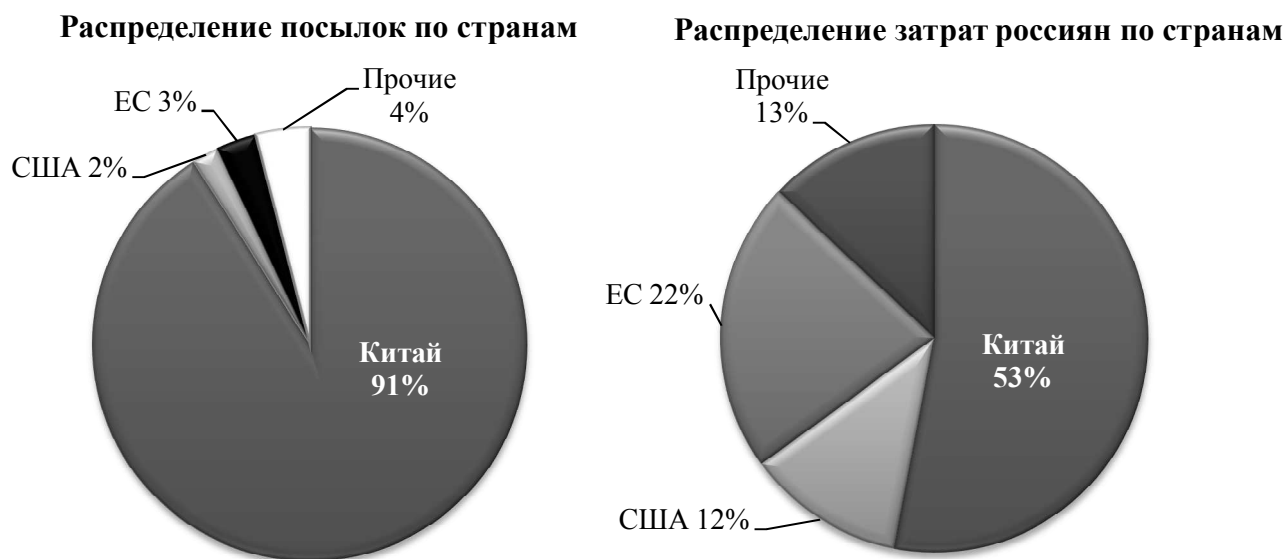


Рис. 1. Затраты россиян на покупку в зарубежных интернет-магазинах

Электронная коммерция во многих странах мира рассматривается в качестве одного из важнейших механизмов развития частного предпринимательства [3]. Так, согласно отчету Всемирного банка, развитие и широкое использование интернета способствует расширению масштабов торговли, более эффективному использованию капитала, усилению конкуренции, созданию новых рабочих мест и, в конечном итоге, повышению производительности труда [2]. Интернет-торговля предлагает широкий спектр товаров и услуг, где потребители и производители обладают рядом преимуществ перед субъектами традиционной торговой деятельности (табл. 1).

Таблица 1

**Преимущества электронной коммерции
по сравнению с традиционной торговлей**

Для производителей	Для потребителей
Возможность конкурирования малых фирм с крупными организациями.	Широкий выбор возможностей для оплаты товаров и услуг.
Постоянная и своевременная обратная связь с клиентами и сотрудниками компании.	Возможность совершать покупки в любое удобное время, отсутствие очередей.
Проникновение на международные рынки с минимальными временными и финансовыми издержками, преодоление географических ограничений.	Широкий ассортимент товаров любого типа назначения, возможность приобретения продукции отечественных и иностранных производителей дистанционно.
Снижение затрат на развитие предпринимательства за счет автоматизации большинства бизнес-процессов.	Значительная экономия времени на поиски необходимой продукции, розничных и оптовых сетей, поставщиков.
Установление более низких цен на продукцию за счет экономии на аренде офисных площадей, оптимизации размеров складских площадей и пр.	Открытый доступ к информации о товарах на сайтах производителей, возможность их углубленного изучения благодаря имеющимся отзывам потребителей.
Удовлетворение потребностей заказчика, персонализация товаров и услуг.	Возможность приобретения товаров и услуг по более низким ценам.

Обращаясь к технологиям электронной коммерции, предприниматель, как правило, стремится к совершенствованию существующих бизнес-процессов с целью снижения издержек и сокращения времени реализации сделок. Наиболее важным элементом системы взаимодействия

предприятия и потребителя как субъектов экономических отношений является управление сбытом готовой продукции, проекция которого в электронной среде приобретает совершенно иной формат [9]. Фактически предприниматель открывает новую сферу коммерческой деятельности, в которой интернет – не только среда для реализации потенциала компании, но и реальный инструмент успешного функционирования производственно-торговой системы в целом. Задачей данного исследования является сравнительный анализ моделей управления сбытом готовой продукции в электронной среде, благодаря которым возможно совершенствование сбытовой политики малого предприятия.

1. Дропшиппинговая система (англ. drop shipping – «прямая поставка») – передачи товаров через веб-ресурсы, при которых посредник является главным звеном в цепи сбыта готовой продукции. Потенциальные клиенты для приобретения товара обращаются к посреднику, который оформляет заказ на официальном сайте производителя и оплачивает его от своего имени, указывая покупателя в качестве получателя (рис. 2). Предприниматели, использующие дропшиппинговую систему для совершенствования сбытовой деятельности компании, ориентированы на поиск новых клиентов (поставщиков).

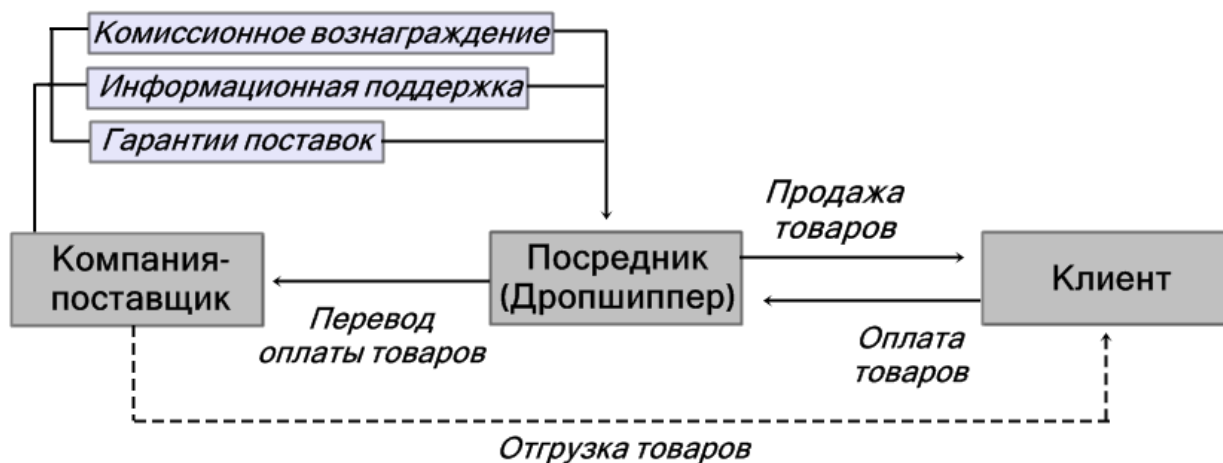


Рис. 2. Система прямых поставок продукции (дропшиппинг)

Преимуществами дропшиппинговой системы выступают следующие:

1) Механизм прямых поставок работает исключительно в электронно-цифровой среде. При организации дропшиппинга отсутствуют затраты на хранение и транспортировку продукции. Главное условие работы – свободный доступ во всемирную сеть посредством персонального компьютера или иного типа электронных устройств.

2) Отсутствие необходимости в крупных инвестициях.

3) Общедоступность и открытость рынка. Посредником в дропшиппинговой системе может быть любой желающий, имеющий минимальные навыки в электронной торговле. Предпринимательский успех определяется уровнем самостоятельной подготовки дропшипперов.

4) Отсутствие необходимости аренды складских и офисных помещений.

Российская система дропшиппинга основывается на трех преобладающих концепциях: торговля через социальные сети, интернет-сайты прямых поставок и веб-аукционы [4]. Каждая из концепций предполагает собственный подход к маркетинговой деятельности и электронной коммерции в целом. Социальные сети характеризуются потенциально бесконечным числом независимых центров распространения информации, благодаря которым пользователи разных стран узнают о производстве и продаже той или иной продукции. На сегодняшний день данная концепция является основополагающей для российских дропшипперов. Локальные интернет-сайты прямых поставок утратили свою актуальность в стремительно меняющихся финансово-экономических условиях. Большинство веб-аукционов преобразовались в полноценные торговые

сайты. Однако для мирового опыта данные концепции не представляют уникальности, поскольку в России дропшиппинг развивается гораздо медленнее по сравнению с США, Китаем или странами Европы. Тем не менее, дропшиппинговая система позволяет российским предпринимателям обходить различные административные барьеры, существующие в традиционной торговле, и запускать бизнес-проекты, ориентированные на отечественный и зарубежный рынок, с минимальными затратами, что, безусловно, способствует развитию электронной коммерции и частной хозяйственной деятельности в России.

2. SPIN-система (Situation, Problem, Implication, Need-Payoff Questions) – технология продаж при небольших и масштабных возможностях сбыта. SPIN-система основана на понимании того, как ведут себя люди в процессе покупки и использования ситуационных, проблемных, извлекающих и направляющих вопросов [5]. Целью предпринимателей, использующих данную систему в сбытовой политике фирмы, является налаживание располагающих отношений с потенциальными клиентами (рис. 3).



Рис. 3. Механизм работы SPIN-системы в области сбытовой деятельности

Преимущества SPIN-системы:

- 1) Универсальность. Модель может использоваться не только в электронной коммерции, но и при традиционной торговле.
- 2) Индивидуальность. При помощи технологии SPIN можно подобрать подход к каждому представителю целевой аудитории [8].
- 3) SPIN – самонастраивающаяся система, позволяющая производителю (продавцу) выявлять проблемные зоны в своей сбытовой деятельности, что, соответственно, дает возможность корректировать отдельные элементы механизма продаж, направленные на развитие физического и виртуального предприятия.

3. Маркетплейс (*англ.* marketplace – «место торговли») – платформа электронной коммерции, систематизирующая информацию о товарах и услугах разных компаний, зарегистрированных в данной системе [8]. Маркетплейсы предлагают техническую и маркетинговую поддержку производителям и потребителям. Размещение продукции на цифровых платформах с хорошей репутацией повышает доверие потенциальных клиентов к продукции какой-либо фирмы (рис. 4). Целью предпринимателей, использующих данную систему в сбытовой политике фирмы, является вывод хозяйствования на новые рынки сбыта.

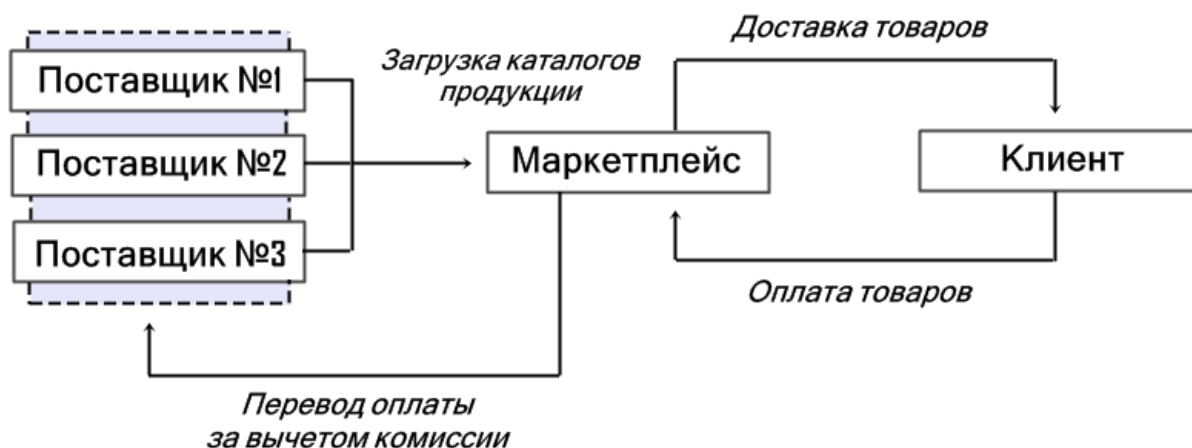


Рис. 4. Маркетплейс – электронная платформа для сбыта готовой продукции

Преимущества использования системы маркетплейс:

- 1) Автоматизация бизнес-процессов. Оформление и доставку заказов, поддержку актуальности ассортимента, связь с потребителями в большинстве случаев обеспечивает маркетплейс.
- 2) Высокая конкурентоспособность платформ по сравнению с типизированными интернет-магазинами. Благодаря снижению транзакционных издержек и стоимости привлечения клиентов, а также внутренней конкуренции на площадке продавцы снижают стоимость своих товаров, что позволяет им повышать интерес потребителя к данной платформе и действующим на ней фирмам-продавцам [1].
- 3) Популярные маркетплейсы позволяют малым компаниям представлять фирменную продукцию на международном рынке, обеспечивая новых, неизвестных или локально известных производителей широкой аудиторией из потенциальных потребителей.

Таблица 2

Выбор наиболее подходящей стратегии сбытовой деятельности в электронном пространстве

Дропшипинг	Маркетплейс
Малые и средние предприятия, имеющие известность в узких или широких кругах.	Новые и неизвестные предприятия сектора малого и среднего предпринимательства.
Работа с посредниками: отсутствие прямого взаимодействия компании с потребителем.	Работа с клиентами: ведение торговых переговоров с потребителем осуществляется фирмой-продавцом напрямую.
Продажа преимущественно недорогой продукции: одежды, предметов быта, товаров личного пользования, мелкой бытовой техники и цифровой электроники.	Продажа как дешевой, так и дорогой продукции (недвижимость, автомобили, брендовая электроника, бытовая техника, предметы роскоши).
Необходимость разработки логистической системы управления запасами (доставку товаров осуществляет компания-продавец).	Отсутствие необходимости в реализации фирмой-продавцом логистических операций (доставку товаров осуществляет платформа).
Необходимость создания собственного отдела электронного маркетинга: самостоятельное продвижение продукции.	Отсутствие необходимости в разработке маркетинговых стратегий, рекламных материалов.
Постепенное формирование собственной потребительской аудитории.	Быстрый доступ к широкой потребительской аудитории.

