

Экономика и управление:

научно-практический журнал

25 лет

*Актуальные проблемы
экономики и общества*

Менеджмент и маркетинг

Финансы. Экономика предприятия

*Социально-политические
процессы*

ISSN 2072-8697



9 772072 869021 >

3/2019

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 Сут, кегль 14, интервал — 1,5, абзацный отступ — 1 см, поля — 2 см со всех сторон), набранная в Word, направляется на электронный адрес редакции: ekonuprav@ufanet.ru. Заголовок статьи — не более 8 слов. Страницы нумеруются. Таблицы и графические изображения (рисунки, схемы) даются в черно-белом варианте. Формулы, рисунки и таблицы должны быть доступны для внесения в них (при необходимости) корректив.
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 2019 год: 11487 (подписка на полугодие), 39487 (годовая подписка).

Экономика и управление: научно-практический журнал

№ 3 (147)

СОДЕРЖАНИЕ

Актуальные проблемы экономики и общества

А. АХМАДЕЕВ. Инновационное развитие предприятий в условиях санкционного давления	4
О. КАЗАКОВА. Сравнительный анализ показателей технологического развития регионов ПФО	8
Ю. ДОРОЖКИН. Современная модель российского федерализма: риски «вертикализации»	13
С. БУНТОВСКИЙ, М. ТОНЯН. Информационные угрозы новейшего времени и органы государственного управления	18
Д. МУСИНА, А. НИЗАМОВ, А. КОЖЕВНИКОВ. Механизм создания малых инновационных нефтяных предприятий	21
Г. САТТАРОВА, А. ТАЙМАСОВ. Анализ аграрного производства в сельских территориях Республики Башкортостан	25
Д. ЕНИКЕЕВА. Корпорации в современном мире: сущность и экономическая роль	30
Р. АРСЛАНБАЕВА. Моногорода: мировой опыт и перспективы развития в Российской Федерации	35

Менеджмент и маркетинг

Т. ГАМБАРОВ, А. РОМАНЦОВ. Механизм реализации стратегических управленческих решений в организациях сферы нематериального производства	38
Е. ЛАБАЗНОВА, Л. СЕРДЮКОВА, А. ПАХОМОВА, Р. БАШИРЗАДЕ. Инновационный подход к организации контроллинга в условиях цифровизации	42
Л. ВАСИЛЬЦОВА, Н. АЛЕКСАНДРОВА. Профессиональные стандарты: оценка опыта внедрения в практику управления персоналом	48
В. БИРЮКОВА. Концепция стратегического управления промышленным предприятием	52
З. ГАФАРОВА, З. ГАРЕЕВА. Мотивационное управление человеческими ресурсами	56
А. САЖИНА. Маркетинг взаимоотношений как основа вовлеченности потребителей в туристский продукт	59

Финансы. Экономика предприятия

Т. ЛЕЙБЕРТ, Э. ХАЛИКОВА, Я. ДАУТОВА. Оценка влияния смены налогового режима на эффективность инвестиционных активов в нефтегазовой компании	64
--	----

А. БОГИНСКИЙ, А. ЧУРСИН. Механизм обновления выпускаемой продукции	72
А. САДЫКОВА, Л. КУРМАНОВА. Проектное финансирование жилищного строительства с применением технологии краудфандинга	82
Ю. АБАКАРОВ, А. КУЗЯШЕВ, М. НУРКАЕВА, И. ШАЯХМЕТОВ. К вопросу экономико-правового осмысления криптовалютных отношений	86
С. РАДИОНОВА, Д. КОТОВ. Экономический механизм управления промышленной безопасностью	89
А. ТЕСАЛОВСКИЙ, В. ЗАПЛАТИНА. Оценка влияния обременений от охранных зон газораспределительных сетей	96
Р. ШАЙАХМЕТОВ. Принципы развития транспортно-логистической системы Уфы	102

Социально-политические процессы

Р. АТАХАНОВ. Ретроспективный анализ реформы высшего образования в Европе	107
М. КОНОНОВ, Э. ГАБИДУЛЛИНА. Публикационная активность как элемент повышения эффективности деятельности университета	112
Д. ПОПОВ, А. ГАБИТОВА. Подход к оценке потенциала роста производительности труда на предприятии	116
М. БОГАТЫРЕВА. Конкурентоспособность трудовых ресурсов организации с позиции создания достойного уровня труда	120
Р. ЯХИНА, И. ЛАКМАН. Подход к оценке стоимости разработки медицинских информационных систем	124
Э. ГАРЕЕВ, П. МИНАКОВ, Л. ГАЙСИНА, Н. ВАЛИТОВА. О неравенстве как сущностной основе властных отношений	128
М. ВОРОПАЕВА. Символический капитал в обеспечении легитимности парламентского института	131

CONTENTS

Actual Problems of Economy and Society

A. AKHMADEEV. Innovative Development of Enterprises in the Conditions of Sanctions Pressure	4
O. KAZAKOVA. Comparative Analysis of Technological Indicators Development Regions of the Volga Federal District	8
Yu. DOROZHNIKIN. Modern Model of Russian Federalism: the Risks of «Verticalization»	13
S. BUNTOVSKY, M. TONYAN. Information Threats of Modern Times and Public Administration Bodies	18
D. MUSINA, A. NIZAMOV, A. KOZHEVNIKOV. Mechanism for the Creation of Small Innovative Oil Enterprises	21
G. SATTAROVA, A. TAYMASOV. Analysis of Agricultural Production in Rural Areas of the Republic of Bashkortostan	25
D. ENIKEEVA. Corporations in the Modern World: Essence and Economic Role	30
R. ARSLANBAEVA. Single-industry Towns: Global Experience and Development Prospects in Russian Federation	35

Management and Marketing

T. GAMBAROV, A. ROMANTSOV. Mechanism of Implementation of Strategic Management Decisions in the Organizations of the Sphere of Intangible Production	38
E. LABAZNOVA, L. SERDYUKOVA, A. PAKHOMOVA, R. BASHIRZADE. Innovative Approach to the Organization of Controlling in Terms of Digitalization	42
L. VASILTSOVA, N. ALEKSANDROVA. Professional Standards: Evaluation of Experience of Implementation in the Practice of Personnel Management	48

V. BIRYUKOVA. Concept of Strategic Management of Industrial Enterprise	52
Z. GAFAROVA, Z. GAREEVA. Motivational Human Resources Management	56
A. SAZHINA. Relationships Marketing as a Basis for Consumers' Engagement in Touristic Product	59

Finance. Enterprise Economy

T. LEIBERT, E. KHALIKOVA, Ya. DAUTOVA. Assessing the Impact of a Tax Regime Change on the Efficiency of Investment Assets in an Oil and Gas Company	64
A. BOGINSKY, A. CHURSIN. Mechanism Update Products	72
A. SADYKOVA, L. KURMANOVA. Project Financing of Housing Construction Using Crowdfunding Technology	82
Yu. ABAKAROV, A. KUZYASHEV, M. NURKAEVA, I. SHAYAKHMETOV. On the Issue of Economic and Legal Understanding of Cryptocurrency Relations	86
S. RADIONOVA, D. KOTOV. Economic Mechanism of Industrial Safety Management	89
A. TESALOVSKY, V. ZAPLATINA. Assessment of the Impact of Encumbrances from Security Zones of Gas Distribution Networks	96
R. SHAYAKHMETOV. Principles of Development of the Transport and Logistics System of Ufa	102

Socio-Political Processes

R. ATAKHANOV. Retrospective Analysis of Higher Education in Europe	107
M. KONONOV, E. GABIDULLINA. Publication Activity as an Element of Increasing University Performance	112
D. POPOV, A. GABITOVA. Approach to Assessing the Potential for Productivity Growth Labor in the Enterprise	116
M. BOGATYREVA. Competitiveness of the Workforce of the Organization from the Standpoint of Creating a Decent Level of Labor	120
R. YAKHINA, I. LAKMAN. Approach to the Valuation of the Development of Medical Information Systems	124
E. GAREEV, P. MINAKOV, L. GAISINA, N. VALITOVA. On Inequality as the Essential Basis of Power Relations	128
M. VOROPAEVA. Symbolic Capital in Ensuring the Legitimacy of the Parliamentary Institution	131

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.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

© «Экономика и управление: научно-практический журнал», 2019.

Инновационное развитие предприятий в условиях санкционного давления

Innovative Development of Enterprises in the Conditions of Sanctions Pressure

А. АХМАДЕЕВ

Ахмадеев Амир Муллагалеевич, д-р экон. наук, профессор кафедры инновационной экономики Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: amir.ahmadeev@mail.ru

В статье рассмотрены экономические основы инновационного развития предприятий и выделены факторы, которые его обеспечивают. В работе уделяется внимание эффективности становления государственной инновационной политики и указан общественный эффект от внедрения инноваций. Для наглядности проведено сравнение инновационного развития РФ и стран ЕС. Обоснована необходимость привлечения зарубежного опыта инновационных процессов.

Ключевые слова: инновационное развитие, государственная инновационная политика, развитие экономики.

The article deals with the economic basis of innovative development of enterprises and highlighted the factors that provide it. The paper focuses on the effectiveness of the formation of the state innovation policy and indicates the social effect of innovation. For visual comparison of innovative development of the Russian Federation and EU countries conducted. The necessity of attracting foreign experience of innovative processes is substantiated.

Key words: innovative development, state innovation policy, economic development.

Основой осуществления радикальных экономических преобразований и создания качественно новой экономической системы в стране является реструктуризация производства на основе достижений научно-технического прогресса.

Научно-технический прогресс – один из важных факторов экономического развития. Как известно, при монополизме государственной собственности не были созданы системы мотивации повышения эффективности производства и внедрения инноваций. Поэтому в рыночной среде формирование большей самостоятельности и ответственности субъектов хозяйствования побуждает к активным нововведениям, которые являются определяющим фактором повышения их конкурентоспособности. Однако условия санкционного давления со стороны западных стран на РФ, бюджетный дефицит, отсутствие надлежащего финансирования и кредитования, нехватка собственных средств и хронический дефицит инвестиционных ресурсов сдерживают инновационные процессы в национальной экономике.

Исследование инновационного развития предприятий является достаточно сложным явлением и требует четкой классификации инновационной деятельности, среди которых производственные инновации, организационные инновации, маркетинговые инновации, процессные инновации и др.

Очень большое значение проблеме инноваций в экономике уделяли западные экономисты XX века, которые изучали проблемы экономического роста: Р. Солоу, Й. Шумпетер [8], Б. Санто [3], Б. Твисс [4], Э. Денисон и др. Однако постоянные изменения инновационной активности предприятий РФ, вызванные функционированием в условиях санкций, требуют дальнейших исследований в этом направлении.

Цель статьи – исследование основных предпосылок инновационного развития предприятий в условиях санкций и экономической нестабильности.

Наряду с природными и трудовыми ресурсами основным производственным капиталом общества считается научно-технический прогресс. В зарубежной и отечественной литературе он связывается с понятием инновационного процесса. Он длится от момента зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывает весь комплекс отношений: производство, обмен и потребление.

Несмотря на постоянное ускорение научно-технического прогресса, усиление процессов глобализации и интернационализации рынков, именно инновационность и креативность становятся главными факторами успеха не только отдельных предприятий, но и всех национальных экономических систем. А стратегическое управление нововведениями является важнейшей задачей антикризисной политики предприятия.

Инновационное развитие является определяющим фактором роста эффективности деятельности предприятия, экономического роста, улучшения качества продукции, экономного использования ресурсов, предотвращения экологических последствий индустриализации. Именно инновация способствует динамичному саморазвитию и обеспечивает конкурентоспособность на всех иерархических уровнях экономики. Инновационное развитие предприятий – это определенные непрерывные изменения, базирующиеся на внедрении и реализации инноваций, обуславливающие улучшение количественных и качественных характеристик деятельности предприятия, обеспечивающие укрепление его рыночных позиций и создающие условия для его прогрессивного развития.

Важной задачей государственной инновационной политики должна стать стратегическая ориентация развития производства на производство и массовое использование новых машин, материалов, производственных процессов, обеспечение социально-экономических, организационных и правовых условий для расширенного воспроизводства и эффективного использования научно-технического потенциала. В целом большая часть научно-технических инноваций связана с товарами, которые требуют капитальных затрат, однако уровни накопления инвестиций в РФ достаточно низкие, и потенциальные возможности развития научно-технической сферы могут быть потерянными. Указанные аспекты являются достаточно весомыми для стран с транзитивной экономикой, поскольку процесс воспроизводства производственного аппарата испытывает глубокий кризис. На сегодняшний день в национальной экономике объема инвестиций не хватает даже на простое воспроизводство, в результате последнего увеличивается доля изношенных основных фондов [1].

Анализ количественных оценок влияния инноваций на рост валового внутреннего продукта проводили такие ученые, как Н. Абрамовиц, Р. Солоу, Э. Денисон, Л. Канторович и другие, определив влияние этого фактора на уровне 88 %. Так, согласно результатам исследования Р. Солоу, причиной прироста инвестиций в 12 % случаев является увеличение выпуска продукции в расчете на один человеко-час, а в 87,5 % случаев – технологические сдвиги.

Низкая конкурентоспособность отечественного производства на внешних рынках требует более основательных исследований по определению значимости факторов, способствующих инновационному национальному развитию.

Согласно данным Федерального комитета статистики, на протяжении транзитивного периода количество предприятий, внедрявших инновации, ежегодно уменьшалось как в абсолютных, так и относительных показателях (см. табл.).

Инновационная деятельность в РФ

№ п/п		Единица измерения	2013	2014	2015	2016	2017
1	Активность организаций (инновационная)	процент	10,1	9,9	9,3	8,4	8,5
2	Предприятия, реализующие технологические инновации (удельный вес)	процент	8,9	8,8	8,3	7,3	7,5
3	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	млн рублей	38 334 530,2	41 233 490,9	45 525 133,8	51 316 283,5	57 611 057,8
	в том числе инновационные товары, работы, услуги		3 507 866,0	3 579 923,8	3 843 428,7	4 364 321,7	4 166 998,7

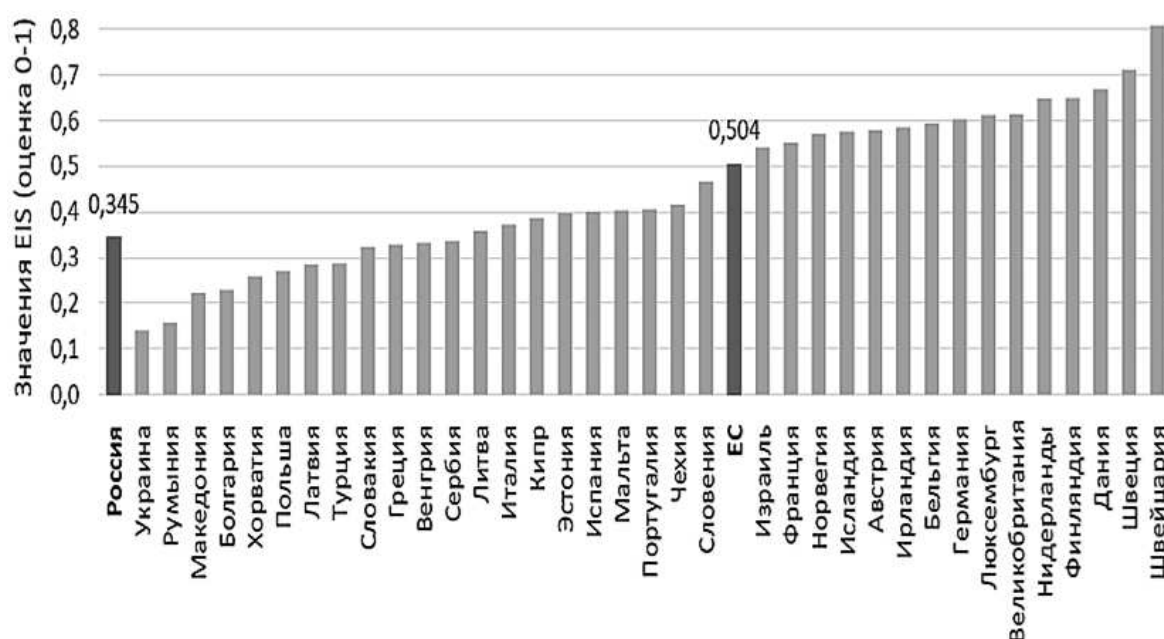
Продолжение таблицы

4	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	процент	9,2	8,7	8,4	8,5	7,2
5	Расходы на технологические инновации	млн рублей	1 112 429,2	1 211 897,1	1 200 363,8	1 284 590,3	1 404 985,3
6	Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	процент	2,9	2,9	2,6	2,5	2,4
7	Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	процент	2,9	2,8	2,7	2,4	2,3
8	Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	процент	1,9	1,7	1,8	1,4	1,4
9	Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	процент	1,5	1,6	1,6	...	1,1

Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики [7].

Почти половина предприятий (48 %) стран ЕС заявила о своей инновационной деятельности в 2018 г. (см. рис.). Самые высокие показатели инновационной деятельности предприятий наблюдаются в Швейцарии, Швеции, в то же время как самые низкие показатели инновационной деятельности зафиксированы в Македонии, Болгарии, Румынии и Польше [5]. Что касается РФ, то доля отечественных инновационных предприятий за 2018 г. находится на уровне 4,5 %, что существенно меньше, чем в среднем показатель по ЕС (50,4 %).

Причинами низкого уровня инновационной активности являются недостатки нормативно-правовой базы, высокая стоимость привлечения заемных средств, отсутствие у руководителей предприятий стратегического видения будущего развития деятельности предприятия.



Россия и страны ЕС согласно Европейскому инновационному индексу

Проблемой является также низкий уровень бюджетного финансирования инновационных разработок, отсутствие стимулов со стороны государства для предприятий, внедряющих инновации, например, через механизм льготного налогообложения или кредитования.

Особую значимость приобретают проблемы, охватывающие внутреннюю среду предприятий. В наше время наблюдается постоянное снижение числа квалифицированных производственных кадров, которые довольно часто и являются генераторами инновационных идей, а также отсутствие в пределах самих предприятий механизмов стимулирования инновационной инициативности работников через премии, доплаты, другие формы материального стимулирования, низкая платежеспособность предприятий. Исходя из приведенных данных, приоритет должен быть отдан развитию страны на основе активизации инновационной деятельности в области базовых наукоемких отраслей народного хозяйства.

Именно благодаря инновациям в социально-экономической системе происходит более эффективное использование ресурсов. Инвестирование в новые технологии обеспечивает высшую среднеотраслевую отдачу, меняется также структура экономики. Со временем отмирают устаревшие энергоемкие производства и на их месте появляются новые ресурсо- и энергосберегающие. При этом изменяется экономическая организация общества: трансформируются формы собственности, развиваются новые технологии управления, изменяются также и процедуры регулирования экономики.

Инновации могут приносить следующие положительные эффекты:

- экономика развивается по интенсивному пути;
- растет производительность факторов производства;
- перераспределение ресурсов с учетом перспективных направлений;
- рост уровня национальной конкурентоспособности.

Научные исследования, разработки и инновации становятся ключевыми факторами принципиально новой социально-экономической системы – экономики, основанной на знаниях, решение о создании которой было принято Европейским Союзом на Лиссабонском саммите в 2000 году. Страны ЕС запланировали построить экономическое пространство, где инновации станут главным инструментом экономического роста и конкурентной борьбы. Уже сейчас в большинстве европейских стран экономика знаний обеспечивает до 30 % роста ВВП. В одном из последних докладов Совета конкурентоспособности США отмечается: «Инновационность будет единственным важнейшим фактором, определяющим успех Америки в XXI веке. Так же, как мы когда-то оптимизировали наши организации с точки зрения эффективности и качества, сейчас мы должны оптимизировать все наше общество с точки зрения инновационности» [9].

Таким образом, необходимо всесторонне изучать и анализировать инновационные процессы других стран, чтобы, перенимая опыт, создавать условия для становления и развития национальных. Из-за значительной ограниченности инвестиционных ресурсов в условиях экономической нестабильности необходимо целенаправленно способствовать их концентрации и принимать такие меры:

- согласование денежно-кредитной и бюджетно-налоговой сфер политики с задачами инвестиционной стратегии;
- стимулирование капиталовложений в реконструкцию, модернизацию, обновление и создание инфраструктуры производства;
- правовое содействие созданию малых предприятий инновационного направления;
- формирование идеологии инновационного инвестирования как направления стратегического развития государства.

В заключение можно сделать следующие выводы. Дальнейшее развитие национального хозяйства в значительной мере зависит от степени внедрения инновационных технологий производства. Стимулирование и активизация инновационной деятельности предприятий становится одной из предпосылок успешного позиционирования РФ на международных рынках. Но в условиях санкций и макроэкономической нестабильности субъекты хозяйствования сталкиваются с серьезными препятствиями. Условием полноправного членства РФ на мировой арене является

создание таких условий хозяйствования, которые бы стимулировали инновационную деятельность и способствовали росту экономического потенциала национальной экономической системы. Таким образом, имеющийся высокий кадровый, научно-технический, природно-ресурсный и интеллектуальный потенциал должен стать основой дальнейшего развития отечественной экономики.

Литература

1. Епифанцева Д.Д. Инновационное развитие российских предприятий // Молодой ученый. 2019. № 1. С. 85–87 [Электронный ресурс]. URL <https://moluch.ru/archive/239/55387/>
2. Курило А.К. Сравнительный анализ инновационной активности бизнеса разных размеров в России и Евросоюзе [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-innovatsionnoy-aktivnosti-biznesa-raznyh-razmerov-v-rossii-i-evrosoyuze>
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1990. 296 с.
4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989. 271 с.
5. Устинова Л.Н., Устинов А.Э. Современные проблемы инновационного развития предприятия // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 2. С. 431–444.
6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. 6-е изд. СПб.: Питер, 2018. 448 с.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Директ медиа Паблишинг, 2008. 401 с.
9. The Council on Competitiveness [Электронный ресурс]. URL: <https://www.compete.org/>

Сравнительный анализ показателей технологического развития регионов ПФО

Comparative Analysis of Technological Indicators Development Regions of the Volga Federal District

О. КАЗАКОВА

Казакова Оксана Борисовна, д-р экон. наук, профессор кафедры инновационной экономики Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.
E-mail: kazakovaoxana@mail.ru

В статье рассмотрены ключевые характеристики технологического развития и на основе мирового опыта выделены его основные тенденции. Проведен сравнительный анализ некоторых показателей технологического развития регионов ПФО, позволивший обозначить позицию каждого из них в обеспечении технологических изменений, направленных на выпуск высокотехнологичной продукции, востребованной рынком. Полученные результаты могут быть положены в основу мероприятий по активизации кооперационного и интеграционного взаимодействия в межрегиональном пространстве.

Ключевые слова: модернизация, технологическое развитие, производительность труда, воспроизводство.

The article discusses the key characteristics of technological development and, based on international experience, highlighted its main trends. A comparative analysis of some indicators of the technological development of the regions of the Volga Federal District was carried out, which made it possible to indicate the position of each of them in ensuring technological changes aimed at producing high-tech products demanded by the market. The results obtained can be used as a basis for measures to enhance cooperation and integration interaction in the interregional space.

Key words: modernization, technological development, labor productivity, reproduction.

Ориентация экономики России на инновационный тип развития определяет необходимость активизации инновационных процессов и на региональном уровне. Введение санкционных режимов, изменение рынков сбыта, разрушение ряда налаженных системных взаимодействий выступают дополнительными факторами развития регионов. Анализ мировых тенденций и приоритетов, опыта ведущих стран мира свидетельствует о том, что основой новой модели экономики должно стать технологическое развитие.

Технологическое развитие и его основные тенденции. Усиление роли инновационной составляющей в социально-экономических процессах, потребность в обновлении и модернизации материально-технической базы определяют повышенное внимание к особенностям технологического развития. Исследованию проблематики технологического развития посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых, в числе которых Л.И. Абалкин, А.И. Татаркин, Б.Н. Кузык, Д.С. Львов, А.И. Анчишкин, С.Ю. Глазьев, Ж.А. Ермакова, А.Г. Полянцева, С. Кузнец, Р. Солоу, Г. Менш, Р. Друкер, М. Портер и др. [1–6]. Программные документы, стратегии и прогнозы территориального развития неопровержимо доказывают не только научную, но и практическую значимость технологического развития в современной экономике.

Обобщая накопленный мировой опыт, результаты исследований ученых из различных областей знаний, можно выделить ключевые характеристики технологического развития, основанные на прикладном аспекте модели «тройной спирали».

Во-первых, наличие развитой научно-исследовательской платформы, обеспечивающей проведение фундаментальных и прикладных исследований, выполнение опытно-конструкторских работ. В условиях современной экономики, когда активно развиваются интеграционные взаимодействия и кооперационные взаимосвязи, территориальная принадлежность элементов этой платформы не имеет принципиального значения для выполнения функции генерации новых знаний.

Во-вторых, диффузия технологий, основанная на создании, коммерциализации и вовлечении в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности. При этом в контексте технологического развития ключевое значение приобретает не только создание и внедрение передовых технологий, но и модернизация, замена оборудования на инновационное, соответствующее по уровню внедряемым технологиям.

В-третьих, наличие кадров, соответствующий уровень подготовки которых обеспечивает владение необходимыми компетенциями.

Эти базисные элементы технологического развития предполагают тесную взаимосвязь секторов науки, производства и образования, однако технологическое развитие следует рассматривать не только как процесс, но и как результат, поэтому такое тройственное взаимодействие представляется невозможным без соответствующих рыночных условий, обеспечивающих как внедрение технологий в производство и выпуск на их основе продукции нового качества, так и ее реализацию. В силу чего развитие рынка с позиций развития общественных потребностей следует рассматривать как стимулирующую и поддерживающую силу в обеспечении технологического развития экономики.

Исходя из вышеизложенного технологическое развитие в рамках настоящего исследования представляется целесообразным рассматривать как процесс непрерывных технологических изменений, основанных на активизации инновационных процессов и вовлечении результатов интеллектуального труда в производственно-хозяйственную деятельность и позволяющих обеспечить выпуск высокотехнологичной продукции, востребованной рынком.

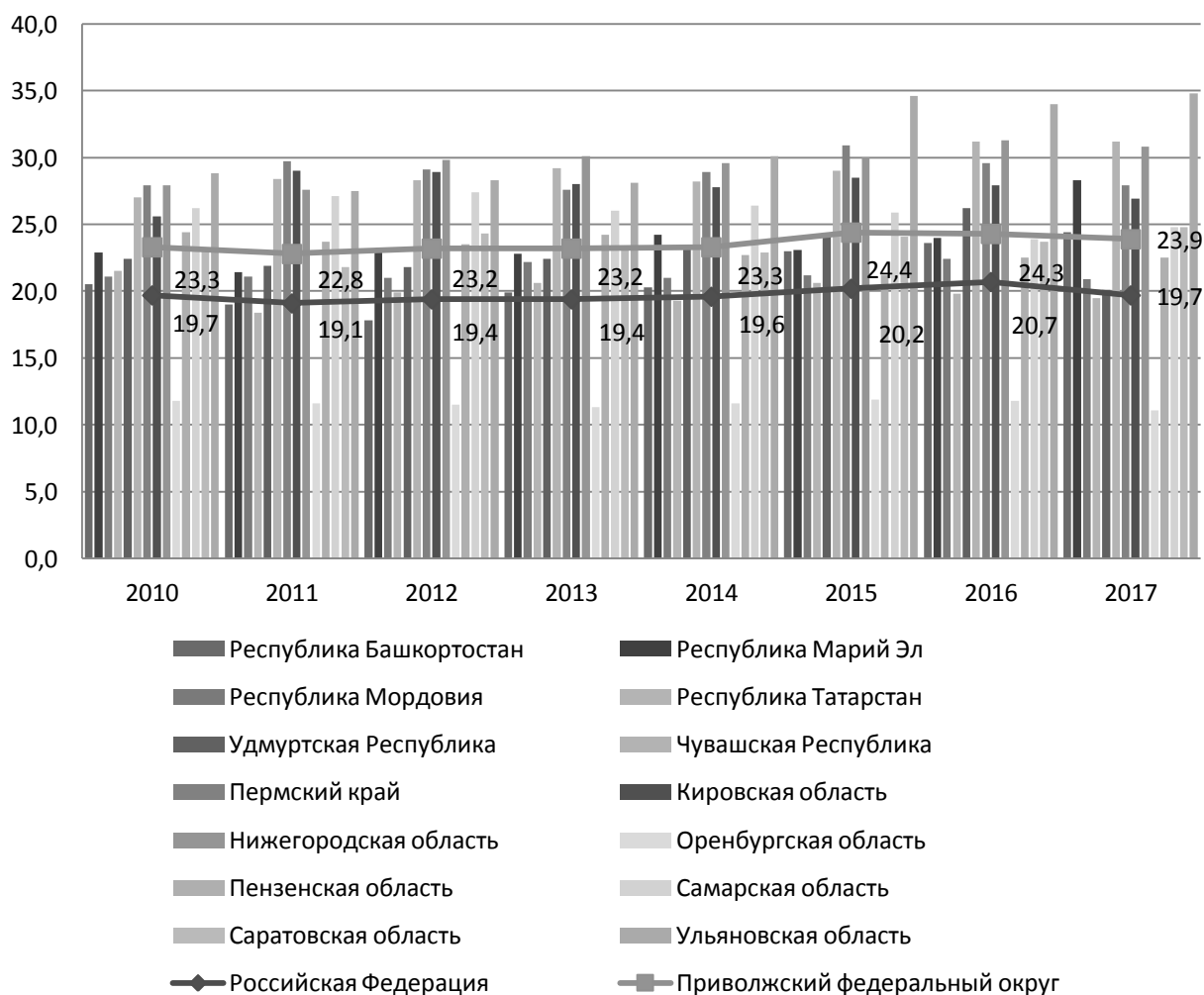
Анализ мирового опыта, представленного в экономической литературе [1–6], позволяет выявить основные тренды технологического развития, которые заключаются в следующем:

- усложнение технологических задач, обусловленных развитием общественных потребностей и определяющих рост затрат на исследования и разработки;
- повышение уровня ресурсосбережения, неопределенности и риска, интеллектуализации технологий;

- специализация на определенных направлениях, укрепляющих технологическое лидерство на мировом рынке;
- развитие мирового рынка технологий, основанного на технологической специализации стран и регионов и обеспечивающих продвижение передовых технологий в мировом экономическом пространстве;
- развитие кооперационных и интеграционных процессов, основанных как на межрегиональном, так и на межстрановом взаимодействии и определяющих формирование гибких сетевых структур;
- активное вовлечение частных инвестиций и возрастание их доли в структуре капитала, направляемого на исследования и разработки;
- внедрение современных технологий в средне- и низкотехнологичные сектора [4];
- индивидуализация производимой с использованием высоких технологий продукции и переход на полную автоматизацию и роботизацию производств в рамках четвертой промышленной революции.

Указанные тренды характерны не только для технологически развитых стран, в различной степени они проявляются и в других регионах мира.

Показатели технологического развития регионов ПФО. Высокий уровень дифференциации территориального развития регионов РФ определяет неоднородность технологического развития на региональном уровне. Сравнительный анализ регионов Приволжского федерального



* Построено по данным Росстата [7] на 15.03.2019.

*Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей
в валовом региональном продукте, %*

округа по доле продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте (см. рис.) свидетельствует о том, что большинство регионов округа перешагнуло среднероссийский показатель, в аутсайдерах оказалась Оренбургская область (11,1 % в 2017 году).

На протяжении рассматриваемых семи лет несомненным лидером технологического развития в округе является Ульяновская область (34,8 % в 2017 г.), немного уступают ей Чувашская Республика и Нижегородская область (31,2 % и 30,8 % соответственно). Группа регионов-лидеров ПФО демонстрирует устойчивую тенденцию к увеличению доли высокотехнологичной продукции в ВРП. Вместе с тем лидерами роста по данному показателю являются Республика Марий Эл, Ульяновская область и Республика Башкортостан (среднегодовой темп прироста доли высокотехнологичной продукции в ВРП в этих регионах составил 3,07 %, 2,74 % и 2,52 % соответственно). Снижением среднегодовых темпов прироста показателя характеризуются Удмуртская Республика, Республика Татарстан и Пензенская область (среднегодовые темпы снижения составили 1,54 %, 1,39 % и 1,15 % соответственно).

Одним из ключевых индикаторов технологического развития экономики является рост производительности труда. Сравнительный анализ темпов прироста производительности труда с зарубежными странами свидетельствует о том, что позиция Российской Федерации далека от стран-лидеров, стремительно наращивающих свои показатели. Однако превышение темпов производительности труда, достигнутых в российской экономике, над аналогичным показателем развитых стран свидетельствует о возможности не только догоняющего, но и опережающего развития РФ.

В разрезе регионов ПФО следует отметить существенное влияние кризиса 2008 г. на изменение темпов прироста производительности труда, ставшее следствием роста цен на сырьевые ресурсы, повышение стоимости капитала, снижение ликвидности рубля и т.п. и проявившееся в отрицательной динамике показателя за 2009 г. Восстановление экономики после мирового финансового кризиса в субъектах ПФО проявилось в постепенном приросте темпов производительности труда. Во всех регионах ПФО среднегодовой показатель темпов прироста производительности труда превышает среднероссийский уровень и свидетельствует о поступательном технологическом развитии. Лидерами по среднегодовым темпам прироста производительности труда среди регионов ПФО является Республика Марий Эл (4,9 %), Саратовская область (3,9 %), Республика Башкортостан (3,74 %), Республика Мордовия (3,68 %) и Пензенская область (3,37 %).

По количеству высокопроизводительных рабочих мест лидируют Республика Татарстан (506,3 тыс. ед.), Нижегородская область (454,7 тыс. ед.) и Республика Башкортостан (403,2 тыс. ед.). Однако по сравнению с 2013 г. нарастить этот показатель удалось Республике Мордовия, Республике Татарстан, Удмуртской Республике, Нижегородской и Оренбургской областям. Лидером роста является Нижегородская область (+53 тыс. ед.). В остальных регионах, несмотря на активизацию деятельности органов власти по стимулированию создания высокопроизводительных мест, отмечается снижение данного показателя по сравнению с уровнем 2013 г. Наибольшее снижение отмечается в Республике Башкортостан – более 40 тыс. ед., что связано преимущественно с сокращением количества высокопроизводительных мест в обрабатывающих производствах (за период с 2013 по 2016 г. показатель в обрабатывающих производствах снизился со 109,6 тыс. ед. до 69,9 тыс. ед., рост показателя в 2017 г. до 101,6 тыс. ед. не обеспечил преодоление уровня 2013 г. в целом по региону).

По показателю энергоемкости ВРП лидирует Оренбургская область (240,33 кг условного топлива на 10 тыс. руб.), на втором месте находится Республика Башкортостан с показателем 217,59 кг/10 тыс. руб. и Самарская область, где энергоемкость составляет 185,18 кг условного топлива на 10 тыс. руб. Однако лидерство по данному показателю с позиций технологического развития нельзя рассматривать как положительный результат, напротив, о технологическом развитии экономики свидетельствует снижение показателя энергоемкости. В этой связи следует отметить Республику Татарстан с показателем 118,67 условного топлива на 10 тыс. руб. и Пензенскую область с показателем 121,7 условного топлива на 10 тыс. руб.

Следует отметить, что обеспечение технологического развития становится возможным только при соответствующем состоянии основных производственных фондов, своевременная модернизация которых требует инвестиционных вложений. По доле инвестиций в основной капитал в ВРП лидером последних лет является Республика Татарстан, в 2017 г. 30,2 % ВРП было инвестировано в основной капитал. В 2017 г. большинство регионов ПФО обеспечили значение данного показателя выше среднероссийского уровня (16,2 %). Ниже этого уровня оказались показатели Республики Марий Эл (14,2 %) и Удмуртской Республики (15 %). В целом сопоставление данного показателя с коэффициентами обновления основных фондов позволяет сделать вывод об активизации воспроизводственных процессов в региональных социально-экономических системах.

Иначе выглядит ситуация в сфере финансирования исследований и разработок, по доле затрат на исследования и разработки в структуре ВРП выше среднероссийского уровня (1,36 %) в 2017 г. среди регионов ПФО оказались только Нижегородская область (6,05 %), Ульяновская область (4,02 %) и Пензенская область (1,5 %). Они обеспечили превышение среднероссийского уровня по ПФО в целом, однако за их исключением в среднем по ПФО доля затрат на исследования и разработки составляет чуть более 0,6 % от ВРП. Крайне низкими остаются показатели в Оренбургской области (0,13 %) и Республике Марий Эл (0,12 %). Среди причин сложившейся ситуации можно назвать недостаточный уровень развития научно-исследовательского сектора в отдельных регионах, ограниченность бюджетных ресурсов и низкая степень вовлеченности частного бизнеса в финансирование исследований и разработок.

Проведенный сравнительный анализ некоторых показателей технологического развития регионов ПФО показал, что сложившийся дисбаланс в социально-экономическом развитии наблюдается и в плоскости технологического развития. Обновление и поддержание на соответствующем уровне технико-технологического парка промышленного производства определяет необходимость формирования соответствующей ресурсной базы. Вместе с тем наблюдается формирование определенных точек технологического роста, которые могут рассматриваться как локомотивы регионального развития как в пространстве ПФО, так и российской экономики в целом. Обозначив чрезмерность дисбаланса как проблемную зону, следует отметить необходимость дифференциации роли отдельных территорий в обеспечении технологического развития. Это позволит развить и преумножить эффекты специализации, активизировать кооперационное и интеграционное взаимодействие в межрегиональном пространстве.

Литература

1. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <https://prognoz2030.hse.ru/>
2. Ермакова Ж.А. Технологические приоритеты как основа научно-технического развития промышленного комплекса региона // Вестник ОГУ. 2012. № 8. С. 105–109.
3. Миндели Л.Э., Клеева Л.П., Медведева Т.Ю. и др. Научно-технологическое развитие Российской Федерации: состояние и перспективы: монография / Под общ. ред. Л.Э. Миндели. М.: Ин-т проблем развития и науки РАН, 2010. 422 с.
4. Рыжая А.А. Факторы, влияющие на научно-технологическое развитие промышленного комплекса региона // Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 5. Ч. 1. С. 38–43. DOI: 10.23670/IRJ.2017.59.019
5. Татаркин А.И. Новая индустриализация экономики России: потребность развития и/или вызовы времени // Экономическое возрождение России. 2015. № 2. С. 20–31.
6. Федеральная служба государственной статистики / Официальная статистика. Эффективность экономики России [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/
7. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=287039&fld=134&dst=100334,0&rnd=0.18824709300885512#05271403612611818>

Современная модель российского федерализма: риски «вертикализации»

Modern Model of Russian Federalism: the Risks of «Verticalization»

Ю. ДОРОЖКИН

Дорожкин Юрий Николаевич, д-р филос. наук, профессор, заведующий кафедрой политологии, социологии и философии Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: dorword@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы российского федерализма в контексте мировых тенденций децентрализации, регионализации и демократизации власти. Отмечается тренд в России к «вертикализации» федерализма, что создает новые риски и угрозы. Предлагаются шаги к демократизации федеративного устройства в современной России. Подчеркиваются безальтернативность реального федерализма в России и наличие для этого необходимых институций и ресурсов.

Ключевые слова: федерация, демократический федерализм, унитаризм, вертикаль власти, «вертикализированный» федерализм.

The report examines the problems of Russian federalism in the context of global trends of decentralization, regionalization and democratization. There is a trend in Russia towards the «verticalization» of federalism, which creates new risks and threats. The author proposed a number of steps to the democratization of the federal structure in modern Russia. It is emphasized that there is no alternative to real federalism in Russia and the availability of the necessary institutions and resources for this.

Key words: federation, democratic federalism, unitarism, vertical of power, «verticalized» federalism.

Судьба федерализма в новейшей истории России оказалась весьма драматичной. После распада СССР в начале 1990-х годов метания и «суверенизация» регионов России зашли слишком далеко, и в конце XX века резко усилились конфедеративные тренды, что потребовало от руководства государства привести законодательство субъектов Российской Федерации и политическую практику в соответствие с требованиями Российской Конституции. Однако реальные опасения эрозии единства и территориальной целостности страны обусловили избыточные действия центра, что повлекло за собой скорее не реализацию федеративного потенциала Конституции России, а дрейф к унитаризму.

Путь к действительному федерализму был прерван также выстраиванием «вертикали» власти от федерального центра до регионов и муниципалитетов, что возвысило в системе разделения властей роль исполнительной власти, замыкающей на главу государства, привело к дисбалансу в отношениях центра и регионов и повлияло на степень самостоятельности и независимости субъектов Российской Федерации, усилило федеральный контроль за ними. Федерализм оказался встроенным во властную вертикаль. Другими словами, характер политического режима сказался на состоянии российского федерализма, ибо «вертикализация» власти слабо сопрягается с принципами федеративного устройства государства, порождает неопределенность дальнейших перспектив его конструирования, создает новые риски и угрозы.

Более того, если во всем мире нарастают тенденции к децентрализации, регионализации и демократизации власти, то Россия сегодня больше ориентируется на централизацию и вертикальную интеграцию исполнительной власти, что влечет за собой не только ослабление демократических институтов, чрезмерное усиление позиций силовых структур, но и деформацию федерализма, который стал жертвой и заложником понимания укрепления государства и всех его институтов путем строительства властной вертикали. Федерализм превращается из политико-государственного ресурса развития в путь к стагнации. Число показателей, по которым главы субъектов Российской Федерации отчитываются перед федеральной властью, растет, количество федеральных чиновников в регионах не уменьшается, а когорта регионов-доноров не прирастает,

экономика растет низкими темпами, доходы граждан и качество жизни людей в большинстве регионов оставляют желать лучшего.

Как известно, федерация призвана обеспечить равновесие между региональной самостоятельностью субъектов федерации и потребностями федеративного сообщества (союза) функционировать и действовать как единое целое. Данное равновесие подвижное. Оно нарушается и снова восстанавливается. Эта борьба и есть развитие института федерализма. Представляется, что сегодня равновесное состояние Российской Федерации нарушено.

Главная проблема российского федерализма – это противоречие между потенциалом самостоятельного развития регионов, их конкурентными ресурсами в рамках единого государства и реализацией этого потенциала, условиями и ограничениями, созданными вертикализацией власти, избыточным управлением и контролем «сверху» центральной властью, отсутствием реальной конкуренции политических и экономических элит в субъектах Российской Федерации, их самоопределения в разработке стратегии и тактики развития регионов. Это проблема демократизации политической системы Российской Федерации, гармонизации федерализма на деле, большей подотчетности региональной власти населению.

К сожалению, в последние годы усилился наметившийся ранее тренд к снижению самоуправленческого потенциала регионов, редукции их самостоятельности и субъектности как с точки зрения решения внутрирегиональных проблем, так и влияния на федеральную повестку дня с учетом региональных интересов. Продолжается реализация проекта регулирования всех базовых процессов в регионах из администрации президента РФ и правительства РФ, то есть с самого «верха», что противоречит природе федерализма.

Серьезных попыток вывести федерализм, встроенный в «вертикаль» власти, из этой вертикали, а тем более «смягчить» самую вертикаль, пока не наблюдается. Правда, те, кто принимает экономические и политические решения, пытаются в рамках существующей парадигмальной модели федеративного устройства что-то изменить и улучшить, однако речь идет скорее о косметических, хотя необходимых мерах. Так, Минэкономразвития предлагает выделить стране 14 макрорегионов, которые будут иметь собственные стратегии и программы социально-экономического развития [4]; Министерство финансов предлагает принять закон, который ввел бы классификацию регионов и муниципалитетов по уровню долговой нагрузки и снизил предельное ограничение по обслуживанию долга с 15 до 10 % общего объема расходов бюджета региона [1]; вице-премьер Т. Голикова рассчитывает на улучшение ситуации с реструктуризацией бюджетной задолженности регионов, перевод коммерческих кредитов регионов в бюджетные, постепенное введение модельного бюджета, где будут учтены модельные расходы, доходы и дальше – определение помощи конкретному региону, чтобы сбалансировать его бюджет [2]; Председатель Совета Федерации В. Матвиенко поднимает тему стандарта благополучия региона, который должен быть обеспечен на всей территории России [9].

Гражданское общество пока прямо не включается в процессы взаимоотношений центра и регионов. Робкие попытки влиятельного реагирования граждан на избыточность федерального присутствия в делах регионов можно усмотреть в тех случаях, когда избиратель не голосует за выдвиженцев федеральной власти на губернаторских выборах, как это было в 2018 году в ряде субъектов Российской Федерации.

Эти и другие сигналы общества власти есть не что иное, как симптомы растущего общественного запроса на «новый федерализм», смену самой логики понимания федеративного проекта в современной России.

На наш взгляд, новая парадигма российского федерализма предполагает децентрализацию власти (передачу властных полномочий из центра в региональные структуры), распространение субсидиарности (учащение случаев наделения властными полномочиями субъектов федерации), расширение самоуправленческих возможностей регионов, обеспечение их реального влияния на федеральную государственную политику. Суть этих трансформаций – демократический федерализм.

Для продвижения к демократической модели федеративного устройства России необходимо предпринять ряд важных шагов.

Для сбалансирования взаимоотношений между центром и регионами нужно занять твердую политическую позицию и четко прописать – через поправки в Конституции Российской Федерации – те исключительные предметы ведения и полномочия субъектов Федерации, по которым они обладают всей полнотой государственной власти. Причем речь должна идти о базовых политических, экономических и социальных процессах в субъектах Российской Федерации. Другим образом мы не сможем цивилизованно, в соответствии с принципами правового государства предотвратить вмешательство федеральной власти во внутренние дела регионов. Арбитром в возможных коллизиях между центром и субъектами федерации станет Конституционный Суд Российской Федерации, который проверит релевантность действий федеральных и региональных властей российской Конституции.

Существенным шагом к гармонизации российского федерализма должен стать отказ от практики передачи каких-либо полномочий регионам без финансирования доходными источниками. Необходимость такого шага признается уже многими высокими государственными лицами [9].

Концепция «нового» федерализма, требующего решения все большего числа вопросов не «сверху вниз», а «снизу вверх» при строгом разделении полномочий, могла бы включить в себя процентное распределение бюджетов в России по уровням в соотношении, допустим: 40 % – федеральный бюджет, 40 – региональный, 20 – муниципальный. Еще лучше – муниципалитетам ровно столько, сколько нужно для полноценного исполнения ими полномочий и обязательств перед населением, а уже потом определять планку регионального и федерального бюджетов. Такой подход стал бы позитивной вехой в демократизации территориально-государственного устройства Российской Федерации. В любом случае нельзя наделять любой уровень власти некими функциями без надлежащей финансовой базы. Иначе возникнет угроза разбалансировки соответствующего бюджета.

Проблема изменения концепции межбюджетных отношений не нова, но сегодня регионы все чаще выражают недовольство тем, сколько доходов они отчисляют в федеральный бюджет. Кроме того, концентрация финансовых ресурсов в центре с последующим их перераспределением по усмотрению федеральной власти по субъектам Российской Федерации влечет за собой политическую и экономическую зависимость последних от центра, снижает ресурсные возможности и мотивацию развития регионов. Справедливо ставится вопрос о введении правила двух ключей, когда субъект федерации становится непосредственным участником процесса заключения договоров, которые влияют на жизнь региональной территории. Продуктивной является идея формирования некоего научно обоснованного стандарта развития региона (развитость экономики, социальной инфраструктуры, уровня и качества жизни людей и т.д.) и оказания федеральной поддержки только там и тогда, где это необходимо.

Председатель Совета Федерации В. Матвиенко, признавая, что концепция межбюджетных отношений «устарела, надо ее осовременивать и актуализировать», считает необходимым перераспределять налоги более справедливым образом, что способствовало бы повышению финансовой обеспеченности субъектов РФ и создавало им мотивацию больше зарабатывать: «Регионы станут меньше зависеть от федерального бюджета, а с губернаторов можно будет в полном объеме спрашивать за результаты работы» [8].

И здесь усматривается амбивалентность позиции главы верхней палаты российского парламента. С одной стороны, это подход «федералиста», понимание давно назревшего запроса на создание предпосылок для саморазвития регионов, реализации и умножения потенциала региона «снизу», а с другой – подход «унитариста», повторяющего формулу об исключительной политико-вертикализированной ответственности руководства субъектов федерации перед федеральной властью, а не перед региональным парламентом и населением субъектов Российской Федерации, его избравшего. Не случайно правительство России в конце 2018 г. добавило 9 новых показателей эффективности работы губернаторов к 15 уже применявшимся. Теперь региональная администрация будет отчитываться перед центральной властью за утилизацию мусора, очищение

сточных вод и т. д., рассчитывая получить поощрительные гранты из федерального бюджета, а Минэкономразвития будет ежегодно представлять в правительство проект доклада Президенту Российской Федерации о фактически достигнутых показателях эффективности органов исполнительной власти регионов за предыдущий год [3]. Вот такой у нас федерализм, встроенный в вертикаль власти. Избыточная подотчетность глав субъектов федерации главе российского государства приводит к явно чрезмерной подконтрольности главы региона центральной власти, большей, чем населению региона и его представительным органам.

Трудно себе представить, чтобы в США в Белом доме губернаторы Калифорнии, Техаса, Огайо рапортовали о своих успехах в росте промышленного и сельскохозяйственного производства, о надоях и урожайности, миграции и безработице, инвестициях, зарплатах и т.д. В то же время, будучи избранными на конкурентных выборах в своих штатах, губернаторы «кожей» чувствуют свою ответственность перед легислатурой (представительными органами власти штата) и населением штата. В свою очередь, СМИ освещают в повседневном режиме каждый шаг исполнительной власти.

Российскому федерализму предстоит пройти еще немалый путь, чтобы изменился реальный статус главы субъекта федерации. Будучи главным актором региональной политической системы, он при этом находится между федеральной властью и населением, которое его избирает на всеобщих выборах. Однако в условиях нынешнего политического режима судьба главы региона зависит, как правило, от позиции администрации Президента России, а не избирателей конкретного региона. Россия живет в ситуации конституционно не прописанного участия федеральной власти в формировании и деятельности структур региональной власти, прежде всего через подбор кандидатур глав регионов и активность полпредов Президента РФ в федеральных округах. Федеральная власть понимает значимость руководителя субъекта Федерации и, стремясь контролировать происходящее на территории регионов, минимизирует шансы появления на выборах «несистемных», нелояльных, недоговороспособных глав субъектов федерации через политические страховки – муниципальный и президентский фильтры (президент вправе досрочно освободить губернатора по его просьбе и назначить «исполняющим обязанности» до перевыборов, а может отправить в отставку «в связи с утратой доверия» и назначить нового и.о. губернатора до выборов), которые работают безотказно [10].

Такая политическая тактика не имеет ничего общего ни с демократическим федерализмом, ни с Конституцией РФ, где прописано, что государственная власть в субъектах РФ устанавливается ими самостоятельно [5], но нет ни слова о том, что глава региона, избранный народом, освобождается от должности кем-то еще, кроме народа – источника власти в стране.

Принципиально важный шаг для выхода российского федерализма из вертикали власти – это альтернативные, равные и свободные выборы главы региона с конкурентными программами развития территории, понятной и четкой стратегией и тактикой перемен, с двумя – тремя приоритетными проектами, которые «потянут» за собой остальное. Субъектам РФ требуется сегодня гораздо большая, чем сейчас, реальная самостоятельность и независимость в пределах их компетентности, то есть торжество принципов федерализма. И, соответственно, большая открытость и ответственность исполнительной власти перед властью представительной и непосредственно населением в своем регионе.

Успешность обновленной модели российского федерализма, не «привязанной» к вертикали власти, во многом обусловлена повышением роли, значимости, авторитетности Совета Федерации как политико-властного института, артикулирующего, представляющего и активно отстаивающего интересы регионов России в рамках общедофедеральной политики. Именно Совет Федерации и представители субъектов РФ призваны согласовывать региональные интересы с федеральными, обеспечивать участие регионов в выработке федеральной политики, создавать все условия, прежде всего законодательные, для устойчивого саморазвития регионов на основе регионального самоуправления, добиваться выделения регионам всех необходимых ресурсов. Однако в Конституции РФ в ст. 102 данный аспект деятельности даже не включен в число вопросов, относящихся к ведению Совета Федерации.

Также открытым остается вопрос порядка формирования и качественного состава Совета Федерации. И то и другое не в полной мере соответствует принципам демократического федерализма, снижает потенциал влияния регионов на федеральную политику. В отношении порядка формирования Совета Федерации следует отметить, что председатель СФ полагает, что менять что-либо в этой сфере посредством перехода к прямым выборам, это «тема несколько придуманная»: «Выборы происходят, но в таком формате, чтобы не нарушать положения Конституции» [7].

Представляется, что все постсоветские «реформы» схем формирования Совета Федерации – это полумеры, которые не гарантировали высокий качественный состав и авторитет верхней палаты. Надо вводить прямые конкурентные выборы членов Совета Федерации, что позволит обеспечить широкое политическое участие и общественный контроль при формировании парламентской палаты, представляющей интересы российских регионов.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что в России не сложилась пока адаптированная к российским реалиям эффективная модель федеративного устройства, модель, которая отвечала бы принципам федерации, учитывала специфику субъектов РФ, открывала широкие возможности их самостоятельного развития при сохранении единства и целостности государства. Федерализм сегодня в России «вертикализированный», то есть экономика, формирование, оценка и контроль деятельности власти в субъектах РФ в большей степени зависят от центральной власти, чем от регионального сообщества.

В тактическом плане сегодняшняя модель федеративного устройства Российского государства не исчерпала полностью своих политических и административных ресурсов. Современные внешнеполитические факторы и санкции против России только укрепляют позиции этой модели. Однако в стратегическом отношении становится все более очевидным неадекватность существующего положения вещей задачам модернизации страны. У России нет другой альтернативы, кроме реального федерализма, учитывая масштабность территории страны, глубокую специфику ее регионов, этнический состав, необходимость строительства конкурентоспособной экономики, которая предполагает предельную самостоятельность субъектов федерации, разумеется, в рамках российского законодательства. В России есть федеративные ценности Конституции, есть федеративные институты, есть ощущение необходимости их развития. Но нет концептуального видения конкретных путей продвижения вперед, нет политической воли, нет политической элиты соответствующего качества и ориентированности. Надо пройти между Сциллой и Харибдой центробежных и центростремительных сил. Чрезмерная децентрализация чревата распадом федеративного государства, а избыточная централизация ведет к ущербному унитаризму. Найти оптимальную формулу – вопрос компромисса и мудрой политики.

Литература

1. Березина Е. Новый год встречали в долг // Российская газета. 2019. 20 февр.
2. Голикова Т. Считаю так // Российская газета. 2018. 9 янв.
3. Зубков И. Девять на одного // Российская газета. 2018. 19 нояб.
4. Зубков И. На это место нет больше карты // Российская газета. 2018. 28 авг.
5. Конституция Российской Федерации. Ст. 11. Ч. 2; Ст. 77, ч. 1. М., 2015.
6. Кузьмин В. Хороший урок. Премьер оценил готовность школ к 1 сентября // Российская газета. 2018. 30 авг.
7. Мисливская Г. Выбор для регионов // Российская газета. 2019. 14 февр.
8. Мисливская Г. Регионы станут богаче // Российская газета. 2017. 26 дек.
9. Мисливская Г., Садчиков А., Фронин В. Закон прямого действия // Российская газета. 2018. 12 дек.
10. Радзиховский Л. Губернаторы // Российская газета. 2017. 17 окт.

Информационные угрозы новейшего времени и органы государственного управления

Information Threats of Modern Times and Public Administration Bodies

С. БУНТОВСКИЙ, М. ТОНЯН

Бунтовский Сергей Юрьевич, канд. экон. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Кубанского государственного аграрного университета имени И.Т. Трубилина. E-mail: Buntovskiy@rambler.ru

Тонян Маргарита Николаевна, магистрант Кубанского государственного аграрного университета имени И.Т. Трубилина. E-mail: Rita14121996@yandex.ru

В статье рассматривается проблема влияния информационных технологий на жизнь общества, возросшего до так называемой информационной войны, глобально охватывающей все страты общества и различные государства. Развитие информационных технологий открыло неограниченные возможности для манипулирования общественным мнением и скрытого вмешательства во внутренние дела любого государства.

Ключевые слова: информационные технологии, информационная война, вброс, лидеры общественного мнения.

The article deals with the problem of the influence of information technologies on the life of society, which has increased to the so-called information war, globally covering all strata of society and various states. The development of information technologies has opened up unlimited opportunities for manipulating public opinion and covert interference in the internal affairs of any state.

Key words: information technologies, information war, stuffing, leaders of public opinion.

Одной из особенностей современного общества стало возросшее влияние информационных технологий на все сферы общественной жизни, включая устойчивость и легитимность государственных управленческих структур. Как показывает опыт последних лет, грамотное информационное воздействие на общество способно по своей силе сравниться с полноценной военной операцией, но при этом остается сравнительно малозатратным инструментом внешней и внутренней политики развитых стран [3]. Такое положение привело к росту значения той совокупности средств и методов информационного воздействия, применение которых некоторые специалисты обобщенно называют информационной или психологической войной, представляющей собой комплекс действий, направленных на изменение массового сознания, внедрение в него нужных заказчику ценностей, убеждений и взглядов.

Несмотря на то, что история информационного воздействия на государственный аппарат и население уходит корнями в античные времена, только в XX веке были оформлены теоретические основы и апробированы практические меры, превратившие управление информацией и ведение информационной войны в полноценную науку, главной целью которой является достижение абсолютного доминирования в информационном пространстве. Общество или политический институт, ставшие жертвой информационной агрессии, теряют возможность донести до целевой аудитории свою точку зрения, что затем конвертируется в экономические и политические потери.

Учитывая степень информатизации современного общества, а также неустранимые противоречия между различными глобальными и региональными центрами силы, будет корректно заявить, что начиная с середины прошлого века информационная война идет перманентно и глобально, охватывая различные государства и все страты общества. При этом ведение информационной работы зачастую является прямой обязанностью государственных структур.

Бурное развитие информационных технологий, создание глобальной сети интернет и появление социальных сетей привело к переходу методов ведения информационной войны на принципиально новый уровень [1]. Развитие новых технологий сделало информационное

пространство земли глобальным, стерев государственные границы и размыв языковые и социокультурные барьеры разных сообществ. Все это открыло неограниченные возможности для манипулирования общественным мнением и скрытого вмешательства во внутренние дела любой страны [6].

Распространение интернета сделало возможным создание организованных групп, занимающихся формированием общественного мнения под видом обычных посетителей. Эти люди, получив заказ, распространяли на интернет-площадках нужные материалы, оставляли соответствующие комментарии, преследовали инакомыслящих и оказывали психологическое воздействие на читателей. На первом этапе задачей таких бригад были дискредитация неудобных для заказчика авторов или идей, а также вброс какой-либо информации. С появлением массовых социальных сетей работа таких специалистов стала более разносторонней, а их влияние на сознание граждан выросло.

Сегодня доминирование в информационном пространстве и грамотное использование информации позволяет добиваться таких масштабных результатов, как изменение капитализации корпораций, свержение правительств и приведение к власти нужных кандидатов. Примером таких успешных действий могут служить «Арабская весна» и «Майдан» [4], ставшие возможными именно в результате информационного воздействия, изменившего общественное мнение значительного процента жителей стран-жертв. Во всех этих случаях работа шла по единому алгоритму. Сначала создавался аппарат информационного воздействия в виде группировки формально независимых СМИ и блогов-лидеров общественного мнения (ЛОМ) в сети интернет. Приступив к работе, эти «независимые» журналисты систематически размещали материалы, направленные на ухудшение имиджа государства и его руководителей. Тем самым в общественном мнении ослаблялись позиции официальных властных структур, ухудшалась репутация чиновников и политиков, подрывался авторитет власти в целом. Постоянное «муссирование» реальных или мнимых фактов коррупции, некомпетентности, слабости чиновников приводило к падению их легитимности и росту протестных настроений в обществе [5]. Регулярное указание на жизненные трудности и отсутствие перспектив при этой власти создает в обществе деструктивную атмосферу и приводит к усилению социального напряжения. При этом постоянное повторение негативного контента приводит к тому, что получатель информации начинает воспринимать ее как возможную даже в том случае, если она прямо расходится с наблюдаемой в реальности картиной. Все накопленное в обществе недовольство затем канализируется в сторону власти, после чего провоцируется активная фаза гражданского конфликта с переходом от информационной борьбы к уличным протестам, которые в свою очередь используются для усиления информационных атак. Закономерным итогом такого поведения становится рост числа трудовых и социальных конфликтов [2], а также увеличение объемов миграции за рубеж. При этом даже если условия на новом месте жительства будут хуже, чем в России, психологический барьер не позволит жертве пропаганды признать ошибочность навязанных взглядов. Таким образом, страна теряет свой человеческий потенциал.

Особую роль в современной информационной борьбе играют социальные сети, так как они позволяют донести нужное сообщение практически до каждого гражданина, причем информация будет адаптирована исходя из предпочтений конкретного получателя. Кроме того, записи блогеров вызывают большее доверие, чем материалы оплачиваемых журналистов, априори отстаивающих позицию редакции и собственника. Соцсети также позволяют вести дискуссию, постепенно подталкивая собеседника к нужным выводам и поступкам. Эти и другие особенности делают соцсети идеальным местом для пропаганды и манипуляции, что активно используется различными политическими силами.

В последние годы зримо наблюдается рост числа антиправительственных материалов, критики экономической и политической ситуации, манипуляций и вбросов. Под вбросом будем понимать размещение информации, призванной вызвать массовую резкую эмоциональную реакцию и дальнейшее вирусное распространение данного материала. Стоит отметить, что до недавнего времени идеологическая борьба, размещение политических материалов и т.д. велись в основном на тематических площадках, посещаемых заинтересованными людьми. Это, с одной стороны,

позволяло усилить накал эмоций путем взаимной поддержки, но, с другой стороны, приводило к тому, что сообщество посещали лишь единомышленники, тем самым сводя на нет эффект от работы пропагандистов, так как не увеличивался охват населения.

Стабильность государства зависит от того, насколько оно способно выработать адекватный ответ против ведущейся против него информационной войны. Наиболее простой способ защиты – это ограничение доступа иностранных СМИ в информационное пространство страны. Наиболее полно этот принцип воплощен в Китае, контролирующие органы которого жестко модерируют все интернет-пространство, блокируя доступ граждан к нежелательным сайтам. В начале 2019 года президент США Дональд Трамп выступил с инициативой «существенно ограничить деятельность на территории США телекоммуникационных компаний, контролируемых странами – соперниками США» [7].

В деле защиты собственного информационного пространства Россия прошла большой путь. В 90-е годы государство полностью устранилось из этой сферы жизни общества, что привело к полному проигрышу информационной войны во время первой чеченской кампании. Полученный опыт был учтен, и с 1999 года государство стало брать под свой контроль такие наиболее влиятельные инструменты массовых коммуникаций, как телевидение и пресса. Вторым шагом стало усложнение действий на территории страны общественных организаций и традиционных СМИ, имеющих иностранное финансирование. Это позволило сократить число «чужих» крупных агентов влияния в информационном пространстве. Третьим шагом стало создание собственного инструмента влияния на мнение в мировом масштабе в виде создания ориентированного на внешнюю аудиторию многоязычного информационного телеканала Russia Today. Однако данные меры не оказали особого влияния на работу в сети интернет, где сегодня генерируется и распространяется огромный объем общественно-политической и пропагандистской информации. В настоящее время государственные органы практически не способны оказывать влияние на формирование контента соцсетей и участвовать в борьбе за умы, ведущейся в интернете.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать вывод о необходимости скорейшей разработки и внедрения комплексной программы информационной работы соответствующих государственных органов в сети интернет в целом и социальных сетях в частности с целью обеспечения информационной безопасности и предотвращения роста социальной напряженности.

Литература

1. Антонович П. Ключевые аспекты информационной войны // Армейский сборник. 2014. Т. 235. № 1. С. 26–29.
2. Бунтовская Л.Л., Бунтовский С.Ю. Современные подходы к обучению технологиям конструктивного управления трудовыми конфликтами // Вестник университета российской академии образования. 2018. № 4. С. 66–71.
3. Бунтовский С.Ю. К вопросу о некоторых актуальных угрозах для Российской Федерации // Пятые столыпинские чтения. Публичная политика и социальные науки: материалы науч.-практ. конф. с международным участием. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2016. С. 314–318.
4. Бунтовский С.Ю., Каримова Х.И. Политические процессы на Украине как угроза Российской Федерации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета [Электронный ресурс]. URL: <http://ej.kubagro.ru/2016/09/pdf/140.pdf>
5. Ерофеева Н.В. Современные информационные войны и их влияние на политическую стабильность государства // PolitBook. 2015. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru>
6. Информационные войны: история, сущность и методы [Электронный ресурс]. URL: <https://militaryarms.ru/novye-tehnologii/informazionnie-voiny>
7. США собрались ограничить работу «вражеских» операторов связи // Деловая газета «Взгляд». 2019. 19 янв.

Механизм создания малых инновационных нефтяных предприятий

Mechanism for the Creation of Small Innovative Oil Enterprises

Д. МУСИНА, А. НИЗАМОВ,
А. КОЖЕВНИКОВ

Мусина Дилара Раисовна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: musinad@yandex.ru

Низамов Артур Назирович, старший менеджер отдела логистики ООО «Нива».

E-mail: nizamov.artur@mail.ru

Кожевников Антон Вадимович, экономист АО «Башнефтегеофизика».

E-mail: anton.kozhevnikov@mail.ru

В статье представлен авторский подход к решению вопроса национальной безопасности в контексте развития нефтегазовой отрасли посредством создания малых инновационных нефтяных компаний на условиях государственно-частного партнерства. Разработаны критерии отнесения компаний к категории малых инновационных нефтяных предприятий, алгоритм реализации инструментария, оценены преимущества для партнеров.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, государственно-частное партнерство, малое инновационное нефтяное предприятие.

The article presents the author's approach to addressing the issue of national security in the context of the development of the oil and gas industry through the creation of small innovative oil companies under public-private partnerships. Developed criteria for classifying companies as small innovative oil companies, the algorithm for implementing the initiative, benefits for partners are estimated.

Key words: oil and gas industry, public-private partnership, small innovative oil company.

В последние годы на поверхность вышла проблема критической зависимости российской нефтегазовой отрасли от иностранного оборудования и технологий [2, 272]. В сфере интенсификации добычи углеводородов и разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами доля импорта технологий и оборудования составляет 92 %, в бурении – 83 %, в сопровождении бурения – 97 %.

Для бюджетообразующей отрасли, какой является топливно-энергетический комплекс, подобная ситуация представляет собой прямую угрозу национальной безопасности страны. Политические санкции 2014 года обнажили проблему особо остро. Если ранее компании в качестве основных рисков указывали волатильность цен на углеводороды, геологические риски, финансовые, коммерческие и политические с точки зрения присутствия в той или иной стране, то с 2014 года стало понятно, что отрасль уязвима изнутри, и компании по большому счету не могут контролировать внутренние производственные риски [8, 336].

Кроме того, обозначенные цифры являются прямым подтверждением факта технологического отставания отрасли и требуют активизации усилий частных компаний и государства в вопросах импортозамещения.

В связи с тем, что вопросы национальной безопасности во всех аспектах являются прерогативой государства, и в российском нефтесервисном бизнесе преобладают иностранные компании, то считаем необходимым принятие мер государственного регулирования в данной сфере с позиции поддержки развития малого бизнеса, направленного на обеспечение импортозамещения и расширения использования наукоемких технологий для повышения эффективности недропользования в первую очередь в старых нефтяных регионах, таких как Республика Башкортостан [1, 44].

Региональный аспект затронут не случайно. Именно старые нефтяные провинции являются первыми кандидатами для применения инновационных прорывных технологий в извлечении сверхвязкой нефти, и в этих регионах имеется сформированный нефтегазовый кластер для разработки подобных технологий [6, 121; 9, 93; 10, 168].

В качестве объекта исследования выступает сфера государственного регулирования нефтедобычи в региональном аспекте. Предметом исследования является методическое обеспечение государственной поддержки развития малого бизнеса. Цель исследования – разработка методического инструментария для развития государственно-частного партнерства в малом бизнесе в нефтедобыче.

В исследовании обоснованы условия и формы создания малых инновационных нефтегазовых предприятий (МИНП) на основе инструментария государственно-частного партнерства (ГЧП) в нефтяной отрасли, которые будут учитывать специфику малого бизнеса в нефтедобыче и нефтесервисе и решать первоочередные задачи национальной безопасности на региональном уровне.

Создание малых инновационных нефтедобывающих предприятий предлагается в рамках действующего правового поля, а именно Федерального Закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [7, 2].

Предложено дополнить действующий ФЗ поправками, которые позволят ссылаться на данный ФЗ при создании отраслевых малых инновационных предприятий. Поправки должны учесть вид деятельности малого бизнеса в нефтяной промышленности и размеры предприятий.

Выявлено, что критерии отнесения предприятий к малому бизнесу в полной мере для нефтяных сервисных предприятий применяться не могут.

Предлагается в качестве критериев отнесения предприятий к категории малого нефтяного бизнеса применять критерий размера предприятия (при этом классифицировать их по численности персонала до 100 человек включительно и по величине запасов разрабатываемых участков, площадей и месторождений).

Выявлено, что доходный критерий (по обороту) для МИНП не подходит.

Малые инновационные нефтяные предприятия предлагается создавать в форме государственно-частных партнерств. Для этого ввести специальное условие для применения механизма ГЧП в создании и деятельности МИНП – необходимость применения инновационного оборудования или технологий. Критерии отнесения предприятий к МИНП представлены в таблице.

Критерии отнесения предприятий к МИНП

Критерий	Признак
Юридический критерий	Суммарная доля участия РФ, субъектов РФ в уставном капитале не превышает 25 %. Деятельность заключается в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат учредителям
Количественный критерий по численности сотрудников	От 16 до 100 человек включительно
Количественный критерий по размерам разрабатываемых месторождений углеводородов	Мелкое и очень мелкое по запасам месторождение (до 3 млн т нефти или до 3 млрд м ³ природного газа)

Это обусловлено первоочередными задачами государства для соблюдения интересов национальной безопасности [4]:

- импортозамещение в отраслях экономики;
- развитие всех отраслей экономики, в том числе сопутствующих отраслей (паранефтяного сектора);

- развитие науки и технологий, повышение эффективности недропользования;
- монополизация нефтяной отрасли;
- развитие территорий.

Обоснованы потенциальные выгоды участников от создания малых инновационных предприятий на условиях государственно-частного партнерства.

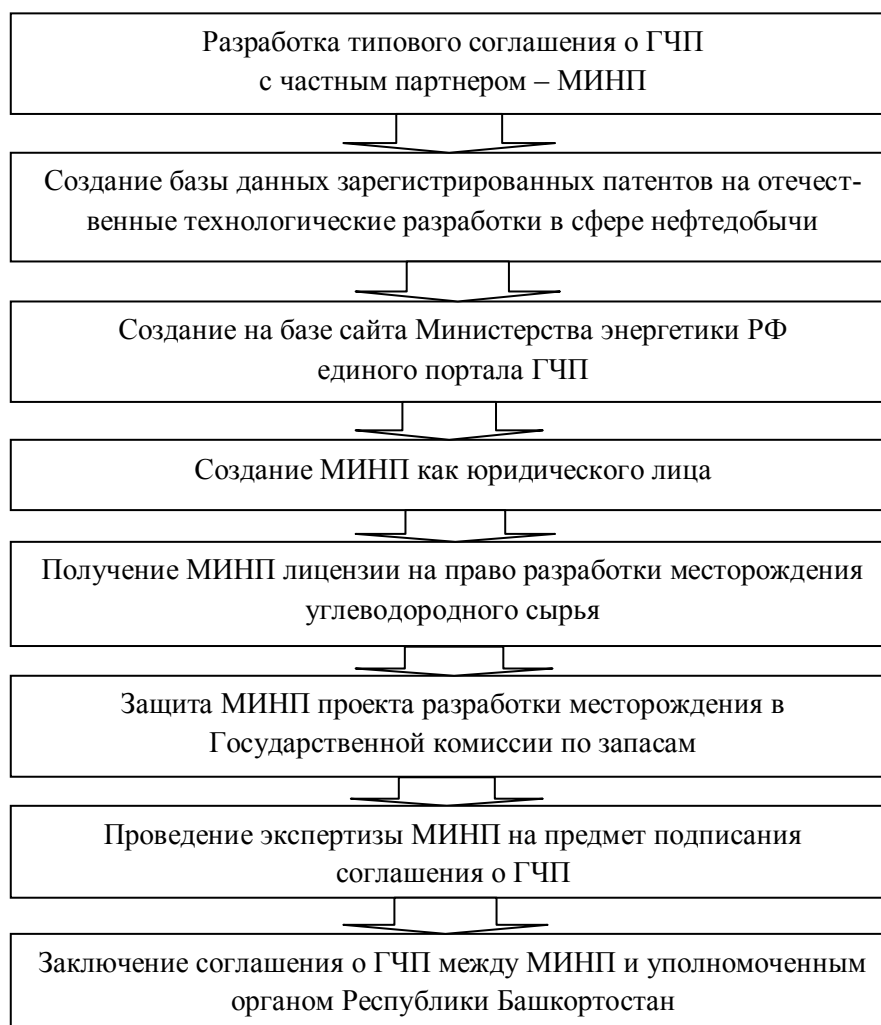
Интерес частного партнера состоит в получении бюджетного финансирования на инвестиционной стадии, получении налоговых льгот на эксплуатационной стадии, в распределении рисков, упрощении получения лицензии на разработку месторождения.

Интерес публичного партнера – Республики Башкортостан – в повышении эффективности недропользования, активизации инновационного вектора экономики РБ, повышении уровня занятости населения Республики, уровня жизни, в стимулировании налоговых поступлений в республиканский бюджет.

Разработан алгоритм создания малых инновационных нефтедобывающих предприятий с механизмом государственно-частного партнерства.

Он включает восемь этапов: от разработки и утверждения специалистами Министерства энергетики РФ типового соглашения о государственно-частном партнерстве в целях создания малого инновационного нефтедобывающего предприятия до реализации проекта – запуска деятельности первого МИНП на территории Республики Башкортостан.

Разработанный методический инструментальный по созданию МИНП лежит в русле одного из первых в списке направлений государственной политики в сфере обеспечения экономической



Процедура запуска деятельности МИНП на условиях ГЧП

безопасности – создания экономических условий для разработки и внедрения современных технологий, стимулирования инновационного развития, а также совершенствования нормативно-правовой базы в этой сфере.

В случае его успешной реализации, а главное – его распространения, через 3–5 лет он проявит себя через прирост таких показателей экономической безопасности, как:

- среднедушевой валовой внутренний продукт;
- доля российского валового внутреннего продукта в мировом валовом внутреннем продукте;
- доля инвестиций в основной капитал в валовом внутреннем продукте;
- индекс промышленного производства;
- индекс производительности труда;
- доля инвестиций в машины;
- оборудование и транспортные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал;
- доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг [3, 50];
- доля высокотехнологичной и наукоемкой продукции в валовом внутреннем продукте;
- доля организаций, осуществляющих технологические инновации.

В территориальном контексте существенное отставание Республики Башкортостан от некоторых соседних субъектов Федерации повышает шансы на поддержку инициативы по созданию МИНП на условиях ГЧП в Республике Башкортостан.

В заключение хотелось бы отметить, что внедрение предложенного инструментария позволит ускорить процессы импортозамещения и инновационного развития отрасли, расширения и укрепления сектора малого бизнеса в экономике, а также социально-экономического развития в регионах [5; 6, 114].

Литература

1. Мусина Д.Р., Тюрганов А.Г., Харитонов С.В. Мягкое рыночное управление экономикой региона в контексте цифровой экономики // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 1. С. 43–46.
2. Мусина Д.Р., Харитонов С.В. Обоснование государственно-частного партнерства в контексте развития территорий // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. Т. 1. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2018. С. 271–273.
3. Низамова Г.З., Мусина Д.Р. Стратегическое планирование инновационного развития компании методом Форсайт [Электронный ресурс]. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/95EVN516.pdf>
4. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 // Собрание законодательства РФ. 2016. № 1 (часть II). Ст. 212.
5. Стратегия развития минерально-сырьевой базы России до 2030 г. // Распоряжение Правительства РФ от 22 декабря 2018 г. № 2914-р «О стратегии развития минерально-сырьевой базы РФ до 2035 г.» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72038606/>
6. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан на период до 2030 г.: монография / Д.В. Котов, Д.А. Гамилова, И.В. Буренина, Р.Р. Ахунов, А.В. Янгиров. Уфа: АЭТЕРНА, 2016. 160 с.
7. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/
8. Хасанова Г.Ф. Направления повышения конкурентоспособности российского рынка нефтесервисных услуг // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием: материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. Тюмень: ТИУ, 2014. С. 333–336.
9. Юсупов К.Н., Янгиров А.В., Ахунов Р.Р., Таймасов А.Р., Токтамышева Ю.С. Региональная экономика. 2-е издание, перераб. и доп. М.: Компания «КноРус», 2018. 276 с.
10. Beglova E.I., Nasyrova S.I., Yangirov A.V. Factors of economic behavior of population in regional labor market // European Research Studies Journal. 2017. Vol. 20. № 48. Pp. 167–182.