По мнению авторов, выбор стратегии сбыта готовой продукции малого предприятия зависит от нескольких факторов: очевидности потребностей потребителей, вида производимой продукции, масштабов предпринимательской деятельности, личных целевых установок [11]. Технология SPIN уместна в том случае, когда потребности потребителей неявны и необходимо с помощью ключевых вопросов добиться от клиента шага, который повысит вероятность продажи какого-либо товара или услуги. В случае, когда потребитель ориентирован на конкретный продукт, то есть имеется сформированная целевая аудитория (по возрасту, уровню дохода, статусу, роду деятельности, национальности и т.д.), уместно применение дропшипинговых систем сбыта и маркетплейсов (табл. 2).

Большинство зарубежных компаний в настоящее время уже используют интернет-технологии в качестве основного инструмента сбыта готовой продукции [10]. В России растущий спрос на электронные сделки стимулирует предложение, и предприниматели постепенно осознают необходимость внедрения в хозяйственную деятельность электронных торгово-сбытовых стратегий.

Литература

1. Бизнес-модель маркетплейс: преимущества и недостатки [Электронный ресурс]. URL: https://itbb.ru/blog/biznes_model_marketplace
2. Группа Всемирного банка. Доклад о мировом развитии «Цифровые дивиденды». Вашингтон, 2016. 58 с.
3. Калужский М.Л. Приоритеты институционального регулирования электронной коммерции: Россия и мировые тенденции // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 42. С. 11–22.
4. Калужский М.Л. Маркетинговые особенности дропшипинга в системе электронной коммерции // Практический маркетинг. 2013. № 6. С. 15–28.
5. Метод СПИН-продаж [Электронный ресурс]. URL: <https://spincat.ru/theory-of-spin/metod-spin-prodazhi#2>
6. Осипова Т.Ю., Клименко Е.Н. Финансовые технологии как оболочка инструментов финансов домашних хозяйств // ПУФ. 2016. № 4. С. 27–36.
7. Рынок интернет-торговли в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.akit.ru/wp-content/uploads/2018/04/Итоги-2017-АКИТ-финал-1.pdf>
8. СПИН-продажи: борьба за покупателя [Электронный ресурс]. URL: <http://edanchev.ru/site/28>
9. Ходыревская В.Н., Припадчева И.В., Заикин Е.Н. Повышение эффективности управления сбытом готовой продукции на сельскохозяйственном предприятии // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 6. С. 11–13.
10. Consoli D. The use of social media and e-commerce: A winning strategy for small businesses // North Economic Review. 2017. № 1. Pp. 109–119.
11. What is the Difference Between Dropship and Marketplace? [Электронный ресурс]. URL: <https://blog.mirakl.com/what-is-the-real-difference-between-dropship-and-marketplace>

Влияние пространственных эффектов на деятельность предприятий в отраслях российской промышленности

Influence of Spatial Effects on the Activities of Enterprises in Russian Industries

Н. ДАВИДСОН, А. ПУШКАРЕВ

Давидсон Наталья Борисовна, PhD, старший преподаватель кафедры международной экономики и менеджмента Уральского федерального университета. E-mail: n.b.davidson@urfu.ru

Пушкарёв Андрей Александрович, старший преподаватель кафедры эконометрики и статистики Уральского федерального университета. E-mail: a.a.psukarev@urfu.ru

В данном исследовании авторы анализируют влияние пространственных эффектов на результаты деятельности российских предприятий. Для проведения анализа используются данные по российским производственным предприятиям обрабатывающей промышленности за период с 2000 по 2008 год. Для получения эмпирических оценок используется панельная регрессия с фиксированными эффектами на уровне предприятий. Результаты указывают на значительные отличия в эффектах пространственной концентрации в зависимости от отраслевой группы. Результаты данного исследования могут быть использованы при разработке политики регионального пространственного развития.

Ключевые слова: пространственная концентрация, урбанизация, локализация, региональная экономика, отраслевые группы.

In this study, the authors analyze the influence of spatial effects on the performance of Russian enterprises. For the analysis, data on Russian manufacturing enterprises of the manufacturing industry for the period from 2000 to 2008 are used. To obtain empirical estimates, panel regression with fixed effects at the enterprise level is used. The results indicate significant differences in the effects of spatial concentration depending on the industry group. The results of this study may be in the development of regional policy.

Key words: spatial concentration, urbanization, localization, regional economy, industry groups.

Широко известно, что развитие территорий, как правило, происходит неравномерно. В связи с этим возникает несколько важных вопросов. Первый из них связан с определением того, насколько оптимальным является выбор местоположения компаниями. Если же распределение предприятий не оптимально, могут оказаться важными политические меры, например, кластерная политика. Чтобы пролить свет на эти проблемы, в рамках данной статьи изучается влияние пространственной концентрации экономической деятельности на производительность предприятий с учетом городских и региональных характеристик и оценка оптимальности уровней локализации.

Агломерацией называется пространственная концентрация экономической активности на ограниченной территории. Такая концентрация, как правило, приводит к внешним эффектам агломерации. Оценка экономий от агломерации имеет важное значение для разработки и анализа региональной политики. При выборе местоположения предприятий в Советском Союзе, как правило, учитывались скорее социальная необходимость и политические факторы, а не экономическая эффективность [6]. Относительно России можно предположить, что современные фирмы располагаются на тех же территориях и по тем же принципам, что и другие фирмы до них.

Результаты исследований, касающихся агломерационных экстерналий, противоречивы. Так, например, в метаобзоре по данной тематике показывается, что в более чем 60 % эмпирических работ присутствуют только положительные эффекты локализации, как положительные, так и отрицательные внешние эффекты присутствуют в 13 % статей, а в 24 % исследований внешние эффекты признаются незначимыми [2].

* Исследование выполнено при поддержке гранта РФФИ (проект № 16-06-00144 «Факторы пространственного развития в российской экономике»).

Высокая концентрация экономической деятельности связана с рядом негативных эффектов. Например, в работе [7] указывается на вероятность возникновения перегруженности территорий из-за транспортных издержек и стоимости жилья после того, как город достигнет относительно высокой плотности населения. Это означает, что экономии от агломераций имеют инвертированную параболическую форму, то есть сначала они увеличиваются, и как только достигается определенный уровень концентрации, начинают уменьшаться.

Однако есть веские доказательства того, что экономии от агломераций положительно влияют на производительность предприятия. Согласно точке зрения, приведенной в работе [10], для некой усредненной отрасли удвоение размера города приводит к увеличению производительности на 5,8 %. Для городских районов США за период с 2001 по 2005 г. было установлено, что производительность возрастает на 2–4 %, когда плотность человеческого капитала удваивается [1].

В России, особенно в регионах восточной и западной части страны, существенно различаются плотность населения и расстояния между городами; поэтому исследователи отмечают, что эти регионы характеризуются неравномерным развитием [3]. В соответствии с новой экономической географией механизмы, поддерживающие распределение, – это улучшение транспортной и коммуникационной инфраструктуры, снижение торговых издержек и устранение институциональных барьеров, а также социальная политика для отстающих регионов [5]. Что касается последствий экономической политики, то существует круговая причинность процесса агломерации, когда существующие внешние эффекты агломераций привлекают новые фирмы, и чем больше фирм присутствует на территории, тем выше внешние эффекты [9].

Данное исследование основано на данных микроуровня СПАРК, расширенных региональными и городскими данными Федеральной службы государственной статистики. Такой набор данных позволит получить детальное представление об экономической ситуации рассматриваемых городов и регионов. Выборка содержит более семи тысяч фирм, принадлежащих к предприятиям обрабатывающей промышленности. Исследование рассматривает период с 2000 по 2008 г., то есть в периоде после кризиса конца 1990-х и до серии кризисов после 2009 года. Нами сознательно выбирается такой период наблюдения с целью, с одной стороны, отразить динамику размещения и производительности фирм в период динамичного роста, а с другой стороны, исключить проявление эффектов от кризисов, которые могут создать дополнительный шум, не относящийся к исследуемым эффектам. Все фирмы в выборке расположены в городах с населением более 100 000 человек. Наша выборка охватывает около 40 % от общего числа официально зарегистрированных в России производственных фирм, за исключением микрофирм.

Основная причина выбора производственных предприятий, производящих торгуемые товары, состоит в том, что трудно оценить экономии от агломераций для фирм, производящих неторгуемые товары, поскольку, как правило, у таких фирм есть местная монополия, что приводит к увеличению их прибыли. Кроме того, компании, производящие торгуемые товары, относительно более чувствительны к экономии от агломераций по сравнению с, например, отраслью добычи полезных ископаемых, расположение компаний которых зависит от наличия природных ресурсов в том или ином регионе.

Промышленная классификация. Согласно теории жизненного цикла, новые отрасли промышленности больше выигрывают от местоположения в диверсифицированных территориях по сравнению с более старыми. Поэтому эффекты разнообразия и локализации могут различаться в разных отраслях. Например, в работе [4] анализируются две группы отраслей промышленности – машиностроение и высокие технологии – и используется таксономия Павитта для обрабатывающих отраслей. В соответствии с данным исследованием классифицируем отрасли промышленности на пять групп, представленных ниже. В данной работе используется модифицированная классификация Павитта [9]. В частности, «Масштабные отрасли промышленности» были названы «Базовыми материалами», также была введена группа «Интегрирующее оборудование». «Специализированные поставщики» были подразделены на «Базовое оборудование» и «Интегрирующее оборудование». Мы сгруппировали отрасли, используя трехзначную классификацию ОКВЭД-2.

Распределение фирм по отраслям в нашей выборке аналогично распределению, представленному Росстатом. Поэтому эконометрические результаты не должны быть смещенными в отношении отраслей.

Предполагается, что из-за их специфических особенностей группы отраслей имеют разные выгоды от совместного использования, сопоставления и обучения. Эти различия представлены в таблице 1.

Таблица 1

Различия в эффектах агломераций для разных отраслевых групп

	Совместное использование	Сопоставление	Обучение
Традиционные товары	Значимо, появляется от локализации	Значимо, появляется от локализации	Не важно
Базовые материалы	Значимо, появляется от локализации	Значимо, появляется от локализации	Не важно
Базовое оборудование	Важно, появляется и от локализации, и от разнообразия	Важно, появляется от локализации	Важно, в основном возникает от разнообразия
Интегрирующее оборудование	Важно, появляется и от локализации, и от разнообразия	Крайне важно, появляется от разнообразия	Важно, в основном возникает от разнообразия
Наукоемкие	Важно, появляется и от локализации, и от разнообразия	Важно, появляется и от локализации, и от разнообразия	Важно, в основном возникает от разнообразия

Эмпирический анализ. Мы оцениваем влияние агломераций на выручку предприятий, учитывая показатели на уровне предприятий, отраслей, городов и регионов. Оценивается следующая модель:

$$\ln(revenue)_{ti}^{jz} = \beta_0 + \beta_1 \ln(capital)_{ti}^{jz} + \beta_3 \ln(labour)_{ti}^{jz} + \beta_4 \ln(loc^2)_{ti}^{jz} + \beta_5 \ln(core)_{ti}^{jz} + \beta_6 \ln(urb)_{ti}^{jz} + \ln(wage)_t^z + \ln(autoraod)_t^r + \ln(rwroad)_t^r + \ln(grppc)_t^r,$$

где j – это индекс отрасли, z – индекс города, r – региональный индекс, i – индекс фирмы, а t – время. Наши оценки базируются на логарифмированной функции Кобба–Дугласа, с использованием переменных, описанных в таблице 2.

Таблица 2

Переменные, использованные для эконометрического моделирования

Переменная	Определение
Характеристики на уровне предприятий	
$\ln(revenue)_{ti}^{jz}$	Логарифм выручки предприятия (в рублях)
$\ln(capital)_{ti}^{jz}$	Логарифм фиксированных активов (в рублях)
$\ln(labour)_{ti}^{jz}$	Логарифм числа работников
Индексы агломерации ¹	
$(\ln(loc)_{ti}^{jz})^2$	Квадрат логарифма локализации
$\ln(core)_t^{jz}$	Доля отрасли j в городе z
$\ln(urb)_{ti}^{jz}$	Логарифм коэффициента урбанизации
Характеристики на уровне города	
$\ln(wage)_t^z$	Средняя номинальная заработная плата, руб.
Региональные характеристики	
$\ln(autoraod)_t^r$	Плотность автодорог, километров дорог на 1000 кв. километров
$\ln(rwroad)_t^r$	Плотность железнодорожных путей, километров дорог на 1000 кв. километров
$\ln(grppc)_t^r$	ВРП на душу населения, руб.

¹ Все коэффициенты рассчитаны на основе трех знаков ОКВЭД.

Модель оценивалась с использованием панельной регрессии. Чтобы нивелировать возможные эффекты эндогенности, были введены фиксированные эффекты на уровне фирм. Были использованы робастные стандартные ошибки. Поскольку предприятия в нашем наборе данных не меняют свое местоположение и отрасли, фиксированные эффекты предприятий также учитывают в себе специфические особенности отраслей и городов.

Модель была оценена для всех предприятий, принадлежащих к отраслям, которые производят торгуемые товары, а также отдельно для различных отраслей.

Таблица 3

Результаты эконометрического моделирования. Зависимая величина: $\ln(\text{revenue})$

	Все торгующие	Традиционные	Базовые материалы	Базовое оборудование	Интеграторы	Научно-технические
$\ln(\text{capital})$	0,213*** (0,00261)	0,176*** (0,00642)	0,205*** (0,00472)	0,200*** (0,00752)	0,266*** (0,0274)	0,218*** (0,00518)
$\ln(\text{labour})$	0,518*** (0,00349)	0,576*** (0,00973)	0,496*** (0,00646)	0,509*** (0,00945)	0,626*** (0,0301)	0,468*** (0,00728)
$\ln(\text{loc})^2$	0,000116* (0,0000703)	-0,0000396 (0,000193)	-0,0000281 (0,000120)	-0,0000943 (0,000198)	-0,00226*** (0,000512)	0,00113*** (0,000180)
core	3,946*** (0,0518)	3,852*** (0,141)	4,184*** (0,0937)	4,105*** (0,162)	4,280*** (0,347)	3,645*** (0,169)
$\ln(\text{urb})$	0,266*** (0,00722)	0,181*** (0,0170)	0,282*** (0,0128)	0,268*** (0,0216)	0,450*** (0,0668)	0,182*** (0,0182)
$\ln(\text{wage})$	0,299*** (0,0181)	0,415*** (0,0463)	0,199*** (0,0322)	0,260*** (0,0533)	0,626*** (0,176)	0,527*** (0,0401)
$\ln(\text{a_road})$	-0,0391** (0,0162)	-0,0375 (0,0441)	-0,150*** (0,0274)	-0,0982** (0,0441)	-0,186 (0,165)	0,0524 (0,0368)
$\ln(\text{rw_road})$	-0,123*** (0,0271)	-0,213*** (0,0605)	-0,0280 (0,0569)	0,162 (0,216)	-0,760 (1,044)	-0,104 (0,0809)
$\ln(\text{grp_pc})$	0,0846*** (0,0199)	0,0278 (0,0513)	0,241*** (0,0355)	0,163*** (0,0592)	-0,317* (0,190)	-0,0776* (0,0432)
_cons	1,983*** (0,205)	4,211*** (0,474)	0,972** (0,396)	0,831 (1,212)	2,657 (5,493)	2,835*** (0,572)
firm fixed effects	Да	Да	Да	Да	Да	Да
N	114998	15194	30951	13375	1680	28443
adj. R ²	0,434	0,402	0,501	0,441	0,479	0,443

Примечание: стандартные ошибки представлены в скобках

* $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Результаты показывают, что коэффициент core имеет положительное влияние, как и ожидалось, исходя из теоретических предпосылок, упомянутых в обзоре литературы. Для фирм традиционных отраслей относительно важно находиться в городе с большей долей аналогичных промышленных предприятий. Этот результат немного меньше для групп «Базовое оборудование», «Базовые материалы», «Интегрирующее оборудование и наукоемкие отрасли». Коэффициент локализации же имеет слабое отрицательное влияние. Стоит отметить, что данный показатель – единственный из всех, который оказался незначимым для большинства подвыборок, за исключением двух наиболее технологически интенсивных – интеграторов и наукоемких отраслей. При этом стоит отметить, что для наукоемких отраслей коэффициент положителен, что указывает на экономии от локализации для таких предприятий.

В соответствии с нашими предположениями о характеристиках отраслей урбанизация является наиболее важной для интегрирующего оборудования и базовых отраслей, за которыми следуют остальные отрасли. Стоит отметить, что эффект от данного показателя для всех отраслей статистически значимый положительный.

Эффект зарплаты в целом значим и положителен для всех отраслей. Причем наибольшее значение коэффициента наблюдается для наиболее технологически интенсивных отраслей. Что касается плотности автодорог и железнодорожных путей, то следует отметить, что данные показатели не имеют однозначных результатов, для части подвыборок они незначимы, а для части имеют отрицательные коэффициенты. Это, скорее всего, указывает на слабый уровень развития транспортной системы России, тем не менее необходимо более подробное исследование данного результата. Показательно, что ВРП на душу населения в целом имеет ожидаемые положительные значения.

Результаты показывают, что российские фирмы получают выгоду от промышленных долей в территориальной выручке (core) и урбанизации, а также демонстрируют, что эти выгоды варьируются в разных отраслях, но остаются положительными для всех рассмотренных подвыборок. Контрольные переменные имеют ожидаемые значения.

Первый вопрос в наших исследованиях касался оптимальности выбора местоположения фирм. Мы получили результаты, подтверждающие ранее выдвинутые в литературе предположения, касающиеся экономий от локализации, урбанизации и концентрации. Таким образом, можно предполагать, что экономии будут возрастать до определенного уровня, имея положительный эффект для некоторых отраслей, после чего станут ослабевать и в итоге станут отрицательными, например, из-за слишком сильной конкуренции или же из-за перегруженной городской инфраструктуры. Наши результаты демонстрируют разные стадии этого процесса для разных отраслевых групп российских предприятий.

Полученные результаты позволяют говорить о необходимости учета агломерационных факторов при формировании региональной экономической политики и политики пространственного развития территорий.

Данное исследование может быть расширено за счет использования данных за другие периоды времени, когда экономическая ситуация не была такой благоприятной, что позволило бы оценить применимость сделанных выводов к периодам кризиса и стагнации экономики.

Литература

1. Abel J.R., Dey I., Gabe T.M. Productivity and the density of human capital // Federal Reserve Bank of New York. Staff Report. 2010. № 440.
2. Beaudry C., Schiffauerova A. Who's right, Marshall or Jacobs? The localization versus urbanization debate // Research Policy. 2009. Vol. 38. № 2. Pp. 318–337.
3. Demidova O. Spatial effects for the eastern and western regions of Russia: a comparative analysis // International Journal of Economic Policy in Emerging Economies. 2015. Vol. 8. № 2. Pp. 153–168.
4. Henderson J.V. Marshall's scale economies // Journal of Urban Economics. 2003. Vol. 53. № 1. Pp. 1–28.
5. Kolomak E. Spatial evolution of economic activity in Russia: New economic geography perspective // ERS conference papers ersa14p95, European Regional Science Association. 2014
6. Mikhailova T. Looking for multiple equilibria in Russian urban system // EERC Working paper. 2011. № 10/08E.
7. Mills E.S. An aggregative model of resource allocation in a metropolitan area // American Economic Review Papers and Proceedings, 1967. № 57 (2). Pp. 197–210.
8. Ottaviano G., Thisse J. Agglomeration and Economic Geography // Handbook of Urban and Regional Economics. 2004. Vol. 4. Pp. 2563–2608.
9. Pavitt K. Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory // Research Policy. 1984. Vol. 13. № 6. Pp. 343–373.
10. Sveikauskas L. The Productivity of Cities // The Quarterly Journal of Economics. 1975. № 89 (3). Pp. 393–413.

Государственно-частное партнерство в социальной сфере Public-private Partnerships in the Social Sector

Н. ГУБАЧЕВ, А. ГОРСКИЙ,
А. ГАФУРОВ

Губачев Николай Николаевич, канд. филос. наук, заведующий кафедрой управления Российского государственного университета им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). E-mail: nn_gubachev@mail.ru

Горский Антон Александрович, магистр, старший преподаватель кафедры управления Российского государственного университета им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)

Гафуров Азат Маратович, канд. ист. наук, начальник отдела по связям с общественностью и землячеством Полномочного представительства Республики Башкортостан при Президенте РФ. E-mail: bashpred@mail.ru

В работе рассмотрены предпосылки и теоретические принципы налаживания государственно-частного партнерства (ГЧП) в социальной сфере, ГЧП рассматривается как инструмент государственного управления социальной сферой и политикой. Привлечение частного финансового и интеллектуального капитала для обеспечения повышения эффективности управления социальной сферой.

Ключевые слова: социальная сфера, социальная политика, инструментарий, государственно-частное партнерство, образование, человеческий капитал, инвестиции, инфраструктура.

The paper considers the prerequisites and theoretical principles of public-private partnership (PPP) in the social sphere, PPP is considered as a tool of public administration of the social sphere and policy. Attracting private financial and intellectual capital to ensure more effective management of the social sphere.

Key words: social sphere, social policy, tools, public-private partnership, education, human capital, investment, infrastructure.

В рамках настоящей статьи, посвященной вопросам государственно-частного партнерства в социальной сфере, социальная сфера рассматривается в наиболее узком смысле – как социальные институты в сфере здравоохранения и образования, в отраслях туризма, культуры и культурного наследия, в сфере физической культуры и спорта, а также социального обслуживания населения.

Одним из способов привлечения частного бизнеса в социальную сферу и разделения государством совместно с инвестором первоначальных рисков являются государственно-частные партнерства (ГЧП).

Находящиеся на центральных улицах полуразрушенные здания XVIII–XIX веков давно уже стали приметой российских областных и районных центров. Возможно, местные власти и хотели бы каким-то образом привести их в порядок, но в условиях дефицита бюджета таких возможностей у них обычно нет. Продажа такого имущества частникам без обременений в виде обязательств восстановления в принципе грозит тем, что здание будет снесено или сожжено и на его месте появится какой-нибудь новодел. На помощь в данной ситуации могут прийти программы передачи находящихся в муниципальной собственности исторических объектов недвижимости в аренду инвесторам за символическую плату, но с условием реставрации помещения при сохранении его исторического облика.

Принцип «1 евро», когда недвижимость передается покупателю или арендатору исключительно под обязательство ее отреставрировать, давно используется в Европе. Российское правительство тоже решило использовать эту схему.

Первым российским регионом, в котором приступили к осуществлению данной программы, была Москва, где в общей сложности насчитывается порядка 4 тысяч памятников истории и культуры федерального и регионального значения. В январе 2012 года правительство Москвы утвердило положение 12-ПП от 24.01.2012 о предоставлении в аренду объектов культурного

наследия, находящихся в неудовлетворительном (руинированном) состоянии, по льготной цене в 1 рубль за квадратный метр в год. При этом договор аренды заключается на 49 лет.

Инвестор, получающий права на объект путем аукциона, берет на себя обязательства провести в течение 5 лет полный комплекс ремонтно-реставрационных работ памятника.

Решение о том, какие объекты включить в программу, принимает Департамент городского имущества совместно с Департаментом культурного наследия Правительства Москвы. Обычно это здания, которые являются объектом культурного наследия, находятся в неудовлетворительном состоянии со степенью изношенности 50 % и более и могут быть интересны инвесторам с точки зрения восстановления и последующего извлечения доходов. Объекты, которые, согласно оценке, вряд ли вызовут интерес предпринимателей, подлежат восстановлению за счет бюджетных средств.

Подобные программы были запущены и в ряде других регионов России. В Московской области, например, с 2013 года по схеме «Рубль за метр» действует программа «Усадьбы Подмосковья». Здесь, в отличие от Москвы, на реставрацию объекта дается не пять, а семь лет. К настоящему моменту программа охватила уже около тридцати усадеб, а главные направления использования отреставрированных объектов – туризм и гостиничный бизнес.

Наряду с программой льготного предоставления в аренду исторических объектов в Москве с 2013 г. осуществляются еще две аналогичные программы: в сферах образования и здравоохранения, где инвесторам передаются обычные нежилые помещения для организации в них частных школ, детских садов или медицинских учреждений.

Для проведения реставрации у арендатора есть пять лет, после этого он обязуется обеспечить в первый год не менее чем 50 % загрузки учреждения и 100 % – на второй, при этом 80 % детей должны быть зарегистрированы в Москве. Такие сады обычно открываются в тех районах, где есть и муниципальные детские учреждения, с тем, чтобы у родителей обязательно была свобода выбора. До окончания ремонта инвесторы выплачивают полную стоимость аренды, которая была установлена на аукционе.

По программе «Доктор рядом» в аренду инвесторам передано 55 объектов, в 27 из них уже открылись клиники, и они перешли на льготную ставку. В настоящее время рассматриваются заявки еще по пяти объектам. Срок действия договора аренды по условиям этих проектов составляет 20 лет, при этом инвестору отводится восемь месяцев с момента заключения договора, чтобы отремонтировать помещения и оборудовать их медтехникой. В рамках этой программы частному бизнесу передаются, например, помещения на первых этажах жилых домов площадью 150-300 квадратных метров.

Общий реестр памятников историко-культурного наследия Российской Федерации пока еще находится в процессе составления, его формирование под эгидой Министерства культуры должно завершиться в 2018 году. Данные об их общем количестве разнятся, но ожидается, что по всей России оно может превысить двести тысяч. Значительную часть этих памятников составляют памятники архитектуры: особняки, жилые дома, усадьбы и т.д., многие из которых десятки лет находятся в аварийном состоянии. В связи с этим представляется целесообразным, чтобы руководство муниципальных образований, на территории которых есть такие архитектурные объекты, у которого есть желание их реконструировать, активнее обращалось к региональным властям с тем, чтобы инициировать в рамках соответствующего субъекта Федерации принятие законодательства, разрешающего передачу данных помещений частным инвесторам на льготных условиях с целью их реставрации [5].

Такая схема реально могла бы помочь преобразить внешний облик не только областных центров, но и многих наших малых и средних городов, способствовать их туристической привлекательности и оживлению предпринимательства. При этом аналогичная программа в принципе могла бы существовать и в отношении неиспользуемых корпусов муниципальных предприятий, а также административных зданий, которые также целесообразно передавать предпринимателям под низкую арендную ставку для организации там новых производств, предприятий сферы услуг, бизнес-инкубаторов или других объектов, способствующих увеличению числа рабочих мест.

Распоряжением Правительства РФ от 08.06.2016 г. № 1144-р утвержден План мероприятий («дорожная карта») «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере».

В РФ с 2010 по 2018 г. были сокращены совокупные бюджетные доходы на образование (с 197 млрд руб. до 150 млрд руб.), в этих условиях представляется необходимым развивать ГЧП в сфере образования, прежде всего дошкольного, с целью устранения дефицита детских садов [1].

В г. Химки Московской области в 2014 г. два частных детских сада заключили контракт государственно-частного партнерства. Половину стоимости путевок в эти детские сады государство возвращает родителям ребенка [7].

В Самаре развивается проект «Билдинг-сад», призванный сделать детские сады доступными. Билдинг-сады – это объекты, которые на стадии строительства включаются в инфраструктуру нового микрорайона. В рамках проекта предполагается создавать на первых этажах домов, строящихся на территории города, мини-детские сады на 20-40 человек. Формально эти садики будут частными, однако сумма, которую родители будут отдавать за пребывание ребенка в них, не превысит суммы за содержание в муниципальном детском саду. Остальные средства будут компенсированы из городского бюджета. В условиях прогрессивной рождаемости, плотной жилой застройки и недостатка свободных земельных участков под строительство новых детских садов на территории городского округа Самара проект «Билдинг-сад» носит социально значимый характер [6].

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре пионером ГЧП в строительстве дошкольных учреждений стала строительная компания «АВТОБАН». Возведение первых дошкольных учреждений по принципиально новой финансовой схеме компания начала осенью 2011 года: за прошедшее время удалось сдать семь современных, полностью оборудованных детских садов, рассчитанных на пребывание почти двух тысяч детей. Благодаря участию «АВТОБАНа» в проектах ГЧП двум муниципалитетам Югры – Мегиону и Пыть-Яху – удалось исполнить указ Президента Российской Федерации Владимира Путина об обеспечении местами в дошкольных образовательных учреждениях детей возрастом от трех до семи лет.