Анализ аграрного производства в сельских территориях Республики Башкортостан

Analysis of Agricultural Production in Rural Areas of the Republic of Bashkortostan

Г. САТТАРОВА, А. ТАЙМАСОВ

Саттарова Гульнара Ансафовна, канд. геогр. наук, доцент кафедры туризма, геоурбанистики и экономической географии географического факультета Башкирского государственного университета (БашГУ). E-mail: satt-gu01@mail.ru

Таймасов Азат Рифгатович, канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономического развития и государственного управления Института экономики, финансов и бизнеса БашГУ. E-mail: taimasdocent@gmail.com

В статье проанализированы состояние, динамика изменений и удельные показатели развития аграрного производства в разрезе муниципальных районов Республики Башкортостан. На основе расчета интегрального индекса аграрного производства в сельских территориях проведена группировка (типологизация) муниципальных районов региона.

Ключевые слова: аграрное производство, сельская территория, интегральный индекс, эффективность сельскохозяйственного производства.

The article analyses the state, changing dynamics and specific indicators of agricultural production development in the context of municipal districts of the Republic of Bashkortostan. Municipal districts of the region were classified according to the calculation of the integral agricultural production index in rural areas.

Key words: agricultural production, rural area, integral index, efficiency of agricultural production.

Традиционно базовым видом экономической деятельности в сельской местности считается аграрное производство, несмотря на то, что в некоторых регионах агроклиматические ресурсы не позволяют организовать эффективное производство сельскохозяйственной продукции. Такой узкоотраслевой аграрный подход привел к тому, что благополучие сельских поселений и их населения во многом определяется деятельностью местных сельскохозяйственных организаций. И кризис сельского хозяйства последних десятилетий привел к резкому сокращению организованных рабочих мест в агропроизводстве, повышению уровня безработицы на селе.

Аграрное производство играет особую роль в экономике как Российской Федерации в целом, так и части ее субъектов. Вклад сельского хозяйства в социально-экономическое развитие территории связан с его особенностями как вида деятельности. Во-первых, сельское хозяйство поставляет различную продовольственную и непродовольственную продукцию на внутренний и внешний рынки, во-вторых, является потребителем машин, оборудования, удобрений и других материальных ценностей, произведенных в различных отраслях экономики, в-третьих, является сферой занятости значительной части населения, проживающей в сельской местности, и обеспечивает их доход. Конечно, сельскохозяйственные организации являются основными налогоплательщиками на большей части сельских территорий. Экологическое значение сельского хозяйства выражается в поддержании почвенного плодородия – только своевременное проведение агротехнических мероприятий обеспечивает устойчивое развитие сельскохозяйственных земель.

В некоторых субъектах РФ сельскохозяйственное производство составляет основу региональной экономики (Тамбовская область, Республика Калмыкия и др.). Доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте ряда субъектов Российской Федерации представлена в таблице 1. Как видно из таблицы 1, удельный вес сельского хозяйства в валовом региональном продукте как в целом по России, так и в большинстве субъектов за рассматриваемый период увеличился. Наиболее существенный рост с 2010 по 2016 год наблюдался в двух областях Центрального

Черноземья – Белгородской и Воронежской. Это обусловлено активизацией деятельности крупных агрохолдингов в условиях импортозамещения сельскохозяйственной продукции. В Белгородской области более 80 % сельскохозяйственной продукции производится сельскохозяйственными организациями, а в Воронежской более 70 % – сельскохозяйственными организациями и фермерами. Среди остальных субъектов Российской Федерации доля сельского хозяйства в ВРП варьируется в пределах от 1 % до 28 %. Условно к аграрным можно отнести Республику Калмыкия, Карачаево-Черкесскую Республику и Тамбовскую область – в них доля сельского хозяйства в ВРП превышает 20 %. Высокая доля сельского хозяйства в данных субъектах обусловлена низким уровнем социально-экономического развития и высокой долей населения, проживающего в сельской местности.

Таблица 1

**Удельный вес сельского хозяйства в валовом региональном
продукте ряда субъектов РФ (в %)***

Место в РФ**	Субъекты РФ	Годы						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Российская Федерация из суммы субъектов	4,3	4,7	4,2	4,2	4,8	5,2	5,1
1	Краснодарский край	12,4	12,4	9,6	9,1	10,2	12,4	13,4
2	Ростовская область	11,7	11,8	11,2	10,6	12,1	13,6	14,2
3	Республика Татарстан	5,1	7,1	6,0	5,1	7,0	7,5	7,4
4	Белгородская область	12,5	15,3	17,3	16,9	20,2	20,8	19,5
5	Ставропольский край	12,2	13,2	10,4	11,9	15,0	17,2	17,5
6	Воронежская область	7,5	11,4	14,0	13,2	13,7	15,3	14,6
7	Республика Башкортостан	6,0	7,7	5,6	7,1	7,1	7,8	7,7
8	Алтайский край	18,4	16,1	13,8	15,6	14,6	17,2	20,1
9	Саратовская область	13,2	14,8	11,9	12,5	13,0	14,5	15,6
10	Волгоградская область	10,5	10,9	10,2	10,3	10,4	13,2	14,4
11	Курская область	10,5	13,4	15,6	15,1	17,9	18,9	18,4
12	Челябинская область	6,3	8,0	6,2	6,5	6,5	6,9	6,7
13	Тамбовская область	11,6	16,8	17,3	17,6	21,0	25,8	24,6
14	Оренбургская область	6,8	8,9	7,0	7,2	8,5	9,0	10,4
15	Республика Дагестан	15,0	15,0	15,1	14,7	14,4	15,5	16,8
16	Липецкая область	5,3	8,4	9,4	10,0	10,8	12,6	12,9
17	Московская область	2,6	2,9	2,1	1,9	2,6	2,0	1,8
18	Самарская область	2,9	4,2	4,3	4,6	4,9	5,0	5,5
19	Красноярский край	3,9	4,0	3,7	3,8	3,8	3,9	3,9
20	Ленинградская область	6,6	6,3	5,3	6,0	7,8	7,5	6,0

* Составлено автором по [1; 2].

** Место субъекта в Российской Федерации по объему производства сельскохозяйственной продукции в 2016 году.

В сельском хозяйстве Российской Федерации занято около 10 % работающего населения. Конечно, по субъектам размах вариации этого показателя значителен – от 0,9 % в Ханты-Мансийском округе до 27,7 % в Республике Дагестан. Такое положение объясняется, прежде всего, природно-климатическими условиями ведения сельскохозяйственного производства, а также сложившейся структурой экономики регионов и собственно сельскохозяйственного производства. Традиционно высок удельный вес занятых в сельском хозяйстве в субъектах Северо-Кавказского и Южного федеральных округов (Республика Мордовия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Чеченская Республика, Тамбовская область, Республика Калмыкия, Республика Дагестан).

Для Республики Башкортостан аграрный сектор является важной частью экономики – среди 85 субъектов РФ регион выделяется развитым сельскохозяйственным производством (в 2016 году

по объему производства в данной сфере занимал седьмое место в России). Для производства сельскохозяйственной продукции в Республике Башкортостан имеются следующие условия и факторы: достаточно благоприятные агроклиматические условия, плодородные почвы (в основном черноземы), трудовые ресурсы, высшие и среднеспециальные учебные заведения, научно-производственные организации, селекционные центры, наличие уникальных традиционных направлений сельского хозяйства (коневодство, пчеловодство), выгодное транспортно-географическое положение, позволяющее выйти на значительный потребительский рынок, и т.д. Наряду с этим, ряд факторов влияет на развитие сельского хозяйства негативно: низкая степень внедрения научных разработок, недостаточная урожайность сельскохозяйственных культур и низкая продуктивность животноводства, высокая доля мелкотоварного производства и его низкая конкурентоспособность, низкая техническая и технологическая оснащенность агропредприятий, износ техники и оборудования, отток квалифицированных кадров из села.

Сельскохозяйственное производство в Республике Башкортостан в последние пять-шесть лет характеризуется небольшой положительной динамикой – особенно это касается производства растениеводческой продукции. Объемы производства продукции животноводства растут чуть меньшими темпами. Расчет среднегодового темпа роста производства всей сельскохозяйственной продукции за 2013–2017 гг. показывает, что в целом по республике значение данного показателя составляет 104,9 %. Положительная динамика характерна для основной части муниципальных районов, лишь в Караидельском, Аскинском, Мишкинском и Бакалинском районах среднегодовые значения темпа роста за пятилетний период были чуть ниже 100 %. Результаты группировки муниципальных районов по среднегодовым темпам роста производства сельскохозяйственной продукции представлены в таблице 2. Намечившаяся тенденция увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции является следствием активизации деятельности крупных и средних агропроизводителей. Особенно ощутимый рост наблюдается в Чишминском и Благоварском районах, специализирующихся на производстве высокотоварной сельскохозяйственной продукции (выращивание зерновых и технических культур, скотоводство и птицеводство). Данные районы относятся к сельским территориям с высокой степенью сельскохозяйственного освоения с многоукладным аграрным сектором.

Таблица 2

Группировка муниципальных районов Республики Башкортостан по среднегодовым темпам роста производства сельскохозяйственной продукции за 2013–2017 годы*

Значение темпа роста, %	Число районов	Наименование районов
менее 100	4	Караидельский, Аскинский, Мишкинский, Бакалинский
100–105	31	Учалинский, Белебеевский, Татышлинский, Дуванский, Мелеузовский, Илишевский, Аургазинский, Уфимский, Белорецкий, Бижбулякский, Дюртюлинский, Калтасинский, Благовещенский, Салаватский, Кигинский, Балтачевский, Иглинский, Федоровский, Бурзянский, Зианчуринский, Бураевский, Кармаскалинский, Кушнаренковский, Миякинский, Шаранский, Архангельский, Куюргазинский, Мечетлинский, Янаульский, Туймазинский, Буздякский
105–110	17	Ишимбайский, Белокатайский, Бирский, Хайбуллинский, Кугарчинский, Краснокамский, Стерлитамакский, Стерлибашевский, Чекмагушевский, Давлекановский, Зилаирский, Ермекеевский, Альшеевский, Абзелиловский, Баймакский, Гафурийский, Нурмановский
более 110	2	Чишминский, Благоварский
Итого	54	—

*Составлено автором.

За 2013–2017 гг. в большинстве районов произошло увеличение стоимостного объема продукции сельского хозяйства на душу населения, исключение составили Кармаскалинский, Мечетлинский, Аургазинский, Илишевский, Миякинский, Федоровский, Стерлибашевский, Туймазинский, Ермекеевский районы. Можно отметить неоднородность распределения сельских территорий по объему продукции сельского хозяйства на душу населения – в 2017 году размах вариации составил более 200 тысяч рублей, среднеквадратическое отклонение – 41,7 тыс. руб., а коэффициент вариации был равен 40 %. Группировка показывает, что значения ниже 75 тыс. руб. характерны для районов, расположенных в горно-лесной, северной и северо-восточной лесостепной сельскохозяйственных зонах с невысоким аграрным потенциалом (табл. 3).

Таблица 3

Группировка муниципальных районов Республики Башкортостан по объему продукции сельского хозяйства на душу населения в 2017 году*

Объем продукции сельского хозяйства, тыс. руб.	Число районов	Наименование районов
менее 50	3	Салаватский, Иглинский, Белорецкий
50–75	9	Калтасинский, Мишкинский, Аскинский, Дуванский, Мечетлинский, Кигинский, Нуримановский, Архангельский, Учалинский
75–100	14	Караидельский, Краснокамский, Кармаскалинский, Белокатайский, Абзелиловский, Уфимский, Бурзянский, Хайбуллинский, Гафурьевский, Кушнаренковский, Бакалинский, Зилаирский, Альшеевский, Татышлинский
100–150	21	Шаранский, Бижбулякский, Бураевский, Ишимбайский, Туймазинский, Ермекеевский, Кугарчинский, Дюртюлинский, Илишевский, Балтачевский, Белебеевский, Баймакский, Буздякский, Зианчуринский, Миякинский, Янаульский, Аургазинский, Бирский, Куюргазинский, Стерлибашевский, Чекмагушевский
более 150	7	Федоровский, Благовещенский, Чишминский, Мелеузовский, Стерлитамакский, Давлекановский, Благоварский
Итого	54	–

*Составлено автором.

В таблице 4 представлена группировка муниципальных районов РБ по объему продукции сельского хозяйства на 1 га сельскохозяйственных угодий. Данный показатель зависит от многих факторов: структуры земель, урожайности возделываемых культур, продуктивности скота и других. За 2013–2017 гг. в большинстве муниципальных районов Республики Башкортостан данный удельный показатель увеличился. Более чем двукратное увеличение произошло в Благоварском районе, рост в полтора раза – в Буздякском. В 15 районах объем продукции сельского хозяйства на 1 га угодий сократился – в Кармаскалинском и Кушнаренковском сокращение превысило 20 %. Если посмотреть на результаты группировки, то можно заметить, что среди районов с минимальными показателями оказались районы с довольно благоприятными природно-климатическими условиями для ведения сельского хозяйства. Речь идет о Кушнаренковском, Мишкинском, Бижбулякском и Ермекеевском районах. Причиной являются как экстремальные природные явления (например, засуха), так и недостаточный уровень эффективности сельскохозяйственного производства.

Расчет интегрального индекса аграрного производства в сельских территориях Республики Башкортостан позволил выделить следующие группы муниципальных районов (табл. 5).

Интегральный показатель развития аграрного производства позволяет выделить сельские территории, которые занимают лидирующие позиции в сельском хозяйстве Республики Башкортостан: Благоварский, Стерлитамакский, Туймазинский, Уфимский, Чишминский районы. На их территории выращиваются зерновые, зернобобовые и технические культуры, развито высокотоварное животноводство, производители сельскохозяйственной продукции имеют возможность

реализовать свою продукцию местным перерабатывающим предприятиям и населению близлежащих городов.

Таблица 4

Группировка муниципальных районов Республики Башкортостан по объему продукции сельского хозяйства на 1 га сельскохозяйственных угодий в 2017 году (тыс. руб.)*

Объем продукции сельского хозяйства на 1 га, тыс. руб./га	Число районов	Наименование районов
менее 15	13	Хайбуллинский, Зилаирский, Салаватский, Белокатайский, Кушнаренковский, Учалинский, Аскинский, Кигинский, Баймакский, Мечетлинский, Мишкинский, Бижбулякский, Еремековский
15–25	21	Дуванский, Калтасинский, Белорецкий, Караидельский, Янаульский, Зианчуринский, Кугарчинский, Абзелиловский, Бураевский, Бакалинский, Белебеевский, Давлекановский, Благовещенский, Бирский, Миякинский, Альшеевский, Федоровский, Архангельский, Балтачевский, Стерлибашевский, Шаранский, Ишимбайский, Краснокамский, Куюргазинский, Иглинский, Илишевский, Буздякский
25–35	9	Мелеузовский, Аургазинский, Нуримановский, Татышлинский, Дюртюлинский, Чекмагушевский, Гафурьевский, Кармаскалинский, Бурзянский
35–45	3	Чишминский, Стерлитамакский, Благоварский
более 45	2	Туймазинский, Уфимский
Итого	54	—

*Составлено автором.

Таблица 5

Группировка муниципальных районов Республики Башкортостан интегрального индекса аграрного производства в 2017 году *

Значение индекса	Число районов	Наименование районов
менее 0,15	7	Аскинский, Караидельский, Мишкинский, Салаватский, Учалинский, Кигинский, Дуванский
0,15 – 0,25	28	Бакалинский, Хайбуллинский, Калтасинский, Кушнаренковский, Бижбулякский, Белокатайский, Белорецкий, Мечетлинский, Белебеевский, Зилаирский, Балтачевский, Бураевский, Илишевский, Архангельский, Зианчуринский, Татышлинский, Янаульский, Шаранский, Кугарчинский, Абзелиловский, Еремековский, Миякинский, Дюртюлинский, Ишимбайский, Краснокамский, Аургазинский, Баймакский
0,25 – 0,35	15	Альшеевский, Бирский, Буздякский, Куюргазинский, Бурзянский, Благовещенский, Иглинский, Кармаскалинский, Федоровский, Стерлибашевский, Мелеузовский, Гафурьевский, Чекмагушевский, Нуримановский, Давлекановский
0,35 – 0,5	4	Туймазинский, Стерлитамакский, Уфимский, Чишминский
более 0,5	1	Благоварский
Итого	54	—

*Составлено автором.

Если посмотреть на количество занятых в сельском хозяйстве Республики Башкортостан и соотнести их с численностью сельского населения трудоспособного возраста, то следует отметить, что большинство селян трудоспособного возраста не занято на агропредприятиях. Так, по данным Башкортостанстата, среднесписочная численность занятых работников организаций

сельского хозяйства в 2017 году составила около 50 тысяч человек, или 4,5 % от общей численности работников организаций и всего лишь 6,3 % от общей численности населения сельской местности в трудоспособном возрасте [3]. И даже если часть сельского населения трудоспособного возраста не входит в состав рабочей силы, а часть официально не трудоустроена, проблема с занятостью в сельской местности стоит очень остро. Среди причин сложившейся ситуации можно выделить следующие основные: большое количество занятых в личных подсобных хозяйствах; отсутствие каких-либо видов организованного агропроизводства в определенном населенном пункте; сокращение потребности в трудовых ресурсах вследствие изменения специализации хозяйства (например, с молочного животноводства на выращивание зерновых культур) или модернизации производства; менее привлекательные условия труда в сельской местности по сравнению с городом; низкая доходность занятия в сельском хозяйстве; отсутствие соответствующих специалистов. Во многих районах Республики Башкортостан наблюдается нехватка квалифицированных работников аграрной сферы – комбайнеров, трактористов – механизаторов, агрономов, ветеринаров, зоотехников и др.

Обобщая изложенное, можно констатировать, что в последние десятилетия неравномерность развития сельского хозяйства в районах республики усилилась: появились явные лидеры и аутсайдеры в производстве агропродукции, освоении современных технологий в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции. Также очевидно и то, что конкурентное преимущество имеют те агропроизводители, которые смогли внедрить инновационные технологии с целью увеличения производительности труда, повышения качества продукции, развития логистики.

Литература

1. Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2016 г.: стат. бюллетень [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/sx/vsxp2016/VSHP-2016.pdf
2. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156
3. Социально-экономическое положение муниципальных районов и городских округов Республики Башкортостан: стат. сб. Уфа: Башкортостанстат, 2018. 277 с.

Корпорации в современном мире: сущность и экономическая роль

Corporations in the Modern World: Essence and Economic Role

Д. ЕНИКЕЕВА

Еникеева Динара Дамировна, научный сотрудник Института стратегических исследований Республики Башкортостан. E-mail: enikeevadd@isirb.ru

В статье определена сущность корпорации как явления экономической жизни. Дана оценка экономической роли корпораций в современном мире. Выделены модели корпораций: англосаксонская, континентальная и азиатская. Показана тенденция к унификации и сближению данных моделей в современном мире.

Ключевые слова: корпорация, монополия, англосаксонская модель корпораций, континентальная модель корпораций, азиатская модель корпораций, конвергенция моделей корпораций.

The article defines the essence of the corporation as a phenomenon of economic life. The assessment of the economic role of corporations in the modern world is given. The models of corporations are allocated: Anglo-Saxon,

continental and Asian. The tendency to unification and convergence of these models in the modern world is shown.

Key words: *corporation, monopoly, Anglo-Saxon model of corporations, continental model of corporations, Asian model of corporations, convergence of models of corporations.*

Этимология термина «корпорация» связана с латинским словом «corpus» (тело) и означает объединение, реализующее экономические цели. Согласно Гражданскому Кодексу РФ корпорация рассматривается как юридическая категория – «юридическое лицо, учредители (участники) которого обладают правом участия (членства) в нем и формируют его высший орган» [2]. В системе национальных счетов мы видим более широкое толкование, охватывающее и экономическое содержание категории – «все единицы, которые могут производить прибыль или другие финансовые выгоды для их собственников, признаны законом как юридические лица, отдельные от их собственников, которые имеют ограниченные обязательства, а также учреждены для участия в рыночном производстве» [10].

Как явление экономической жизни корпорации имеют достаточно долгую историю. Первые корпорации появились в Древнем Риме. В древнейшее время корпорации существовали в виде союзов с религиозными целями, союзов промышленников и т.д. Прообразы современных корпораций появляются в XVII веке во время колониальной экспансии, когда корпорациям было позволено вести бизнес с колониями. Организационные формы различны в различных странах. Так, касты были характерны для Индии, в Европе были распространены корпорации в форме цехов и гильдий, для экономики СССР и России более свойственны государственные институты [1].

В настоящее время корпорация рассматривается как симбиоз юридической и экономической трактовки и представляет собой объединение хозяйствующих субъектов с экономическими целями. Применительно к предпринимательской среде корпорация представляет собой такую предпринимательскую единицу, основанную на коллективной форме собственности как юридических, так и физических лиц, отделенной от управления, которое, в свою очередь, реализуется специальным субъектом централизованно. Мы имеем в виду определенное объединение, включающее различные цепочки создания стоимости товара от производственных до финансовых, проектных, торговых, сбытовых. Цель такого объединения заключается в реализации совместной экономической деятельности и нивелировании потенциального риска при наличии капиталоемких векторов промышленной и коммерческой деятельности. Достижение цели происходит через концентрацию и централизацию капитала, ресурсов, сбытовой деятельности, освоение потенциальных рынков, реализацию более эффективной стратегии развития входящих в корпорацию предпринимательских единиц. Корпорация представляется как хозяйствующая единица, сочетающая и реализующая монопольный и конкурентный потенциал. Ее можно представить как симбиоз монополии и конкуренции. С одной стороны, корпорация – это форма монополии, с другой стороны, достаточно гибкая организационная структура, отвечающая на вызовы конкуренции.

Современные корпорации представлены в форме крупных промышленных многоотраслевых объединений, становление которых, с одной стороны, связано с процессом монополизации и диверсификации, а с другой – с усилением и обострением конкурентной борьбы, – центры притяжения и поглощения более «узких» и более слабых хозяйствующих единиц, в некоторых случаях и монопольных объединений. В итоге корпорации превратились и превращаются в комплексы, включающие как принадлежащие им фирмы, так и сравнительно крупные компании, сохраняющие формальную независимость. На производственные программы ведущих корпораций ориентирована также деятельность десятков тысяч мелких и средних фирм-субподрядчиков. Например, японская корпорация кэйрэцу «Тайота дзидоси» имеет «более 47 тыс. субподрядных фирм» [3].

Корпорации, осуществляя инвестиционные проекты, задают векторы и темпы развития ключевых отраслей экономики и направления научно-технического прогресса. Корпорации осуществляют крупнейшие вложения в НИОКР, на их долю приходятся значительные и революционные разработки. Совокупный объем расходов 1000 крупнейших компаний мира на «НИОКР

в 2017 году вырос по сравнению с 2016 годом на 3,2 % и достиг исторического максимума – 702 млрд долларов» [3]. По сравнению с 2005 годом рост составил 76 %.

Корпорациям принадлежат мощные транспортные, логистические, торговые фирмы. На предприятиях или службах корпораций работает подавляющая часть занятого населения. Корпорация реализует хозяйственную деятельность (вклад в ВВП страны отдельной корпорации может достигать 0,5–1 % [1]), осуществляет эмиссию и котирует свои акции на бирже. Корпорациям принадлежат существенные доли всех прибылей в мировой экономике. В США основу промышленности составляют около сотни корпораций, являющихся многоотраслевыми, высоко интегрированными бизнес-структурами. Их вклад в ВВП страны оценивается на уровне 60 %, на них приходится 45 % всей рабочей силы, они сосредотачивают 60 % всех инвестиций [1].

Концернам принадлежит не только доминирующее место в экономике, они также оказывают решающее влияние на политическую, социальную сферы общественной жизни, международные экономические отношения.

Многие корпорации перерастают национальные границы и превращаются в международные, транснациональные корпорации, активно формируя основания глобализации. Так, Siemens AG – один из лидеров по географии присутствия – более чем в 200 странах [7]. Доля экспортных операций в суммарном доходе достигает не менее 30 %.

Экономическое могущество 2000 крупнейших корпораций за последние десятилетия резко возросло, хотя при этом существенно изменились силы и потенциалы их конкретных групп и отдельных корпораций.

Таблица 1

Распределение 2000 крупнейших корпораций мира по странам

Страна	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
США	524	564	543	579	587	565	560
Китай	136	207	136	232	200	263	291
Россия	28	28	28	27	25	27	25

Источник: рассчитано автором на основе [10].

Анализируя данные таблицы 1, можно заключить, что по общему количеству крупнейших корпораций лидируют США, на их долю в 2017 году приходится 28 % от общего числа корпораций. Значительный рост за 2012–2018 годы показывает Китай – более чем в 2 раза. На долю США и Китая приходится более 42 % всех крупнейших компаний мира. Стоит отметить, что последние три года первые строчки в рейтинге занимают китайские корпорации (финансового сектора), в десятке рейтинга 2017 года они имеют 4 позиции. Аналогичный показатель и у корпораций США. Япония, Великобритания, Южная Корея, Индия имеют тенденцию к сокращению доли своих корпораций в рейтинге крупнейших. Обращает внимание усиление концентрации крупнейших компаний в меньших количествах стран. За 7 лет сократилось число стран, представленных в рейтинге, на 10 %.

Экономические показатели деятельности 2000 крупнейших корпораций продемонстрированы в таблице 2. Здесь мы видим положительную динамику, что, на наш взгляд, совпадает с общемировым трендом. На наш взгляд, экономические показатели корпораций, которые принимаются во внимание составителями рейтинга Global 2000, напрямую связаны с финансовым рынком, который в последнее время переживает фазу активности, что и находит отражение в росте показателей и деловой активности корпораций.

В настоящее время в мировой экономике проявляются несколько моделей корпораций: англосаксонская, континентальная, азиатская.

**Экономические показатели деятельности
2000 крупнейших компаний мира**

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего стран, представленных в Global 2000	66	62	63	61	63	58	60
валовая выручка, трлн дол.	36	38	38	39	35	35,3	39,1
валовая прибыль, трлн дол.	2,64	2,4	3	3	2,4	2,5	3,2
стоимость активов, трлн дол.	149	159	161	162	163	169,1	189
капитализация, трлн дол.	37	39	44	48	44	48,8	56,8

Источник: [10].

Модель корпораций англосаксонского типа характерна для экономики США, Канады, Великобритании, Швейцарии. Она проявляется через:

1. Несвязанность промышленного и банковского секторов отношениями собственности. Это может быть связано с устойчивостью самих корпораций, а также достаточной развитостью фондового рынка, что дает возможность изыскания дополнительного финансирования на фондовом рынке, а не в банковской системе.

2. Практически полное отсутствие бизнес-групп по причине особенностей англосаксонского права – корпоративного, налогового и антимонопольного законодательства.

3. Распыленность, раздробленность (дисперсность) акционеров.

В условиях глобализации «новой экономики» модель корпораций англосаксонского типа, на наш взгляд, не претерпевает серьезных изменений. Сам тип смешанной экономики, в которой реализуется данная модель, уже несет в себе базовые принципы современных тенденций – конкурентоспособность, склонность и восприимчивость к инновациям и т.д.

Модель корпораций континентального типа имеет место в континентальной Европе (за исключением Великобритании и Швейцарии). Ее проявлениями и характерными особенностями являются следующие:

1. В силу недостаточной развитости фондового рынка, неудовлетворительных объемов собственных средств корпораций наблюдается контроль банковского сектора над реальным.

2. Акционерный капитал характеризуется высокой концентрацией, значительна доля крупных инвесторов.

3. Состав органов управления и контроля корпорацией формируется в том числе и за счет организованных рабочих.

4. Высокая доля государственных холдингов в общем числе корпораций, что дает возможность иметь дополнительные источники финансирования из государственного бюджета и эмиссии облигаций и холдинговую структуру корпораций.

В современных условиях глобализации «новой экономики» представленная модель корпораций, на наш взгляд, серьезно подвержена трансформации. В связи с активизацией фондового рынка, усилением конкуренции и унификацией законодательства в области корпоративного права предположительно можно будет наблюдать сближение характеристик континентальной модели корпораций с англосаксонским типом.

Модель корпорации азиатского типа реализуется в двух формах: субмодель «кэйрэцу» (Япония) и «чеболь» (Южная Корея). Для субмодели «кэйрэцу» характерны:

1. Организация в форме бизнес-групп, в составе банковской и торговой фирм. Банковская группа осуществляет контроль и управление производственной, финансовой и сбытовой деятельностью.

2. Перекрестное владение незначительными пакетами акций обеспечивает контроль внутри корпорации.

3. Устойчивость обеспечивается посредством долгосрочных контрактов между независимыми хозяйствующими субъектами внутри группы.

4. Руководство производственно-финансовой деятельностью осуществляется через совещание президентов головных фирм, состав данного органа достаточно устойчив.

В современных условиях мы можем наблюдать некоторую модификацию субмодели «кэйрэцу» в направлениях, с одной стороны, вытеснения некогда географически закрытых производств за национальные границы, сокращения числа компаний, входящих в кэйрэцу, организационным приспособлением кэйрэцу к мировым стандартам организации бизнеса. С другой стороны, наблюдается сохранение как традиционных вертикальных отношений между головной компанией и субподрядчиками, так и органа управления [5]. Кроме этого, сохраняются достаточно плотные взаимодействия и взаимосвязи между участниками кэйрэцу в виде перекрестного владения акциями, наличия контрольного пакета акций, перекрестных поставок деталей и комплектующих, совместных НИОКР, общих каналов реализации и сбыта продукции.

Для азиатского типа корпораций в рамках субмодели «чеболя» характерны:

1. Организация и управление корпорацией по холдинговому принципу.

2. Семейно-клановые традиции как основа управления и контроля в рамках корпораций.

3. Отсутствие в составе холдинга финансовых институтов обусловлено особенностями национального законодательства в области корпораций. Финансовые ресурсы обеспечиваются посредством кредитных учреждений, контролируемых правительством, а также достаточно часто применяются форма межфирменного кредитования непосредственно в группе.

4. Диверсификация чеболя при четко выраженной специализации, что обуславливает высокий уровень межгрупповой конкуренции.

Современные процессы, на наш взгляд, серьезно трансформируют данную модель, сближая ее с англосаксонским типом. Будет наблюдаться нивелирование и сглаживание специфических черт модели. В частности, речь идет о разрушении системы клановости в управлении, диверсификации источников финансовых ресурсов.

Таким образом, хотя и намечаются тенденции сближения трех моделей корпораций – англосаксонской, континентальной и азиатской, тем не менее, говорить об их унификации пока рано. Как показал анализ различных моделей корпораций, адаптация крупных корпораций к современным процессам, в зависимости от присущих им особенностей, происходит по индивидуальному сценарию. Эта неоднородность проявляющихся тенденций дополняет сложную общую картину взаимозависимости и взаимодополнения конкуренции и монополии в современной экономике.

Литература

1. Веснин В.Р. Корпоративное управление: учеб. пособие. М.: МГИУ, 2008. 150 с.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Ч. 1: Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994.
3. Группирование предприятий в Японии (вертикальные объединения кэйрэцу) [Электронный ресурс]. URL: http://www.logistics.ru/9/4/3/i20_26791p0.htm
4. Еникеева Д.Д. Модели корпораций: сущность и направления трансформации // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 (ч. 2). С. 733–738.
5. Лебедева И.П. Япония: промышленность и предпринимательство. М.: Восточная литература, РАН, 2007.
6. Оганесян Т. Инновационная тысяча [Электронный ресурс]. URL: <https://stimul.online/articles/innovatsii/innovatsionnaya-tysyacha/>
7. Официальный сайт компании «Сименс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.siemens.com/about/en/worldwide.htm>
8. Официальный сайт Japan Automobile Manufacturers Association, Inc. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.jama-english.jp>
9. Система национальных счетов 2008 [Электронный ресурс]. URL: https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesf/SeriesF_2Rev5r.pdf
10. Global 2000 // Forbes [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.com/global2000/>

Моногорода: мировой опыт и перспективы развития в Российской Федерации

Single-industry Towns: Global Experience and Development Prospects in Russian Federation

Р. АРСЛАНБАЕВА

Арсланбаева Ралина Валерьевна, старший преподаватель кафедры управления проектами и маркетинга Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: Ralina0507@gmail.com

В статье приведена систематизация опыта в области управления развитием моногородов, выявлены основные историко-генетические и цивилизационные особенности формирования монофункциональных городских систем в разных странах мира. Проведен анализ мирового опыта в решении вопросов моногородской экономики.

Ключевые слова: моногород, Россия, развитие, градообразующие предприятия.

The article presents the systematization of experience in the management of the development of single-industry towns identifies the main historical-genetic and civilizational features of the formation of monofunctional urban systems in different countries of the world. The analysis of world experience in solving problems of one-city economy.

Key words: single-industry town, Russia, development, city-forming enterprises.

Моногорода – традиционное явление для российской экономики. На территории данных населенных пунктов проживает почти 20 % населения страны, градообразующие предприятия которых производят 30 % объема промышленной продукции РФ [3]. На западе их называют «company town», для России и постсоветского пространства – это моногородская экономика с одним или несколькими градообразующими предприятиями.

Рассмотрим причины образования таких территорий в мировой практике.

В первую очередь, это географическое положение страны. Чем больше размеры страны, ее площадь и протяженность, тем шире формы экономической деятельности. Население страны проживает на всей территории неравномерно, что и способствует образованию таких узкоспециализированных территорий.

Российская Федерация как государство, обладающее самой большой площадью, находится и в лидерах по числу моногородов. По данным Института комплексных стратегических исследований России, сейчас в нашей стране 318 моногородов [3], в Канаде – около двухсот, в Китае, вдоль восточного побережья, насчитывается около пятисот, а в США количество таких монопрофильных территорий – несколько сотен [4].

В числе стран, столкнувшихся с проблемами моногородов, находится и Германия, где населенных пунктов, в которых одно предприятие приносит основную часть дохода в местный бюджет, насчитывается более ста. Актуальна данная проблема и для Франции, Великобритании, а также стран постсоветского пространства.

Вторая причина образования моногородов мира – это индустриализация и появление крупных компаний, когда проявились тенденции распределения производительных сил и нехватки рабочих кадров.

Но развитие научно-технического прогресса, появление альтернативных источников сырья, колебания цен на мировом рынке на основную продукцию градообразующих предприятий моногородов выявили и их проблемы. Началось повсеместное закрытие нерентабельных шахт, заводов и фабрик.

Третья причина появления моногородов – это низкая стоимость земли для строительства нового предприятия, удобство транспортного сообщения и близость сырья и энергоносителей.

Огромную часть монопрофильных городов за рубежом составляют небольшие города с численностью населения до 50 тысяч жителей, в США к этой категории относят поселения с численностью населения более 2500 человек.

За рубежом выделяются следующие признаки городов, по которым их можно отнести к монопрофильным:

- наличие одного (нескольких) предприятий, относящихся к одной отрасли;
- наличие цепочки технологически связанных предприятий, работающих на один конечный рынок;
- зависимость доходной части бюджета города от деятельности одного или нескольких крупных предприятий;
- подчинение городской планировки особенностям деятельности основного предприятия;
- высокие риски экологического загрязнения градообразующим предприятием территории города [1].

Помимо экономической зависимости между предприятием и местными властями, здесь добавляется еще и ответственность за стабильную экологическую обстановку в городе.

Можно привести следующие пути выхода из кризиса стран мира, столкнувшихся с проблемой упадка моногородов и невостребованностью продукции градообразующих предприятий на мировом рынке.

В Германии моногорода либо успешны, либо просто закрываются, а население поэтапно переезжает на другую территорию. Для местных властей предпосылка успеха в развитии моногородов – это создание благоприятного инвестиционного климата, умеренные и низкие ставки процентов для резидентов. Решением проблем моногородов занимаются не федеральные власти, а местные. Программы развития по модернизации моногородов разрабатываются консалтинговыми компаниями, которые и следят за их реализацией.

Основными градообразующими отраслями страны выступают автомобильная и химическая. Последнюю в моногородах «спасли» за счет ремонта и замены устаревшего оборудования.

Комплексный инструментарий решения проблем в моногородах Канады предполагает следующие механизмы: реструктуризацию бизнеса, диверсификацию производства и создание альтернативных рабочих мест, улучшение технологий, концепцию «управляемого сжатия». Суть последней концепции заключается в том, что местные власти приобретают жилые дома у населения, переезжающего в другие регионы. При этом недвижимость, приобретенная властями, продается по низким ценам всем желающим. Это позволяет более компактно расселить оставшихся жителей, снизить расходы на жилищно-коммунальные услуги, но при этом сохранить социальные службы для жизнедеятельности города. Эта мера особенно подходит для малых городов, у которых нет путей дальнейшей диверсификации, но при этом есть стабильное производство.

Опыт США, особенно его городов «ржавого пояса» (Детройт, Питтсбург, Филадельфия), свидетельствует о применении двух совершенно разных концепций: концепции роста и концепции сокращения расходов. В рамках первой, как и в Германии, за разработку мер о «судьбе» города ответственность несут местные власти. Именно они предоставляют новым компаниям налоговые льготы и субсидии, в том числе на каждого трудоустроенного работника, создают зоны свободного предпринимательства. Некоторые территории отводят под строительство казино, торговых и развлекательных центров.

В рамках концепции сокращения расходов происходит уменьшение количества муниципальных расходов, что способствует сокращению расходов на социальную сферу – здравоохранение, образование, полицию.

Активно реализуется и совершенно новая программа Дэна Килди, главы финансового департамента округа Дженеси, «сокращение ради выживания», предполагающая снос наиболее бедных городских агломераций и возвращение земли природе, для создания лесов или парков [4].

Великобритания и Франция пошли по пути реструктуризации моногородов и привлечения в них инвестиций. Для этих целей создавались корпорации развития. Проекты, которые предлагались правительствами этих стран, касались как создания новых предприятий, так и расширения действующих.

Особенностью моногородов Китая является строительство вокруг одного производства целого комплекса фабрик, выпускающих продукцию на экспорт. Однако в настоящее время они столкнулись с проблемами роста цен на сырье и возросшей конкуренции на мировом рынке, в том числе со стороны таких стран, как Таиланд, Вьетнам и Камбоджа.

Другим негативным моментом для данных моногородов явилось ухудшение экологической ситуации, связанное с отсутствием современных технологий по очистке воды.

С распадом СССР с проблемой моногородов столкнулись не только в России, но и Белоруссии, Казахстане, Узбекистане. В Узбекистане большая часть градообразующих предприятий прекратила деятельность, что повлекло за собой запустение многих городов. При этом остались нерешенными проблемы отсутствия инфраструктуры и высокого уровня безработицы.

В Казахстане каждый третий город страны отнесен к категории монопрофильного (27 из 86 городов) [6]. Для их поддержки предложены следующие меры: субсидирование процентной ставки, выделение грантов на открытие новых производств, предоставление земли для строительства социальной инфраструктуры, а также льготные ставки для проведения основных коммуникаций. Основным фактором развития данных территорий призвано быть предпринимательство.

Моногорода Белоруссии сталкиваются с теми же проблемами: основные градообразующие предприятия терпят убытки, а города лишаются доходной части своего бюджета. Ситуация осложняется тем, что потенциальные инвесторы не готовы ждать десятилетия окупаемости инфраструктурных проектов.

В России, как и в Китае, ведется поиск эффективного решения проблемы моногородов. Зачастую это происходит в ручном режиме: к примеру, в Пикалево, когда градообразующее предприятие не работало более полугода, понадобилось вмешательство федеральных властей для урегулирования конфликтов местных собственников [5]. Одним из путей решения проблем может стать создание территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), которые способствуют поиску инвесторов и открытию новых предприятий. У бюджета моногорода появится дополнительный источник дохода, а также будет решен вопрос создания новых рабочих мест. При этом для каждого конкретного моногорода необходим индивидуальный подход.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что в современных экономических реалиях проблема моногородов будет лишь усугубляться. При этом мировая практика топ-10 экономик мира показывает, что вариантов спасения города и предприятий множество, главное – обойтись без усиления социальной напряженности в таких монопрофильных центрах.

Литература

1. Васильева Р.В. Проблемы развития современных моногородов и градообразующих предприятий // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. 2014. № 1. С. 63–67.
2. Географический справочник «О странах» [Электронный ресурс] URL: <https://ostranah.ru/>
3. Институт комплексных стратегических исследований [Электронный ресурс]. URL: <https://icss.ru/vokrug-statistiki/obzor-rossijskix-monogorodov>
4. Моногород: управление развитием / Под ред. Т. Усковой, А. Нестерова. Вологда: Изд. Института социально-экономического развития территорий, 2017. 1000 с.
5. Проект «Невидимые моногорода». Пикалево [Электронный ресурс]. URL: <http://monogoroda.com/pikalevo/>
6. Стратегия. Казахстан – 2050 [Электронный ресурс]. URL: <https://strategy2050.kz/ru/book/post/id/50/>

Механизм реализации стратегических управленческих решений в организациях сферы нематериального производства

Mechanism of Implementation of Strategic Management Decisions in the Organizations of the Sphere of Intangible Production

Т. ГАМБАРОВ, А. РОМАНЦОВ

Гамбаров Турхан Ризван оглы, аспирант кафедры менеджмента организации Поволжского института управления имени П.А. Столыпина (Поволжского института управления) – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС). E-mail: gambarov.t@mail.ru

Романцов Александр Николаевич, д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента организации Поволжского института управления – филиала РАНХиГС

В статье рассмотрен иерархический механизм реализации стратегических решений, представлены характеристика стратегий, а также поэтапный процесс механизма управления принятием стратегических решений; предложена блочная структура стратегических инициатив с точки зрения особенностей стратегических решений.

Ключевые слова: механизм, стратегическое решение, организация, сфера нематериального производства, иерархия, поэтапный процесс.

The article describes a hierarchical mechanism for the implementation of strategic decisions, presents a description of the strategies and the gradual process of the control mechanism of strategic decision-making; the block structure of the strategic initiatives from the point of view of the characteristics of strategic decisions is proposed.

Key words: mechanism, strategic decision, organization, sphere of intangible production, hierarchy, step-by-step process.

Процесс разработки и реализации стратегических решений в организациях сферы нематериального производства усложняется множеством вопросов, которые необходимо решать профессиональным менеджерам, поэтому каждая организация вырабатывает индивидуальный подход к этому процессу. Владыкин А.А. под стратегией понимал, прежде всего, реакцию предприятия на объективные внешние и внутренние обстоятельства, которые способствуют или препятствуют его деятельности [2].

С учетом продукции или услуг организации, ее характера, специфики ее деятельности, организационной структуры, внутренней культуры, а также действующей системы коммуникаций сформулируем ее особенности как основу формирования механизма принятия и реализации управленческих решений:

- разработка эффективного стратегического решения является сложным процессом;
- принятие решений опирается на их классификацию. В зависимости от способов и методов, используемых руководителем организации, решения могут быть как спонтанными, так и логичными;
- для разрешения проблемы или извлечения выгоды из имеющейся возможности решение должно быть реализовано. Повышение уровня эффективности осуществления решения зависит от его признания лицами, чьи интересы оно затрагивает.

Реализация решений будет эффективнее при внесении другими людьми своего вклада и их непосредственной заинтересованности в успешности принимаемых решений. Но не следует забывать, что нет однозначной гарантии успешного исхода принимаемых решений. Полное осуществление решений требует приведения в действие всего процесса управления, в том числе

мотивационной и организующей функций. Механизм управления реализацией стратегических управленческих решений представим состоящей из следующих иерархических уровней (рис. 1).

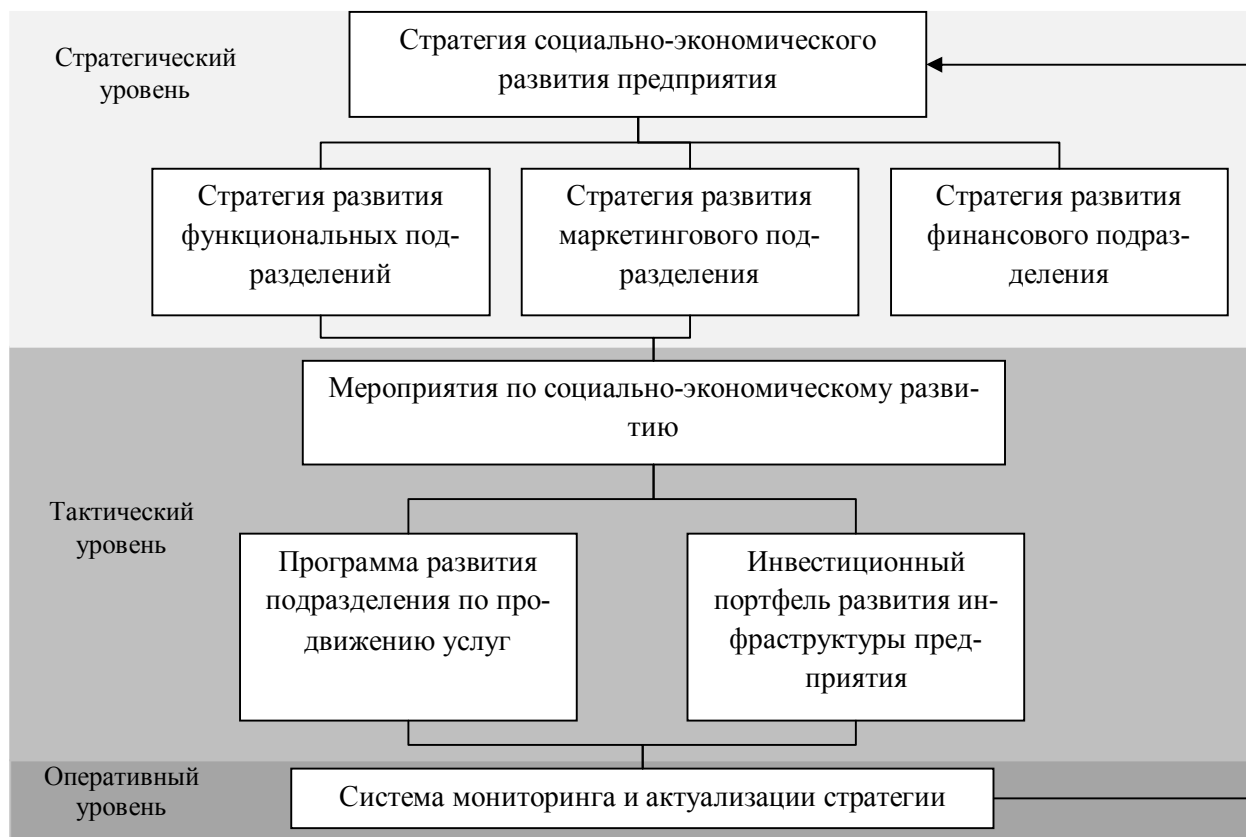


Рис. 1. Иерархия механизмов реализации стратегии

Далее рассмотрим механизмы реализации стратегии.

1. Нормативно-правовой механизм – оформление правовых отношений между уровнями власти, бизнесом, общественными организациями и др.
2. Организационный механизм – система реализации программ и проектов.
3. Финансово-экономический механизм – методы и инструменты привлечения ресурсов развития.
4. Информационно-коммуникационный механизм применяется для оперативного освещения хода разработки и реализации стратегии и обеспечения «обратной связи».
5. Механизм социального партнерства – создание организационных структур, обеспечивающих взаимодействие власти, бизнеса и населения.

Для получения долгосрочных стабильных результатов одного только качества продукции недостаточно, нужен высокий уровень качества менеджмента для построения системы [1].

Выбор эффективного управленческого решения является результатом комплексного использования экономического, правового, технического, организационного, информационного, логического, психологического, математического и других аспектов [4].

Формирование механизма управления принятием стратегических решений предполагает поэтапный, четко структурированный процесс (рис. 2).

1 этап. Осуществляется линейным руководителем, подчиненным вышестоящему руководителю, благодаря чему возникает иерархическая система принятия решений в ракурсе линейных должностей. Поступающие от общего руководителя предложения и обратная связь как от непосредственных подчиненных, так и от отдельных работников предшествуют принятию решения. Предложения учитываются при заключении коллективных договоров.

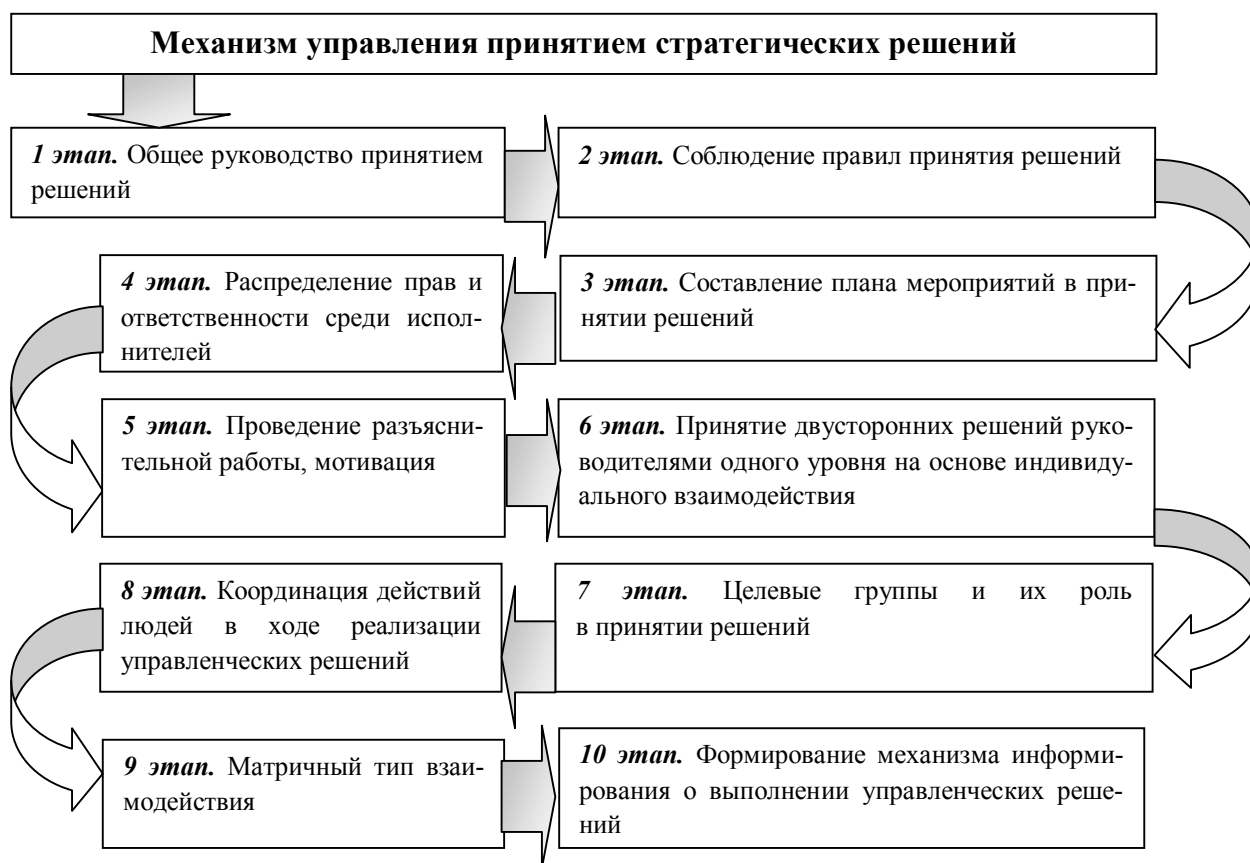


Рис. 2. Механизм управления принятием стратегических решений

2 этап. Действия по реализации принятых решений в соответствующих условиях. Основное предназначение действий – осуществить координационное взаимодействие подразделений. Действия подразделяются на оперативные, стратегические, организационные.

3 этап. Координация деятельности подразделений реализуется посредством составления планов, в которых определяется ресурсная база для достижения намеченных целей во временном аспекте. Отличие планов от правил состоит в том, что планы являются более гибкими и адаптивными.

4 этап. Распределение прав или полномочий происходит в результате департаментализации в зависимости от позиции отдела в иерархии организации. Распределение прав связывает высшее руководство с нижестоящими отделами, обеспечивает координацию работы. Вместе с правами распределяется и ответственность, то есть обязательство выполнить задачу и ответить за результат выполнения. Нанимаясь на работу, человек принимает на себя ответственность выполнять обязанности за вознаграждение. Права могут распределяться делегированием полномочий, одну ответственность делегировать нельзя. Делегирование – это передача полномочий и задач работнику или отделу, который берет на себя обязательство по их исполнению. Полномочия – право использовать все виды ресурсов организации для исполнения поставленной задачи.

5 этап. Реализуется совместно руководством и специалистами, участвующими в развитии компании. Основное требование к проведению этой работы – внимание к тем специалистам, которые являются лидерами и отвечают корпоративным качествам. В центре внимания разъяснительной работы – проведение периодической оценки приоритетов и критериев, актуальных для данного подразделения и важных для развития компании. Успешные бизнесмены постоянно поощряют и мотивируют своих работников, так как от мотивированности зависят производительность труда, качество выполняемой работы, перспектива развития компании и т.д.

6 этап. Особенность его состоит в том, что необязательно согласование со своими общими руководителями. В данном случае применяется горизонтальный способ координации, ограничениями служат правила и планы. Возможен вариант, когда функции координатора выполняет руководитель проекта, уполномоченный за выполнение отдельных работ и решений.

7 этап. Достижение установленных целей базируется на групповом взаимодействии. Такие группы организуются как на временной, так и на постоянной основе, включают сотрудников разных функциональных подразделений, оставаясь в подчинении у своего руководителя.

8 этап. Задачи координации – обеспечивать бесперебойность и непрерывность, установление рациональных связей внутри организации, согласованность работы, определяющие характер таких связей, в том числе и неформальных. Особое внимание уделяется горизонтальной координации, влияющей на ход одноуровневых работ. Возможен плоский вид структуры управления при вертикальных связях.

9 этап. Отличается линейными правами руководителя, аналогичными тем, которые даются руководителям функциональных подразделений. При таком взаимодействии возникает сетевая структура для решения все более сложных проблем.

10 этап. Необходимо подведение итогов выполнения управленческого решения, а также информирования (подготовки отчета) о выполнении решения.

Несмотря на существующее различие в принимаемых решениях, которое обусловлено уровнем управленческой иерархии, на котором работает менеджер, этапы процесса принятия решения, определяющие его содержание, не должны иметь отклонения по их числу и последовательности реализации [3].

Отличительными признаками стратегичности управленческих решений можно считать необратимость и долгосрочность последствий. Это происходит в силу того, что реализация стратегических решений меняет потенциал предприятия, и возврат к изначальному состоянию объекта управления требует больших затрат, в том числе времени, ресурсов, усилий.

Следует обратить внимание на инновационный характер большинства стратегических решений. Особенность их состоит в том, что они имеют долгосрочный характер, связаны с неопределенностью внешней среды, требуют значительных ресурсов для реализации. В то же время стратегические решения служат базой для принятия решений оперативного характера. Разработка и принятие стратегических управленческих решений является основой для выполнения функций стратегического управления [5]. Принимается во внимание тот факт, что изменение текущей ситуации во внешней среде усложняет сам процесс принятия стратегических решений [6].

Таким образом, представленные в статье исследования и рекомендации акцентируют внимание на четкости формулировок и тщательной подготовке стратегических решений как на этапе принятия, так и на этапе реализации. Как показывает анализ опыта предприятий, внедряющих стратегические решения, ошибки при разработке стратегии являются зачастую причинами невыполнения или неэффективности стратегий. Стратегия реализуется, как правило, через управление тремя основными объектами менеджмента: персоналом (структурные подразделения), бизнес-процессами (процессные команды) и проектами (проектные группы).

Литература

1. Васильков Ю.В., Филиппова А.Б. Особенности формирования управленческих решений // Российское предпринимательство. 2011. Т. 12. № 5. С. 68–73.
2. Владыкин А.А. Стратегическое планирование как основной элемент инновационного механизма управления изменениями на предприятии в ходе реализации проекта при выборе управленческих решений // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. Казань: Бук, 2014. С. 133–147.
3. Гамбаров Т.Р., Романцов А.Н. Процесс принятия управленческих решений в организациях // Инновационное реформирование экономики и общества в условиях глобальной нестабильности: материалы III Междунар. науч.-практ. конф., 2017. С. 75–77.

4. Смирнов А.В., Жакупова М.Г. Анализ и оценка процесса разработки управленческих решений в коммерческой организации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 10.
5. Соколов Н.Н. Стратегические управленческие решения в контексте современного управления и планирования // Вестник университета. 2013.
6. Стратегические решения [Электронный ресурс]. URL: <https://center-yf.ru/data/ip/strategicheskie-resheniya.php>

Инновационный подход к организации контроллинга в условиях цифровизации

Innovative Approach to the Organization of Controlling in Terms of Digitalization

**Е. ЛАБАЗНОВА, Л. СЕРДЮКОВА,
А. ПАХОМОВА, Р. БАШИРЗАДЕ**

Лабазнова Елена Владимировна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент и логистика» Саратовского государственного технического университета имени Ю.А. Гагарина (СГТУ). E-mail: labaznova@sstu.ru

Сердюкова Лариса Олеговна, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ. E-mail: komserd@mail.ru

Пахомова Алла Викторовна, канд. экон. наук, профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ

Баширзаде Рамила Рафаил кызы, канд. экон. наук, ассистент кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ. E-mail: ramila_b@mail.ru

В статье рассмотрены основные методологические положения инновационного подхода к организации контроллинга, заключающегося в таких ориентированных на рынок и на клиента функционалах, как планирование, анализ, учет. Отражается переосмысление содержания задач контроллера, состоящее в акцентировании внимания на информационной поддержке процесса контроллинга в условиях цифровой трансформации экономики. Новизна подхода к исследованию контроллинга состоит в том, что авторы рассматривают контроллинг как управленческий сервис, предназначенный для внешних по отношению к подразделению контроллинга пользователей и для функциональных подразделений данного предприятия. Предложены рекомендации по созданию системы критериев оценки результатов подразделения контроллинга, на условном примере показано их прикладное значение, состоящее в дифференцированном подходе к оценке показателей, отражающих решение внутренних и внешних задач.

Ключевые слова: контроллинг, организация, цифровизация, инновационный подход, показатели, эффективность, подразделение.

The article deals with the main methodological provisions of the innovative approach to the organization of controlling, which consists in market-oriented and customer-oriented functions such as planning, analysis, accounting. The article reflects the rethinking of the content of the tasks of the controller, which consists in focusing on the information support of the controlling process in the conditions of digital transformation of the economy. The novelty of the approach to the study of controlling is that the authors consider controlling as a management service designed for external, in relation to the controlling unit, users, and for the functional units of this enterprise. Recommendations for the creation of a system of criteria for assessing the results of the controlling unit are proposed, their applied value consisting in a differentiated approach to the assessment of indicators reflecting the solution of internal and external problems is shown on a conditional example.

Key words: controlling, organization, digitalization, innovative approach, indicators, efficiency, division.

Для выбранного направления исследований, в соответствии со Стратегией научно-технологического развития Российской Федерации, с Программой цифровизации России [5; 7], актуальность проблемы состоит в необходимости создания полноценной научно-методической

базы, определяющей ключевые положения и совокупность мер по системной поддержке и улучшению организации контроллинга на основе развития интеллектуальных цифровых технологий.

Масштаб проблемы и ее народно-хозяйственная значимость определяются следующим. Формирование доступной информационной среды, основанной на новой цифровой реальности, для предпринимательства позволит значительно улучшить качество принимаемых решений за счет расширения цифровой платформы, которая в широком понимании трактуется как коммуникационная и транзакционная среда, участники которой извлекают выгоды от взаимодействия друг с другом в информационном пространстве, повышения доступности различных услуг, создания новых рабочих мест.

Развитие экономики и социальной сферы необходимо осуществлять с применением информационно-телекоммуникационных технологий на качественно новом уровне, позволяющем использовать потенциал данных в цифровой форме как ключевой фактор производства, а сфера информационных технологий должна создавать для этого необходимые платформы и сервисы как дополнительный управленческий сервис, к которому авторы относят контроллинг.

Необходимо создание единой информационной системы, позволяющей осуществлять формирование, управление и контроль снабжения, производства, транспорта, складского хозяйства, системы распределения и т.д. для успешного функционирования предприятия в целом [4, 43].

Авторы разрабатывают на базе известных концепций менеджмента инновационный подход к организации контроллинга, отвечающий как запросам практики, так и научным критериям. Необходимо определять новые требования к контроллингу, базирующиеся на цифровом активе как совокупности информации в цифровой форме (совокупность цифровых продуктов) о физическом или виртуальном объекте, процессе, субъекте деятельности, физическом лице, которая представляет ценность и может быть использована [5].

В последние годы в условиях все большей ориентации деятельности предпринимателей на рынок и на процессы приобретает повышенное внимание к контроллингу бизнес- и функциональных подразделений. Это обусловлено акцентом на расчет затрат и эффективности по процессам, а также на постоянное повышение производительности труда, для достижения которого применяются обновленный таргет-костинг и система сбалансированных показателей.

Основная миссия контроллинга – реализовать профессиональный (а не «ремесленный») менеджмент. Проведенный анализ точек зрения ученых и практиков относительно сущности и организации контроллинга послужил основанием для следующего обобщения. При схожести концепций контроллинга развитых стран следует различать подходы к его применению: прагматический (связанный с менеджментом, более ориентированный на требования рынка и потребности клиентов – США), «академический» (связанный с созданием теоретически целостной системы, а затем с разрешением конкретных задач – Германия), ориентированный на познание реальности, проблемы в целом и решение ее посредством горизонтальной координации (Китай) [2].

В данной статье рассматриваются инструменты контроллинга, основное внимание уделяется среднему предпринимательству. В России интерес к контроллингу начал проявляться в самом начале 1990-х гг., когда в экономике закрепились рыночные принципы хозяйствования. Ближайшие перспективы контроллинга связаны с повышением результативности работы (отдачи) контроллеров [10].

Благодаря внедрению инструмента контроллинга в современную практику ведения бизнеса, многие предприятия стремятся формировать эффективную систему управления всеми сферами своей деятельности, укрепляя не только собственные позиции, но и отрасли в целом [3].

Эффект и затраты подразделений контроллинга находятся только на стадии проверки. К настоящему времени известны лишь несколько проблемных полей инновационных проектов контроллинга, которые ориентированы на клиентов, на создание, реорганизацию и критическую оценку практики внедрения контроллинга.

Для разрешения проблем клиентов подразделения контроллинга необходимо, в дополнение к теоретическим положениям, сформировать сквозную концепцию организации деятельности подразделений контроллинга, ориентированной на внутренних клиентов (другие подразделения).

Представленная на примере предприятия по производству спецстроительных машин X концепция рассматривает, как внешняя и внутренняя среда могут влиять на результаты подразделений контроллинга, как это осуществляется в предпринимательстве. Проведем обзор общей концепции контроллинга (рис. 1).

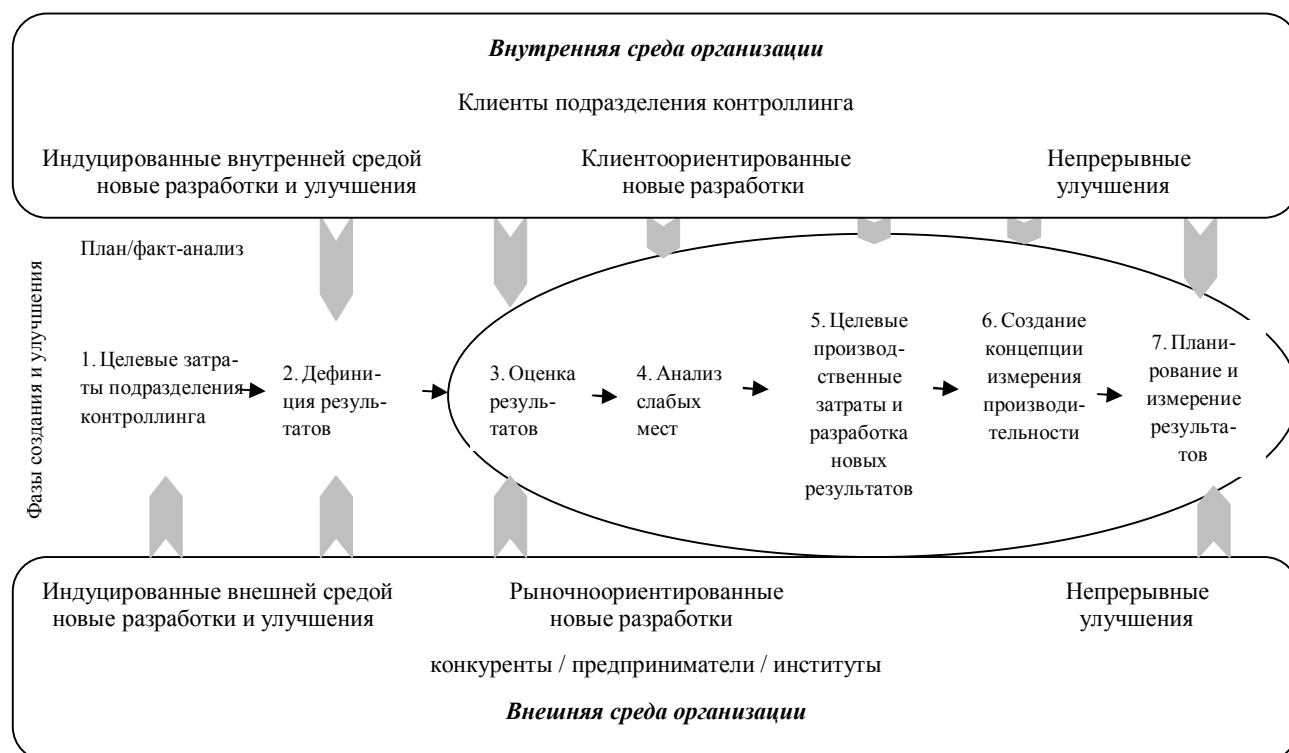


Рис. 1. Общая концепция создания клиенто- и рыночноориентированного контроллинга

Представленная концепция ориентированной на клиента и на рынок (на внутреннюю и внешнюю среду) службы контроллинга базируется на пошаговом процессе создания инновационных подразделений контроллинга и улучшения их результатов для непрерывного планирования и управления. Исходным пунктом является определение и задание конкретных целевых затрат для всего подразделения контроллинга (шаг 1). Через определение деятельности подразделения и ее агрегирование в процессы (шаг 2) разрабатываются оценочные показатели и время получения результатов. Этот профиль показателей должен соответствовать требованиям клиента, внутренней среды и доступности измерения результатов. Противопоставляются затраты и результаты, чтобы определить потребность в действиях для новых подразделений контроллинга и их клиентов (шаг 3).

На основе требований к анализу узких мест (шаг 4) на пятом шаге осуществляется установление целевых производственных затрат, а также новых результатов (шаг 5). К тому же необходимо определять сопровождаемые релевантные вводу и выводу показатели и их взаимосвязи для подразделений контроллинга (шаг 6). Целью является формирование системы непрерывного планирования, улучшения результатов и их измерения (шаг 7).

Изучение внешней среды, в данном случае отраженной в требованиях клиентов к услугам подразделения контроллинга, показывает, что результаты подразделений контроллинга должны быть достаточными, чтобы удовлетворять требованиям функциональных и производственных подразделений, получающих рекомендации для принятия решений. Клиенты подразделения контроллинга (например, руководители других подразделений (топ-менеджмент), сам контроллер, другие подразделения (средний и нижний менеджмент), акционеры, пайщики, члены наблюдательного совета, совета предприятия, поставщики, субподрядчики, подрядчики или, в

исключительных случаях, экстерн-клиенты) определяют, оценивают качество результатов подразделения контроллинга.

Благодаря внедрению контроллинга внешней среды в производственное предприятие произойдет:

- повышение конкурентоспособности за счет эффективного выполнения всех функций управления;
- формализация деятельности предприятия, в частности, изменится организационная структура предприятия за счет совершенствования вертикальных и горизонтальных связей его отделов;
- повышение качества и результативности управления с помощью правильной расстановки приоритетов [8].

Важнейшим инструментом индуцированных внешней средой инноваций или улучшения является бенчмаркинг. Примером бенчмаркинг-проекта в контроллинге окружающей среды является инициированный WHU im Vallendar (одна из ведущих и наиболее избирательных бизнес-школ Германии с кампусами в Валлендаре и Дюссельдорфе, основанных в 1984 году Торговой палатой Кобленца (учебное заведение для корпоративного управления)). При этом процесс бенчмаркинга служит как для анализа потерь результатов, так и для определения смежных предпринимательских требований с целью повышения результатов подразделений. Впечатляющие примеры результативности подразделений контроллинга показывает рабочая группа контроллинга VDMA, являющаяся одним из крупнейших промышленных объединений Европы, которое включает в себя около 3200 участников. Штаб-квартира организации располагается во Франкфурте-на-Майне. Объединение представляет интересы предприятий среднего бизнеса, ориентированных на выпуск инвестиционных товаров, в политических и общественных учреждениях, а также интересы в сфере экономики, науки, в государственных органах и СМИ, дата основания – 1890 г. В этой группе около 20 контроллеров, которые дважды в год обсуждают актуальные проблемы контроллинга и учета, озвучивают решения и обмениваются опытом, в том числе сравнивают свои результаты с лучшим опытом, оценивают свои возможности и задают важнейшие импульсы для улучшения эффективности контроллинга.

Рассмотрим определение целевых затрат для подразделений контроллинга. В соответствии с внешними и внутренними потребителями необходимо задать целевые затраты через систему менеджмента или через бенчмаркинг. В качестве исчерпывающей меры по установлению показателей оценки результата подразделения контроллинга предлагается применять показатель отношения затрат подразделения к обороту. Путем проведения сравнительного анализа во времени этих показателей для нашего подразделения контроллинга (собственного временного ряда) с аналогичным показателем лучшей практики (бенчмаркинг) для российских предпринимателей становится возможным снижение затрат как результат деятельности подразделений контроллинга (например, сравнение с лучшими европейскими фирмами).

Целевые задания по соответствующим подразделениям определяются в зависимости от этих показателей. Например, при объеме оборота 100 млн руб. предприятия по производству спецстроительных машин X целевое задание для подразделения контроллинга соответствует 1,4 % оборота, то есть 1,4 млн руб. Задачей подразделения контроллинга является снижение этих затрат за счет разработки и внедрения мероприятий по реализации потенциала снижения затрат для подразделений.

Покажем на условном примере результаты опроса экспертов по контроллингу, представленного на примере места формирования затрат и предложенного для оценки результатов показателей управленческого сервиса подразделения контроллинга (см. табл.). Обращают на себя внимание отмеченные клиентами очень сильные отклонения между затратами ресурсов на выполнение оценочных показателей подразделения контроллинга (особенно по услуге «отчет» и «контролинг запасов»).

**Результаты опроса экспертов по контроллингу, представленного
на примере места формирования затрат**

Продукт/услуга	Относительное значение продукта и услуг для клиента, в %	Относительная доля применяемых ресурсов в ПК, в %	Удовлетворенность клиента продуктом/услугой
Планирование в предпринимательстве	0,10	0,065	6
Бюджетирование	0,14	0,110	5
Контроллинг участия в распределении	0,10	0,030	5
Отчетность	0,17	0,320	6
Особое повышение стоимости	0,17	0,090	6
Контроллинг запасов	0,05	0,140	7
Предварительная /заключительная калькуляция	0,12	0,090	8
Прочие	0,15	0,155	8

При больших затратах ресурсов удовлетворенность клиентов качеством услуг меньше (10 пунктов = очень довольны, 1 пункт = полностью недовольны). Опросы клиентов по услуге «отчет» показали, что многие отчеты часто были устаревшими, содержали недостаточно релевантную информацию для управления или упрощенно и ненаглядно представляли интерпретацию услуги. Портфолио в таблице 1 демонстрирует сильные несоответствия в соотношении затраты/результаты отдельных продуктов и услуг, особенно в отношении контроллинга запасов. По «отчетам» было затрачено много ресурсов, которые не соответствуют их значению для клиента.

Ключевая суть концепции контроллинга – информация о функционировании предприятия и состоянии внешних факторов рыночной среды, отсюда следует ее постоянный сбор, анализ, отсев и планирование [6]. Для каждого подхода к контроллингу мы размышляем о его потенциальной выгоде, связанной с устойчивостью [11]. Разрабатывая инструментарий анализа, контроллинг способствует новому видению стратегических проблем и позволяет выявить приоритеты развития, а также проблемы и опасности, которые несет в себе предполагаемая стратегия, позволяет определять отклонения от ожидаемого состояния или норм, выявлять причины и последствия отклонений [1]. Ключевая суть концепции контроллинга – информация о функционировании предприятия и состоянии внешних факторов рыночной среды, отсюда следует ее постоянный сбор, анализ, отсев и планирование. Контроллеры обеспечивают компанию необходимыми для управления данными и информацией [6].

Именно контроллинг является поставщиком необходимых информационных данных для руководства предприятия. Вне зависимости от выбранного метода управления в любой компании применяются такие элементы контроллинга, как планирование, постановка целей, контроль за исполнением, а также принятие решений [9, 283]. Несмотря на то, что обмен информацией существует уже очень давно, цифровых платформ и других крупномасштабных технологий-посредников нет. В результате наличие таких технологий было выдвинуто в качестве определяющей характеристики, отделяющей эти предприятия и сообщества под термином «совместное использование экономики» от традиционных условий совместного использования [12].

В рамках анализа результатов следует учитывать различия между продуктом с конкретным физическим выходом и нефизическим продуктом, то есть результатом по услугам. Активности и процессы (разработки, составление отчетов, планирование, вычисления, калькулирование, проведение оценок, разработка концепции и т.д.) приводят в основном к результатам и выходу, то есть продукту подразделений контроллинга (отчеты, анализ, экспертизы, концепции, системы и т.д.). Дополненные услугами (сервисом), то есть нефизическими продуктами, результаты подразделений контроллинга отражаются, например, в участии, содействии, сотрудничестве с другими функциональными и производственными подразделениями, в разработке приемов и методов организации семинаров, выступлении в качестве модераторов при обсуждении проблем.

В качестве примера представим описание продукта подразделения контроллинга «отчетность» (рис. 2).

Продукт/услуга: отчетность	
Задание цели: Обеспечение менеджмента релевантной для решения информацией в нужное время, с требуемым качеством, в нужное место, с экономичными инструментами	
Факторы успеха:	Клиенты (пользователи)
Предоставление актуальной информации в требуемой для клиентов форме и с минимальными для внешних пользователей затратами	– собственники; – топ-менеджер/руководитель бизнес-подразделения; – руководство подразделения; – руководители подразделений и мест; формирование затрат
Ключевая активность по продукту/услуге	Показатели для измерения результатов
1. Подготовка и проверка отчетов 2. Подготовка и проведение анализа подразделений 3. Презентация отчетов 4. Информационный менеджмент отчетности 5. Подготовка срочных отчетов	Для 1: например, потребность времени на 1 страницу отчета для 2: для 3: для 4: для 5: Всего: производственных затрат не более 0,2 % оборота

Рис. 2. Описание продукта подразделения контроллинга «отчетность»

Таким образом, в статье предложена общая концепция контроллинга, анализируются рекомендуемые для данного подразделения оценочные показатели, отражающие его деятельность как управленческого сервиса. Работа подразделения контроллинга считается эффективной при условии соблюдения следующих условий:

- соответствующий, соразмерный задачам и функциям контроллинга контур регулирования устанавливается на всех уровнях управления;
- процессы планирования и бюджетирования реализуются на постоянной основе;
- хозяйственная релевантная информация (для текущей и будущей деятельности) подготавливается и предоставляется непрерывно;
- должен быть установлен соответствующий соразмерный «внутренний контроль».