Первым детским садом «АВТОБАНа», построенным в Югре на условиях ГЧП, стал мегионский детский сад «Умка», открывший свои двери для 200 воспитанников в 2013 году. Строителями было принято решение полностью укомплектовать детский сад. Это позволило сократить срок начала работы учреждения на несколько месяцев за счет того, что муниципалитету не пришлось проводить дополнительные торги на наполнение детского сада всем необходимым и ждать поставок. Такой подход стал визитной карточкой детских садов «АВТОБАНа» – все последующие проекты также реализовались «под ключ». Бизнесу, ориентированному в первую очередь на максимизацию прибыли, выгоднее приобрести более дешевый из возможных вариантов строительных материалов или элементов интерьера. Согласно санитарным и строительным нормам, предоставляющим застройщику широкий диапазон качества и цены, можно построить детский сад, используя только максимально дешевые материалы и оборудование. Однако, с точки зрения социальной ответственности, руководством «АВТОБАНа» была утверждена закупка более дорогостоящих и в то же время более качественных стройматериалов, мебели, игрушек, техники. Таким образом, не достигнув минимизации расходов, строительная компания «АВТОБАН» смогла достичь не менее важной цели – обеспечить будущих воспитанников детского сада безопасностью и комфортом, качественным и на совесть построенным учреждением.

В 2013 году «АВТОБАН» сдал первые три сада, построенные на условиях ГЧП: «Умка» на 200 мест в Мегионе, «Солнышко» на 260 мест в Пыть-Яхе, «Березка» на 260 мест в Горноправдинске. В 2015 году – «Совенок» на 260 мест в Мегионе, второй корпус «Фантазии» на 260 мест в Пыть-Яхе. В 2016 году – «Югорка» на 320 мест в Мегионе, сад на 290 мест в Пыть-Яхе. В планах компании продолжить строительство социально значимых объектов в рамках государственно-частного партнерства – обеспечить муниципалитеты необходимым количеством общеобразовательных школ, чтобы ученики могли заниматься в одну смену [8].

В Москве действует проект частных инвестиций в создание детских садов и школ. В рамках проекта город предоставляет в льготную аренду по ставке 1 рубль за квадратный метр нежилые помещения под размещение частных детских садов и школ. Срок льготной аренды составляет 49 лет. Реализация проекта повышает конкуренцию в сфере образования и повысит качество и доступность образовательных услуг. За время реализации проекта (2013–2018 гг.) передано в аренду инвесторам 25 объектов недвижимости. Из них 16 уже отремонтированы инвесторами и перешли на льготную ставку аренды [9].

Рынок частных детских садов в Москве находится в активной фазе развития. В столице действует более 800 частных учебных заведений для детей до 7 лет, и в настоящее время рынок далек от насыщения.

8,5 % опрошенных родителей, проживающих в Москве, выбирают для своих детей частное дошкольное образование. Эта цифра выше среднероссийского показателя, который составляет 5 %.

Программа льготной аренды нежилых объектов под образовательные учреждения действует в Москве с 2014 года. Всего за четыре неполных года работы программа аренды охватила 33 объекта, 16 из них перешли на льготную арендную ставку, 6 находятся в процессе перехода.

На Инвестиционном портале Москвы можно найти все объекты, выставленные на аукционы по программе долгосрочной льготной аренды «1 рубль за квадратный метр». Ставка начинает действовать после того, как инвестор отремонтировал здание и ввел его в эксплуатацию.

Также у инвесторов есть возможность арендовать у города земельные участки в черте Москвы под строительство образовательных учреждений. Ознакомиться со всеми предложениями по аренде и продаже объектов из имущества Москвы можно на Инвестиционном портале города Москвы [10].

Литература

1. Борщевский Г.А. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум. 2-е изд., перераб. и доп. М., ЮРАЙТ, 2018. 412 с.
2. Губачев Н.Н., Одинцова О.В., Горский А.А. Государственно-частное партнерство: особенности управления персоналом. М.: МГУДТ, 2017, 249 с.
3. Губачев Н.Н., Одинцова О.В. Государственно-частное партнерство. М.: МГУДТ, 2016. 139 с.
4. Казанцев А.К., Рубвальтер Д.А. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере. Научная мысль. М.: ИНФРА-М, 2017, 289 с.
5. Московенко В. Как получить особняк за рубль. 15 сентября 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://gosvopros.ru/territory/khozyaystvo/kak-poluchit-osobnyak-za-rubl>
6. Пашинская Т. В Самаре могут появиться 50 билдинг-садов [Электронный ресурс]. URL: <http://volga.news/article/156281.html>
7. Региональная программа частно-государственного партнерства в дошкольном образовании [Электронный ресурс]. URL: <https://www.babyblog.ru/community/post/education/1725183>
8. Строительство детских садов по программе государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ugrapro.ru/2017/02/13/stroitelstvo-detskikh-sadov-po-programme-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva/>
9. Частные инвестиции в создание детских садов и школ. Июнь 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://investmoscow.ru/city-projects/planned-investment-projects/образование/частные-инвестиции-в-создание-детских-садов-и-школ/>
10. Эксперты: Конкуренция на рынке частных детских садов будет расти [Электронный ресурс]. URL: <https://investmoscow.ru/calendar-of-events/2018-06/05/eksperty-konkurenciya-na-rynke-chastnykh-detskikh-sadov-budet-rasti/>

Современные тенденции изучения политических партий и политического лидерства

(по итогам VIII Всероссийского конгресса политологов РАПН)

Current Trends of Political Parties and Political Leadership Researches (the Results of 8th All-Russian Congress of Political Scientists RPSA)

Н. ЕВДОКИМОВ, А. ШАЯХМЕТОВ

Евдокимов Николай Анатольевич, канд. полит. наук, руководитель Научно-исследовательского и информационного центра Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (БАГСУ). E-mail: rodina-kirovo@mail.ru

Шаяхметов Арсен Маратович, научный сотрудник Научно-исследовательского и информационного центра БАГСУ. E-mail: amshayakhmetov@gmail.com

Статья представляет собой обзор круглых столов «Исследовательский комитет по сравнительному изучению партий и избирательных систем» и «Политическое лидерство», состоявшихся в рамках VIII Всероссийского конгресса политологов Российской ассоциации политической науки (6-8 декабря 2018 года). Авторами анализируются выступления и тезисы участников конгресса, оценивается перспектива развития данных научных направлений в отечественной политологии.

Ключевые слова: политические партии, выборы, политическое лидерство, Российская ассоциация политической науки.

The article is a review of sections «Research Committee on Comparative Studies of Parties and Electoral Systems» and «Political Leadership» held within the framework of the 8th All-Russian Congress of political scientists of Russian Association of Political Science (December 6-8, 2018). The authors analyze the speeches and theses of the congress participants and assess the prospects for the development of these scientific directions in Russian political science.

Key words: political parties, elections, political leadership, Russian Association of Political Science.

6-8 декабря 2018 года Москва принимала VIII Всероссийский конгресс политологов Российской ассоциации политической науки (РАПН) на площадках Московского государственного института международных отношений (университета) Министерства иностранных дел РФ и Финансового университета при Правительстве РФ. В рамках форума столицу посетили более 1000 исследователей и политиков из 36 стран мира и 60 регионов России. Столь представительный состав делегатов, помимо двух пленарных частей, предполагал работу более чем 100 заседаний разного формата (круглые столы, секции, исследовательские комитеты и прочие).

Республику Башкортостан на конгрессе представляли руководитель Научно-исследовательского и информационного центра (НИИЦ) Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан Н.А. Евдокимов и научный сотрудник А.М. Шаяхметов. Помимо участия в пленарном заседании конгресса, Н.А. Евдокимов выступил в рамках секции ИК-17 «Исследовательский комитет по сравнительному изучению партий и избирательных систем», а А.М. Шаяхметов – в секции НПН-28 «Политическое лидерство».

В течение нескольких лет одним из основных трендов российской политологии является смещение акцентов с изучения внутриполитической повестки на исследование геополитических процессов и международных отношений. Вероятно, это связано как с политической конъюнктурой, так и с определенным общественно-политическим запросом. Впрочем, нельзя исключать, что политические события 2018 года, связанные с ростом протестных настроений, победой оппозиции на выборах в ряде субъектов, запрос на внутриэлитные изменения и поиск новых политических лидеров могут изменить вектор развития российской политологии в ближайшее время. Тем не менее, в рамках пленарных заседаний организаторы конгресса постарались предоставить слово представителям различных течений. В работе конгресса участвовали и видные зарубежные

исследователи (М. Кноер, С.Д. Краснер, С. Миллер), и известные российские политические деятели (В.П. Лукин, С.Ю. Глазьев, П.О. Толстой).

Дискуссии о динамике политических процессов в нашей стране и мире разворачивались главным образом на секционных заседаниях.

В рамках комитета по сравнительному изучению партий и партийных систем был представлен интересный доклад ведущего научного сотрудника ИНИОН РАН, д-ра полит. наук Ю.Г. Коргунюка «Президентские выборы в постсоветской России через призму концепции размежеваний», в котором автор описал специфику отражения социального положения избирателей в их политических предпочтениях в ходе выборов главы государства на всем протяжении постсоветской истории России [6, 272]. Автор отталкивается от концепции С. Липсета и С. Роккана о связи между социальным положением избирателей и их политическими предпочтениями, но отмечает, что данная концепция слабо учитывала изменения, происходящие в сфере партийных идеологий.

Анализу наднационального уровня управления в сфере избирательного процесса стран Европейского Союза было посвящено выступление профессора Астраханского государственного университета, д-ра полит. наук Н.В. Гришина. Он полагает, что главной особенностью европейской модели наднационального управления в сфере выборов остается практическое отсутствие возможности участия в нем негосударственных субъектов. В рамках рассматриваемой автором системы, в отличие от национального уровня электоральной политики, для неправительственных организаций и индивидуально действующих граждан не предусмотрена возможность реального участия в принятии решений [3, 151–152].

Руководитель НИИЦ БАГСУ, канд. полит. наук Н.А. Евдокимов представил доклад о тактиках кандидатов на президентских выборах. Автор делает вывод о том, что прошедшая кампания по выборам президента страны характеризовалась некоторыми новыми тенденциями, которые могут получить развитие в процессе эволюции российской политической системы. Во-первых, наметилось более активное использование информационных технологий региональными штабами кандидатов. Некоторые штабы в Республике Башкортостан почти целиком построили свои кампании на использовании информационных ресурсов. Во-вторых, значительная часть кандидатов и их доверенных лиц апеллировала в ходе своих кампаний к молодежи. Это было характерно не только для либералов, традиционно много работающих с молодыми россиянами, но и для «консервативных» кандидатов. Тенденция наглядно демонстрирует, что почти все политические субъекты начинают продумывать стратегию своего политического будущего, так как очевидно, что новый электоральный цикл принесет с собой существенное обновление среди партийных лидеров. В-третьих, избирательная кампания сопровождалась высоким градусом дискуссий среди кандидатов, которые боролись за свои электоральные явки. Это касается не только предвыборных дебатов, но и других публичных выступлений представителей оппозиции. Данный фактор может говорить о том, что на оппозиционном поле нет доминирующего субъекта, и в ближайшее время может развернуться жесткая борьба за место ведущей оппозиционной силы [4, 182–183].

Доклад доцента Томского государственного университета, канд. ист. наук С.А. Шпагина был посвящен анализу регионального сегмента российской партийной системы в ходе выборов в легислатуры субъектов Российской Федерации в 2012–2016 годах. В частности, С.А. Шпагин отметил, что выборы 2016 года стали самыми массовыми и охватили сразу 39 российских регионов. По мнению автора, возрос и уровень партийной конкуренции в субъектах федерации (за исключением Чеченской Республики), но лидерство «Единой России» в большинстве случаев пока невозможно оспорить, хотя и растет число голосов, поданных за оппозицию, в первую очередь за ЛДПР [12, 584].

Обсуждение актуальных вызовов и тенденций политического лидерства состоялось в рамках отдельного круглого стола. Исследования ученых Алтайского государственного университета С.Ю. и Т.А. Асеевых посвящены изучению каналов рекрутирования молодых лидеров в законодательные институты власти. В своей работе канд. ист. наук С.Ю. Асеев отмечает, что, несмотря на существующий в обществе запрос на омоложение участников политических и социальных

институтов, реальная активность молодежи снижается. Автор определяет данную проблему как одну из важнейших для российского политического процесса. Ее истоки прослеживаются в действующем законодательстве. Во-первых, оно ограничивает возраст участия молодых людей в выборах, а во-вторых, предоставляет политическим партиям особый статус в электоральном процессе, в котором молодежи не просто выдержать внутрипартийную конкуренцию [1, 44]. В муниципалитетах же, по мнению исследователя, молодежь концентрируется преимущественно в рядах номинально оппозиционных партий, мандаты которых не оказывают решающего политического влияния на принятие решений. Результатом отчуждения молодежи от законотворческой деятельности является низкая популярность и недоверие к представительным органам власти среди поколения.

Канд. полит. наук Т.А. Асеева фокусируется на рассмотрении роли органов школьного самоуправления в процессе социализации подростков. Участие в моделируемых или реально функционирующих выборных органах с ранних лет позволяет быстрее адаптироваться к политической жизни, а также попробовать себя в организации самых разных сфер деятельности. Распространенная в России программа «Школьный парламент», к примеру, позволяет ученикам выражать свою волю, принимать решения и нести за них ответственность. Вместе с тем, инициатива Министерства образования Российской Федерации 2003 года по созданию представительств молодежных парламентов во всех субъектах страны привела к излишней бюрократизации и снижению эффективности деятельности молодежных парламентов, поскольку координирующую роль в них начали играть более «взрослые» коллеги. Имитационный характер деятельности таких структур привел, с одной стороны, к появлению молодых псевдолидеров, с другой стороны, к отчуждению молодежи и снижению ее активности [2, 45].

К проблеме молодежного лидерства в России обращается и заведующая кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета, д-р полит. наук О.В. Попова [7, 427]. Она оценивает возможности молодежи проявлять себя в политических и социальных движениях системного и оппозиционного толка как невысокие. В качестве определяющих факторов выделяются: закрытость и консервативность, отсутствие значимых трансформаций политической системы, отсутствие стратегической и долгосрочной повестки у партий.