Литература

1. Бикмаева А.В., Павленков М.Н. Технология контроллинга оценки влияния внешних факторов на развитие предприятия // Актуальные вопросы экономических наук: материалы междунар. заоч. науч. конф. Уфа: Лето, 2011. С. 99–102.
2. Контроллинг: миссия, современное состояние и перспективы развития [Электронный ресурс]. URL: http://upr.ru/article/kontseptsii-i-metody-upravleniya/KONTROLLING_MISSIYA_SOVREMENNOE_SOSTOYANIE_I_PERSPEKTIVY_RAZVITIYA.html
3. Медведева Д.С., Харитонов Н.А. Контроллинг как инструмент управления организацией // Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика: материалы междунар. научно-практической конференции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep12-10/622>
4. Пахомова А.В., Баширзаде Р.Р. Цифровизация логистики – требование времени // Цифровая революция в логистике: эффекты, конгломераты и точки роста: материалы междунар. науч.-практ. конф. Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018. С. 40–43.
5. Программа «Цифровая экономика Российской экономики» [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>

6. Рожкова Н.К., Бондаренко А.А. Контроллинг как современный инструмент управления предприятием [Электронный ресурс]. URL: <https://sibac.info/conf/econom/lviii/46661>
7. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://online.mai.ru/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F%20%D0%9D%D0%A2%D0%A0%20%D0%A0%D0%A4.pdf>
8. Сурикова Е.С., Стоянов И.А. Контроллинг внешней среды производственного предприятия // Экономическая наука сегодня: теория и практика: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. С. 94–97.
9. Фатеева И.А. Контроллинг как эффективный способ повышения рентабельности предприятия // Молодой ученый. 2012. № 12. С. 283–285 [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/47/5922/>
10. Халикова Э.С. Особенности инструментов контроллинга в системе управления предприятием // Инновационная наука. 2018. № 1. С. 37–39.
11. Ciulli F., Kolk A. Incumbents and business model innovation for the sharing economy: Implications for sustainability // Journal of Cleaner Production. 2019. Vol. 214. Pp. 995–1010.
12. Will Sutherland, Mohammad Hossein Jarrahi. The sharing economy and digital platforms: a review and research agenda // International Journal of Information Management. 2018. Vol. 43. Pp. 328–341.

Профессиональные стандарты: оценка опыта внедрения в практику управления персоналом

Professional Standards: Evaluation of Experience of Implementation in the Practice of Personnel Management

Л. ВАСИЛЬЦОВА, Н. АЛЕКСАНДРОВА

Васильцова Людмила Ивановна, д-р экон. наук, профессор кафедры «Управление персоналом и социология» Уральского государственного университета путей сообщения (УрГУПС)

Александрова Надежда Анатольевна, канд. филос. наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление персоналом и социология» УрГУПС. E-mail: ana1856@mail.ru

В статье анализируется опыт внедрения профессиональных стандартов как в практику управления персоналом организаций, так и в процесс подготовки специалистов по управлению персоналом в вузах. Авторы выявляют проблемы и противоречия, возникающие в процессе внедрения профессиональных стандартов, обосновывают необходимость расширения перечня наименований профессиональных стандартов межотраслевых видов профессиональной деятельности, расширения и уточнения перечня должностей, используемых при формировании штатных расписаний, а также расширения возможностей вузов для контактной работы со студентами в целях формирования адаптивного мышления и проектного моделирования.

Ключевые слова: квалификация, профессиональный стандарт, компетентность, адаптивное мышление, проектное моделирование.

The article analyzes the experience of introducing professional standards both in the practice of personnel management of organizations, and in the process of training specialists in personnel management in universities. The authors identify problems and contradictions arising in the process of introducing professional standards, justify the need to expand the list of titles of professional standards of interdisciplinary types of professional activity, expand and clarify the list of positions used in the formation of staff schedules, as well as expand the capabilities of universities to contact adaptive thinking and project modeling.

Key words: qualification, professional standard, competence, adaptive thinking, design modeling.

Процесс изменений в сфере экономики, качестве жизни наемного персонала обусловил перемены в методах и инструментах управления персоналом, его подготовке к профессиональной деятельности. Изменения отразились на трансформации системы образования под новые потребности развития экономики в условиях приоритета знаний и интеллекта [1]. Современное высшее образование стремится к формированию компетенций, направленных на адаптацию к вызовам времени, условиям возрастающей конкуренции, развитие лидерских способностей.

Адаптация к вызовам времени прямо связана с адаптационным мышлением. Как правило, в понимании такого мышления подчеркивается необходимость формирования умений и навыков принятия организационных и управленческих решений, часто нестандартных и оригинальных. Эта компетенция особенно необходима для управления людьми в условиях виртуального офиса, работы на расстоянии, развития фрилансства как современного вида занятости и способа формирования заработка.

В настоящее время многие руководители осознают, что на все вызовы времени практически невозможно реагировать и находить адекватные методы и инструменты адаптации к новым условиям и требованиям к персоналу. Необходимо определять приоритеты, способствующие решению новых задач, поэтому возрастает значимость компетенций, которые отражают возможности отбора главных моментов, сортирования большого объема информации, выбора ее надежных источников.

Проектное моделирование становится важнейшим инструментом формирования таких компетенций. В государственном образовательном стандарте по направлению 38.03.03 – «Управление персоналом» одним из видов деятельности, к которому готовятся выпускники, является проектный. Работники должны уметь разрабатывать проекты, обосновывать инструменты их реализации и управления ими, обеспечивать экономическую и/или социальную эффективность за счет предлагаемых мероприятий. Понимание принципов проектного мышления, навыки их применения нужны широкому кругу сотрудников.

Практика оценки проектов показывает, что при наличии современной научной информации по тематике студенты стремятся к минимизации затрат на их подготовку за счет использования устаревших знаний, не отражающих потребности ближайшего будущего. Природа такого явления, на наш взгляд, заключается в том, что преподаватели ограничены в контактном процессе обучения, позволяющем учитывать индивидуальные интересы, способности и мотивацию обучающихся. Практически преподаватели лишены возможности формирования условий для творческого развития молодого поколения, поскольку нормативная база планирования нагрузки преподавателей кафедр этого не предусматривает. В свою очередь, у студентов отсутствуют навыки эффективной самостоятельной работы в информационной среде, хотя у представителей поколения Y эти навыки формируются легче [2].

Серьезной проблемой становится ситуация, когда молодые работники, вступающие в трудовую жизнь, не имеют возможности высказать свое мнение, хотя оно является обязательным компонентом проектного моделирования. Строгая субординация трудовых отношений в корпорациях, несмотря на признание эффективности вовлеченности персонала в управленческий процесс, на практике снижает мотивацию участия в инновационной деятельности.

В настоящее время регуляторами адаптации работников к требованиям рынка труда выступают профессиональные стандарты. Для работодателей профессиональный стандарт – это новый инструмент управления персоналом. Он может быть применен при разработке должностных инструкций, тарификации должностей, подборе и аттестации персонала, при планировании обучения и карьеры. Работникам профессиональный стандарт обеспечивает возможности формирования умений и навыков, необходимых для решения производственных задач [3; 4].

Для образовательных организаций профессиональные стандарты служат ориентиром при разработке образовательных программ. Особенно важно учитывать профессиональные стандарты при разработке рабочих программ дисциплин, фондов оценочных материалов, текстов лекций, практикумов, рекомендаций по проведению учебной и производственной практики и самостоятельной работы студентами (табл. 1).

Таблица 1

Потребность в профессиональных стандартах в контексте интересов работодателей, работников и образовательных организаций высшего образования

Значение профстандарта	Роль в управлении персоналом	Область применения
Интересы работодателей	новый инструмент управления персоналом, соответствующий современным технологиям производства	Разработка критериев для оценки персонала, улучшения мотивации трудовой деятельности; разработка должностных инструкций, тарификация должностей, подбор и аттестация персонала, планирование обучения и карьеры; процедура сокращения штата
Интересы работников организации	инструмент обеспечения условий формирования навыков, необходимых для решения производственных задач	Наем, подбор и отбор персонала; заключение трудового договора; аттестация и обучение сотрудников; повышение уровня квалификации; улучшение мотивации трудовой деятельности
Интересы образовательных организаций высшего образования	ориентир при разработке профессиональных образовательных программ	Сфера взаимодействия с работодателями; рабочие программы дисциплин, методическая база обеспечения учебного процесса; повышение уровня трудоустройства выпускников; улучшение имиджа вуза.

Потребность в разработке и внедрении профессиональных стандартов определена несоответствием Единого тарифно-квалификационного справочника вызовам времени, актуальностью компетентностного подхода к организации деятельности. В процессе проведенного авторами исследования, направленного на оценку опыта внедрения профессиональных стандартов, выяснилось, что внедрение профстандартов требует масштабной переработки кадровой службой организационно-структурных документов; адаптации к новым инструментам управления персоналом с учетом интересов работодателей, работников, учебных организаций, занятых подготовкой специалистов; дополнительных затрат на переподготовку работников [2; 6; 7].

Внедрение профессиональных стандартов – процедура, обязательная для многих организаций, но недостаточно отработанная. Она детерминирует изменения в кадровой политике, трудовых функциях специалистов по управлению персоналом, поведению сотрудников, требования к персоналу (табл. 2).

Таблица 2

Профессиональный стандарт специалиста по управлению персоналом

Наименование профстандарта	Основная цель вида профессиональной деятельности	Трудовые функции
Специалист по управлению персоналом	Обеспечение эффективного функционирования системы управления персоналом для достижения целей организации	– документационное обеспечение работы с персоналом; – деятельность по обеспечению персоналом; оценке и аттестации персонала; развитию персонала; организации труда и оплаты персонала; организации корпоративной социальной политики; – операционное управление персоналом и подразделением организации; – стратегическое управление персоналом организации.

Наше исследование показало, что в настоящее время отсутствуют конкретные рекомендации и нормативные документы, регулирующие переход от рабочих разрядов к уровням квалификации. Описание разряда по Единому квалификационному справочнику должностей руководителей, специалистов и других служащих в ряде случаев невозможно соотнести с уровнем квалификации (требования ЕТКС обычно менее жесткие), уровень квалификации способствует снижению заработной платы. Кроме того, возникают проблемы с возможным наименованием должности, так как по ряду профессий такой справочник отменен, а профессиональный стандарт не позволяет оставить прошлое наименование. В ряде случаев это порождает проблемы с оформлением трудового договора, Пенсионным фондом, влечет потерю льгот.

Профстандарт для кадровиков является обязательным, хотя по кадровым профессиям нет льгот и компенсаций, а закон не устанавливает жестких требований к квалификации. Однако в ряде регионов трудовые инспекторы грозят оштрафовать работодателей за то, что образование работников кадровых служб не соответствует требованиям профстандарта, хотя в письме Минтруда России от 10 февраля 2017 г. № 14-2/В-90 такой штраф признан незаконным [3]. Практика показала, что больше половины специалистов кадровых служб не смогут занимать рабочие места именно по указанной причине.

В ОАО «РЖД» кадровыми службами проделана большая работа в данном направлении. Прежде всего, утверждены требования к уровню образования работников типовой номенклатуры основных групп должностей ОАО «РЖД». В корпорации внедряются как профессиональные стандарты видов профессиональной деятельности, специфичных для железнодорожного транспорта, так и профессиональные стандарты межотраслевых видов профессиональной деятельности, осуществляемых в структурных подразделениях филиалов [8].

Дальнейшая работа по внедрению профессиональных стандартов связана с расширением Перечня наименований профессиональных стандартов межотраслевых видов профессиональной деятельности, осуществляемых в структурных подразделениях филиалов. Кроме того, требуется расширение перечня должностей, используемых при формировании штатных расписаний.

Профессиональные стандарты позволяют наименованию должности более точно соответствовать выполняемой трудовой функции, а современное название должности позволит повысить уровень удовлетворенности сотрудников и привлечь квалифицированных специалистов с рынка труда.

Литература

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/
2. Александрова Н.А., Васильцова Л.И. Инвестиции в персонал в условиях кризиса как фактор его конкурентоспособности // Аграрный вестник Урала. 2016. № 5. С. 88–94.
3. Ананьева Т. Десять ключевых компетенций XXI века: чему учить и чему учиться? [Электронный ресурс]. URL: <https://hr-portal.ru/article/10-klyuchevykh-kompetenciyy-xxi-veka-chemu-uchiti-i-chemu-uchitsya>
4. Ветошкина Т.К. Роль компетенций в управлении персоналом // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 3.
5. Дементьев Д.В. Взаимосвязь образовательных и профессиональных стандартов // Учет. Анализ. Аудит. 2018. № 5. С. 120–127.
6. Зайцева О. Профессиональные стандарты и их значение при заключении трудового договора // Кадровик. № 7. 2015. С. 26–35.
7. Крамаренко И. Работодатель и вуз при разработке и использовании профстандартов // Кадровик. № 7. 2015. С. 117–125.
8. Приказ ОАО «РЖД» от 23 сентября 2014 г. № 63 «О требованиях к профессиональному образованию работников ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. URL: <https://jd-doc.ru/2014/sentyabr-2014/13367-prikaz-oao-rzhd-ot-23-09-2014-n-63>

Концепция стратегического управления промышленным предприятием

Concept of Strategic Management of Industrial Enterprise

В. БИРЮКОВА

Бирюкова Вера Витальевна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: v.birukova@yandex.ru

В статье обосновывается положение о том, что доминирующие сегодня в менеджменте и стратегическом управлении концепции и теоретические модели основываются на тех или иных направлениях мейнстрима экономической теории, опирающихся на принцип методологического индивидуализма. Общую концепцию стратегического управления предлагается разрабатывать исходя из того, что в системе факторов стратегических перемен экономико-культурные ценности занимают центральное место, все другие переменные выражают результат конструирования организационно-технологических и финансово-экономических изменений на основе принятия, воплощения и поддержки соответствующих экономических ценностей.

Ключевые слова: промышленное предприятие, стратегическое управление, теория, экономико-культурологическая парадигма, экономические ценности, инновации.

The article substantiates the position that the dominant today in management and strategic management concepts and theoretical models are based on certain directions of the mainstream of economic theory, based on the principle of methodological individualism. It is proposed to develop the general concept of strategic management based on the fact that in the system of factors of strategic change economic and cultural values occupy a central place, all other variables express the result of designing organizational-technological and financial-economic changes based on the adoption, implementation and support of corresponding economic values.

Key words: industrial enterprise, strategic management, theory, economic and cultural paradigm, economic values, innovation.

В настоящее время российские предприятия сталкиваются с качественно новыми, все более трудными социально-экономическими и технологическими проблемами, которые вынуждают формировать структурно-сбалансированные изменения, обеспечивающие устойчивое развитие конкурентных преимуществ в соответствии с происходящей сменой парадигмы ведения деятельности. Поиски производительности, качества и скорости привели к появлению несметного числа управленческих инструментов и методик, бенчмаркетингу, управлению всеобщим качеством, основанному на применении конкуренции, внешнему подряду, партнерствам, реинжинирингу и управлению изменениями. Практически незаметно управленческие инструменты заменили собой стратегию [10].

Теория стратегического управления выделилась в самостоятельное направление научных исследований почти полвека назад; ее развитие привело к тому, что сегодня в области стратегического управления конкурируют разнообразные теоретические концепции и подходы с различными методологическими и поведенческими предпосылками, однако удовлетворительная теория еще не сложилась. В связи с этим возникает настоятельная необходимость осмысления особенностей эволюции доминирующих исследовательских программ стратегического управления, смены парадигмы и разработки концептуальных подходов, позволяющих реалистично описывать механизмы формирования и реализации стратегических преимуществ промышленного предприятия с целью повышения эффективности его деятельности.

Эволюция экономических теорий мейнстрима на протяжении более века происходила в рамках парадигмы, обусловленной опорой на принцип методологического индивидуализма, который используют сторонники неоклассической школы, неоинституциональной, австрийской, поведенческой, эволюционной и других экономических теорий мейнстрима. В этих условиях

возникли три основных этапа развития исследовательских программ стратегического управления [3; 4].

В основе теории и практики первого этапа лежала неоклассическая модель, которая исходит из представлений об однородности фирм, представления ее как одноуровневой технологической единицы с помощью производственной функции и рассмотрения фирмы как пассивного агента рынка, обладающего полной информацией о деловой среде. Стратегии второго этапа опирались на теорию организации, которая является, по сути, частью неoinституциональной экономической теории, включающей идеи об ограниченной рациональности субъектов, специфичности активов, оппортунистическом поведении и агентской модели. На этом этапе активно формируются традиционные концепции стратегий (школы позиционирования, проектирования и планирования), когда стратегии определяются на основе реактивного способа поведения фирмы в зависимости от состояния внешней среды и исходя из этого фокусируется внимание на разработке различных типологий стратегий. Третий этап возникает в конце прошлого века в результате использования в значительной мере положений эволюционной экономической теории и более реалистичных представлений о характере поведения фирмы в условиях неопределенности. Развитию на этом этапе современного направления теории стратегического управления в значительной степени способствовали работы Дж. Барни, Р. Гранта, И. Дирекса, Д. Коллиза, К. Кула, С. Монтгомери, М. Петерафа, Р. Ромелта, Д. Тиса и др. Новое качество теорий стратегического управления связано с признанием проактивного характера поведения фирмы, способности ее по-разному комбинировать ресурсы [2; 4].

В формировании новой исследовательской программы особая роль принадлежит ресурсной теории и возникшей на ее основе концепции динамических способностей. В соответствии с ней задачи стратегического управления заключаются в достижении долгосрочных конкурентных преимуществ на основе эффективного использования уникальных материальных и нематериальных активов. Данный подход указывает на то, что нужно делать для получения устойчивых конкурентных преимуществ, но он не отвечает на вопрос о том, как это делать.

В последние годы проблема разработки более реалистичных экономических и управленческих теорий все больше связывается с поиском их микрооснований. В рамках этого поиска сложились два альтернативных подхода, основанные на методологии холизма и индивидуализма.

В настоящее время доминирующие в менеджменте и стратегическом управлении концепции и теоретические модели основываются на тех или иных направлениях мейнстрима экономической теории, опирающихся на принцип методологического индивидуализма и теорию рационального выбора [8]. Это обуславливает использование рабочей модели, которая «принимает цели, мотивы и предпочтения индивидов как данные и допускают лишь рассуждения о средствах. <...> Проблема ценностей как проблема выбора между разными целями, как вопрос о том, по каким критериям совершать этот выбор, методологически исключается» [5].

Предлагаемый исследовательский подход, в отличие от получивших широкое распространение холистических версий культурологического детерминизма, исходит из того, что субъекты рассматриваются не только носителями сложившейся в ходе коммуникативных практик экономической культуры и образующих ее центральную зону экономических ценностей, но и их создателями. Они конструируют экономико-культурные ценности и способы их реализации на основе накопленных знаний и ожидаемых перемен в деловой среде. В связи с этим поведение субъектов определяется множеством мотивов и соответствующим множеством экономических ценностей. Ценностная составляющая включена в экономическое оценивание, ценностные ориентации входят и в понятие экономической эффективности [1; 7].

Исследовательскую программу стратегического управления важно разрабатывать с учетом того, что в изменении внутренних и внешних деловых связей, определяющих формирование и развитие стратегических преимуществ промышленных предприятий, участвуют различные субъекты, которые руководствуются не только неэкономическими ценностями, но и своеобразной системой экономических ценностей. Экономико-ценностные ориентации формируются под влиянием сложившейся системы технико-экономических связей, которые, в свою очередь,

меняются при изменении технико-экономических предпочтений, определяющих выбор приоритетов осуществления структурных перемен. Экономические ценности могут выступать как ценности-цели (основополагающие ценности) и ценности-средства (инструментальные ценности); долговременные, среднесрочные и краткосрочные; индивидуальные, корпоративные и национальные; традиционные и новые (инновационные); общие и частные и т.д.

В системе факторов стратегических изменений экономико-культурные ценности занимают центральное место, все другие переменные выражают результат конструирования организационно-управленческих, экономико-технологических и финансово-экономических изменений на основе принятия, воплощения и поддержки соответствующих экономических ценностей, которые создают несущую конструкцию трансформации происходящих на промышленных предприятиях технико-экономических процессов, влияя на выбор предпочтительных (наиболее ценных) перемен в организационных способностях и деловой среде в пределах имеющегося коридора возможностей.

Предлагаемый структурно-динамический подход связан с переосмыслением природы организационных способностей как источников сравнительных преимуществ предприятий. Объяснение происходящих стратегических изменений с точки зрения абсолютизации коллективных и индивидуальных интересов, теряя из виду ключевые механизмы взаимовлияния экономических связей и особенностей ценностно-поведенческих параметров субъектов, приводит неизбежно к ограниченной интерпретации организационных способностей и механизмов стратегического управления. Предлагаемый подход исходит из дуальной природы экономических действий и взаимодействий субъектов, поскольку включенность субъектов в сложную систему экономических связей обуславливает то обстоятельство, что их экономико-ценностные ориентации, мотивы, формы и модели поведения выражают уникальное сочетание общесистемных и индивидуальных характеристик [2].

Для осуществления успешной деятельности предприятия должно обладать необходимыми организационными способностями, которые могут классифицироваться исходя из наличия разнообразных их типов [11; 13]. В соответствии с предложенной ценностно-поведенческой парадигмой основополагающую роль в формировании различных типов и видов динамических способностей играют способности к обновлению ценностных ориентаций на основе сотрудничества, диалога и совместного поиска решений. В связи с этим разработка и реализация эффективной модели стратегического управления промышленного предприятия предполагает формирование и развитие следующих групп компетенций и соответствующих способностей: 1) способности к обновлению ценностных ориентаций на основе сотрудничества, диалога и совместного поиска стратегических решений (*change value capacity*); 2) способности распознавания возможностей и угроз (*sensing capacity*); 3) способности завладеть желательной возможностью (*seizing capacity*); 4) способности поддерживать конкурентоспособность через комбинирование, защиту и затем реконфигурирование нематериальных и материальных активов (*reconfiguration capacity*).

Ориентация на достижение долговременного успеха предусматривает формирование многоуровневой системы ценностно-смысловых связей. Базовый уровень связан с определением стратегических приоритетов, ориентированных на создание наиболее ценных для предприятия ключевых способностей, которыми предприятие стремится обладать в будущем; в качестве ведущих ценностей выступают вторичные по отношению к ключевым характеристикам конкурентоспособности ценностные ориентиры: во-первых, это характеристики новой модели и приоритетные подходы и ее реализации, ориентированные на конструирование взаимовыгодных и продуктивных форм взаимодействий с основными группами интересов, такими как сотрудники, клиенты, поставщики, инвесторы и общество в целом; во-вторых, это показатели, обеспечивающие сбалансированное достижение стратегической цели: финансовые показатели (созданная ценность, добавленная ценность, прибыль и др.), инновационно-технологические показатели, показатели развития интеллектуального капитала и т.д.; в-третьих, цели, методы и процедуры, связанные с оказанием поддержки стратегии предприятия максимальным количеством сотрудников, это касается соответствующей мотивации поведения персонала, формирования и дальнейшего

развития организационных способностей, позволяющих перейти от ориентирования к поиску временных, рикардianских рент к поиску долговременных, шумпетерианских и кирцнерианских рент.

Предлагаемая программа создает объединительную площадку для продвижения в направлении реалистичного видения механизмов формирования стратегического управления промышленным предприятием.

В условиях четвертой промышленной революции особое значение приобретает развитие компетенций и способностей промышленных предприятий к инновациям. Поиск и конструирование соответствующей реальности модели стратегического управления предполагает осуществление адекватных перемен в экономико-ценностных ориентациях, организационной культуре, нормах экономических взаимодействий и преодоление экономико-культурных барьеров, препятствующих созданию динамических способностей и соответствующих бизнес-среде компетенций. Кроме изменений в образе экономического мышления и нормах поведения, важно также создавать условия для успешного развития и реализации инновационного потенциала промышленного предприятия [2].

Таким образом, предложенная исследовательская программа, основанная на экономико-культурологической парадигме, позволяет расширить предметное поле исследований и идет дальше традиционных концепций в вопросах понимания механизмов формирования и развития конкурентных преимуществ.

Литература

1. Бирюкова В.В. Управление сбалансированным развитием предприятий нефтяной промышленности // Вестник Сибирской автомобильно-дорожной академии. 2016. № 1. С. 87–94.
2. Бирюкова В.В. Проактивный механизм управления изменениями в нефтяной компании // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 4. С. 49–53.
3. Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Изд-во Высшей школы менеджмента СПбГУ, 2008. 548 с.
4. Клейнер Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. Т. 9. 2011. № 3. С. 3–28.
5. Козловски П. Этика капитализма. Эволюция и общество. СПб.: «Экономическая школа», 1996. 158 с.
6. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002. 536 с.
7. Ставерен И. Этика эффективности // Вопросы экономики. 2009. № 12. С. 38–71.
8. Сторчевой М. Теория фирмы и стратегический менеджмент // Вопросы экономики. 2013. № 1. С. 131–146.
9. Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. Т. 8. 2010. № 4. С. 5–40.
10. Тис Д.Дж. Выявление динамических способностей: природа и микрооснования (устойчивых) результатов компании // Российский журнал менеджмента. Т. 7. 2009. № 4. С. 59–108.
11. Трачук А.В. Концепция динамических способностей в поиске микрооснований // Экономическая наука современной России. 2014. № 4. С. 3–48.
12. Шаститко А. Модели рационального экономического поведения человека // Вопросы экономики. 2008. № 5. С. 53–67.
13. Collins J., Malmgren M., Sandberg E. Strategic Change through Dynamic Capabilities // 360° the Ashridge Journal. 2013. Summer.
14. Penrose E.T. The Theory of the Growth of the Firm Wiley. N.Y. 1959.
15. Zollo M., Winter S.G. Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities // Organization science. 2002. Vol. 13. № 3. Pp. 339–351.

Мотивационное управление человеческими ресурсами

Motivational Human Resources Management

3. ГАФАРОВА, 3. ГАРЕЕВА

Гафарова Зилия Римовна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета (ИНБ УГНТУ). E-mail: z.r.gafarova@yandex.ru

Гареева Земфира Анисовна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» ИНБ УГНТУ. E-mail: zem07@bk.ru

В статье проведен обзор существующего множества систем стимулирования, результаты анализа используемых в нефтегазодобыче форм мотивационного управления человеческими ресурсами. Раскрывая сущность действующих систем стимулирования, авторы критически рассматривают возможности их использования на предприятиях нефтяной и газовой промышленности. Также в статье отражены результаты использования различных систем стимулирования на предприятиях.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, мотивационное управление, системы стимулирования, экономическая мотивация, организационная мотивация.

The article reviewed the existing set of incentive systems, the results of the analysis of existing forms of motivational human resource management. Revealing the essence of incentive systems, the authors critically consider the possibilities of their use in the enterprises of the oil and gas industry. The article also reflects the results of using various incentive systems in enterprises.

Key words: human resources, motivational management, incentive systems, economic motivation, organizational motivation.

В последние десятилетия мотивационное управление является важнейшей составляющей управления человеческими ресурсами, которое требует повышенного внимания со стороны руководства предприятиями.

Анализ существующих форм мотивационного управления человеческими ресурсами показал, что мотивация может быть экономической (прямая и косвенная) и организационной [2; 3].

К прямой экономической мотивации относятся основная и дополнительная оплата труда, премиальные вознаграждения и другие виды выплат (например, транспортные расходы на доставку работников к месту работы и обратно; прогрессивные выплаты за выслугу лет; выплаты нескольких должностных окладов при выходе работника на пенсию).

Оплата путевок в дома отдыха, санатории, детские оздоровительные лагеря, пользование поликлиникой и профилакториями предприятия – все это можно отнести к косвенной мотивации сотрудников, значимость которой очень важна для сотрудников. Например, пользование поликлиникой предприятия вызывает большее доверие у работников. Существуют и другие формы косвенной мотивации, например, возможность приобретения фирменной продукции по более низким ценам или хотя бы возможность использования служебного транспорта для личных нужд.

Также выделяют мотивацию организационную. К ней относится, прежде всего, морально-психологическое поощрение. К таким методам поощрения можно отнести предоставление возможности развития наставнических, творческих способностей на рабочем месте, чувства коллективизма и товарищества, ответственности за выполнение общего важного дела. Работнику может быть предоставлена возможность для осознания собственной значимости путем вовлечения в общий процесс, путем расширения его прав и ответственности, проявления его творческих способностей.

Для работников любого ранга является очень важной публичная оценка результатов их деятельности. Такое признание результатов его деятельности и повышает самооценку работников и побуждает их к дальнейшей более эффективной деятельности на благо достижения целей организации. Публичная оценка может осуществляться на общих торжествах, собраниях, юбилейных

мероприятиях путем индивидуального награждения грамотами, званиями, ценными подарками. Широко распространено использование такой формы, как занесение на доску почета.

Как известно, действующее в РФ законодательство о труде предусматривает две основные формы оплаты труда рабочих: сдельную (различают: прямую сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, косвенно-сдельную и аккордно-сдельную оплату труда) и повременную (различают простую повременную и повременно-премиальную оплату труда). Коллективным договором организации могут быть предусмотрены дополнительные выплаты, что не противоречит трудовому законодательству. К ним можно отнести доплаты за качество, за профессиональное мастерство.

Использование повременно-премиальной формы возможно с применением системы должностных окладов или тарифной системы. Использование системы должностных окладов предусматривает утверждение минимальных и максимальных размеров ставок.

Заключаемые договора содержат и условия оплаты труда и обязанности работников.

Оплата труда сотрудников должна включать в себя и должностной оклад, а также дополнительные вознаграждения за достижение целевых показателей предприятия или подразделений.

Размер премии определяется на основе положения о премировании, разрабатываемого предприятием самостоятельно. Это положение является составной частью коллективного договора.

Таким образом, применяемые формы оплаты труда предполагают премиальные вознаграждения. Обобщая опыт деятельности промышленных предприятий в области мотивационного управления, можно отметить, что:

- используемая на российских предприятиях тарифно-окладная система оплаты труда теряет свою актуальность;
- система стимулирования может не соответствовать основным целям функционирования предприятия и его подразделений;
- премиальные выплаты не всегда имеют тесную связь с индивидуальными и коллективными результатами.

Новые модели стимулирования, опирающиеся на теории мотивации Скэнлона, Ракера, Импрошейр, рассматривают заработную плату персонала как динамичное вознаграждение, зависящее как от итогов производственно-хозяйственной деятельности самого предприятия, так и индивидуальных результатов работы каждого сотрудника. Вознаграждение, получаемое работником за свой труд, складывается из следующих элементов: основная оплата труда, дополнительная – премии, бонусы и пр. и социальные выплаты или льготы.

Проведенный обзор существующего множества систем стимулирования показал, что каждое нефтегазодобывающее предприятие в зависимости от имеющихся ресурсов, управленческой культуры, кадровой политики и стоящих перед ним целей и задач выбирает свой вид вознаграждений [1; 5]. Эти системы вознаграждений базируются на учете вклада отдельного работника и конечных результатов работы предприятия в целом.

1. Наиболее популярная система, имеющая различные наименования, но чаще определяемая как «использование коэффициента трудового участия (КТУ) или вклада». На основании данных коэффициентов происходит распределение премиальных сумм внутри центров ответственности, в качестве которых выступают бригады, участки, цеха.

Основная разница между коэффициентом трудового вклада (КТВ) и КТУ состоит в том, что последнее учитывает вклад работника в достижение деятельности подразделения, а КТВ учитывает вклад подразделения в достижение целей предприятия в целом. Как правило, КТУ рассчитывается и утверждается руководителем подразделения, а КТВ – на уровне руководства предприятия.

2. Программа «участие в прибылях». За непрерывный стаж работы или высокопроизводительный труд работникам выплачивается доля прибыли либо по истечении отчетного периода, либо после выхода на пенсию или увольнения по собственному желанию. Однако инфляционные процессы снижают эффективность такого поощрения.

3. Метод «участие в достижении цели» основан на снижении производственных затрат. Недостатком этого метода является трудность учета конкретного вклада работника в реальную экономию издержек производства.

4. Способ «оплата по квалификации», когда размер вознаграждения зависит не от функций работника, а от его знаний и способностей. Практика показала, что его использование привело не к снижению затрат на человеческие ресурсы из-за сокращения штатов вследствие расширения сферы деятельности способных сотрудников. Наоборот, это привело к постоянному отсутствию части сотрудников на рабочем месте в связи со стремлением любыми путями повысить квалификацию.

5. «Гибкое рабочее время». Законодательная регламентация продолжительности рабочего дня, недели, месяца не запрещает предприятиям экспериментировать в области режима рабочего времени. Работнику дается возможность самостоятельно выбирать график работы и даже работать дома с персональным компьютером, что позволяет продуктивнее сочетать семейную жизнь и работу. В будущем (в век электронной связи) это может переродиться в модель «безофисной организации».

6. «Программы страхования работников». Существенные дополнительные выплаты сотрудники и члены их семей получают в виде страхования жизни и здоровья. Это может быть долгосрочное медицинское страхование, страхование стоматологической помощи, страхование по нетрудоспособности.

7. «Гибкая программа дополнительных выплат и социальных услуг». В пределах ограниченной стоимости работнику на самостоятельный выбор в соответствии с его потребностями и интересами предлагается перечень выплат и услуг. Обычно работникам одного уровня по иерархической лестнице должностей сумма дополнительных выплат и социальных услуг одинакова.

Существуют разновидности гибких программ. Программа «кафетерий» содержит некоторый обязательный набор выплат и услуг. Программа, предусматривающая выплаты одного направления и сокращение при этом других, носит название «буфет». Возможно использование различных комбинаций выплат, которые отличаются по содержанию, но аналогичны по величине выплат. Это так называемые «комплексные обеды».

8. «Мотивация по престижу». Эта система предусматривает дифференциацию работников по так называемому «статусу» – по должности и положению в организации. При этой системе формируется индекс престижа, признаками которого являются высокая должность, большая ответственность, прекрасные условия труда, высокое качество жизни. То есть престиж предусматривает наличие определенных ощутимых льгот, которые побуждают развивать компетентность, повышать квалификацию, профессиональные навыки и умения, предусмотренные профессиональными стандартами, активизировать предпринимательскую деятельность и т.п.

Распределение статуса, престижа может рассматриваться подобно распределению материальных благ. Поскольку большим статусом обладают работники, на которых возложено исполнение важнейших функций, которые реализуются качественно и в полном объеме [4].

По данным зарубежных исследований, при использовании гибких систем стимулирования производительность труда повышается на 7 %, уменьшается количество прогулов (на 84 %), сокращается текучесть кадров (на 70–75 %). Согласно нашим исследованиям, на предприятиях нефтегазодобывающей отрасли после использования системы социальных программ текучесть кадров снизилась на 5 %, уровень удовлетворенности трудом повысилась вдвое.

Поэтому использование механизма оплаты труда должно осуществляться с учетом различных факторов. К основным из них следует отнести социальные, организационные, экономические, психологические. Мотивационное управление должно быть основано на разработке пакета социальных программ. Это позволит осуществить правильный выбор модели и механизма оплаты труда.

Литература

1. Авдеева Ю.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении человеческими ресурсами // Nauka-Rastudent.ru. 2017. № 3-3.
2. Герасимова М.В., Соловьева И.А., Гафарова З.Р. Основные направления оценки эффективности деятельности службы управления персоналом нефтегазовой компании // Евразийский юридический журнал. 2016. № 5. С. 338–339.
3. Герасимова М.В., Соловьева И.А. Методика оценки деятельности службы управления персоналом нефтегазовой компании // Евразийский юридический журнал. 2016. № 6. С. 218–220.
4. Жук С.С. Управление трудовой мотивацией как качественной характеристикой человеческих ресурсов // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2015. № 2. С. 163–169.
5. Панферов В.П. Компетентностный подход в формировании человеческого капитала инновационно-ориентированной компании // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 6. С. 120–123.

Маркетинг взаимоотношений как основа вовлеченности потребителей в туристский продукт

Relationships Marketing as a Basis for Consumers' Engagement in Touristic Product

А. САЖИНА

Сажина Александра Ильдаровна, старший преподаватель департамента менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Пермь).

E-mail: alexandra.perm@gmail.com

В статье рассматриваются теоретические аспекты маркетинга взаимоотношений на примере анализа сайта туристической фирмы, реализующей некоторые принципы данного вида маркетинга. Актуальность данной работы обусловлена необходимостью внедрения новых моделей взаимодействия с пользователем, повышающих его вовлеченность. В результате эмпирического исследования было выявлено, что потребители, находящиеся на сайте и видящие страницы сайта с элементами маркетинга взаимоотношений, чаще оставляли заявки для совершения покупки туристского продукта.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинг взаимоотношений, потребители, вовлеченность, туристский продукт.

The article investigates the theoretical aspects of relationships marketing using the example of a travel company website that implements some of the principles of this type of marketing. The relevance of this work is due to the need to introduce new models of interaction with the user, increasing the involvement and ensuring the development of the product in communication with the target audience. As a result of the study, it was revealed that consumers who, while on the site, saw pages of the site with elements of relationships marketing, more often left bids for making a purchase of a tourist product.

Key words: marketing, relationships marketing, consumers, engagement, touristic product.

Согласно данным Ростуризма [5], в настоящее время в России осуществляет свою деятельность более пятнадцати тысяч туристических агентств. Однако это число постоянно падает, так как туристический рынок является высоко конкурентным, и представители турагентства вынуждены прибегать к различным маркетинговым инструментам для сохранения своих позиций. Одним из подходов к удержанию клиентов является маркетинг взаимоотношений. Вовлечение потребителей в создание конечного продукта/услуги с опорой на маркетинг взаимоотношений может стать началом конкурентной стратегии нового типа [1; 4; 10]. Маркетинг взаимоотношений

представляет собой маркетинговую деятельность, направленную на установление, развитие и поддержание успешных взаимодействий с потребителями [12]. Считается, что распространение маркетинга взаимоотношений связано со следующими характеристиками: постоянное развитие информационных технологий, расширение сферы услуг, переход компаний к комплексным программам управления качеством, а также усложнение взаимоотношений с заинтересованными сторонами организации [3].

С точки зрения маркетинга взаимоотношений основой современного рынка становятся взаимоотношения «потребитель–продукт», при этом потребитель и производящая компания являются одновременно конкурентом и союзником. Меняется и отношение к рекламе. Она перестает быть главной движущей силой бренда, на ее место приходят мнения сообществ потребителей, интернет-слухов, опыта потребителей [6].

По мнению многих исследователей [7; 8], на сегодняшний день интернет стал одним из самых доступных способов создания и поддержания маркетинга взаимоотношений по нескольким причинам. Во-первых, потребители получают доступ к информации, необходимой для участия в процессе разработки, достаточно легко. Во-вторых, в сети интернет пользователи имеют возможность не только взаимодействовать с компанией, но и друг с другом, что повышает их информированность о характеристиках продукта [14]. Наконец, еще одна причина популярности интернета как площадки маркетинга взаимоотношений – это то, что инструменты данного типа маркетинга становятся менее ресурсозатратными для компании и менее времязатратными для пользователей. Более того, доказано, что использование принципов маркетинга взаимоотношений может положительно повлиять на отношение пользователя к продукту или услуге и увеличить вероятность их приобретения [13].

Несмотря на отмеченный в работах исследователей положительный эффект от маркетинга взаимоотношений с помощью средств интернета, существует ряд требований, актуальных при выборе интернета в качестве основного инструмента взаимодействия с целью вовлеченности потребителей [9]. Он должен предоставлять потребителям обратную связь на их действия, поощрять оставление отзывов и рекомендаций, находиться с пользователем в постоянном контакте, чтобы потребители могли вносить изменения в режиме реального времени. Кроме того, инструментарий должен содержать достаточный спектр средств, с помощью которых потребитель может удовлетворить свои потребности [11; 15].

Следует отметить, что внедрение маркетинга взаимоотношений в интернете имеет ряд особенностей. Внедрение принципов маркетинга взаимоотношений будет связано с совершением некоего действия с веб-страницей пользователя для возможности получения дополнительной ценности от продукта. К ним можно отнести следующие элементы: во-первых, элементы, нацеленные на долгосрочное взаимодействие с сайтом и получение дополнительной информации (например, форма обратной связи); во-вторых, элементы, нацеленные на оценку сайта (например, форма комментариев под продуктом); в-третьих, элементы, нацеленные на подбор продукта, а также элементы, нацеленные на адаптацию страницы под свои нужды (например, фильтрация продуктов). Все эти инструменты широко применяются в интернете как сами по себе, так и в совокупности. Следует отметить, что наиболее высокий уровень вовлеченности потребителя наблюдается в том случае, когда между потребителем и товаром/услугой формируется существующая длительное время связь, основанная на совместных ценностях, опыте действия, стадиях развития [2].

Несмотря на высокую степень практического распространения маркетинга взаимоотношений в интернете, вопросы недостаточной теоретической изученности этого явления и его влияния на вовлеченность обусловили актуальность данной работы.

Объектом исследования являлось пользовательское поведение на интернет-сайте туристического агентства, продающего туристические пакеты, предметом – зависимость вовлеченности пользователей в среде интернета от элементов маркетинга взаимоотношений. Как отмечалось выше, на сегодняшний день рынок туристических продуктов характеризуется высокой конкуренцией. Именно поэтому, заходя на продающий сайт, пользователь должен сталкиваться с каким-либо

элементом, который заставит его совершать целевое действие на этом сайте, повысит его заинтересованность в продукте, удержит его внимание.

В настоящее время на сайте присутствует ряд элементов концепции маркетинга взаимоотношений, к ним относятся:

1. Элементы, нацеленные на долгосрочное взаимодействие с сайтом (чат с консультантом). Данный элемент относится к маркетингу взаимоотношений, так как, с одной стороны, позволяет пользователю получить дополнительную информацию о продукте и тем самым повышает его воспринимаемую ценность, с другой – позволяет компании собрать информацию о потребностях и нуждах клиента для дальнейшего совершенствования сайта и предлагаемых туристических продуктов.

2. Элементы, нацеленные на оценку/рекомендацию сайта другим пользователям (кнопка «поделиться в социальных сетях»). Кнопки социальных сетей активного формата позволяют пользователю поделиться информацией о продукте в социальных сетях. При совершении этого действия пользователь получает возможность ассоциировать данный бренд с собой (в данном случае – выбранный туристический пакет) в глазах своих подписчиков. С точки зрения компании, данное действие является выгодным, поскольку способствует генерации трафика из социальных сетей.

3. Элементы, нацеленные на адаптацию страницы под свои нужды (фильтрация и сортировка продуктов по цене, количеству отзывов, звезд и другие). В этом случае пользователь имеет возможность применить к странице ряд фильтров и тем самым оставить только наиболее ценные для себя продукты, сравнить их и сделать выводы относительно целесообразности их приобретения. Данный элемент совместного создания ценности сокращает путь от пользователя до конкретного продукта, который ему необходим.

Таким образом, на сайте существуют различные возможности для внедрения принципов маркетинга взаимоотношений. В рамках исследования было проверено, насколько эти элементы влияют на вовлеченность пользователей, приходящих на сайт.

Для проведения оценки использовался такой количественный метод исследования, как эксперимент. Целью эксперимента являлось сравнение поведения людей (покупателей туристических путевок) на сайте в условиях наличия или отсутствия элементов маркетинга взаимоотношений. Таким образом, сравнение основывалось на результатах двух групп, экспериментальной и контрольной, одна из которых (экспериментальная), находясь на сайте, видела страницы сайта с элементами маркетинга взаимоотношений, другая – нет. Испытуемыми выступили посетители сайта, реализующего туристические путевки.

Техническим средством проведения исследования являлся Google Analytics, сервис для создания детальной статистики посетителей веб-сайтов. Технические возможности сервиса позволили случайным образом равномерно распределять пользователей сайта в контрольную или экспериментальную группы, показывая им основной или дополнительный вариант страницы, что обеспечило формирование случайной выборки.

Зависимыми переменными эксперимента являлись показатели, определяющие поведение пользователя на сайте. Поскольку вовлеченность в данном исследовании принимается как склонность к совершению целевого действия, то основным таким показателем будет являться коэффициент конверсии, представляющий собой отношение количества конверсий на странице за определенный период времени к общему количеству посетителей страницы за тот же период времени.

В рамках исследования было проведено три эксперимента, проходящих в виде АБ-тестирований. Все они представляли собой запуск на одном URL двух страниц, отличающихся одним элементом. Выбирался один из элементов, задействованных в маркетинге взаимоотношений. С помощью сервиса Google Analytics половина пришедших пользователей в случайном порядке видела один вариант страницы с искомым элементом, половина – другой вариант, без него. Таким образом, обеспечивалось равномерное распределение сегментов пользователей и минимизировался риск человеческого фактора. Результаты экспериментов представлены в таблице.

**Результаты экспериментов использования элементов маркетинга
взаимоотношений на сайте**

	Сеансы	Количество конверсий	Коэффициент конверсии	Показатель отказов	Средняя длительность просмотра страницы
Эксперимент 1 (использование чата с консультантом)					
Показатели контрольной группы	125	8	6,4%	73,06%	0:03:20
Показатели экспериментальной группы	132	12	9,09%	51,91%	0:05:30
Эксперимент 2 (кнопка «поделиться в социальных сетях»)					
Показатели контрольной группы	64	7	10,93%	36,09 %	0:03:47
Показатели экспериментальной группы	57	6	10,52%	46,75 %	0:02:40
Эксперимент 3 (фильтрация и сортировка)					
Показатели контрольной группы	682	22	3,22%	68,22%	0:03:22
Показатели экспериментальной группы	643	31	4,82%	53,51%	0:04:35

Положительная зависимость между наличием элементов маркетинга взаимоотношений и уровнем вовлеченности пользователей была продемонстрирована в экспериментах 1 (использование чата с консультантом) и 3 (фильтрация и сортировка). При добавлении этих элементов потребители проводили больше времени на сайте и чаще совершали покупки.

Эксперименты позволяют сделать вывод о сильном влиянии наличия чата на конверсию страницы сайта, а значит, и на уровень вовлеченности пользователя. Также высокую конверсию и, следовательно, положительное влияние показал такой элемент, как фильтрация и сортировка. Данный элемент позволил повысить удобство пользования сайта для потребителей, так как у пользователей появилась возможность оставить из широкого набора продуктов, представленных на сайте, только те, которые нужны именно ему.

Однако, как можно увидеть из таблицы, не все эксперименты показали значительный рост конверсии и, как следует, увеличение вовлеченности пользователей. Эксперимент 2 (наличие или отсутствие кнопок, позволяющих поделиться страницей сайта в социальных сетях) продемонстрировал обратную зависимость. Исходя из полученных результатов, следует отметить, что возможность поделиться опытом покупки/использования продукта на личной странице не является значимой для пользователя и никак не влияет на уровень его вовлеченности, а значит, не является полезной при проектировании целевых страниц.

Полученные результаты позволяют сделать выводы относительно целесообразности использования принципов маркетинга взаимоотношений для повышения вовлеченности пользователей сайта. Более того, проведенный анализ важен с практической точки зрения, поскольку позволяет использовать полученные выводы для проектирования сайта туристического оператора, так как позволяет выделить элементы маркетинга взаимоотношений, которые приведут к повышению вовлеченности, а значит, повысят конверсию и, в конечном счете, приведут к получению более высокой прибыли.

Литература

1. Бурмистрова И.К., Кублин И.М. Приоритеты формирования маркетинга партнерских отношений в России в современных условиях // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 3.
2. Козлова Н.С., Комарова Е.Н. Эмоциональный интеллект и вовлеченность личности в интернет-среду // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 7. Ч. 4. С. 120–122.
3. Куш С.П. Сравнительный анализ основных концепций теории маркетинга взаимоотношений // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2003. № 4.
4. Медведева Ю.Ю., Задорожная О.А. Маркетинг взаимоотношений в розничной торговле // Неделя науки СПбПУ. 2017. С. 82–85.
5. Ростуризм. Отдельные показатели деятельности турфирм [Электронный ресурс]. URL: <https://www.russiatourism.ru/contents/statistika/statisticheskie-dannye-po-rf/otdelnye-pokazateli-deyatelnosti-kollektivnykh-sredstv-razmeshcheniya-i-turfirm-2011-2015-gg/>
6. Юлдашева О.У., Окольников И.Ю. Персонализация маркетинговых коммуникаций – ориентир адаптации маркетинг-микса к требованиям потребителей в условиях информатизации общества // Маркетинговые коммуникации. 2012. № 4. С. 204–212.
7. Bigné-Alcañiz E., Currás-Pérez R., Ruiz-Mafé C., Sanz-Blas S. Consumer behavioural intentions in cause-related marketing. The role of identification and social cause involvement // International Review on Public and Nonprofit Marketing. 2010. Vol. 7. № 2. Pp. 127–143.
8. Enkel E., Perez-Freije J., Gassmann O. Minimizing market risks through customer integration in new product development: learning from bad practice // Creativity and Innovation Management. 2005. Vol. 14. № 4. Pp. 425–437.
9. Gummesson E. From relationship marketing to total relationship marketing and beyond // Journal of Services Marketing. 2017. Vol. 31. № 1. Pp. 16–19.
10. Lemon K. N., Verhoef P. C. Understanding customer experience throughout the customer journey // Journal of marketing. 2016. Vol. 80. № 6. Pp. 69–96.
11. Luu N., Ngo L. V., Cadeaux J. Value synergy and value asymmetry in relationship marketing programs // Industrial Marketing Management. 2018. Vol. 68. Pp. 165–176.
12. Morgan R. M., Hunt S. D. The commitment-trust theory of relationship marketing // Journal of marketing. 1994. Vol. 58. № 3. Pp. 20–38.
13. Pine B. J., Pine J., Gilmore J. H. The experience economy: work is theatre & every business a stage. Harvard Business Press, 1999 [Электронный ресурс]. URL: [https://books.google.ru/books?hl=ru&lr=&id=5hs-tyRrSXMC&oi=fnd&pg=PA1&dq=18.%09Pine+B.J.,+Gilmore+J.H.+\(1999\).+The+experience+economy:+Work+is+theatre+%26+every+business+a+stage:+Goods+%26+services+are+no+longer+enough.+Harvard+Business+School+Press%3B&ots=ILn_4DgLhe&sig=NB4b-biINw2h0jmfDIpswAprnnI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.ru/books?hl=ru&lr=&id=5hs-tyRrSXMC&oi=fnd&pg=PA1&dq=18.%09Pine+B.J.,+Gilmore+J.H.+(1999).+The+experience+economy:+Work+is+theatre+%26+every+business+a+stage:+Goods+%26+services+are+no+longer+enough.+Harvard+Business+School+Press%3B&ots=ILn_4DgLhe&sig=NB4b-biINw2h0jmfDIpswAprnnI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
14. Verma V., Sharma D., Sheth J. Does relationship marketing matter in online retailing? A meta-analytic approach // Journal of the Academy of Marketing Science. 2016. Vol. 44. № 2. Pp. 206–217.
15. Zwass V. Co-creation: Toward a taxonomy and an integrated research perspective // International journal of electronic commerce. 2010. Vol. 15. № 1. Pp. 11–48.

Оценка влияния смены налогового режима на эффективность инвестиционных активов в нефтегазовой компании

Assessing the Impact of a Tax Regime Change on the Efficiency of Investment Assets in an Oil and Gas Company

Т. ЛЕЙБЕРТ, Э. ХАЛИКОВА,
Я. ДАУТОВА

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

Халикова Эльвира Анваровна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» ИНБ УГНТУ. E-mail: ydacha6@yandex.ru

Даутова Яна Ринатовна, экономист АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз». E-mail: yanchik9689@gmail.com

В условиях введения нового режима налогообложения для нефтегазовых компаний – налога на дополнительный доход с добычи полезных ископаемых становится актуальной оценка экономической эффективности применения предлагаемый законодателем новой модели налогообложения, основанной на изъятии части дохода нефтегазовой компании. Авторы статьи представили сравнительный анализ традиционной и новой модели налогообложения объектов недропользования, а также на примере инвестиционного актива одного из крупнейших нефтегазовых российских компаний провели анализ влияния перехода компаний на налог на дополнительный доход на эффективность действующего месторождения.

Ключевые слова: налог на добычу полезных ископаемых, налог на дополнительный доход, инвестиционный актив, нефтегазовая компания, нефтяное месторождение, эффективность, низкорентабельное месторождение.

Under the conditions of introducing a new tax regime for oil and gas companies – a tax on additional income from mining, it becomes relevant to assess the economic efficiency of application of the new tax model proposed by the legislator, based on the withdrawal of a portion of the income of the oil and gas company, taking into account the return on the investment asset (oil field) and geological exploration features. The authors of the article presented a comparative analysis of the traditional and new model of taxation of subsoil objects on the basis of regulatory and legal regulation, as well as an example of the investment asset of one of the largest Russian oil and gas companies, which analyzed the effect of companies switching to a tax on additional income on the operating efficiency of an existing field.

Key words: mineral extraction tax, additional income tax, investment asset, company of oil and gas business, oil deposit, efficiency, low-margin field.

Одной из основных задач дальнейшего развития нефтегазовых компаний является повышение эффективности использования инвестиционных активов, развитие инвестиционного потенциала за счет реализации инвестиционных проектов и формирования новых объектов инвестирования. Государство оказывает непосредственное воздействие на регулирование инвестиционной деятельности нефтегазовых компаний и принимает на себя одновременно несколько функций: регулирование общего объема капиталовложений бизнеса и регулирование денежных потоков посредством государственной налоговой политики [4]. В этих условиях возникает необходимость экономического анализа и оценки эффективности функционирования инвестиционного актива в условиях перехода нефтегазовых компаний на новый режим налогообложения добычи полезных ископаемых – налог на дополнительный доход.

В современных экономических условиях, по данным Министерства энергетики РФ, уровень добычи нефти в России составляет не более 30 %, при этом в зарубежных странах данный показатель достигает порядка 50 % [1].

С целью улучшения условий добычи углеводородного сырья и разработки новых нефтегазовых месторождений большинство стран уже используют новую модель налогообложения, направленную на стимулирование нефтяной отрасли, под названием «налог на добавленный доход». В Российской Федерации нефтяные компании выступили с инициативой о введении предлагаемого режима налогообложения с чистого финансового результата компаний.

Новая модель налогообложения в нефтяной отрасли предполагает введение налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья (НДД), а также снижение суммарной величины НДС и таможенной пошлины на нефть, которые зависят от валовых показателей. Планируется, что новая модель налогообложения коснется «пилотных» нефтегазовых проектов, включающих как новые, так и уже разработанные месторождения добычи нефти [3].

В соответствии с основными направлениями бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годы в России вводится НДД с 2019 года. В Налоговый кодекс РФ введена новая глава 25.4 «Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья» [2].

По оценкам Министерства финансов, введение НДД обусловлено необходимостью вовлечения в хозяйственный оборот нефтегазовых месторождений, которые в условиях действующей системы налогообложения являются нерентабельными. Новый налог позволит ввести экономический подход, который основан на изъятии доходов у нефтяных компаний в зависимости от уровня доходности нефтегазового месторождения с учетом влияния макроэкономических параметров, а также геологоразведочных особенностей месторождения [3].

Налоговая база по НДД должна определяться как расчетные доходы от добычи углеводородного сырья за исключением операционных (эксплуатационных) и капитальных расходов по разработке месторождений. НДД позволит уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль нефтяных компаний, в остальном сохраняется действующий порядок исчисления налога на прибыль организаций.

Сравнительный анализ действующей и новой системы налогообложения добычи углеводородного сырья представлен на рисунке 1.

Новая модель налогообложения в виде НДД учитывает ряд особенностей расчета, исчисления и уплаты налога в отношении добычи углеводородного сырья, в отличие от налога на добычу полезных ископаемых и налога на прибыль организаций.

Традиционная система налогообложения в виде уплаты НДС основана на применении дифференцированного подхода к установлению ставки налога на добычу полезных ископаемых на нефть в зависимости от географических и природно-климатических условий, сложности разработки месторождений, физико-химических свойств нефти (арктические условия, шельфовые проекты, новые и выработанные месторождения, высоковязкие нефти, трудноизвлекаемые запасы и другие).

НДД предполагает уменьшение суммарной величины фискальных платежей, зависящих от валовых показателей объема добычи углеводородного сырья (НДС и экспортная пошлина), и введение налогообложения расчетного денежного потока от добычи углеводородного сырья.

Основные преимущества введения НДД представлены на рисунке 2.

Особенности установления НДД заключаются в исчислении налога с учетом экономической эффективности разработки месторождений углеводородного сырья за весь инвестиционный период.

Действующая налоговая система	Налоговая система с 2019 года – законопроект						
НДПИ с тонны добытой нефти с учетом адресных налоговых льгот (по выработанности, территориальному признаку, для малых участков, трудноизвлекаемых запасов) НДПИ на газ и конденсат с учетом адресных налоговых льгот (по выработанности, территориальному признаку, трудноизвлекаемым запасам)	<table> <tr> <td> Пониженный НДПИ с тонны добытой нефти с учетом льготы для баженовских залежей, по территориальному признаку </td><td>Изменено</td></tr> <tr> <td> НДПИ на газ и конденсат с учетом адресных налоговых льгот (по выработанности, территориальному признаку, трудноизвлекаемым запасам) </td><td></td></tr> <tr> <td> НДД с прибыли от добычи нефти, попутного и природного газа и конденсата </td><td>Добавлено в расходы</td></tr> </table>	Пониженный НДПИ с тонны добытой нефти с учетом льготы для баженовских залежей, по территориальному признаку	Изменено	НДПИ на газ и конденсат с учетом адресных налоговых льгот (по выработанности, территориальному признаку, трудноизвлекаемым запасам)		НДД с прибыли от добычи нефти, попутного и природного газа и конденсата	Добавлено в расходы
Пониженный НДПИ с тонны добытой нефти с учетом льготы для баженовских залежей, по территориальному признаку	Изменено						
НДПИ на газ и конденсат с учетом адресных налоговых льгот (по выработанности, территориальному признаку, трудноизвлекаемым запасам)							
НДД с прибыли от добычи нефти, попутного и природного газа и конденсата	Добавлено в расходы						
Экспортная пошлина с тонны экспортированной нефти с учетом льгот (по территориальному признаку, трудноизвлекаемым запасам) Налог на прибыль (НДПИ учитывается в расходах) Прочие налоги	Экспортная пошлина с тонны экспортированной нефти с учетом льгот (по территориальному признаку) Налог на прибыль (НДПИ и НДД учитывается в расходах) Прочие налоги						

Рис. 1. Сравнительный анализ действующей налоговой системы и НДД [2]

При этом уровень налоговых доходов будет зависеть от доходности каждого участка недр в отдельности, что позволит ввести в разработку низкорентабельные месторождения углеводородного сырья, которые содержат трудноизвлекаемые запасы. Переход на новую модель налогообложения подразумевает определенные преференции как для государства, так и для нефтяных компаний.

Предусматривается, что НДД будет распространяться на отдельные группы участков недр, категории которых представлены в таблице 1 [2].



Рис. 2. Основные преимущества введения налога на дополнительный доход

Таблица 1

Категории участков для перехода на НДД

Номер группы	Регионы	Критерии по выработанности	Условия перехода на НДД
1	Новые регионы: – Республика Саха; – Иркутская область; – Красноярский край;	Greenfields: $C_v < 5\%$	Автоматический переход с правом отказа до 31.03.2019 года (до 31 марта года, следующего за годом открытия запасов)
2	– Ненецкий АО; – Ямало-Ненецкий АО (севернее 65° северной широты).	Greenfields: участки недр, пользующиеся льготами ЕАЭС на экспорт	Добровольный переход до 31.12.2019 года.
3	Западная Сибирь: – Тюменская область; – Ханты-Мансийский автономный округ;	Brownfields: $10\% \leq C_v \leq 80\%$ при разработке более 6 лет	Обязательный переход (пилотные участки определены с учетом заявок ВИНК и лимита добычи в 15 млн руб. в 2016 году)
4	– Ямало-Ненецкий автономный округ; – Республика Коми.	Greenfields: $C_v \leq 5$	Обязательный переход (пилотные участки определены с учетом заявок ВИНК и лимита НИЗ в 50 млн руб. в 2016 году)

Основные параметры для налога на дополнительный доход продемонстрированы на рис. 3.

Далее представим результаты оценки влияния перехода одной из российских нефтегазовых компаний на новую модель налогообложения объектов недропользования, то есть какой экономический эффект получит компания от смены режима налогообложения с НДС на НДС.

Объектом исследования был инвестиционный актив, в котором функционирует 14 нефтяных месторождений.

Переход на новый налоговый режим, согласно законопроекту от 25 ноября 2017 года, вступит в силу с 1 января 2019 года и предполагает частичную замену налогом на добавленный доход. Налоговая ставка составит 50 % и будет взиматься от расходов на транспортировку и добычу нефти, с дохода от продажи нефти за вычетом экспортной пошлины, сниженного НДС [2].

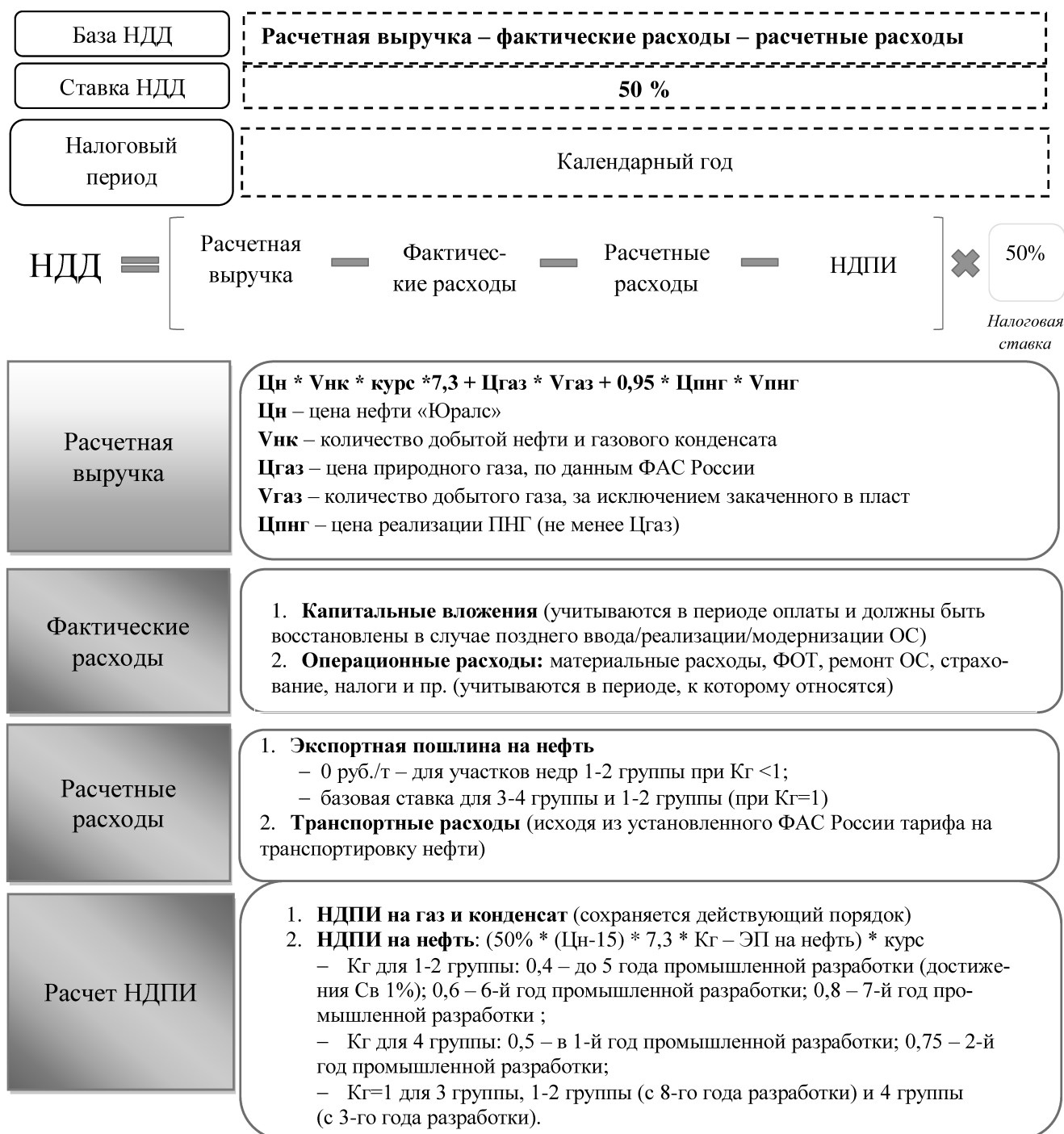


Рис. 3. Порядок расчета и основные параметры налога на дополнительный доход в соответствии с НК РФ [2]

Исчисление налога с учетом экономики разработки месторождений углеводородного сырья за весь инвестиционный период – это главная особенность данного налога. Уровень налоговых изъятий будет зависеть от доходности в отдельности каждого участка недр, включая содержащиеся трудноизвлекаемые запасы.

Основные макроэкономические параметры, используемые для оценки эффективности инвестиционного актива, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Макроэкономические показатели

Показатели	Единица измерения	Значение
Цена нефти	Доллар за баррель	48,00
Экспортная пошлина	Доллар за тонну	75,50
НДПИ	Рубль за тонну	5 961,62
Курс доллара	Рубль на доллар	63,00
Ставка дисконтирования	%	14,00
Коэффициент перевода баррель на тонну		7,18

Далее представлены расчетные показатели доходов, капитальных и эксплуатационных затрат, НДПИ и накопленного дисконтированного денежного потока по годам. Суммарный чистый дисконтированный доход на протяжении с 2017 по 2045 год составит 18 866 млн руб. (табл. 3).

Таблица 3

**Потоки денежных средств с учетом действующего
налогового режима, млн руб.**

Год	Доходы (без НДС, акциза)	Капитальные затраты (CAPEX) + эксплуатационные затраты (OPEX)	НДПИ	Накопленный дисконтированный CF
2017	7 588	6 712	1 943	-8 805
2018	34 943	29 203	15 714	-4 797
2019	18 734	12 739	5 137	-1 485
2020	19 281	12 275	5 506	3 416
2021	15 744	10 704	4 296	7 181
2022	13 085	9 297	3 595	10 300
2023	10 983	8 543	3 100	12 536
...	...	...	...	...
2041	1 629	1 679	843	18 845
2042	1 518	1 542	789	18 855
2043	1 096	1 054	579	18 862
2044	604	573	321	18 865
2045	159	182	82	18 866

Далее рассчитывается эффективность использования инвестиционного актива с учетом НДД, который представлен в таблице 4. Доходная часть, а также капитальные и операционные затраты неизменны по сравнению с предыдущим вариантом расчета, но изменяются НДПИ, дисконтированный денежный поток и NPVсоответственно.

Суммарный чистый дисконтированный доход после введения НДД на протяжении с 2017 по 2045 год составит 13 644 млн руб.

На рисунке 4 отражены суммы до 2045 г., уплаченные в виде НДПИ. Наблюдается явное снижение на 30 066 млн руб., что в процентном соотношении составляет 41,6 %, так как актив имеет высокую долю чистой прибыли от газового бизнеса.

Таблица 4

Потоки денежных средств с учетом изменения налогового режима, млн руб.

Год	Доходы (без НДС, акциза)	Капитальные затраты (CAPEX) + эксплуатационные затраты (OPEX)	НДПИ	Накопленный дисконтированный CF
2017	7 588	6 712	1 943	-7 995
2018	34 943	29 203	15 714	-3 987
2019	18 734	12 739	2 196	-2 180
2020	19 281	12 275	2 336	1 708
2021	15 744	10 704	1 874	4 675
2022	13 085	9 297	1 575	7 123
2023	10 983	8 543	1 364	8 807
...	...	...	...	...
2041	1 629	1 679	313	13 618
2042	1 518	1 542	290	13 631
2043	1 096	1 054	214	13 639
2044	604	573	120	13 644
2045	159	182	33	13 644

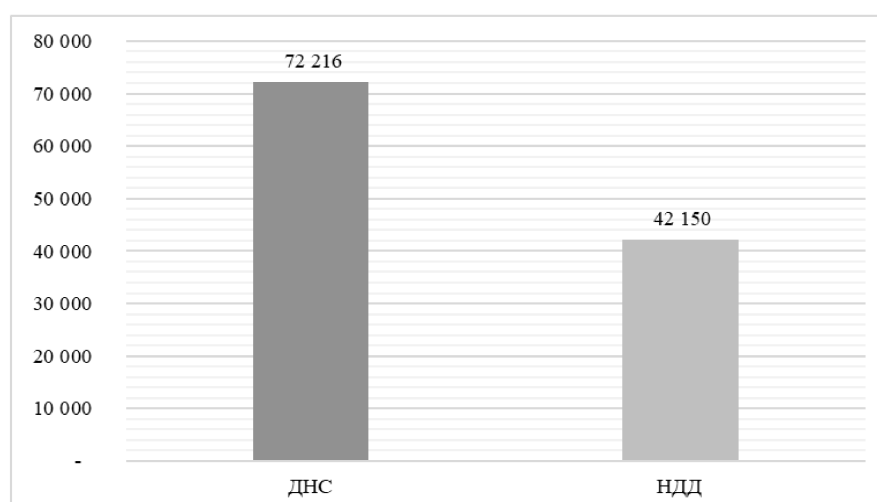


Рис. 4. Значение суммы НДПИ в разных налоговых режимах, млн руб.

Проведя сравнительный анализ влияния действующей налоговой системы и НДД на эффективность инвестиционного актива нефтяной компании, можно сделать вывод о том, что переход на новый налоговый режим экономически не выгоден для рассматриваемого актива, так как он имеет высокую долю чистой прибыли от добычи газа. А налог на добавленный доход вводится только от нефтяных доходов.

На рисунке 5 приведены два графика, отражающие величину чистого дисконтированного дохода в разрезе анализируемого периода.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования денежных потоков – это единичный показатель и отражается в точке пересечения с осью, когда проекты выходят в точку безубыточности. Инвестиционный актив будет рентабельным при новой модели налогообложения приблизительно в 2020 году.

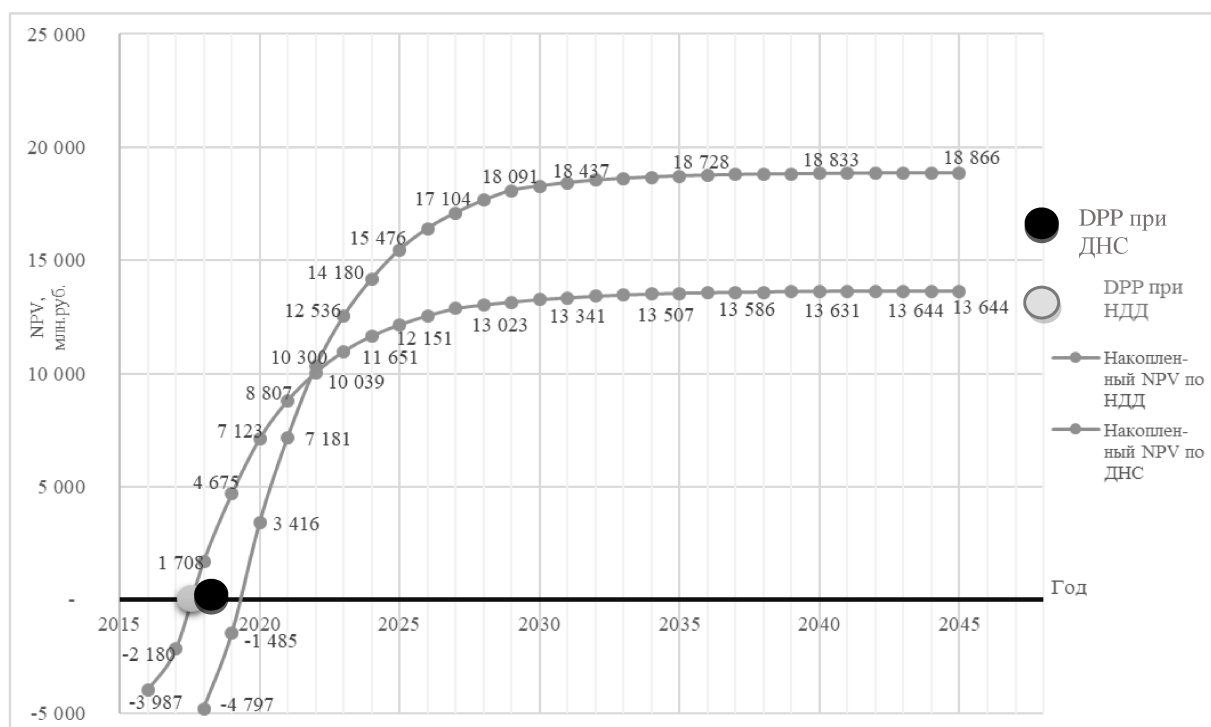


Рис. 5. Величина NPV и DPP при разных налоговых системах, млн руб.

Величина PI при действующем налоге выше, чем при налоге на добавленный доход, это обусловлено прямой зависимостью от показателя чистого дисконтированного дохода.

Избежать необоснованной уплаты налогов в бюджет можно только в случае возможного разделения доходов от газового и нефтяного бизнеса путем введения раздельного учета и контроля доходов и расходов от добычи нефти и газа. Налог на добавленный доход на тех месторождениях, где отсутствует добыча газа, дает значительный экономический эффект в виде прироста чистой прибыли.

Если при новой модели налогообложения проект будет менее эффективен, чем при действующей, то возможно сохранение старого режима «НДПИ плюс экспортная пошлина» для старых инвестиционных активов. Новая модель налогообложения, хотя (по оценкам) и является более прогрессивной, чем действующая, но растущая трудноизвлекаемость запасов не должна отменять необходимость наличия налоговых преференций и льгот.

Таким образом, в результате перехода на новую модель налогообложения нефтегазовая компания должна обеспечить надлежащий оперативный контроль денежных потоков, связанных с уплатой обязательных платежей в бюджетную систему и организовать раздельный учет добывающего углеводородного сырья – попутного нефтяного газа и сырой нефти.

Литература

1. Добыча нефтяного сырья [Электронный ресурс]. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1209>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2, глава 25.4 (утв. Федеральным законом от 19.07.2018 № 199-ФЗ) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Переход к налогообложению нефтегазовой отрасли на основе финансового результата: российские реалии и международный опыт [Электронный ресурс]. URL: http://oilgascom.com/wp-content/uploads/2016/10/Nalogi_KPMG_Ryabov.pdf.
4. Щуренко Н.Н., Халикова Э.А. Оценка эффективности влияния налоговой политики государства на функционирование деятельности нефтяных компаний // Вестник экономики и менеджмента. 2016. № 2. С. 84–91.

Механизм обновления выпускаемой продукции

Mechanism Update Products

А. БОГИНСКИЙ, А. ЧУРСИН

Богинский Андрей Иванович, канд. экон. наук, генеральный директор холдинга «Вертолеты России»
Чурсин Александр Александрович, д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор, научный руководитель Центра управления отраслями промышленности Российского университета дружбы народов. E-mail: chursin_aa@pfur.ru

В статье широко рассмотрен вопрос производства и обновления изделий для достижения устойчивого (опережающего) развития. Исследован вопрос управления проектами опережающего развития, затронута экономическая сущность процесса обновления выпускаемой продукции. Приведен перечень технико-экономических условий, указывающих на необходимость своевременного обновления выпускаемого изделия или его замены новым видом продукции. Рассмотрены важность процесса планирования при обновлении выпускаемых изделий, а также условия и сроки их окупаемости. Широко рассмотрен вопрос структурного анализа, выявляющего тенденции развития продукции и его методы, а также анализа больших данных.

Ключевые слова: уникальные компетенции, обновление продукции, продукт будущего, управление проектами, техническое перевооружение, подходы к управлению, цены на продукцию, рыночная результативность изделия.

The article widely discusses the issue of production and updating of products to achieve research (advanced) development. The question of managing the project of advanced development is investigated, the economic essence of the process of updating the output is touched upon. A list of technical and economic conditions indicating the need for timely updating of products or its replacement with a new type of product. Planning the process of updating the manufactured products. The issue of structural analysis, identifying product development trends, and its methods, as well as big data analysis, are widely considered.

Key words: unique competencies, product renewal, product of the future, project management, technical re-equipment, management approaches, product prices, product market performance.

Одной из основных характеристик инновационного развития наукоемких отраслей и всех их научных и производственных звеньев является их способность к опережающему развитию, которое проявляется в ускорении процессов разработки, освоения, производства и обновления изделий новой техники, отвечающих по своим техническим, экономическим и эксплуатационным параметрам мировому техническому уровню и требованиям рынка, а также конкретного потребителя (заказчика) [5].