Д-р полит. наук, профессор Московского государственного университета Т.Н. Самсонова фокусируется на исследовании взаимоотношений лидера и последователей. Коммуникация между ними выстраивается на основе убеждения, личного примера, авторитета. Текущий политический тренд – возрастание роли и влияния последователей на успешность лидера. В этой связи в последние годы появилась концепция суперлидерства (Ч. Майнц и Г. Симс-мл.). Суперлидер – тот, кто стремится сформировать лидеров из идущих за ним индивидов, а суперлидерство – целый комплекс когнитивных и поведенческих стратегий, призванных обеспечить мотивацию и направленность действий последователей, тем самым сформировать у них лидерские качества [8, 480]. Современный лидер должен обладать навыками публичной коммуникации, умением предвидеть ситуацию, развитым эмоциональным интеллектом. Он также должен быть компетентным, последовательным, честным, сочетать в себе черты демократического и авторитарного лидера, чтобы противостоять форс-мажорным ситуациям.

Ассистент кафедры государственного управления Московского государственного университета, канд. полит. наук П.В. Тарусин рассматривает политическое лидерство с точки зрения кризиса системы рекрутирования, снижения уровня профессионализма, распространения популизма. Одну из причин этого исследователь видит в перетекании части ролевых и функциональных полномочий, традиционно присущих политическим лидерам, развитым ячейкам гражданского общества (избирателям), что приводит к систематическим сбоям. «Происходящий распад смысловых конструкций и ценностей, скрепляющий механизмы и практики лидерского отбора, сопровождается выбросом негативной социальной энергии», – заключает автор [9, 525].

Исследования научного сотрудника НИИЦ БАГСУ А.М. Шаяхметова затрагивают некоторые современные тенденции политического лидерства. В частности, выделяется 6 основных трендов:

1. *Переосмысление глобализационного и неолиберального курса.* Наблюдаемый ныне дискурс разочарования в современных лидерах связывается, в первую очередь, с популизмом, излишней бюрократизацией, пассивностью перед возникающими угрозами. Ответом на это стал поиск новых стилей лидерства и возвращение к элементам прежних моделей в адаптированной форме.

2. *Превалирование тактических решений над стратегическими.* Нынешних лидеров часто критикуют за «измельчание», ориентированность на принятие не стратегических, а тактических решений, неспособность эффективно разрешать глобальные кризисные ситуации, прибегая к «тушению пожаров». Формирующийся запрос на появление сильных, решительных лидеров приводит к популяризации в том числе радикальных идей.

3. *Расширение каналов политического влияния.* Интернет-технологии предоставили возможность системным и несистемным политическим силам напрямую обращаться к электорату посредством социальных сетей, прямых эфиров, видеороликов. И лидеры, и пользователи сами выбирают удобную площадку и форму для взаимодействия. Уход многих политиков в онлайн (особенно оппозиционных, поскольку именно они зачастую имеют меньше возможностей для коммуникации через традиционные каналы) сделал политический процесс более открытым, а политиков – интересными и привлекательными для массового зрителя.

4. *Рост влияния неформальных и несистемных лидеров.* Интернет-инновации позволили самостоятельно позиционировать себя в паблике, генерировать повестку, привлекать последователей, проводить политические кампании, минуя традиционные каналы, а появление краудфайндинговых платформ дало возможность активнее прислушиваться к запросам социума и реализовывать их. Нынешние self-made-политики, лидеры мнений значительно меньше зависят от СМИ, политических партий и финансирования, они сами создают общественно-политическое пространство вокруг себя.

5. *Возрастание политических рисков и социальной ответственности.* Обратная сторона технологического прогресса таит в себе много информационных и репутационных рисков. Политические конкуренты, недоброжелатели, журналисты и «пикейные жилеты» находятся в постоянной охоте за информационным компроматом, получая неправомерный доступ к интернет-страницам, гаджетам. Даже личная жизнь человека становится частью общественного обсуждения. «Война компроматов», ставшая одним из трендов в последние годы, ломает немало судеб и карьер, но делает политический процесс более чистым и прозрачным [10, 192–199].

6. *Дальнейшая деинституализация и фрагментация политического лидерства.* Другим следствием вызовов информационной среды стала концентрация политиков на собственном имидже. В качестве наиболее простого и быстрого способа его формирования часто выбирается спекуляция на популистических идеях. Политический процесс становится все менее предсказуемым, а принятие решений – все более персонифицированными. На фоне этого постепенно снижается роль сложившихся политических институтов, расшатывается система «сдержек и противовесов», увеличивается число ситуативных лидеров, политический процесс фрагментируется между системными и несистемными лидерами [11, 580].

Преподаватель РУДН, канд. филос. наук М.Г. Иванова фокусируется на рассмотрении архетипа Героя на стыке западной психологии и восточной философии как ключа к пониманию типов политического лидерства разных стран. К примеру, национальных героев формирует обладание или приписывание им элементов национального характера – особой установки души, энергетики нации. В западной психологии (К.Г. Юнг) лидеры позиционируются как выразители концентрированного опыта народов и человечества в глубинных структурах коллективного бессознательного. Как правило, архетип Героя имеет положительную мифологизированную окраску защитника, спасителя, борца за справедливость, свободу и добро ради решения какой-либо сверхзадачи [5, 219].

Таким образом, VIII Всероссийский конгресс политологов наглядно продемонстрировал сохраняющееся многообразие проблем и сюжетов, интересующих российских исследователей, равно как и многообразие используемых методологических приемов. Вместе с тем, следует

отметить, что современная российская академическая политология, на наш взгляд, носит реактивный, а не проактивный характер. Реакция на многие политические изменения зачастую бывает запоздалой, что приводит к потере общественного интереса к работам исследователей.

При этом Российская ассоциация политической науки остается единственным институтом, способствующим консолидации усилий региональных политологов, институтом, выполняющим важнейшую функцию выстраивания горизонтальных связей в политологическом сообществе России. В связи с низким уровнем политической конкуренции в нашей стране в настоящее время изучение партийной и лидерской тематики находится в состоянии поиска дальнейших идей и направлений развития. Однако новый электоральный цикл обещает целый ряд институциональных изменений и значительное обновление в среде политических элит, что неминуемо даст новый всплеск попыткам осмысления происходящих трансформационных процессов.

Литература

1. Асеев С.Ю. «Выборы как канал рекрутирования молодых политических лидеров (на примере Алтайского края) // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
2. Асеева Т.А. Школьный и молодежный парламент как канал политической социализации активной молодежи // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
3. Гришин Н.В. Наднациональный уровень управления в сфере избирательного процесса: опыт Европейского Союза // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
4. Евдокимов Н.А. Итоги президентских выборов в Башкортостане: анализ тактик кандидатов // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
5. Иванова М.Г. Архетип Героя в контексте политического лидерства // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
6. Коргунюк Ю.Г. Президентские выборы в постсоветской России через призму концепции размежеваний // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
7. Попова О.В. Политические возможности молодежных лидеров в современной России // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
8. Самсонова Т.Н. Какие качества особенно важны для политического лидерства в современном мире? // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
9. Тарусин П.В. Кризис системы лидерского рекрутирования // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
10. Шаяхметов А.М. К вопросу о некоторых тенденциях в динамике политического лидерства XXI века // Законодательные исследования. Выпуск 14 / Секретариат Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан. Уфа: Мир печати, 2018. 252 с.
11. Шаяхметов А.М. Поведенческий аспект в политическом лидерстве стран постсоветского пространства // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.
12. Шпагин С.А. Региональный сегмент российской партийной системы и парламентские выборы 2012–2016 годов в российских регионах // Политика развития, государство и мировой порядок: материалы VIII Всерос. конгресса политологов. М.: Аспект-Пресс, 2018. 620 с.

Технология QR-кодов на выборах как еще один шаг к транспарентности избирательного процесса

Technology of QR-codes in the Elections as another Step towards Transparency of the Electoral Process

А. ГИРФАТОВ

Гирфатов Айрат Насимович, аспирант кафедры «Политология, социология и связи с общественностью» Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета.
E-mail: ayratgn@yandex.ru

В статье речь идет об использовании технологии QR-кодов на выборах в современной России. Изучаются возможности технологии QR-кодов по обеспечению транспарентности избирательного процесса. Раскрывается нормативно-правовая основа использования технологии QR-кодов на выборах в России. Подчеркивается важность расширения организационно-процедурных механизмов достижения транспарентности избирательного процесса.

Ключевые слова: транспарентность избирательного процесса, технология QR-кодов, открытость, доступность, общественный контроль, информационно-коммуникационные технологии.

The article deals with the use of QR-code technology in elections in modern Russia. The possibilities of QR-code technology to ensure the transparency of the electoral process is explored. The article reveals the legal framework for the use of QR-code technology in the elections in Russia. The importance of expanding the organizational and procedural mechanisms for achieving transparency in the electoral process is emphasized.

Key words: transparency of the electoral process, technology of QR-codes, openness, availability, public control, information-communication technologies.

В настоящей статье рассматриваются особенности применения технологии QR-кодов на выборах. Некоторые аспекты использования технологии QR-кодов на выборах уже нашли отражение в работах Ю.В. Митяевой [10], А.С. Офицерова [14], Е.А. Лобковой [9], Е.А. Горловской [3], П.О. Захарова [5].

Есть исследования, посвященные изучению возможностей технологии QR-кодов в сфере маркетинга [6]. Раскрытию практики использования технологии QR-кодов в сфере образования и в академической среде посвящены исследования А.Г. Баданова [1], И.А. Яковенко и А.М. Латышевой [18]. Существуют работы, описывающие возможности использования QR-кодов в государственном и муниципальном управлении [7], в работе современных библиотек, музеев [4], в сфере туризма [11].

В нашем исследовании мы проанализируем нормативно-правовые акты, регламентирующие применение технологии QR-кодов на выборах, определим избирательные документы, которые могут содержать QR-коды, выявим основные задачи, реализуемые при использовании технологии QR-кодов на различных этапах избирательной кампании.

Известно, что технологии кодирования используются, в первую очередь, для защиты информации. Технология QR-кодов не преследует цель защитить информацию путем ограничения круга лиц, имеющих возможность декодировать и получить доступ к ней. Напротив, главной целью разработчика QR-кодов было обеспечение легкости считывания и декодирования информации, заключенной в картинке.

В последние годы в современной России технологию QR-кодов достаточно активно внедряют государственные органы и организации, оказывающие различные услуги населению. При этом QR-код может быть использован с разной целью. Например, QR-коды в платежных квитанциях для оплаты коммунальных услуг, госпошлины, штрафов, налогов позволяют оперативно произвести оплату, без ручного ввода многочисленных платежных реквизитов. QR-код на

кассовом чеке дает возможность оперативно проверить достоверность выданного чека и сохранить его электронную копию. QR-код на упаковках лекарственных препаратов, меховых изделиях и иной промышленной и сельскохозяйственной продукции позволяет проверить легальность товаров, а при отсутствии или наличии расхождений в описании товара, используя специальные мобильные сервисы, направить сообщение о нарушении в контрольно-надзорные органы [8].

Анализ исследований, посвященных технологии QR-кодов, практике ее применения, позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время в России идет процесс активного внедрения данной технологии в различные сферы деятельности. Поэтому перспективы использования технологии QR-кодов нуждаются в дальнейшем наблюдении и анализе.

Сегодня технология QR-кодов на выборах применяется на двух этапах избирательной кампании: при составлении списков избирателей и на этапе определения итогов голосования и результатов выборов.

На федеральных и региональных выборах избиратель, который в день голосования будет находиться вне места своего жительства, может подать заявление о включении его в список избирателей по месту своего нахождения (далее – заявление). Порядок подачи заявлений избирателями на выборах в органы государственной власти субъекта Российской Федерации утвержден Постановлением ЦИК России от 6 июня 2018 г. № 161/1316-7 [16], а при проведении выборов Президента Российской Федерации – Постановлением ЦИК России от 1 ноября 2017 года № 108/900-7 [15].

Чтобы исключить двойной учет избирателя, изъявившего желание проголосовать по месту нахождения, его необходимо исключить из списка избирателей по месту жительства. Информация конфиденциального характера, которая содержится в заявлении, оперативно, без искажений и по защищенным каналам связи должна быть передана в избирательную комиссию по месту жительства.

Заявление с машиночитаемым кодом может быть введено в Государственную автоматизированную систему Российской Федерации «Выборы» (далее – ГАС «Выборы») путем сканирования QR-кода быстро и без ошибок, которые могли бы возникнуть при ручном вводе.

Использование технологии QR-кодов и развитая структура ГАС «Выборы», которая функционирует на всей территории страны, позволяют своевременно и без потерь передать информацию, содержащуюся в заявлениях избирателей, в соответствующую избирательную комиссию для составления списка избирателей.

Применение технологии QR-кодов на этапе составления списков избирателей позволяет автоматизировать работу избирательных комиссий и тем самым сократить сроки выполнения определенных избирательных действий, минимизировать влияние человеческого фактора, обеспечивает реализацию так называемого механизма «Мобильный избиратель».

Гласность в деятельности избирательных комиссий при организации голосования избирателей по месту нахождения обеспечивается закреплением права членов участковых избирательных комиссий с правом совещательного голоса, наблюдателей и иных лиц, предусмотренных избирательным законодательством, на получение информации о голосовании избирателей по месту нахождения, а также реализацией целого комплекса мероприятий, предполагающих:

- размещение на соответствующих официальных сайтах избирательных комиссий информации о числе избирателей, включенных в список избирателей на основании заявлений и в Реестр избирателей, подлежащих исключению из списка избирателей, а после определения результатов выборов информации о числе избирателей, подавших заявления и принявших участие в выборах;

- информирование членов участковых комиссий и наблюдателей о количестве избирателей, внесенных в список избирателей на данном участке, в том числе подавших заявления о включении в список избирателей, по месту нахождения, о числе избирателей, исключенных из списка избирателей в связи с подачей заявления, в том числе в связи с оформлением специального заявления. Указанные сведения располагаются на стендах в помещении для голосования;

– оглашение при подсчете голосов членами участковой комиссии до подписания протокола об итогах голосования числа избирателей, включенных в список избирателей по специальным заявлениям.

Кроме этого, порядком установлено, что члены участковой комиссии с правом совещательного голоса, наблюдатели и иные лица, перечень которых установлен федеральным законом, в день голосования имеют право доступа к информации о числе избирателей, проголосовавших по месту нахождения на данном участке, в том числе проголосовавших по специальным заявлениям. Данная информация предоставляется в сроки, установленные для передачи участковыми избирательными комиссиями (далее – УИК) в территориальную избирательную комиссию (далее – ТИК) сведений об участии избирателей в выборах.

Реализация комплекса вышеуказанных мер, использование современных информационных технологий, своевременный анализ применения механизма «Мобильный избиратель» при проведении избирательной кампании позволяют оперативно реагировать и пресекать различные попытки манипуляций при составлении списков избирателей.