Для вступления предприятия на путь опережающего развития необходимо развивать уникальные компетенции в области создания техники и технологий, конструирования изделия и его опытных образцов, управления процессом «разработка продукции опережающего развития – производство – обновление продукции» и предприятием в целом [2; 8]. Цепь зависимостей наглядно представлена на рисунке 1.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №17-02-00658 а «Разработка механизмов эффективного управления конкурентоспособностью российских компаний в контексте политики импортозамещения и современных мировых тенденций политического, экономического и научно-технического развития».

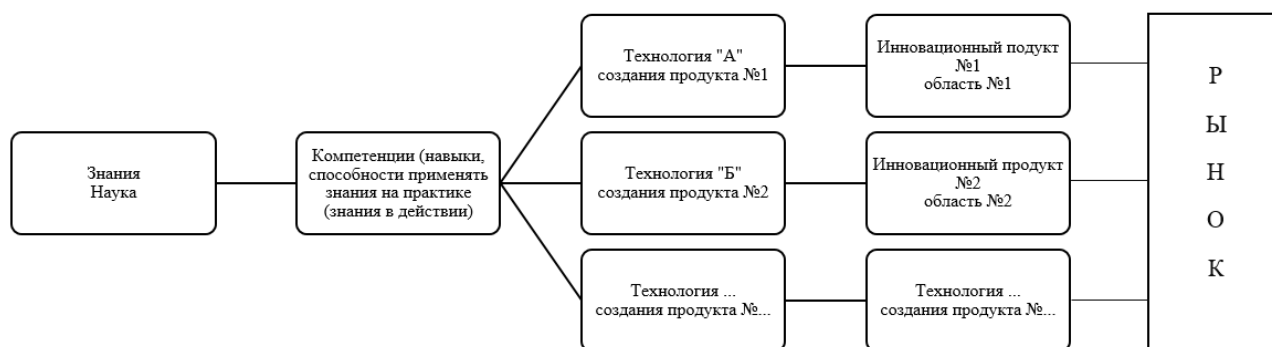


Рис. 1. Компетенции в инновационном процессе

Цепочка «компетенции–инновации–рынки» (рис. 1) показывает, что повышение уровня компетенций способствует расширению потребительских рынков за счет появления новых продуктов, которые удовлетворяют новые потребности. Тем самым достигается опережающее развитие предприятий. При этом рыночные механизмы способствуют скачкообразному росту инвестиций в прорывные технологии, которые используются для производства данных продуктов [10].

Для сохранения предприятием режима опережающего развития принципиально важно своевременно управлять обновлением продуктового портфеля [9]. Рассмотрение этих вопросов тесно связано с решением задачи создания для производства и обновления этой продукции принципиально новых производственных мощностей или модернизации существующих.

Обновление продукции является естественной экономической реакцией производителя на действия конкурентов на рынке, растущие потребности и компетенции [3]. Для обнаружения и анализа подобных процессов существуют различные методические подходы. Известный управленческий подход, называемый управлением по слабым сигналам, «подразумевает способность заблаговременно обнаруживать тенденции к изменению положения компании на рынке, благодаря чему увеличивается время реакции на них и появляется возможность своевременно принять управленческие решения по адаптации к таким изменениям и нивелированию опасности снижения конкурентоспособности компании, связанного с действиями конкурентов или эволюцией потребностей» [11].

На этапе создания продукции должны быть установлены количественные и качественные меры и уровень экономической эффективности замены производимых устаревших видов изделий новыми разрабатываемыми видами [4]. Эти действия должны опираться на хорошо проработанный формализованный проект обновления продукции на предприятии.

Эффективность процессов обновления выпускаемой продукции на предприятии является частным показателем его конкурентоспособности.

Конкурентоспособностью проекта возможно управлять на протяжении всего жизненного цикла, определяя перечень задач для каждого этапа жизненного цикла проекта [6].

В целом процессы создания и обновления продукции представляют собой отдельные проекты. Проекты опережающего развития отличаются от обычных проектов требованиями к результатам каждого этапа. Общая схема управления проектами опережающего развития представлена на рисунке 2. При этом инновационная деятельность на каждом этапе жизненного цикла способствует наращиванию конкурентных преимуществ продукции, а опережающее развитие достигается за счет открытий и преобразований в технике и технологиях, которые происходят на этапах НИР и ОКР.



Рис. 2. Реализация мер и предложений по наращиванию конкурентных преимуществ продукции в обеспечении опережающего развития организации

Эффективная инновационная деятельность является необходимым фактором обновления продукции. На начальном этапе обновления продукции требуется решение вопросов об установлении уровня рыночных цен на разрабатываемую продукцию [1]. В этом смысле обновление выпуска продукции является экономической категорией и в конечном итоге обеспечивает финансово-экономическую, а следовательно, и научно-производственную конкурентоспособность предприятий.

С целью решения названной проблемы рассмотрим процесс обновления продукции на базе оценки ее рыночной результативности.

Рыночная результативность (W) любого изделия связана с большим спросом на передовую продукцию и удовлетворением потребностей, что достигается на организационном уровне за счет ключевых компетенций и инновационного креативного мышления и поведения, при котором разработка продукции опережающего развития, производство, обновление продукции являются элементами одного процесса, главной целью которого становится удовлетворение потребностей существующего рынка и переход к опережающему развитию. Данный показатель измеряется отношением экономического эффекта (например, чистой прибыли от реализации продукции) к суммарным затратам, связанным с разработкой, изготовлением и эксплуатацией, а также обновлением [7].

Рекомендуется выбирать такие технические характеристики изделия, которые позволят ему превосходить продукт конкурентов. Таким образом, возрастает вероятность того, что изделие займет свою нишу и сохранит высокую конкурентоспособность на протяжении всего нормативного срока эксплуатации.

Пусть E_i – определенный измеримый в рублях экономический эффект (i – порядковый номер изделия), а S_i – затраты, связанные с его разработкой, изготовлением и эксплуатацией. В этом случае рыночная результативность представляет собой соотношение:

$$W_{ni} = E_i / S_i.$$

Откладывая по оси абсцисс порядковые номера изготовленных изделий, по оси ординат – их рыночную результативность, можно получить график, дающий представление об изменении рыночной результативности затрат в ходе проведения мероприятий по обновлению продукции (рис. 3).

Построенный график отображает закономерности развития вида продукции. Опережающее развитие организации за счет производства продукта опережающего развития может достигаться

при наращивании рыночной результативности с течением времени. Рыночная результативность, достигнутая за промежуток времени Δt , измеряется величиной $\Omega = \int_t^{t+\Delta t} W(t)dt$.

Процесс обновления продукции должен планироваться таким образом, чтобы укладываться в достаточно сжатые сроки. В противном случае такие факторы, как появление аналогичных изделий у конкурентов, вынудит предприятие увеличить время на обновление продукции для достижения еще больших конкурентных преимуществ. Предприятию необходимо учитывать подобные факторы еще в процессе проектирования изделия и формировать управленческие воздействия таким образом, чтобы мероприятия по обновлению продукции и ее выходу на рынок составляли возможное оптимально-минимальное время.

Мероприятия по обновлению продукции можно считать эффективными, если выполняется соотношение:

$$\Omega_2 > \Omega_1 + Z,$$

где Z – затраты на проведение мероприятий по обновлению продукции.

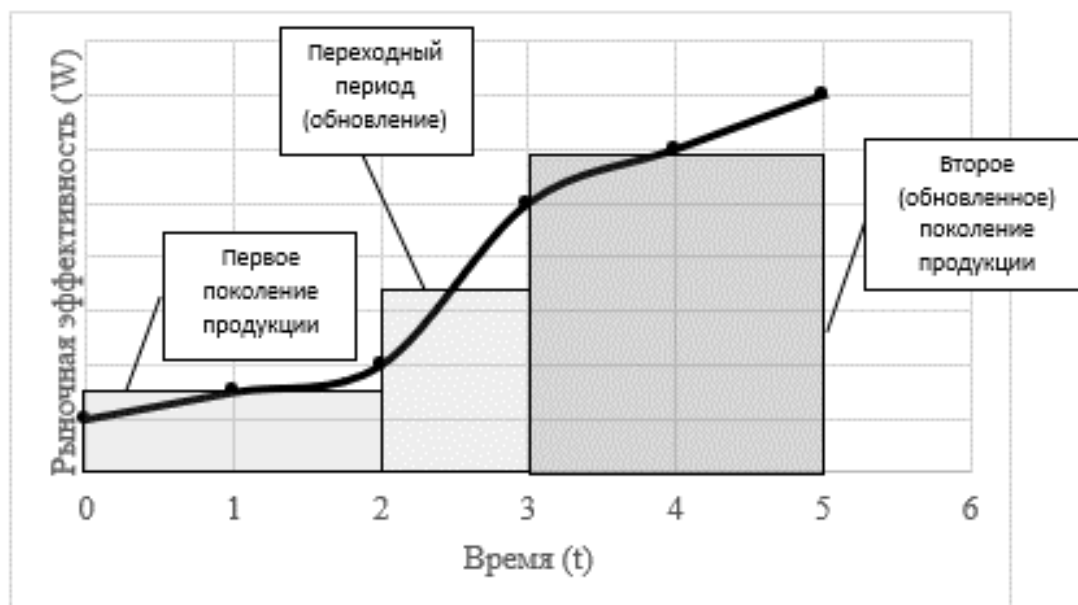


Рис. 3. Управление рыночной результативностью продукции в результате ее обновления

Рассмотрим более детально процесс обновления продукции в зависимости от темпов прироста рыночной результативности [11]. В рассматриваемой математической модели n_0^k – общее количество изготовленных изделий базового образца k -го поколения; n_j^k – общее количество изготовленных изделий j -й модификации базового образца k -го поколения; $N^k = \sum_{j \geq 0} n_j^k$; W_{Hi}^k – рыночная результативность i -го образца k -го поколения; $1 \leq i \leq N^k$; δ_{jj+1}^k – разность между начальной рыночной результативностью изделий $(j+1)$ -й модификации базового образца и достигнутой рыночной результативностью изделий ранее выпускавшейся j -й модификации (базовый образец рассматривается как нулевая модификация: $j \geq 0$):

$$\delta_{jj+1}^k = W_H^{k+1}(0) - W_H^k(N^k).$$

Предприятие должно осваивать новые изделия только тогда, когда оно будет убеждено в экономической целесообразности этого освоения. Это обозначает прирост экономического

эффекта за счет увеличения рыночной результативности изделий вновь освоенного образца (по сравнению с ранее выпускавшимися), который должен в установленные сроки окупить затраты на капитальные вложения – на модернизацию производственных мощностей и подготовку производства.

В формальной записи этот процесс можно представить в следующем виде:

$$\sum_{i=i_0}^{i_0+n'_n(t_{ok})} W'_{Hi} S'_{Hi} - \sum_{i=i_0}^{i_0+n_n(t_{ok})} W_{Hi} S_{Hi} \geq S_{nn}, \quad (1)$$

где i_0 – номер изделия, которым начинается выпуск продукции нового образца; t_{ok} – установленный срок окупаемости затрат на перевооружение (создание мощностей) и подготовку производства; $n_n(t_{ok})$, $n'_n(t_{ok})$ – количество производимых и разрабатываемых изделий, которое должно быть изготовлено за время t_{ok} для удовлетворения потребностей народного хозяйства в продукции данного вида (в дальнейшем n_n , n'_n); W_{Hi} , W'_{Hi} , S_{Hi} , S'_{Hi} – рыночная результативность и затраты производимых и разрабатываемых изделий; S_{nn} – затраты на перевооружение (создание мощностей) и подготовку производства.

Рыночная результативность и затраты от изделия к изделию меняются незначительно по сравнению с величинами δ_{jj+1}^k и $\Delta^{k,k+1}$, и, как следствие, они могут быть заменены своими средними значениями, не зависящими от величины i :

$$\left. \begin{aligned} W_{Hi} &= \overline{W_H} \approx \text{const}; \\ W'_{Hi} &= \overline{W'_H} \approx \text{const}; \\ S_{Hi} &= \overline{S_H} \approx \text{const}; \\ S'_{Hi} &= \overline{S'_H} \approx \text{const}. \end{aligned} \right\}$$

С учетом последнего допущения неравенство (1) принимает следующий вид (2):

$$n'_n \overline{W'_H} \overline{S'_H} - n_n \overline{W_H} \overline{S_H} \geq S_{nn}. \quad (2)$$

Если сопоставить величины $\overline{S'_H} n'_n$ и $\overline{S_H} n_n$, представляющие собой необходимые затраты на удовлетворение в течение установленного срока окупаемости затрат t_{ok} потребностей народного хозяйства в продукции данного вида соответственно за счет производимых изделий и разрабатываемых взамен выпускаемой продукции, то экономически целесообразным является следующее соотношение:

$$\overline{S'_H} n'_n \leq \overline{S_H} n_n. \quad (3)$$

Сроки окупаемости зависят от объема производства, определяемого спросом на продукцию. Существует необходимость минимизации сроков окупаемости продукции путем проведения маркетинговых исследований рынка.

Еще одним важным фактором является стоимость продукции. Неравенство (3) показывает, что удорожание продукции (при замене производимых изделий разработанными с аналогичными функциями) не должно иметь места.

Неравенство (3) может быть представлено в виде равенства:

$$\frac{\overline{S_H} n_n}{\overline{S'_H} n'_n} = 1 + \alpha, \quad 0 < \alpha < 1, \quad (4)$$

где

$$\alpha = \frac{\overline{S_H} n_n - \overline{S'_H} n'_n}{\overline{S'_H} n'_n}. \quad (5)$$

Подставив значения (4) и (5) в выражение (2), получаем:

$$\overline{W'_H} - \overline{W_H} \geq \frac{S_{nn}}{\overline{S'_H} n'_n} + \frac{\overline{S_H} n_n - \overline{S'_H} n'_n}{\overline{S'_H} n'_n} \overline{W_H}. \quad (6)$$

Правая часть неравенства (6) представляет собой минимальный экономически целесообразный прирост эффективности.

Если принять $\overline{W'_H} - \overline{W_H} = \Delta W_H$ и множество возможных экономически целесообразных значений ΔW_H обозначить $\{\Delta W_H\}$, то правая часть неравенства (6) есть достижимая нижняя грань множества $\{\Delta W_H\}_3$:

$$\frac{S_{nn}}{S'_{Hn'_n}} + \frac{\overline{S_{Hn_n}} - \overline{S'_{Hn'_n}}}{\overline{S'_{Hn'_n}}} \overline{W_H} = \inf\{\Delta W_H\}_3 = \Delta W_H,$$

Принимая во внимание, что $\overline{S_{Hn_n}}$, $\overline{W_H}$ – константы и что чем оригинальнее и совершеннее конструкция разрабатываемого образца, тем больше затрат S_{nn} и меньше $\overline{S'_{Hn'_n}}$, можно заключить, что прирост рыночной результативности при смене поколений продукции должен быть намного больше, чем в случае смены модификаций, осуществляемых на основе создания конкурентных преимуществ, то есть:

$$\Delta^{k,k+1} \gg \delta_{jj+1}^k. \quad (7)$$

Справедливость неравенства (7) делает очевидным выдвинутое утверждение о том, что ускорение сменяемости поколений является основным фактором ускорения инновационного развития и роста конкурентоспособности применительно к отдельно взятому виду продукции.

Из вышеуказанного следует, что основным фактором опережающего развития предприятия является согласованное ускорение сменяемости поколений по видам продукции, приводящее к выпуску изделий, которые могут захватить новые сегменты рынка либо создать монопольное присутствие продукции на рынке до тех пор, пока другие предприятия не создали аналогичную или превосходящую продукцию.

Важно установить экономические рычаги ускорения сменяемости поколений конкретного вида продукции. Для этого более детально рассмотрим модель развития вида продукции, обратив внимание на характер кривых, описывающих изменение рыночной результативности по ходу повышения технико-экономического уровня производства.

Очевидно, процесс изменения рыночной результативности продукции определенной модификации, обусловленный теми же факторами и зависящий от объема сбыта продукции (количество i единиц продукции, реализованной на рынке), должен иметь такой же характер. На рисунке 4 представлен график процесса изменения накопленной рыночной результативности в зависимости от количества реализованной на рынке продукции.

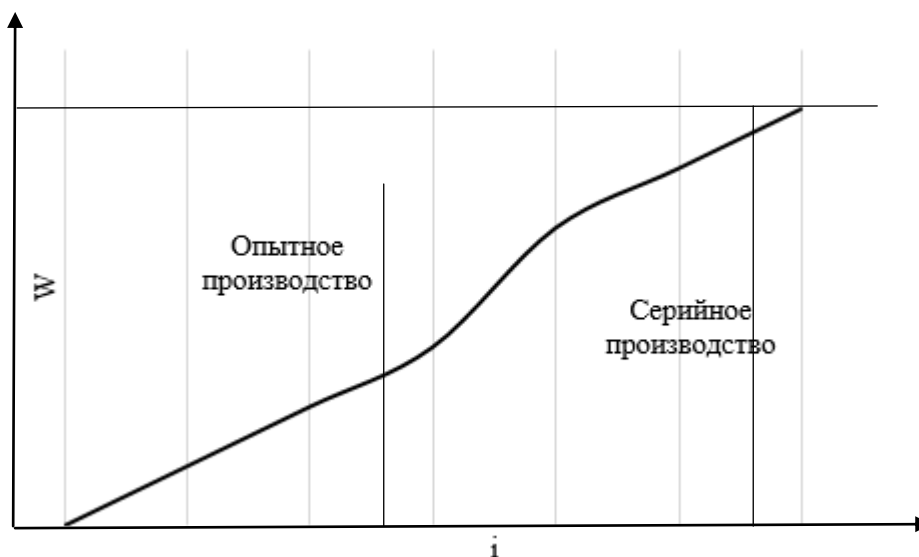


Рис. 4. Зависимость рыночной результативности в зависимости от объема реализации продукции на рынке

Кривая W_H^{kj} показывает предел потенциальных возможностей проектной технологии j -й модификации базового образца k -го поколения продукции при повышении его рыночной результативности.

Анализируя динамику прироста эффективности при освоении производства различных модификаций одного и того же базового образца, удобно воспользоваться интегральной функцией

суммарного прироста рыночной результативности за счет последовательного освоения модификаций базового образца. Данная функция имеет вид:

$$\delta_{(j)}^k = \sum_{l=1}^j \delta_{l-1,l}^k \leq M_k,$$

где M_k – общее количество модификаций базового образца, освоенных до момента смены поколений; l – индекс модификации, $l = 1, 2, \dots, M_k$.

Практика показывает, что $\delta_{l-1,l}^k$ убывает с ростом l , поскольку резервы развития, заложенные в конструкции базового образца, конечны, и их выявление и использование по мере создания и освоения производства новых модификаций требует все больших затрат ресурсов и времени.

Нетрудно видеть, что функция $\delta_{(j)}^k$ с увеличением j должна возрасти все более замедляющимися темпами и иметь зону насыщения, характеризующую предел потенциальных возможностей конструкции базового образца (рис. 5):

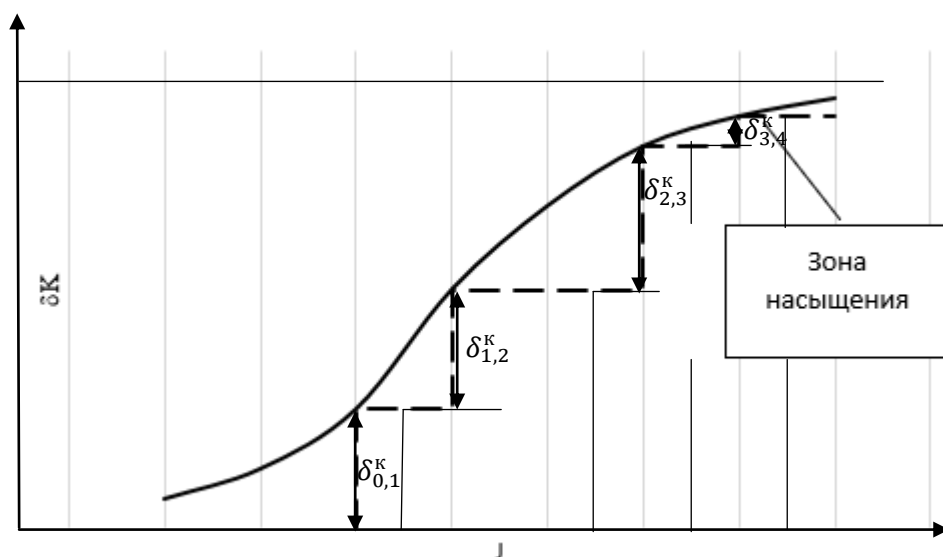


Рис. 5. График зависимости $\delta^k(j)$

Снятие с производства освоенного образца и начало выпуска разрабатываемого происходят в зоне насыщения в зависимости $W_H^k(i)$ в момент замедления темпов ее роста до такого уровня, когда освоение разрабатываемого образца становится экономически более целесообразным, нежели продолжение работы по совершенствованию производства выпускаемого [11].

Согласно рисунку 5, смена осуществляется в зоне насыщения функции $\delta^k(j)$ в момент уменьшения приращений $\delta_{l-1,l}^k$, когда освоение разрабатываемого образца становится экономически более целесообразным, нежели освоение новой модификации выпускаемого.

Ускорение сменяемости поколений должно обеспечиваться за счет увеличения прироста рыночной результативности и от изделия к изделию и от модификации к модификации, сокращая тем самым как количество модификаций, так и количество изделий каждой из модификаций, необходимое для достижения требуемого прироста рыночной результативности.

В качестве основного побуждающего фактора ускорения сменяемости поколений должна выступать прибыль, отнесенная на единицу затрат, которую может получить предприятие и его персонал в результате опережающего развития. По этой причине вновь осваиваемое изделие для изготовителя должно быть более рентабельным, чем то, на смену которому оно приходит. При подготовке и реализации мероприятий по обновлению продукции необходимо изучение потенциальных рынков сбыта продукта, рынков ноу-хау, ведущих достижений научно-технологического прогресса, фундаментальных научных заделов мира в соответствующих направлениях.

Фактические процессы обновления зависят, по существу, от двух факторов:

- цены на разработанный продукт (в сравнении с ценой на продукцию, стоящую на производстве);
- потребительной стоимости разработанного продукта (в сравнении с потребительной стоимостью продукции, стоящей на производстве).

Рассмотрим процесс обновления продукции с точки зрения экономики предприятия (рис. 6):

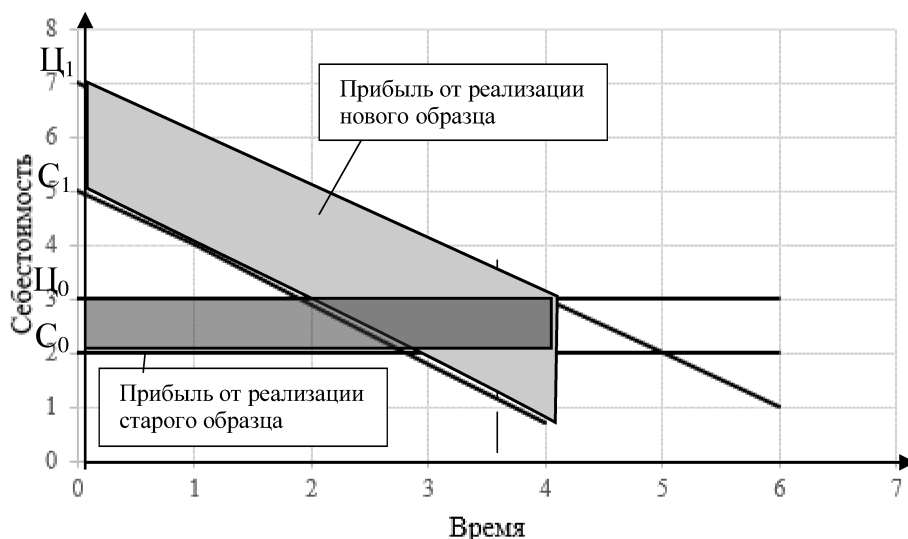


Рис. 6. Динамика стоимости производства продукции, стоящей на производстве, и продукции, разработанной взамен выпускаемой (C_0 , C_1 – цены производимой продукции и разработанной продукции; S_0 , S_1 – себестоимость)

Разница между ценой и себестоимостью есть прибыль предприятия, часть от которой возможно направить на модернизацию производства, формирование бюджетов различных уровней, удовлетворение потребительских и социальных нужд персонала. Даже при равенстве прибыли от производства и реализации выпускаемого и разработанного изделий необходим анализ динамики издержек на производство и цену изделия, разработанного взамен выпускаемого. Задача максимизации прибыли при этом может быть решена за счет оптимизации себестоимости или за счет увеличения его цены на рынке в случае, если созданные при обновлении продукции конкурентные преимущества позволяют это сделать.

Если предприятие, реализующее на рынке собственную продукцию, длительное время не может достигнуть получения максимальной прибыли, это должно послужить толчком к обновлению продукции. Если создано иное изделие, удовлетворяющее рыночный спрос на уровне производимого ранее, а издержки на его производство ниже, то замена разработанным изделием должна произойти, когда его себестоимость будет равна цене изделия, стоящего на производстве.

Методы экономического определения изменения показателей выпуска продукции позволяют наглядно отобразить наиболее существенные тенденции изменения фондовооруженности, доли затрат на содержание и эксплуатацию оборудования, численности и фонда заработной платы, технического уровня выпускаемых изделий, мощности производства. Одним из таких методов является структурный анализ. Для его проведения применяются традиционные методы регрессионного анализа.

Более высокой степенью структурного анализа является анализ эффективности определенной структуры, то есть выявление таких возможностей обновления продукции или создания новой, которые обеспечат получение предприятием максимальной прибыли и позволят выйти на режим опережающего развития. Эти два метода прямо или косвенно учитывают изменение параметров во времени, а при инвариантном анализе рассматриваются неизменные во времени связи.

Производителям нужно учитывать возможности трансфера технологий и обмена уникальными компетенциями и осуществлять меры по наращиванию инновационного потенциала организации. При совершенствовании организационной структуры организации необходимо решить вопрос о комплексной интеграции компетенций входящих в ее состав подразделений, что может привести к формированию мощного синергетического эффекта, который делает возможным активное внедрение и использование стратегических инноваций, создающих высокую добавленную стоимость и потребительскую полезность продукции. Для управления процессами опережающего развития компании используют инструменты управления бизнес-процессами. Эффективное использование и развитие уникальных компетенций способно дать возможность сформировать новый рынок продуктов и технологий и на их основе создать новые рыночные сегменты. Все это требует от компаний адаптации к новым методам организации производственного процесса, связанным с использованием систем обработки и анализа больших данных, технологий промышленного интернета, искусственного интеллекта, экспертных аналитических систем и т.д., что сопряжено с необходимостью привлечения дополнительных ресурсов.

Следует упомянуть также издержки, связанные с информационными процессами, происходящими в период до продажи товара. Изменение издержек вынуждает организацию изменять цену товара по объективным причинам, возникающим в процессе производства и продажи. Факт увеличения цены на продукцию организации снижает конкурентные преимущества, что заставляет компанию стремиться к сокращению издержек за счет разработки мероприятий в различных областях своей деятельности. Поэтому необходимо периодически анализировать издержки и пресекать их рост с помощью организационно-технических мероприятий. Следует иметь в виду, что внутренние издержки организации при производстве продукции, как правило, находятся на уровне 25–60 % от общих издержек в зависимости от сложности выпускаемой продукции и наличия на предприятии технологических переделов, необходимых для производства конкретной продукции. Внутренние издержки возможно стабилизировать и сократить с помощью снижения трудоемкости работ, повышения производительности, организации ресурсосбережения и других известных мероприятий.

Касательно внешних издержек, составляющих 40–75 %, стоит отметить, что они не поддаются прямому воздействию со стороны производителя, поэтому необходимо прогнозировать изменения цен поставщиков, тарифов, налогов и других внешних факторов, влияющих на издержки. На базе этого прогноза организация может избежать существенных экономических потерь, что обеспечит стабилизацию цен, победу в ценовой конкурентной борьбе и опережающее развитие производителя.

В заключении можно сформулировать следующие выводы:

1. Рассмотрен частный случай процесса управления опережающим развитием организации – процесс обновления высококонкурентоспособной продукции.
2. Своевременная частичная модернизация продукции и ее полное обновление являются одними и важнейших факторов, влияющих на конкурентоспособность организации и ее место на рынке в целом. Сохранение организацией режима опережающего развития невозможно без своевременного обновления продукции. Данный процесс необходимо планировать под оптимально-минимальное время с учетом результатов мониторинга действий конкурентов на рынке.
3. Замена производимой продукции новым образцом возможна только при условии его рентабельности и объективной экономической целесообразности.
4. Рыночная результативность изделия оказывает прямое влияние на потребительский спрос и экономическую результативность предприятия. Обновление продукции оказывает влияние на рыночную результативность: чем актуальнее продукция организации, тем, вероятно, выше ее рыночная результативность.

Литература

1. Богинский А.И., Чурсин А.А. Алгоритм минимизации технологической себестоимости производства детали в зависимости от допусков на ее изготовление // Сегодня и завтра российской экономики. 2018. № 87–88. С. 23–32.
2. Буланцева А.В., Долгих В.С., Гришин А.А., Трухин А.В. Анализ и формирование ключевых компетенций компании как инструмент создания уникальных конкурентных преимуществ // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-2. С. 997–1000.
3. Воронов Н.А., Удалов Ф.Е., Виндман О.В., Задумин А.В. Управление модернизацией продукции на промышленных предприятиях // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. 2016. № 1. С. 23–29.
4. Губанов Д.В., Алехина О.Ф., Виндман О.В., Дифференционные особенности управления модернизацией продукции на промышленных предприятиях // Повышение управленческого, экономического, социального и инновационно-технического потенциала предприятий, отраслей и народно-хозяйственных комплексов. 2015. С. 28–32.
5. Каширин А.И., Стреналюк В.В., Семенов А.С., Островская А.А., Кокуйцева Т.В. Повышение конкурентоспособности: развитие ключевых компетенций и корпоративный венчуринг // Управленческие науки. 2016. Т. 6. № 4. С. 53–61.
6. Киселева А.В., Соловьева И.П. Модернизация производства как фактор повышения конкурентоспособности продукции // Новые технологии в учебном процессе и производстве. 2016. С. 420–422.
7. Мильковский А.Г., Чурсин А.А. Оптимизация затрат, полезных параметров и сроков создания нового изделия // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. С. 464–468.
8. Стреналюк В.В. Креативные уникальные технологические компетенции научно-технических коллективов высокотехнологичных предприятий – основа инновационного развития промышленности // Друкеровский вестник. 2018. № 6. С. 154–159.
9. Трубин О.А. Эффективность управления обновлением продукции на предприятии в современных условиях // Кризис XXI века вчера. Проблемы и пути решения. 2016. С. 40–45.
10. Тюлин А.Е., Юдин А.В. Методический подход к оценке и ранжированию уникальных технологических компетенций // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-2. С. 641–646.
11. Чурсин А.А. Инновации и рынок: учеб. пособие. М.: Машиностроение, 2004. 243 с.

Проектное финансирование жилищного строительства с применением технологии краудфандинга

Project Financing of Housing Construction Using Crowdfunding Technology

А. САДЫКОВА, Л. КУРМАНОВА

Садыкова Айгуль Ильдусовна, аспирант кафедры финансов и налогообложения Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: aigul-211159@mail.ru

Курманова Лилия Рашидовна, д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и налогообложения ИНЭФБ БашГУ. E-mail: kurmanova_ugaes@mail.ru

В условиях постепенного перехода от долевого к проектному финансированию жилищного строительства застройщики и банки сталкиваются с проблемой дефицита ресурсов на финансирование всех новостроек и завершение проектов. Механизм проектного финансирования остается не вполне проработанным, что вызывает интерес в рассмотрении иных форм финансирования строительных объектов, в частности, с применением технологии краудфандинга, возможности и преимущества которого рассматриваются в научной статье.

Ключевые слова: инвестиции, проектное финансирование, краудфандинг, краудлендинг, эскроу-счет, «дорожная карта», девелопер.

In the context of a gradual transition from equity to project financing of housing construction, developers and banks are faced with the problem of a shortage of resources to finance all new buildings and the completion of projects. The mechanism of project financing remains not fully developed, which causes interest in considering other forms of financing of construction projects, in particular, using the technology of crowdfunding, the possibilities and advantages of which are discussed in a scientific article.

Key words: investments, project financing, crowdfunding, crowdlanding, escrow account, «road map», developer.

Согласно положениям принятой в конце 2017 года «дорожной карты» [3], планируется полностью перейти на модель проектного финансирования в жилищном строительстве, отказавшись от долевого строительства с использованием средств граждан. Это означает, что в будущем девелоперы не смогут привлекать средства дольщиков для финансирования строительства жилья. Подобная практика действует во многих зарубежных странах и предполагает финансирование новостроек за счет банковского кредитования. В модели проектного финансирования повышается роль банков, которые берут на себя часть рисков, связанных с реализацией девелоперских проектов, и предполагается использование эскроу-счета для фондирования кредитной линии.

Однако серьезной проблемой остается для банков-инвесторов поиск кредитных ресурсов, достаточных для финансирования строительных проектов в течение длительного периода. Объемы кредитного финансирования банков в этом случае значительно возрастут, что, соответственно, потребует от банков нарастить их ресурсную базу. Сегодня банки ограничены источниками финансирования, поэтому не могут обеспечить участников жилищного строительства в полной мере финансовыми условиями предложения заемных средств. Решение данной проблемы, на наш взгляд, заключается в привлечении ресурсов денежного рынка для последующего кредитования строительных проектов с применением технологии краудфандинга.

Мировая практика финансирования проектов опирается на идею консолидации капитала и привлечения дополнительных средств других частных инвесторов, бизнес-ангелов или фондов, что позволяет достаточно быстро аккумулировать ресурсы.

Краудфандинг (от англ. crowdfunding) – это механизм коллективного финансирования проектов. В отличие от традиционных рыночных механизмов народное финансирование позволяет создать окупаемый проект, не затрачивая дополнительные средства на рекламу, маркетинговые исследования, анализ рынка [1]. Краудфандинг позволяет организовать сбор средств на реализацию

целевого проекта путем онлайн-привлечения средств населения на специально созданной интернет-площадке.

Краудфандинговый рынок представляется самым молодым, в то же время 80 % предпринимателей, которые понимают механизм краудфандинга и перспективы использования для бизнеса, предпочитают работать с массовыми платформами. На принятие решений влияет не только наличие длинных и дешевых средств, но и желание протестировать новый канал распространения, повысить узнаваемость бренда и создать имидж открытого и публичного предприятия.

Самая известная в мире платформа краудфандинга принадлежит США. Kickstarter – самый популярный сайт краудфандинга с высокой посещаемостью, а также строгой модерацией проектов перед их публикацией. Что касается выплаты собранных средств, то следует отметить, что Kickstarter выплачивает заказчику деньги, только если проект собрал указанную сумму денег. Если до поставленной денежной планки проект не дотянул, средства возвращаются спонсорам, а заказчик остается ни с чем. Кроме этого, Kickstarter взимает комиссию в размере 5 % от собранной суммы. Средний взнос здесь составляет 130 долл. США [4].

В качестве российских примеров платформ, позволяющих привлекать венчурные инвестиции по модели краудфандинга, можно назвать следующие: Planeta.ru, Boomstarter, SmartMarket.net., IT RockOut, YouMax, Русини, две площадки Сбербанка России «Биржа идей»: доступный сотрудникам банка интранет-ресурс, обеспечивающий внутрикорпоративную работу с инновациями.

В 2017 году через платформы краудфандинга Российской Федерации было привлечено 11,2 млрд руб., что почти в два раза больше, чем в 2016 году (6,2 млрд рублей), и в 7,5 раз больше, чем в 2015 году (1,5 млрд рублей). По данным Банка России, объем сделок на рынке краудфандинга через пять лет вырастет до 1 трлн рублей в год [4].

Существует четыре базовых типа краудфандинга:

- пожертвование: спонсор финансирует средства без намерения получить награду;
- в поиске выгоды: спонсор инвестирует средства, заключает контракт, гарантирующий преимущества в доступности после реализации продукта или услуги;
- долговое финансирование: выдача средств под некоторый процент;
- акции: спонсор становится владельцем части средств компании, получая долю прибыли бизнеса.

В модели проектного финансирования жилищного строительства с применением технологии краудфандинга наиболее предпочтительным является краудлендинг как одна из его форм, с организацией на базе коммерческого банка краудлендинговой площадки.

Краудлендинг, или долговое финансирование, – это услуга взаимного кредитования трех видов: P2P (peer-to-peer) – равный равному, то есть кредитование одним физическим лицом другого лица; P2B (peer-to-business) – кредитование физическим лицом юридического лица; B2B (business-to-business) – выдача займов юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем [4].

Следовательно, краудлендинг представляет собой кредитование физическими или юридическими лицами других физических или юридических лиц посредством использования интернет-платформ.

Краудлендинг четко регламентирует отношения между инвесторами и заемщиками, а интернет-платформа в данной ситуации выступает одновременно и посредником между ними и гарантом сделки. Краудлендингу свойственны такие отличительные черты, как:

- максимально оперативное и простое получение денежных средств заемщиком в случае, если он соответствует всем условиям инвестора;
- огромное количество отраслей деятельности с появлением краудлендинга получили возможность привлечь финансовые ресурсы, в особенности те заемщики, которые, исходя из специфики своего бизнеса, не могли рассчитывать на банковскую ссуду;

— документальное оформление всех условий кредитного договора на основе действующего законодательства.

Недостатком краудлендинга являются риски кредитования. Поскольку площадки проверяют потенциального заемщика только по скорингу и кредитной истории, велика вероятность невозврата таких кредитов. Очевидно, что у коммерческих банков больше возможностей для оценки потенциального заемщика. Банки могут производить проверку проекта на соответствие требованиям как на этапе рассмотрения проекта, так и в течение всего периода кредитования, что снижает риски для кредиторов.

Процедуру финансирования проекта можно разделить на ряд этапов. На подготовительном этапе производится регистрация проекта на площадке банка, оценка проекта, проверка целесообразности затрат на строительство. Публикуются все данные о проекте (данные о застройщике, описание проекта, сумма, необходимая для сбора, срок реализации проекта).