При проведении выборов Президента Российской Федерации в марте 2018 года анализ работы механизма «Мобильный избиратель» показал, что из более чем 5,6 млн введенных в ГАС «Выборы» заявлений было выявлено почти 38 тысяч случаев дублирования. Основными причинами повторной подачи могут быть ошибки при подаче заявления, изменение планов и намеренные действия в провокационных целях [13]. При этом заявления, подаваемые второй и более раз, системой ГАС «Выборы» автоматически классифицируются как неучтенные, к обработке принимается только первое заявление.

По результатам наблюдения за работой системы «Мобильный избиратель» на выборах Президента Российской Федерации в марте 2018 года эксперты Ассоциации в защиту прав избирателей «Голос» подготовили аналитический доклад, в котором описаны недоработки данной системы. В докладе [17] говорится об отсутствии баланса в данных ЦИК России, неточности в этих данных, возможности использования механизма для принуждения к голосованию, многократного голосования избирателей. Проведение подобных анализов, открытый диалог между участниками избирательного процесса позволяют совершенствовать данный механизм.

Как мы уже отметили, QR-коды используются на выборах не только при реализации механизма «Мобильный избиратель», но и на ответственном этапе, когда подводятся итоги голосования и окончательные результаты выборов.

Протокол участковой избирательной комиссии об итогах голосования (далее – протокол УИК) – это основной документ, который составляется на избирательном участке по результатам голосования. Большинство претензий о фальсификации протоколов УИК приходится на этап передачи протоколов с участков в ТИК. В первую очередь, вызывают вопросы сроки ввода протоколов УИК в ГАС «Выборы». С момента составления протокола УИК на избирательном участке до ввода ее в ГАС «Выборы» в некоторых случаях проходит несколько часов. Причинами могут быть и временные затраты на доставку протоколов УИК из избирательного участка в ТИК, особенно если они расположены на значительном удалении друг от друга, но и очередь, которая образуется в ТИК на этапе ввода протоколов в ГАС «Выборы». Для того чтобы сократить сроки ввода протокола УИК в ГАС «Выборы», в настоящее время используется «Технология изготовления протоколов участковых комиссий об итогах голосования с машиночитаемым кодом и ускоренного ввода данных протоколов участковых комиссий об итогах голосования в Государственную автоматизированную систему Российской Федерации «Выборы» с использованием машиночитаемого кода» (далее – Технология).

Согласно порядку применения Технологии, утвержденному Постановлением ЦИК России от 15 февраля 2017 г. № 74/667-7, протокол УИК об итогах голосования с машиночитаемым кодом изготавливается с помощью специального программного обеспечения для изготовления протоколов участковых комиссий об итогах голосования с машиночитаемым кодом (далее – СПО УИК).

Работу СПО УИК обеспечивает оператор – член УИК с правом решающего голоса. При этом лица, присутствующие в помещении для голосования, имеют право наблюдать за действиями оператора.

Впервые данная Технология была опробована на территории трех субъектов РФ при проведении выборов депутатов Государственной Думы в сентябре 2016 года. В марте 2018 года эта Технология применялась на территории всей страны.

Использование Технологии позволяет автоматизировать проверку контрольных и иных соотношений при составлении протоколов УИК, сократить время ввода данных протоколов УИК в ГАС «Выборы» и минимизировать ошибки ввода, устранить ситуации с несоответствием данных копий протоколов УИК, выданных наблюдателям, данным протоколов, введенным в ГАС «Выборы».

В машиночитаемом коде зашифрована вся информация из протокола УИК. Заместитель председателя ЦИК России Н.И. Булаев заявил, что «протокол уникальный для каждой участковой комиссии, подделать его, не говоря, что невозможно, но весьма и весьма сложно, и в обычных полевых условиях этого сделать нельзя. Это дополнительная защита протокола от каких-либо фальсификаций в данном случае с чьей бы то ни было стороны» [12].

Для использования информации, заключенной в QR-коде, в качестве инструмента контроля на выборах не только необходимы организационно-техническое, нормативно-правовое обеспечение, но и важно, чтобы наблюдатели, представители СМИ, иные участники избирательного процесса, осуществляющие контроль, обладали надлежащим уровнем коммуникативной компетентности. Другими словами, они должны, в первую очередь, иметь и уметь пользоваться инструментами дешифровки информации (смартфон с установленным программным обеспечением). Но даже расшифрованный с помощью современных технических средств QR-код может быть не информативным для лица, осуществляющего общественный контроль на выборах, если он не понимает содержание представленных уже в цифровом формате данных и логики процесса подсчета голосов и подведения итогов голосования.

О полузакрытом характере коммуникации при использовании технологии QR-кодов рассуждает в своих работах С.А. Глазкова [2]. Она рассматривает QR-коды как новый формат коммуникации, популярный среди пользователей мобильных устройств, особенно среди молодежи. Использование QR-кодов на выборах, предоставление избирателям возможности для создания и использования инструментов осуществления контроля на выборах, основанных на современных технологиях, способствует повышению интереса к выборам молодежи.

Повышение оперативности получения субъектами избирательного процесса информации об итогах голосования и результатах выборов, предоставление дополнительной информации, позволяющей осуществить общественный контроль, способствуют обеспечению открытости и гласности деятельности избирательных комиссий, улучшают качество работы избирательных комиссий.

На основе проведенного исследования мы можем выделить основные задачи, реализуемые при использовании технологии QR-кодов на выборах:

1. Автоматизация деятельности избирательных комиссий.
2. Сокращение сроков выполнения избирательных действий.
3. Минимизация человеческого фактора при совершении отдельных избирательных действий.
4. Обеспечение открытости и гласности деятельности избирательных комиссий.
5. Повышение интереса к выборам молодежи.

Таким образом, расширение организационно-процедурных механизмов достижения транспарентности избирательного процесса, включающего в себя внедрение в избирательный процесс новых информационных технологий и способов взаимодействия избирательных комиссий с другими субъектами избирательного процесса, может положительно повлиять на развитие демократических и свободных выборов.

Естественно, внедрение технологии QR-кодов на выборах способствует реализации многих задач, но основной стратегией любой инновации избирательных комиссий, несомненно, является работа по надлежащему обеспечению транспарентности избирательного процесса и укреплению доверия избирателей к выборам.

Литература

1. Баданов А.Г. Мобильные технологии в образовании. QR-коды // Электронное обучение в непрерывном образовании. 2016. № 1. С. 148–153.
2. Глазкова С.А. Технология Qr-кодов в мобильном коммуникативном пространстве // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2012. № 11-2. С. 61–66.
3. Горловская Е.А. Новеллы избирательного законодательства на выборах Президента РФ 2018 года // Аллея науки. 2018. Т. 4. № 5. С. 579–582.
4. Гук Д.Ю. Qr-код Эрмитажа: статистика, посетители, факты // Современные проблемы сервиса и туризма. 2014. № 3. С. 43–51.
5. Захаров П.О. Применение инновационных систем и технологий для обеспечения информационной безопасности при проведении выборов и референдумов // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2017. № 4. С. 39–45.
6. Ковалёв А.И. QR-коды, их свойства и применение // Молодой ученый. 2016. № 10. С. 56–59.
7. Козеева Ю.С., Козынченко Э.В. Использование Qr-кода в государственном и муниципальном управлении // Информационные системы и технологии в образовании, науке и бизнесе: материалы Всерос. молодежной науч.-практ. школы. 2014. С. 198–199.
8. Лекарства и шубы ФНС предлагает проверять через смартфоны [Электронный ресурс]. URL: https://buh.ru/news/uchet_nalogi/62362/
9. Лобкова Е.А. О результатах отработки ввода в государственную автоматизированную систему Российской Федерации «Выборы» данных протоколов участковых избирательных комиссий с машиночитаемым кодом об итогах голосования 18.09.2016 на территории курортного района Санкт-Петербурга // Актуальные проблемы государственного управления социально-экономическим развитием регионов: сб. тр. межвуз. конф., 2018. С. 45–50.
10. Митяева Ю.В. Некоторые аспекты применения QR-кода при составлении итоговых протоколов голосования участковыми избирательными комиссиями // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 2: Юридические науки. 2017. № 1. С. 8–11.
11. Надырова А. Е. и др. Использование Qr-кодов в туризме // Туризм и рекреация: инновации и ГИС-технологии: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., 2015. С. 31–34.
12. Назначена дата выборов президента России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vgoroden.ru/novosti/naznachena-data-vyborov-prezidenta-rossii-id285878>.
13. О «Мобильном избирателе» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cikrf.ru/news/ses/39343/>
14. Офицеров А.С. QR-КОД: Технологии надежности и открытости выборов // Избирательное законодательство и практика. 2017. № 3. С. 28–30.
15. Постановление ЦИК России от 1 ноября 2017 г. № 108/900-7 «О Порядке подачи заявления о включении избирателя в список избирателей по месту нахождения на выборах Президента Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: http://cikrf.ru/law/decrees_of_ses/2017/11/01/108-900-7.html.
16. Постановление ЦИК России от 9 июня 2017 г. № 86/739-7 «О Порядке подачи заявления о включении избирателя, участника референдума в список избирателей, участников референдума по месту нахождения на выборах в органы государственной власти субъекта Российской Федерации, референдуме субъекта Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cikrf.ru/activity/docs/postanovleniya/40097/>
17. Что «под капотом» у «мобильного избирателя» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.golosinfo.org/ru/articles/142786>.
18. Яковенко И.А., Латышева А.М. Разработка системы автоматизации выдачи и приемки экзаменационных ведомостей на основе QR-кодов // Молодежный научно-технический вестник 2013. № 12.

О некоторых вопросах развития экономического образования в России

On Some Issues of the Development of Economic Education in Russia

Г. ГАЛИЕВА, З. САБИРОВА

Галиева Гузель Маратовна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства Башкирского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. E-mail: guzelgalieva2016@yandex.ru

Сабирова Зульфия Зяудатовна, канд. пед. наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства Башкирского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации

В статье определены основные аспекты экономического образования как составной части экономического воспитания в современных условиях. Изучены особенности указанного процесса в развитых странах и возможности использования зарубежного опыта в российской системе. В качестве одного из направлений развития экономического образования выделена интеграция учебного курса с практической деятельностью.

Ключевые слова: экономическое образование, экономическая деятельность, Россия, интеграция, студент, педагог.

The article defines the main aspects of economic education as an integral part of economic education in modern conditions. The features of this process in developed countries and the possibility of using foreign experience in the Russian system are studied. As one of the directions of economic education development is the integration of the training course with practical activities.

Key words: economic education, economic activity, Russia, integration, student, teacher.

В условиях рыночных отношений формирование у населения экономической культуры приобретает особое значение. Ведущей предпосылкой развития человека и формирования уровня его культуры является воспитание и обучение. Исследование вопросов формирования экономической культуры относится к проблемам смежных наук. При этом постоянные изменения в общеэкономической и социально-политической сферах общества дают все новые импульсы к анализу этих проблем и обостряют интерес к ним.

Еще в конце XIX века отечественные ученые говорили о необходимости экономической подготовки молодого поколения и наличии социально-экономической компоненты воспитания [5]. Позднее специалисты определили сущность, необходимость и методы экономического воспитания в общеобразовательной школе [1; 8]. Формированию экономической культуры студентов высших учебных заведений посвящены работы Ю.В. Ануфриевой, А.А. Сысоевой, И.А. Ясеницкого, В.А. Куриной [2; 9; 10].

Необходимо выделить следующие основные составляющие экономического воспитания в современных условиях [6]:

- 1) экономическое воспитание невозможно в разрыве от экономической деятельности;
- 2) экономическое воспитание представляет собой синтез трудового, нравственного и идейно-политического воспитания;
- 3) освоение обучающимися системы экономических знаний и формирование навыков их применения в практической деятельности;
- 4) формирование экономического мышления и развитие психологических качеств личности, которые необходимы в экономической деятельности;
- 5) ответственное отношение к окружающей среде, труду, средствам труда, собственности;
- 6) соответствие экономическим потребностям современного общества.

Важным фактором, предопределяющим эффективность экономического воспитания, является экономическое образование.

Вопросы экономического образования подрастающего поколения являются достаточно актуальными и изучаемыми в зарубежной педагогике. Специалисты видят их решение в подготовке востребованных кадров. В условиях динамично развивающегося информационно-цифрового общества предъявляются все более высокие требования к уровню квалификации персонала. Кроме того, активное освоение современных технологий, появление новых профессий, необходимость несколько раз менять профиль деятельности в течение «трудовой жизни» объясняют причины изменения содержания экономического образования, усиления его кооперации с производственной деятельностью и бизнес-процессом.

Так, в США экономическое образование является ведущим направлением общегосударственной политики страны. Экономическое воспитание рассматривается как базовый компонент формирования экономической культуры населения. На уровне государства решение вышеуказанных вопросов возложено на Национальный Совет по экономическому образованию. Программы, реализуемые указанным органом, предусматривают обучение по циклу экономических дисциплин. Они имеют своей целью развитие навыков принятия оптимальных экономических решений, позволяющих обеспечить максимальную эффективность. Это способствует формированию общества рациональных потребителей и эффективных производителей.

В американских образовательных программах существует четкое разграничение между экономической дисциплиной, преподаваемой гражданскому обществу, и учебным курсом для представителей бизнеса. Они ставят различные цели и задачи. Так, программа подготовки «бизнесменов» включает дисциплины «Бухгалтерское дело», «Финансы», «Маркетинг» и направлена на формирование компетенций рационального потребителя материальных благ, привитие навыков делового общения.

Ведущим направлением подготовки специалистов экономического профиля в США и других западных странах являются программы «Career education» («Образование для карьеры») 1970-х гг. Цели и задачи данного направления обозначены требованиями, которые современная экономика и деловые связи предъявляют к работнику. Бизнес нуждается в таких качествах специалиста, как надежность, компетентность, четкость, гибкость, коммуникабельность. При этом общепрофессиональным компетенциям придается намного большее значение, чем конкретным профессиональным умениям и навыкам. Также высоко оценивается способность работника принимать самостоятельные решения различных экономических проблем и приспосабливаться к динамично меняющимся факторам микро- и макросреды бизнеса. В основе концепции «Career education» лежит ступенчатая система формирования личностных и профессиональных качеств экономиста, необходимых в его будущей трудовой деятельности.

Экономическое воспитание в Германии начинается еще со школьной скамьи и реализуется с помощью программ, содержащих специальные учебные курсы. К примеру, это «Учение о труде», «Техническое дело», «Домоводство», «Экономика». Реализация указанных программ ставит задачи развития технико-конструктивного, технико-функционального и технико-экономического мышления; освоения основ ведения домашнего хозяйства, факторов экономики и связей в народном хозяйстве. Данные курсы направлены на развитие навыков обучающихся по принятию решений в реальных экономических ситуациях.

В Германии существует новое направление педагогики – «Педагогика потребления». Данная научная концепция рассматривает поведение участников рынка сквозь призму этических норм и воспитания. Также в учебные программы высших учебных заведений включена дисциплина «Экономическая педагогика», которая изучает особенности взаимозависимости экономики и педагогики, влияние экономики на воспитание личности, и наоборот.

В Великобритании экономическое воспитание ставит следующие цели: распространение культуры цивилизованного общества и обучение специальным знаниям, которые дают возможность использовать их в последующей профессиональной деятельности. Во Франции развитие экономического образования основано на кооперативном движении. Общества, кооперирующие детей, молодое поколение по различным направлениям деятельности (сельское хозяйство, охрана окружающей среды и другие), отчасти имеют экономическую направленность.

Анализ зарубежной практики экономического образования показал, что в большинстве развитых государств предполагается интеграция систем формирования компетенций по программам образовательного учреждения и привития практических навыков решения профессиональных и личных задач потребительского характера будущего специалиста. Современная российская высшая экономическая школа готовит специалистов, большинство из которых не находят применения в рамках своего профиля. Одной из причин, препятствующих этому, является неумение выпускников приложить свои полученные знания в конкретной хозяйственной ситуации. Именно поэтому большинство работодателей предпочитают самостоятельно готовить себе работников.

Опытно-экспериментальная работа, оценки специалистов позволили выявить основные факторы, препятствующие такой интеграции в российской системе высшего экономического образования. Их можно разбить на две основные группы:

- 1) зависящие непосредственно от самого учебного заведения;
- 2) зависящие от участников образовательного процесса.

К факторам первой группы следует отнести: несоответствие учебных планов, учебно-методических материалов потребностям общества; недостаточную мотивацию студента; слабые возможности для проявления студентами профессиональных качеств; разрыв теоретических дисциплин от реальных проблем современной экономики; слабое развитие креативных умений.

Качество экономического образования зависит также от степени готовности участников педагогического процесса к интеграции преподавателей и студентов.

Таблица 1

Характеристика уровней готовности студентов к интеграции

Критерии	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
Интеллектуально-познавательный	– владение системными прочными экономическими знаниями; – умение применять свои знания для характеристики экономических процессов; – умение решать сложные экономические задачи.	– владение эпизодическими экономическими знаниями; – воспроизведение своих знаний на уровне понимания; – умение решать стереотипные экономические задачи.	– владение ограниченными экономическими знаниями; – воспроизведение своих знаний на уровне узнавания; – неумение решать стереотипные экономические задачи.
Ценностно-мотивационный	– ответственное отношение к окружающей среде, осознание экономических потребностей общества; – глубокое понимание необходимости формирования экономической культуры; – устойчивое желание быть участником экономических отношений.	– ситуативное отношение к окружающей среде; – понимание необходимости формирования экономической культуры; – неустойчивая ситуативная потребность быть участником экономических отношений.	– преобладание потребительских ценностей; – отсутствие понимания необходимости формирования экономической культуры; – отсутствие желания быть участником экономических отношений.
Деятельностно-креативный	– самостоятельность в постановке целей; – творческий подход при решении экономических задач; – инициативность; – самоконтроль и адекватная самооценка.	– цели устанавливаются методом подражания; – не всегда оптимальные пути решения экономических задач; – решения стандартны; – необходимость внешнего руководства в деятельности.	– неспособность самостоятельно определить цели деятельности; – необоснованные варианты экономических решений; – боязнь новшеств; – необходимость внешнего контроля.

С использованием интеллектуально-познавательного, ценностно-мотивационного и деятельностно-креативного критериев оценки нами были выявлены три категории готовности обучающихся к дальнейшему развитию в рассматриваемом направлении (табл. 1). Степень проявления каждого из выделенных критериев у разных студентов может быть различной и определяет в совокупности уровень подготовленности к получению достойного образования в сфере экономической деятельности.

Качество экономического образования во многом определяется уровнем квалификации, наличием практического опыта деятельности профессорско-преподавательского состава (табл. 2). Поэтому образовательный процесс с использованием современных педагогических технологий требует кардинальных изменений роли и функции преподавателя в повышении качества экономического образования.

Таблица 2

**Уровни готовности профессорско-преподавательского
состава к интеграции**

Уровень	Характеристики
Высокий	– наличие профессиональной направленности преподавателя; – владение теорией интеграции и способность применения ее на практике; – способность к систематизации пройденного материала и установления взаимосвязи между модулями; – непринужденное включение студентов в интеграцию; – способность к организации коллективной деятельности.
Средний	– ощущение необходимости и потребности организации интеграции в образовательном процессе; – эпизодический анализ результатов и систематизации материала; – неумение сочетать средства интеграции; – затруднения во включении студентов в интеграцию.
Низкий	– осознание необходимости, но отсутствие потребности или нежелание организации интеграции; – неумение организовывать интеграционные связи; – неспособность вооружать обучающихся средствами интеграции.

Уровень подготовленности студента и его способность к полному освоению компетенций, предусмотренных ФГОС по направлению «Экономика», во многом определяются общеобразовательной школой. В системе общего среднего образования изучаются предметы «Экономика», «Основы финансовой грамотности», имеющие своей целью повышение финансово-экономической грамотности и приобретение базовых навыков экономического поведения учащимися. Однако в большинстве своем они также представляют теоретические курсы, не имеющие прикладного значения. Тем не менее, базовые принципы ведения личного бюджета, особенности получения финансовых услуг должны быть усвоены будущими выпускниками [3; 4; 7].

В сложившихся условиях в качестве одного из приоритетных направлений повышения качества высшего экономического образования мы видим повышение уровня подготовки профессорско-преподавательского состава. Преподаватель, способный вызвать интерес к экономической науке у студента, дать ему системные экономические знания, привить навыки использования теоретических принципов в практической деятельности с учетом стремительных изменений в экономике России и мире в целом, может перестроить высшее экономическое образование на качественно новую ступень развития.

Литература

1. Аменд А.Ф. Экономическое образование и воспитание учащихся 4-10 классов: учеб. пособие. Челябинск: Чел. ГПИ, 1988. 164 с.

2. Ануфриева Ю.В. Профессиональная подготовка студентов экономического профиля в условиях модернизации высшего образования // Мир науки, культуры, образования. 2018. № 1. С. 175–177.
3. Буранбаева Л.З. Кредитное поведение населения: совершенствование и влияние на банковскую систему // Вестник БИСТ. 2018. № 2. С. 51–56.
4. Галиева Г.М. Структурные изменения доходов населения региона [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2017/170009.htm>.
5. Крупская Н.К. Педагогические сочинения. Т. 4: Трудовое воспитание и политехническое образование / Под ред. Н.К. Гончарова, И.А. Каирова, Н.А. Константинова. М.: Изд-во АПН, 1959.
6. Сабирова З.З. Формирование экономической культуры студентов в процессе образовательной деятельности: автореф. ... дис. канд. пед. наук. Ижевск, 2004. 19 с.
7. Садыков Р.М. Проблемы бедности в России: особенности и тенденции [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2018/184030.htm>.
8. Сасова И.А., Аменд А.Ф. Экономическое воспитание школьников в процессе трудовой подготовки. М.: Просвещение, 1988. 192 с.
9. Сысоева А.А. Формирование экономической культуры студентов педвуза как условие их профессиональной подготовки: дис. ... канд. пед. наук. Тула, 1998. 178 с.
10. Ясеницкий И.А., Курина В. А. Современное экономическое образование: проблемы, пути решения [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2015/85305.htm>

Шеринг-экономика как вид современного потребления на примере сервисов совместных поездок

Sharing Economy as Type of Modern Consumption on the Example of Carpooling Services

Г. ГИМРАНОВ

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

Статья посвящена современным тенденциям потребления, возникающим под влиянием шеринг-экономики. Рассмотрены причины популярности и перспективы развития сервисов совместных поездок на примере BlaBlaCar – карпулинговой площадки, приходящей на смену традиционным способам поиска попутчиков и перемещения.

Ключевые слова: экономика совместного потребления, транспорт, BlaBlaCar, карпулинг.

The article is devoted to modern consumption trends arising under the influence of the sharing economy. The reasons of the popularity and prospects of services for joint travel are considered in the article on the example of BlaBlaCar – the carping platform, coming to replace the traditional ways of searching for travel companions and moving.

Key words: sharing economy, transport, BlaBlaCar, carpooling.

Как пишет Ян де Фрис, профессор истории и экономики в Калифорнийском университете в Беркли, в своей книге «Революция трудолюбия: потребительское поведение и экономика домохозяйств с 1650 года и до наших дней», ключевым фактором в достижении общего роста производительности в период до XIX века стала не демография и не технология, а организация домохозяйства в качестве самостоятельной экономической единицы. В Европе перераспределение производственных ресурсов домохозяйств явилось ответом на благоприятные возможности рынка. Домохозяйства перепрофилировались с контакта с рынком (продажа производимой продукции в целях увеличения разнообразия потребляемых товаров) на ориентацию на рынок (продажа

производимой продукции и труда как основа экономики домохозяйств). Данное перепрофилирование произошло, прежде всего, как ответ на сложившиеся на рынке условия, а не вследствие демографических причин или принуждения со стороны соответствующих институтов (хотя они время от времени играли достаточно важную роль). Полномасштабная ориентация на рынок или зависимость от него, в свою очередь, потребовали изменений в потребительском поведении домохозяйств [3].

В настоящей статье изучается частный случай экономики совместного потребления – шеринг (sharing). Под шерингом понимается получение индивидом или домохозяйством дополнительной выгоды от предоставления другому индивиду недоиспользованного ресурса либо товара, либо услуги. При этом такая выгода не является основным источником дохода индивида.

Таким образом, если рассмотреть шеринг с точки зрения перепрофилирования домохозяйств или индивидов, то следует отметить, что у домохозяйств или индивидов вновь возникает дополнительный профиль в виде контакта с рынком. Продажа производимой продукции (в данном случае в виде предоставления недоиспользуемого товара либо услуги по аренде) происходит в целях увеличения разнообразия возможностей по получению дохода. Возникновение нового профиля также происходит, прежде всего, как ответ на сложившиеся на рынке условия. Со стороны «профессиональных» игроков это может быть, например, недостаток предложения в сфере аренды либо высоких цен. Кроме того, при возникновении временных сложностей у индивидов или домохозяйств на рынке труда (например, в случае периода затянувшегося поиска новой постоянной работы либо введения работодателем мер, связанных с частичной занятостью вследствие общей неблагоприятной ситуации в определенной отрасли в частности или стране в целом) возможно более широкое вовлечение их в шеринг с целью сохранения дохода на прежнем уровне.

Одной из основных составляющих новой экономики является доступ к товарам или услугам без обязательства владения. Такие системы приносят значимую экологическую пользу за счет повышения эффективности использования, сокращения отходов, содействия разработке лучших продуктов и ликвидации избытка, созданного сверхпроизводством и чрезмерным потреблением. Выгода новой экономики связана с тем, что увеличивается возможность использования недоиспользуемых продуктов. Эта экономика хочет избежать избытка, полученного в результате сверхпроизводства, предоставляя доступ к товарам или продуктам, которые не используются на 100 %.

Такая концепция описывает сокращение растраты любых недоиспользуемых продуктов и ресурсов, что соответствует настоящим мировым экологическим устремлениям. Такое потребление направлено на поддержку перехода к устойчивой и долговременной экономике с помощью нового типа потребления, который изменяет сам способ потребления. Нет необходимости покупать снова и снова. Достаточно воспользоваться новым способом потребления, привнесенным этой моделью экономики, например, арендой или обменом.

Еще одна важная ценность, привнесенная новой экономической моделью, – это усиливающийся рост доверия людей друг к другу и возврат к человечности, сплоченности и обмену ценностями. Э. Остром, лауреат Нобелевской премии по экономике за 2009 год, утверждает, что «только сотрудничество участников может привести к исполнению общих обязательств». Исследователь полагает, что новая экономика может функционировать только в том случае, если ее участники, потребители и платформы действуют в атмосфере уважения и взаимного доверия.

Секрет всех сервисов в новой экономике заключается в степени доверия, которую клиент будет иметь, заходя на соответствующий веб-сайт. Компании, работающие в этой сфере, опираются на два фактора: «точное описание товаров или услуг» и «оценка на основе пользовательских отзывов». С помощью этих элементов обеспечивается высокий уровень уверенности клиента в сервисе, что, в свою очередь, помогает избежать любых поддельных предложений. К тому же через сравнение между поставщиками товаров или услуг происходит регуляция рынка. Эти два фундаментальных компонента предоставляют клиенту все необходимые основания, чтобы быть уверенным в ответственности и качестве, которое эта платформа может ему предложить.

Информационная открытость и двусторонняя рейтинговая система являются ключевыми факторами в сохранении качества услуг новой экономики, а само качество является ключевым

фактором успеха новой экономики по сравнению с традиционными бизнес-моделями. На некоторых рынках, например, в сфере гостиничного бизнеса, такие компании, как Booking.com, успешно создали рейтинговые системы и сделали их доступными для пользователей. Тем не менее, для высокого уровня доверия, требуемого в новой экономике, система двусторонней оценки обеспечивает очень ценную и надежную информацию. Это означает, что, к примеру, в краткосрочной аренде жилья как владельцы, так и гость оценивают друг друга. В случае совместно-попутных поездок не только пассажиры оценивают водителя в отношении обслуживания клиентов, безопасности и общего состояния автомобиля. В этой системе также оценивается пассажир, и это новое явление в бизнесе.

Таким образом, у обеих сторон есть мотивация действовать профессионально, быть пунктуальными и уважительно относиться друг к другу. Это отражает отличное клиентское обслуживание, с которым обычно сталкивается большинство клиентов такого рода услуг. Если владелец или водитель получает низкие оценки в течение определенного периода времени, у компании есть обоснованные причины перестать сотрудничать с этим владельцем или водителем. Рейтинговая система устраняет тех участников, которые плохо работают и которые причиняют остальным неудобства или боятся общаться с незнакомыми людьми.

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

Сервис BlaBlaCar представляет собой площадку для совместных поездок (карпулинг), на которой водители (частные лица) и пассажиры заранее договариваются о поездке: водитель предлагает свободные места в своем автомобиле, а пассажиры, планирующие отправиться в том же направлении, бронируют их. Пассажир указывает желаемый пункт отправления и назначения, после чего сервис отображает подходящие предложения от водителей. После поездки пользователи оставляют друг о друге публичные отзывы. Администрация сервиса контролирует стоимость поездки (в среднем пассажир платит не более одной трети стоимости топлива на конкретную поездку) и количество пассажиров (не более 8 человек) [1]. Водители, использующие BlaBlaCar, не зарабатывают, оказывая транспортные услуги, а лишь частично или полностью компенсируют расходы на поездку, которые распределяются пропорционально на всех участников поездки, в отличие от такси, при использовании которого расходы оплачивает только пассажир, а направление поездки не ограничивается водителем, и автостопа, где по факту платит только водитель, который следует исключительно по своему маршруту. Изначально сервис работал для междугородных поездок (например, среднее расстояние, на которое люди ездят через BlaBlaCar в России, составляет 340 километров), однако позже был также запущен сервис BlaBlaLines, созданный для организации совместных поездок на небольшие расстояния и ежедневных городских или пригородных маршрутов. Команда сайта проверяет профили и отзывы пользователей, личность каждого участника подтверждена и участники наверняка знают, с кем они садятся в машину.

Фредерик Маццелла, один из «отцов» экономики совместного потребления, является соучредителем компании BlaBlaCar, которая дает возможность как водителю, так и пассажирам снижать свои затраты. Он выявил несколько факторов, которые неотделимы от концепции этой экономики: обмен товарами, временем, деньгами, содержанием и знаниями. По словам Ф. Маццеллы, эти пять критериев напрямую связаны с существованием и успехом этой экономической инновации, что, по мнению автора, повышает оптимизацию ресурсов и покупательную способность потребителей. Существование автомобильной компании BlaBlaCar и других участников экономики совместного потребления может опираться на существование децентрализованных сетей (peer-to-peer), которые способствуют продвижению этой новой модели. Взаимодействие и взаимный

обмен могут рассматриваться как основа экономики совместного потребления, поддерживаемой платформами Веб 2.0.[4]

Также необходимо отметить, что развитие и использование платформ, аналогичных BlaBlaCar, способствует устранению негативных социально-экономических последствий, возникших в транспортной сфере в связи с тем, что на протяжении последних десятилетий поиск попутчиков для совместных поездок полностью находился в теневой экономике, где действовали стихийные рыночные экономические отношения, отсутствовало государственное, корпоративное или иное регулирование [2].

Литература

1. Как работает BlaBlaCar [Электронный ресурс]. URL: <https://www.blablacar.ru/how-does-car-sharing-work>
2. Пескова Д.Р., Россинская Г.М. Модель взаимосвязи теневой экономики и домохозяйств // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 1. С. 4–9.
3. Фрис Ян де. Революция трудолюбия: потребительское поведение и экономика домохозяйств с 1650 года до наших дней. М.: ДЕЛО, 2016. 472 с.
4. Samuel P. Fraiburger and Arun Sundararajan. Peer-to-peer rental markets in the sharing economy [Электронный ресурс]. URL: <http://ssrn.com/abstract=2574337>

Экономические основания региональной идентичности Каталонии

Economic Basis of Catalan Regional Identity

А. ЗАРИПОВА

Зарипова Айгуль Раисовна, ассистент кафедры политологии Казанского (Приволжского) Федерального университета. E-mail: zaripovaaignul92@mail.ru

Статья посвящена экономическому аспекту региональной идентичности, в частности, влиянию региональных экономических процессов на укрепление самоидентификации регионального сообщества. На примере испанской автономной области Каталония раскрывается роль экономики в региональной самоидентификации, а также ее потенциал в качестве инструмента интеграции и мобилизации каталонского регионального сообщества.

Ключевые слова: региональная идентичность, региональная экономика, регион, Каталония, регионализация.

The article is devoted to the economic aspect of regional identity, in particular, the influence of regional economic processes on strengthening regional community's identification. The role of economic in regional self-identification process and its' capacity as the tool of regional integration and mobilization is revealed on the case of Spanish autonomous community Catalonia.

Key words: regional identity, regional economy, region, Catalonia, regionalization.

Политическая наука уделяет значительное внимание проблеме региональной идентичности. Как показывает мировая и российская практика, усиление региональной идентичности способствует процессам регионализации и децентрализации государственных отношений и становится свидетельством трансформации роли регионов.

Под региональной идентичностью понимается осознание и ощущение человеком своей причастности к территории и сообществу региона [5, 102]. Региональная идентичность позволяет интегрировать население региона, выступая в качестве связующего элемента регионального сообщества, противопоставляя его всем остальным группам, проживающим за пределами региона [2, 21].

В основу разделения на «своих» и «чужих» могут быть положены любые аспекты региональной жизни. В качестве маркеров региональной идентичности рассматриваются культура, язык, традиции, историческая память, а также экономический потенциал региона [3], которому, на наш взгляд, уделяется незаслуженно мало внимания. Именно поэтому важно рассмотреть экономику в качестве основания для формирования и укрепления региональной идентичности. Экономика может влиять на региональные политические процессы не только напрямую, но и косвенно, оказывая воздействие на формирование региональной идентичности сообщества, осознающего свое единство.

В качестве основы идентичности могут выступать любые экономические особенности региона, которые отличают его от всех остальных территорий либо просто характеризуют его экономическое положение. Региональная идентичность формируется под влиянием экономического потенциала региона, под которым могут пониматься ресурсы, хозяйственный комплекс, специализация региона, кадровая обеспеченность, человеческий капитал и многие другие экономические параметры [6, 140].

Важно отметить, что региональная идентичность – это отражение объективной реальности, поэтому ее источниками могут выступать реальные показатели экономики, но сама по себе такая идентичность является выражением субъективных представлений об экономическом благосостоянии региона. Экономический успех, осознание экономического потенциала становятся одним из шагов к самопозиционированию регионального сообщества. Экономическое благополучие и эффективная реализация потенциала региона вызывают в его жителях чувство солидарности, а субъективная природа экономической идентичности объясняется тем, что она основана на представлениях населения о богатстве и бедности. Следовательно, важную роль играет внешнее окружение региона, которое формирует представление об экономическом статусе региона. К примеру, самый экономически отсталый регион Испании Эстремадура с ВВП на душу населения 17262 евро мог бы считаться развитым и обеспеченным регионом по сравнению с государствами африканского континента. В то же время, по подсчетам испанских экономистов, испанская автономная область Каталония по показателям ВВП на душу населения (в 2012 г. 27442 евро) превзошла ряд европейских государств таких как Кипр, Словения, Греция, Португалия [8, 16]. Таким образом, для формирования чувства единения для регионального сообщества, помимо объективных экономических показателей, важна оценка положения региона по сравнению с соседними, а также субъективное восприятие экономической ситуации жителями региона.

Автономная область Каталония является ярким примером региона, в котором основанием региональной идентичности, наряду с культурой и языком, выступает экономическое положение региона. Действительно, Каталония, занимая около 6 % территории Испании, обеспечивает около 20 % ВВП страны. Каталония обладает развитой экономикой и демонстрирует один из самых высоких показателей дохода на душу населения в Испании (после автономных областей Наварра, Страна Басков и Мадрид) [9, 2].

В становлении региональной идентичности и завершении формирования регионального сознания каталонского сообщества значительную роль сыграли перемены в экономическом положении региона, которые произошли в конце XIX века. Именно в этот период Каталония переживала процесс модернизации и индустриализации и превратилась в центр экономического развития Испании. Быстрая индустриализация региона в XIX веке привела к разрыву в уровне экономического развития между Каталонией и большинством регионов Испании. Каталония с ее развивающейся промышленностью во многом опережала аграрную Кастилию. Трансформация экономики, переход от традиционного общества к индустриальному стали предпосылками к началу формирования региональной идентичности. Передовое для того периода экономическое положение способствовало сплочению каталонцев и созданию благоприятных условий для становления национального самосознания каталонцев [4, 87]. Их региональная идентичность сформировалась под воздействием экономических факторов и стала отражением характерной для испанских регионов диспропорции в уровне социально-экономического развития. Осознание несправедливости сочетания периферийного политического положения региона с его экономической

продвинутостью усилило недовольство региональной элиты и способствовало формированию националистических течений, поддерживающих идею самоопределения Каталонии.

Следующий период усиления регионализма в Каталонии совпал с периодом промышленного и туристического бума, урбанизации региона в 1960-е гг. Тогда улучшение экономического положения Каталонии способствовало возрождению движения за восстановление культурной и языковой самобытности региона, которые находились в упадке из-за политики унификации правительства Ф. Франко [1, 77]. После падения режима Франко политические силы Каталонии, осознавая преимущественное положение региона по сравнению с отсталыми соседями, стали пропагандировать языковое и культурное своеобразие, которое наглядно подтверждало, что Каталония имеет право самостоятельно принимать решения, касающиеся ее внутренних дел.

На сегодняшний день мы можем судить о Каталонии как о динамичном развивающемся регионе, занимающем лидирующие позиции среди других автономных областей Испании. Благоприятное экономико-географическое расположение Каталонии, наличие у нее ресурсов, развитого промышленно-хозяйственного комплекса обуславливают высокий уровень жизни каталонцев, который сегодня выше, чем в других регионах Испании. Каталония также занимает лидирующие позиции по уровню средней заработной платы, которая в 2017 г. составила 1725 евро, что выше среднего показателя по стране и на 25 % выше показателей автономной области Эстремадура с самыми низкими показателями по заработной плате в Испании [7, 5]. Уровень безработицы в Каталонии, по данным за сентябрь 2018 г., не превышает 10,6 %, в сравнении с Эстремადурой, где уровень безработицы составил более 27 %, что является одним из самых высоких показателей по безработице в Испании [10].

В общественном сознании каталонцев сформировалось представление о богатстве их региона, экономическое развитие которого способствует лояльности населения к региону. Высокий экономический потенциал, богатый исторический опыт совместно с культурно-языковой самобытностью становятся достаточной базой для формирования региональной идентичности. Результаты опросов, проведенных центром общественного мнения Каталонии в 2017 г., указывают на то, что у 65 % каталонцев преобладает региональная идентичность [11].

Экономические показатели, которыми характеризуется территория, способствуют укреплению региональной идентичности Каталонии, порождают тесную связь населения с определенным уровнем и образом жизни, а также приводят к осознанию роли и возможностей самого региона в контексте общегосударственной экономики. Исходя из этого у населения создается матрица экономического поведения и социально-политических действий, целью которых является сохранение текущего привилегированного экономического положения либо улучшение существующих на данный момент показателей. Развитая экономика автономной области Каталония, высокий уровень жизни населения способствуют возникновению сильной региональной идентичности, которая может использоваться в качестве инструмента мобилизации каталонского сообщества и легитимации деятельности региональных властей, политика которых автоматически оценивается как верная в случае процветания и развития региона, сохранения его экономического потенциала, а любая попытка подорвать финансовое благополучие территории будет встречена негативно. Именно апелляция региональных властей к экономическим проблемам, использование «экономических» аргументов в политической риторике позволило сплотить каталонцев вокруг идеи независимости региона.

Подводя итоги, отметим, что региональная идентичность представляет сложным многоаспектным явлением, на формирование которого могут оказывать влияние естественный природно-территориальный потенциал региона, а также процессы социально-экономического развития территории. Формирование региональной идентичности базируется на представлениях населения о состоянии экономики региона, ее отличии от соседних областей и осознании экономического потенциала. Именно это позволяет региональным властям использовать экономику в качестве темы, вызывающей гарантированный отклик, способной сплотить и мобилизовать региональное сообщество в интересах региональной политики.

В результате анализа феномена региональной идентичности на примере автономной области Каталония можно сделать вывод о том, что экономика как маркер региональной идентичности способна влиять на социально-политическую ориентацию населения региона, а также представляет собой потенциальный инструмент реализации курса региональной власти.

Литература

1. Волкова Г.И. Политическая история Испании XX века: учеб. пособие / Г.И. Волкова, А.В. Дементьев. М.: Высшая школа, 2005. 191 с.
2. Желанова К.В. Глобализация как предпосылка формирования региональной идентичности // Вестник Вятского государственного университета. 2012. № 4. С. 20–23.
3. Левочкина Н.А. Региональная идентичность: понятие и сущность // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 1. Ч. 3. С. 446–453 [Электронный ресурс]. URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=8533>
4. Медрано Х.Д. Разделенные нации. Классы, политика и национализм в Стране Басков и Каталонии // Современная Испания: реф. сб. / ИНИОН РАН. Центр научно-информационных исследований глобальных и региональных проблем. Отдел Западной Европы и Америки / Сост. Хенкин С.М. М., 2003. 144 с.
5. Мурзина И.Я. Региональная идентичность и региональное самосознание // Дискурс ПИ. 2003. Т. 3. № 1. 101–104 с.
6. Чернобровкина Н.И. Экономическая идентичность как форма самоопределения и самопозиционирования регионального социума // Гуманитарий Юга России. 2015. С. 134–141.
7. VI monitor annual Adecco sobre salaries. Primera parte [Электронный ресурс]. URL: <https://adecco.es/wp-content/uploads/2018/04/NdP-VI-Monitor-Adecco-Salarios.-Parte-I.pdf> 19 p.
8. Alos-Moner O.M., Pastor V. The position of an independent Catalonia in the international context // The economy of Catalonia [Электронный ресурс]. URL: <http://www.coleconomistes.cat/pdf/the.economy.of.catalonia.pdf>
9. Catalonia, Spain // OECD Review of Higher Education in Regional and City Development 25 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/education/imhe/46827358.pdf>
10. Encuesta de Población Activa de las Comunidades Autónomas // Datosmacro. [Electronic resource] URL: <https://datosmacro.expansion.com/paro-epa/espana-comunidades-autonomas>
11. Sentimiento nacionalista por CCAA // Institucion future Think Tank independiente [Электронный ресурс]. URL: <http://ifuturo.org/sentimiento-nacionalista-por-ccaa>

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 08.02.2019. Усл. печ. л. 16,0.
Формат 60х84/8. Тираж 500 экз. Заказ № 15.

Отпечатано в РИЦ УГНТУ

450062, г. Уфа, ул. Космонавтов 1. Тел. (347) 243-19-73
E-mail: polegaln@mail.ru