На этапе аккумуляции средств производится сбор заявок от потенциальных кредиторов. В заявках указывается сумма предоставляемых средств. Важно, чтобы срок кредитования соответствовал заявленному сроку реализации проекта (см. рис. 1).

На этапе кредитования проекта производится использование средств и реализация проекта. В течение этапа реализации проекта физические и юридические лица, приобретающие части возводимого жилого объекта (квартиры), аккумулируют средства на специальном эскроу-счете, использование средств с которого возможно будет только после сдачи объекта в эксплуатацию.

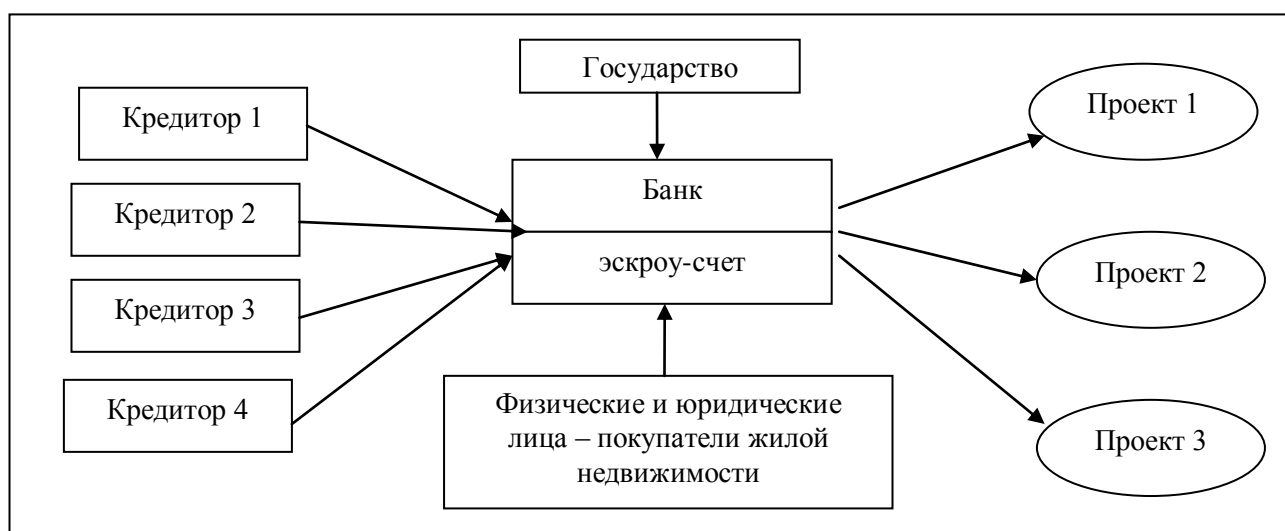


Рис. 1. Этап аккумуляции средств и реализации проекта

Заключительный этап включает в себя возврат кредиторам заемных средств и процентов по ним за период пользования (равный периоду реализации проекта). Банк как организатор площадки получает комиссию за сопровождение сделки и осуществление контроля исполнения проекта и целевого расходования средств. Расчет с банком и кредиторами осуществляется за счет средств, аккумулированных на эскроу-счете покупателями жилого объекта (см. рис. 2).

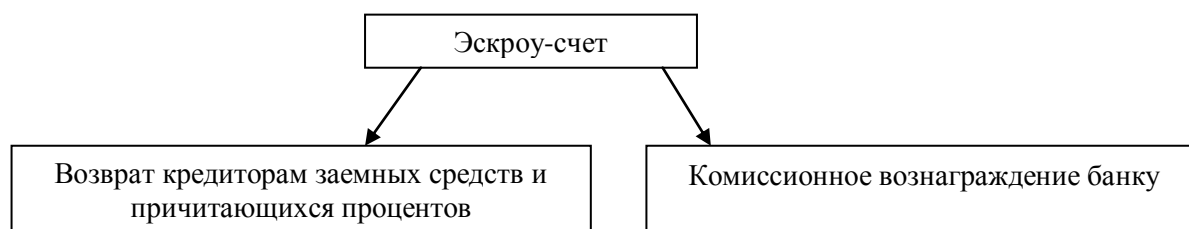


Рис. 2. Распределение средств с эскроу-счета

В реализации модели проектного финансирования жилищного строительства на основе технологии краудлендинга необходимо участие государства в качестве регулятора отношений и формирования институциональных условий предлагаемого механизма. Функции государственного регулирования должны быть сконцентрированы по следующим направлениям:

1. Формирование нормативно-правовой базы регулирования деятельности коммерческих банков в качестве площадки краудлендинга. В настоящее время при активном участии Банка России и Минэкономразвития в диалоге с участниками рынка находится на рассмотрении проект Федерального закона «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)», призванного одновременно создать благоприятные условия для долгосрочного развития краудфандинга, стимулировать развитие сегмента малого и среднего предпринимательства и повысить защиту прав заимодавцев и розничных инвесторов.

2. Контроль процентной ставки по привлекаемым заемным средствам кредиторов и комиссионному вознаграждению банкам. Процентная ставка за привлечение ресурсов должна быть установлена в диапазоне от уровня ключевой процентной ставки Банка России до средневзвешенной ставки долгосрочного кредитования юридических лиц. К примеру, по состоянию на 01.04.2019 г. она колебалась в диапазоне от 7,75 % до 10,83 % и была весьма привлекательна как для кредиторов, обеспечивая им доходность выше альтернативных долгосрочных вкладов, так и для застройщиков строительного проекта.

Преимуществами такой модели финансирования являются:

- снижение стоимости финансирования долгосрочного проекта;
- обеспечение застройщиков кредитным финансированием в полном объеме сметной стоимости проекта;
- оценка кредитоспособности заемщика с привлечением банковских технологий, что способствует сокращению риска невозврата заемных средств и причитающихся процентов.

Таким образом, применение технологии краудфандинга в проектом финансировании жилищного строительства позволит обеспечить застройщиков ресурсами. При этом исключается необходимость вложения собственных средств. Модель финансирования позволяет уполномоченному банку контролировать стадии строительства и соответствующее каждому его этапу целевое расходование средств. Сочетание стандартной модели проектного финансирования с технологией краудфандинга с использованием интернет-платформы банка для привлечения онлайн-ресурсов может быть ориентировано в перспективе на финансирование крупных строительных проектов.

Литература

1. Гусева Д.Е., Малыхин Н. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики [Электронный ресурс]. URL: <https://vestnik-nko.ru/kraudfanding-sushhnost-preimushhestva-i-riski/>.
2. Объем рынка краудфандинга в 2017 году увеличился в два раза // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/Press/event/?id=1902>.
3. План мероприятий («дорожная карта») по поэтапному замещению в течение трех лет средств граждан, привлекаемых для создания многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, банковским кредитованием и иными формами финансирования, минимизирующими риск для граждан (утв. Правительством РФ 21 декабря 2017 г.).
4. Суворов Н.С. Краудное финансирование как альтернативный источник финансового обеспечения предприятий малого бизнеса // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 3.

К вопросу экономико-правового осмысления криптовалютных отношений

On the Issue of Economic and Legal Understanding of Cryptocurrency Relations

Ю. АБАКАРОВ, А. КУЗЯШЕВ,
М. НУРКАЕВА, И. ШАЯХМЕТОВ

Абакаров Юнус Абакарович, магистрант Башкирского государственного университета.

E-mail: junus08@mail.ru

Кузяшев Азат Нургалеевич, канд. экон. наук, доцент кафедры гуманитарных и естественнонаучных дисциплин Башкирского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.

E-mail: azatkuz6565@mail.ru

Нуркаева Мелия Каюмовна, канд. юрид. наук, доцент кафедры гуманитарных и естественнонаучных дисциплин Башкирского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.

E-mail: melia180955@mail.ru

Шаяхметов Ильдус Фаатович, канд. биол. наук, проректор по дополнительному образованию и организации электронного и дистанционного обучения Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан. E-mail: ildus2002@yandex.ru

В статье исследованы вопросы, связанные с экономико-правовыми аспектами развития криптовалютных отношений и блокчейн-технологий. Авторы статьи считают, что криптовалюта является лишь модификацией токенов по принципу децентрализации создания и переходных операций.

Ключевые слова: криптовалюта, блокчейн-технология, майнинг, токен, биткоин, блокчейн-экономика.

The article examines issues related to the economic and legal aspects of the development of cryptocurrency relations and blockchain technologies. The authors of the article believe that cryptocurrency is only a modification of tokens on the principle of decentralization of creation and transitional operations.

Key words: cryptocurrency, blockchain technology, mining, token, bitcoin, blockchain economy.

Регулирование криптовалютного бизнеса в экономике остается предметом дискуссий, в том числе и на государственном уровне, а соответствующая нормативно-правовая база на данный момент недостаточно проработана, поэтому каждый факт возникновения криптовалютных отношений следует рассматривать индивидуально.

Для экономического и политико-правового исследования крайне нетипично уделять большое внимание техническим особенностям социально-общественного явления, внутренние процессы которого необходимо отрегулировать. Например, если рассматривать реальную ситуацию с действующим в стране рынком алкогольной продукции, то в правовом исследовании, конечно же, не следует уделять ни малейшего внимания техническо-производственной составляющей оборота алкогольной продукции.

Что же касается так называемых криптовалют, то приходится уделять большое внимание их технической характеристике. Большинство не только публицистических, но и юридических работ (статьи, заметки, очерки в электронных журналах) начинаются с описания информационно-телекоммуникационных принципов работы системы криптовалют. Скорее всего, данный феномен лишний раз свидетельствует об отсутствии какого-либо правового будущего этого явления, в большей степени популяризированной средствами массовой информации.

Сразу отметим, что широкая общественность, особенно та ее часть, которая не имеет элементарных представлений о гражданско-правовом регулировании общественных отношений, ошибочно думает, что так называемые криптовалюты являются чем-то особо новым. К тому же в большинстве случаев криптовалюта – это тот же токен, который известен технически и юридически уже со времен изобретения электронной биржи (например, в России электронная биржа функционирует с 1993 г.).

С 2008 года было создано множество видов криптовалют, самым популярным и распространенным из которых оказался Bitcoin (в русском переводе – «биткойн», или «биткойн»).

Впрочем, технологии создания и внутреннего обмена криптовалютами практически одинаковы, поэтому в данной статье следует обратить внимание, прежде всего, на принципы работы сообщества Bitcoin.

Следует отметить, что 31 октября 2008 года некое лицо под именем Сатоши Накомото опубликовало статью под названием «Белая бумага», или «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System». В данной работе автор описал принципы работы будущей системы криптовалюты Bitcoin. Считается, что в 2009 году сам автор создал первый кошелек Bitcoin и запустил его в оборот [3, 511].

Система работает по следующим техническим принципам и правилам.

В информационно-телекоммуникационной сети интернет запущено специальное приложение с упрощенной системой регистрации гарантирующих анонимность (без указания достоверных персональных данных). Каждое лицо имеет возможность зарегистрировать так называемый Bitcoin-кошелек, где учитываются полученные цифровые обозначения Bitcoin.

Ключевым моментом в функционировании Bitcoin является ее децентрализованность оборота цифровых обозначений, на который повсеместно обращают внимание, выделяя ее чуть ли не в качестве самого главного признака Bitcoin, забывая ответить на другие существенные вопросы [4, 25].

Децентрализованность функционирования Bitcoin заключается в том, что так называемые транзакции (переходные операции) цифрового обозначения Bitcoin осуществляются напрямую без посредников (Peer-to-Peer, P2P). Bitcoin пересылается из одного кошелька в другой.

Для совершения переходных операций пользователь получает общий ключ – для совершения операций, не связанных с переходом к адресату Bitcoin, и частный ключ – для совершения операции по отправлению Bitcoin из своего кошелька.

Для предотвращения дублированной отправки Bitcoin – от одного адресата одновременно двум адресатам – каждая операция фиксируется и «одобряется» большинством пользователей и видна всем пользователям. Последующая дублирующая операция блокируется автоматически с использованием системы математического контроля. Данная система получила название блокчейн [3, 512]. Однако следует отметить, что блокчейн не является системой, работающей только в рамках Bitcoin, она может стать универсальной платформой для функционирования множества информационных программ (систем регистрации, учета и контроля, сводной электронной почты определенной группы лиц и т.д.).

Говоря об этой системе блокчейн – системе взаимного контроля – комментаторы полагают, что оценивают Bitcoin, хотя на самом деле имеют в виду лишь процедуру ее обмена, никаким образом не касающегося существа Bitcoin.

Специфичной является процедура появления цифровых обозначений Bitcoin. Каждая единица Bitcoin – криптографический шифр, в котором заключен определенный математический расчет, алгоритм, совершаемый без участия человека.

Если говорить о всех видах криптовалют, то пользователи интернета, объединившись, «утверждают» протокол приложения, который определяет порядок создания цифровых обозначений криптовалют с помощью привлечения вычислительных мощностей компьютеров, подключенных к сети интернет.

Что касается приложения Bitcoin, то она запрограммирована таким образом, что каждые 10 минут появляются новые 25 криптографических шифрованных обозначений, которые могут быть получены пользователями интернета. Если они не получены, то, сохраняясь в памяти приложения (а возможно, стираясь), выпадают из операции и не попадают в кошелек Bitcoin-пользователей.

Свои особенности имеет также процедура зачисления цифровых криптографических обозначений в так называемые учетные кошельки Bitcoin-пользователей.

Как мы уже говорили, использование системы блокчейн для взаимного постоянного непрерывного контроля производят сами пользователи, которые не допускают дублированного перевода цифровых криптографических обозначений.

Разумеется, пользователи не производят контроль соответствия переходов Bitcoin из кошелька в кошелек в ручном режиме. Данный процесс осуществляется автоматически, самими компьютерами, обычно с помощью соответствующего приложения. Пользователи просто предоставляют свои вычислительные мощности компьютеров. Данный процесс называется майнингом (Mining), а пользователи Bitcoin-приложения – майнерами. За предоставление этих мощностей, которые привлекаются для: 1) производства новых математических расчетов и образования криптографических шифров; 2) автоматизированного контроля за переходными операциями в системе блокчейн, майнеры (пользователи интернета) получают «вознаграждение» в виде единиц Bitcoin [3, 511].

Как видим, с учетом того, что каждые 10 минут появляется 25 единиц Bitcoin, а количество майнеров возрастает с каждым днем, возможность получения криптографической единицы уменьшается. В данном случае вероятность получения единицы (единиц) Bitcoin зависит от уровня вычислительных мощностей компьютерной техники. Данный факт привел к появлению целых заводов по «добыванию» Bitcoin. В связи с чем пользователи интернета, осуществлявшие свои операции в домашних условиях, были вытеснены с данных приложений, так как их деятельность перестала носить какой-либо перспективный смысл с точки зрения зачисления в учетные кошельки единиц Bitcoin [1, 76].

Данная общая характеристика криптовалют на примере Bitcoin достаточна для того, чтобы разобраться в правовых вопросах, касающихся этого явления.

В завершение данной статьи отметим следующее.

Ранее отмечалось, что система токенов известна экономике и праву достаточно длительное время (например, в России – с начала 90-х годов прошлого века). Термин «токены» стал использоваться лишь на фоне появления системы блокчейн и криптовалютного ажиотажа. Связано это с тем, что на фоне наличия централизованных токенов появились децентрализованные токены, действующие по принципу блокчейн.

Так чем же является токен? Токен – это цифровое обозначение реально существующих имущественных прав и обязанностей в разном правовом режиме (в большинстве случаев в форме гражданско-правовых обязательств).

Самым упрощенным примером токена является счет абонента оператора мобильной связи. Предоставляя информацию об оставшемся балансе счета, оператор указывает ее размер в денежной единице. Однако не вызывает никакого сомнения тот факт, что никакого счета в денежной единице у абонента нет. Данное обозначение условно. На самом деле мы имеем дело с цифровым обозначением обязательства по предоставлению оплаченного абонентом услуг мобильной связи в размере, соответствующем размеру оплаты. А денежные средства зачислены на банковский счет оператора мобильной связи и с момента оплаты последнему абоненту не принадлежат [5, 28].

Одним из главных отличий токена от криптовалюты является конкретная обусловленность первого. Например, для получения токена необходимо совершение конкретных действий, а не просто предоставление мощности компьютерной техники.

Рассмотрим пример Ethereum, который является криптовалютой с функциями Bitcoin и к тому же отличается высокой скоростью подтверждения транзакций и возможностью создания управляющих систем на основе смарт-контрактов. Ethereum является криптовалютой, которая выполняет все функции обычных денег. Криптовалюта вращается в интернете, является полностью зашифрованной и не контролируется единственной банковской системой. Это означает, что количество криптомонет зависит от алгоритмического роста пользователей, а стоимость – от рыночного спроса. У Ethereum есть ряд преимуществ. Главное – возможность создавать смарт-контракты, то есть компьютерные алгоритмы, которые помогают заключать юридические соглашения и следить за их исполнением. Такие контракты не допускают двусмысленных трактовок и исполняются с математической точностью, что выгодно отличает их от традиционных бумажных

соглашений и привлекает крупные компании. Сейчас эта платформа является самой популярной в мире при построении блокчейн-экономики, используется при многочисленных ICO, кроме того, используется для создания корпоративных экономических систем, работающих по блокчейн-технологии [2, 105].

Такая внутренняя платформа криптовалюты Ethereum, как Ether (эфир), по существу является токеном, поскольку пользователи интернета покупают уже существующие криптовалютные единицы, взамен получая цифровые сертификаты (токены), которые обязывают оператора выкупать данную разновидность криптовалюты.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что криптовалюта является лишь модификацией токенов по принципу децентрализации создания и переходных операций. Если токены (в отличие от криптовалюты) удостоверяют наличие правоотношений, то криптовалюта не выполняет никаких особых правовых функций.

Литература

1. Бжезинский Д. Очень похоже на бум «доткомов». Интервью с П. Саласом // БДМ. Банки и деловой мир. 2017. № 6-7. С. 75–77.
2. Гумеров Э.А., Кузяшев А.Н., Шаяхметов И.Ф. Криптовалюта – новая парадигма мировой экономической системы // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 4. С. 104–108.
3. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование. 2-е изд. М.: Статут, 2016. 640 с.
4. Садчиков А. Блокчейн не то, что кажется. Интервью с К. Корищенко // Банковское обозрение. 2018. № 2. С. 25–27.
5. Сидоренко Э., Савельев А., Пушкин А., Янковский Р., Чубурков А. и др. Нужно ли регулировать биткоин? // Закон. 2017. № 9. С. 20–33.

Экономический механизм управления промышленной безопасностью

Economic Mechanism of Industrial Safety Management

С. РАДИОНОВА, Д. КОТОВ

Радионова Светлана Геннадиевна, соискатель Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: kafedraENGP@yandex.ru

Котов Дмитрий Валерьевич, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Института нефтегазового бизнеса УГНТУ. E-mail: koroltay@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы экономического обоснования мероприятий по повышению уровня промышленной безопасности предприятий, эксплуатирующих опасные производственные объекты. Обосновано, что совершенствование управления промышленной безопасностью целесообразно осуществлять с использованием процессного подхода. При этом система бизнес-процессов предприятия выступает как механизм влияния на показатели уровня промышленной безопасности. Представлен механизм, который позволяет сопоставить потенциально реализуемые для повышения уровня промышленной безопасности мероприятия с бизнес-процессами и показателями уровня промышленной безопасности. Проиллюстрировано, как применение предложенного подхода повлияет на уровень промышленной безопасности трех предприятий трубопроводного транспорта.

Ключевые слова: экономическая эффективность, промышленная безопасность, управление, опасные производственные объекты, бизнес-процессы, уровень промышленной безопасности, оптимизация.

The article discusses the issues of economic justification of measures to improve the industrial safety of enterprises operating hazardous production facilities. It has been substantiated that it is advisable to carry out improvements in the management of industrial safety using the process approach. At the same time, the system of business processes of an enterprise acts as a mechanism for influencing indicators of the level of industrial safety. A mechanism has presented a possibility to compare potentially implemented measures to increase the level of industrial safety with business processes and indicators of the level of industrial safety. It has been illustrated how the application of the proposed approach will affect the level of industrial safety of three pipeline transportation enterprises.

Key words: *economic efficiency, industrial safety, management, hazardous production facilities, business processes, level of industrial safety, optimization.*

Управление промышленной безопасностью производств является большой и сложной задачей. С одной стороны, развитие техники и технологий в современном мире является необходимым условием социально-экономического развития, но усложнение и масштабирование производств ведет к потенциальной угрозе для общества и природы. С другой стороны, развитие технологий контроля, автоматизации и цифровизации позволяет снизить возможные риски функционирования опасных производственных объектов за счет исключения человеческого фактора из управления некоторыми процессами [11]. Еще одной важнейшей стороной функционирования техногенного общества является то, что хозяйственная деятельность связана с экономическим обоснованием целесообразности любых действий хозяйствующего субъекта. А обеспечение промышленной безопасности, к сожалению, в средне- и краткосрочной перспективе чаще ведет к росту затрат, нежели к росту экономических результатов деятельности. Следовательно, функционирование всевозможных систем управления промышленной безопасностью постоянно находится в неравновесном состоянии, когда, с одной стороны, государственные органы и общественность заинтересованы в росте уровня промышленной безопасности, а с другой – хозяйствующие субъекты стремятся не к безопасности как таковой, а к росту доходов, уделяя внимание промышленной безопасности по необходимости, декларируется при этом, конечно, согласие с тем, что приоритет – безопасность. Но это только в условиях, когда экономические показатели не критичны.

Учитывая все это, важно подобрать для предприятия такую систему управления промышленной безопасностью, которая максимально снимет противоречия и позволит реализовывать все возможности современных технологий для повышения безопасности функционирования объектов. В данной статье предлагается к обсуждению подход к управлению промышленной безопасностью с экономических позиций и на основе процессного управления.

В результате изучения работ по формированию систем управления промышленной безопасностью Г. Хеда, Ф. Маркса, Д. Мельникова и др. [1; 4; 9; 13] практики и результатов эффективности функционирования таких систем на промышленных предприятиях нефтяной и газовой промышленности, транспорта, энергетики определено, что управление промышленной безопасностью требует совершенствования.

В качестве гипотезы выдвинута идея о построении системы управления промышленной безопасностью на основе методологии SADT и описания предприятий с помощью бизнес-процессов [2]. Очевидными положительными сторонами использования подхода, основанного на бизнес-процессах, будет то, что в их методологию уже заложена экономическая основа – процесс должен или создавать, или поддерживать стоимость. А промышленная безопасность должна создавать критически важные параметры – задать те условия, в которых стоимость обеспечения нужного уровня промышленной безопасности будет минимальна [3]. Это позволит подойти к экономическим вопросам с позиции математического моделирования и оптимизировать затраты на промышленную безопасность [10].

Другой аспект – это разделение бизнес-процессов по назначению: основные, вспомогательные, управляющие [6]. Известно, что технологические особенности капиталоемких опасных объектов задают точные характеристики основных процессов и они остаются неизменными в течение долгого времени. Это означает, что при моделировании можно будет сопоставить сами опасные производственные объекты с бизнес-процессами, реализуемыми на них [5]. Это позволит

обеспечить управляемость системы. А в связи с этой логикой управление промышленной безопасностью следует рассматривать как управляющий бизнес-процесс.

Соответственно, структурно-логическую модель системы управления промышленной безопасностью можно построить на основе выделения бизнес-процессов, где каждый процесс вносит определенный вклад в уровень промышленной безопасности предприятия (рис. 1). Здесь и далее в качестве примера рассматривается предприятие трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов. На предприятиях других отраслей возможны некоторые отличия в бизнес-процессах.

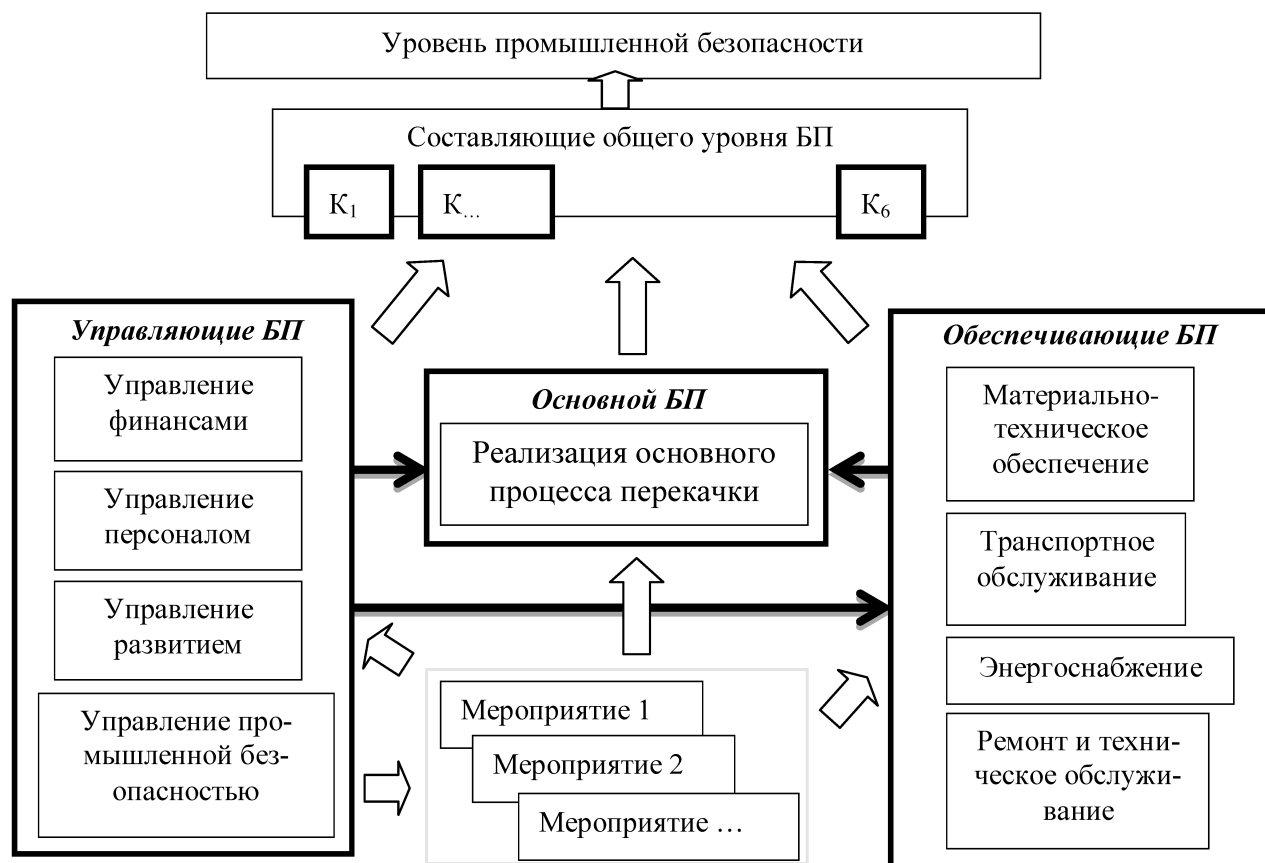


Рис. 1. Общая логика процессной модели системы управления промышленной безопасностью (составлено авторами)

Любое мероприятие по обеспечению промышленной безопасности в такой системе будет оказывать влияние на ход бизнес-процесса, а он, в свою очередь, обеспечивать прямое или косвенное влияние на общий уровень промышленной безопасности.

Экономическая составляющая управляющих воздействий будет основана на том, что каждое мероприятие сопоставляется с тем воздействием на общий уровень, к которому его реализация должна привести. В предлагаемой логике данное сопоставление будет означать ряд шагов по оценке влияний.

Во-первых, нужно определить, какой бизнес-процесс имеет влияние на тот или иной показатель из составляющих уровня промышленной безопасности. Далее, любое мероприятие в сфере промышленной безопасности может быть сопоставлено с соответствующим бизнес-процессом или несколькими из них с учетом риска [8].

Следует отметить, что значение показателя также может зависеть от реализации одного или более бизнес-процессов.

На рисунке 2 показана логика построения механизма управления отбором мероприятий в системе управления уровнем промышленной безопасности.

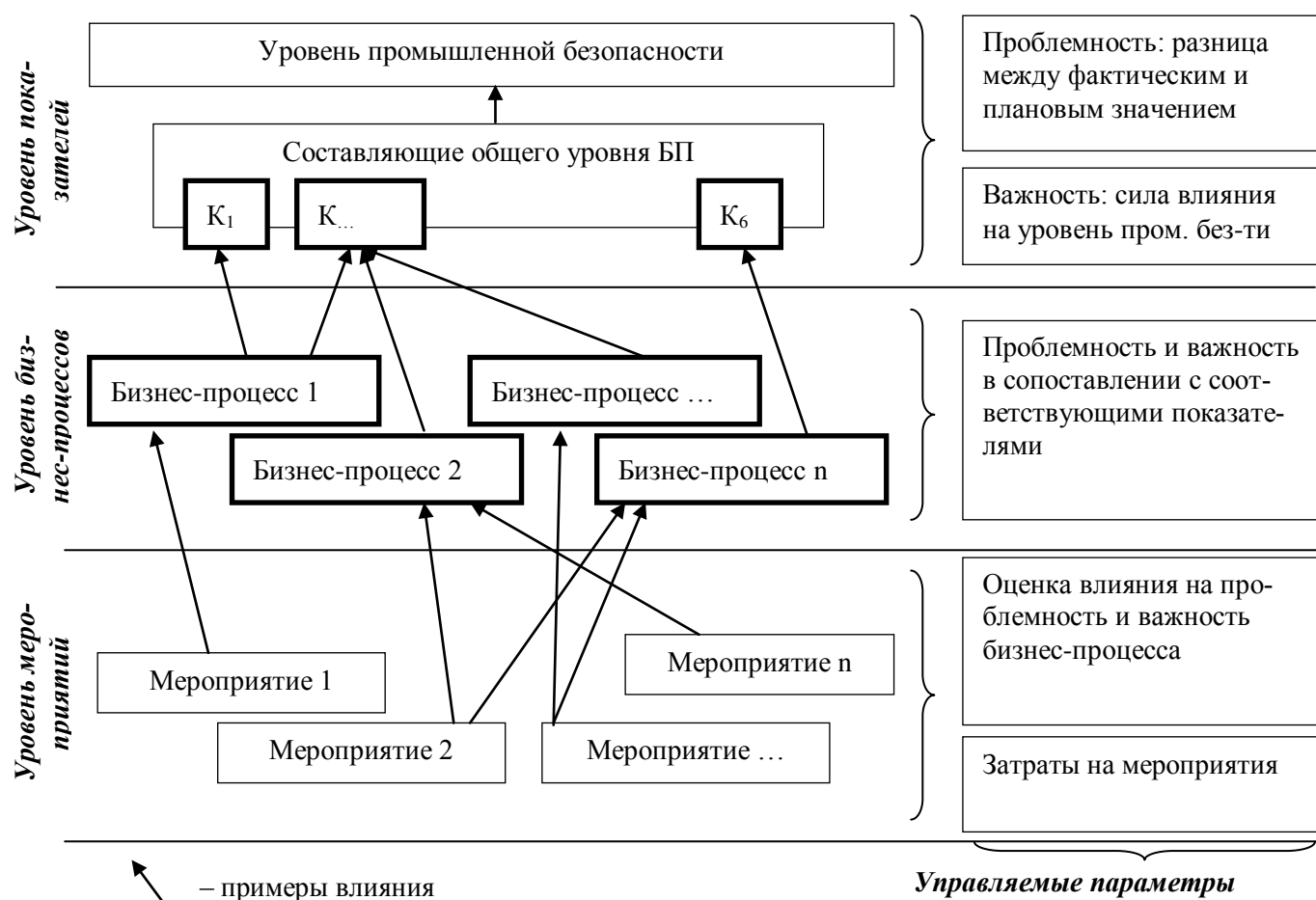


Рис. 2. Логика построения механизма управления уровнем промышленной безопасности (составлено авторами)

Для определения показателя уровня промышленной безопасности использован подход, описанный Ю. Лисиным, С. Половковым и др. [12]. В нем общий уровень промышленной безопасности является производным от шести составляющих.

Это позволяет сопоставить слагаемые уровня промышленной безопасности с бизнес-процессами предприятия (табл. 1).

Для оценки влияния реализации бизнес-процессов на уровень промышленной безопасности для каждого бизнес-процесса и для составляющих показателей уровня промышленной безопасности вводятся понятия проблемности и важности.

Проблемность характеризует степень различия фактических значений показателей и максимально возможного значения. То есть проблемность бизнес-процессов определяется через то, какие именно недостатки в обеспечении промышленной безопасности опасных производственных объектов обусловили снижение конкретного показателя их составляющих уровня промышленной безопасности.

Важность, в отличие от проблемности, не показывает текущие недостатки в управлении промышленной безопасностью, но предполагает, что воздействие именно на наиболее важные бизнес-процессы и соответствующие показатели обеспечивает ее достаточный уровень. Также разделяется важность показателей и важность бизнес-процессов с позиции уровня промышленной безопасности.

Порядок действий для целей управления уровнем промышленной безопасностью выражается в следующей последовательности.

Во-первых, дается оценка общего уровня промышленной безопасности и его составляющих. Здесь важно определить степень проблемности каждого составляющего показателя, так как это прямо соотносится с соответствующим бизнес-процессом. Далее полученные значения сопоставляются с бизнес-процессами и определяется степень проблемности каждого из них. Важность бизнес-процессов определяется путем сопоставления удельной значимости с соответствующими бизнес-процессами.

Таблица 1

Сопоставление бизнес-процессов нефтетранспортного предприятия и показателей, определяющих уровень промышленной безопасности

Бизнес-процесс	Удельная аварийность на магистральных трубопроводах	Показатель травматизма при авариях	Показатель выявленных дефектов трубопроводов	Показатель износа основных фондов	Показатель обучения персонала по вопросам промышленной безопасности	Показатель удельного разлива нефти (нефтепродуктов)
Управление финансами	+			+		
Управление персоналом		+			+	
Управление развитием	+			+		
Управление промышленной безопасностью	+	+	+	+	+	+
Реализация основного процесса переработки	+					+
Материально-техническое обеспечение			+	+		
Транспортное обслуживание		+				
Ремонт и техническое обслуживание	+			+		+
Энергоснабжение	+	+				

Во-вторых, составляется перечень мероприятий, которые могут быть реализованы в плановый период для обеспечения уровня промышленной безопасности. Мероприятия, установленные стандартами, технической документацией или законом, должны выполняться в обязательном порядке, без участия в оценке. Далее проводится сопоставление проблемности и важности бизнес-процессов с мероприятиями. Влияние на проблемы в обеспечении того или иного аспекта промышленной безопасности оценивается по каждому мероприятию. Для этого строится таблица влияния мероприятий на бизнес-процессы, в которой расставляются значения.

На третьем этапе проводится итоговая оценка мероприятий по влиянию на бизнес-процессы. Итоговый показатель, характеризующий приоритетность мероприятия, вычисляется как сумма двух рассчитанных ранее степеней важности и проблемности.

На четвертом этапе проводится окончательный выбор мероприятий с применением математической модели, в которой заданы все необходимые параметры уровня промышленной безопасности и где прирост уровня промышленной безопасности определяется через отбор именно тех мероприятий, которые имеют наибольшее влияние на важность и проблемность с учетом затрат на их реализацию. Влияние на важность и проблемность – это и есть влияние мероприятий на уровень промышленной безопасности, которое должно быть достаточно равномерным в плановом периоде для недопущения снижения уровня промышленной безопасности ниже критического значения. Соответственно параметры математической задачи могут варьироваться в зависимости от характеристик конкретного мероприятия, продолжительности его действия или затрат на его реализацию в год инициирования и последующие годы.

Предложенный подход к построению системы управления промышленной безопасностью апробирован на информационных массивах нескольких предприятий по транспорту нефти и нефтепродуктов (далее – нефтетранспортное предприятие (НТТ)).

Для характеристики текущего состояния промышленной безопасности на предприятии рассчитан уровень за три года (табл. 2). Из таблицы следует, что совершенствование управления промышленной безопасностью будет необходимо на всех трех предприятиях, так как значения показателей не стабильны.

Таблица 2

**Динамика уровня промышленной безопасности
по нефтетранспортным предприятиям, ед.**

Предприятие	Значение показателя за год		
	2016	2017	2018
НТТ1	0,81	0,82	0,85
НТТ2	0,81	0,74	0,72
НТТ3	0,94	1,00	0,84

Таблица 3

**Мероприятия, реализация которых рекомендована для повышения уровня
промышленной безопасности на предприятиях**

Наименование мероприятия	НТТ1		НТТ2		НТТ3	
	Влияние	Сумма, млн руб.	Влияние	Сумма, млн руб.	Влияние	Сумма, млн руб.
Внедрение системы дистанционного мониторинга, использующей радиоволны для передачи информации и работающей в автоматическом режиме	7,44	12,89	7,35	15,80	7,44	15,80
Использование для моделирования и анализа ситуаций с опасными производственными объектами (ОПО) цифровых программно-аппаратных комплексов	6,44	23,15			6,44	22,50
Использование дистанционных технологий при обучении персонала	9,82	10,29	8,82	12,30	9,82	12,30
Использование виртуальных тренажеров при обучении персонала	9,82	10,02	7,98	12,30	9,82	12,30
Внедрение новых биоразрушающих веществ для реализации процессов локализации аварий и инцидентов на ОПО, предотвращение возникновения катастрофических последствий					4,47	20,90
Внедрение новых химических веществ для реализации процессов локализации аварий и инцидентов на ОПО, предотвращение возникновения катастрофических последствий	4,47	12,56				
Внедрение системы технического зрения			3,19	16,00		
Использование комплекса анализа внутренней структуры материалов	4,88	0,58	5,82	13,50	4,88	13,50
Внедрение системы диагностики оборудования без его остановки	10,00	14,20	8,08	15,00	10,00	15,00
Внедрение состава антикоррозийной защиты повышенной эффективности	7,23	15,70			7,23	19,70
Итого	60,10	99,38	41,24	84,90	60,10	132,00

Далее реализован представленный выше порядок шагов и для каждого из предприятий составлен перечень рекомендованных мероприятий. Мероприятия при этом вполне логически четко укладываются в логику процессов внедрения цифровых технологий и новых материалов, что очевидно в современных условиях. Сам перечень мероприятий приведен для каждого из предприятий в таблице 3.

С использованием полученных значений влияний, а также через сопоставление их с бизнес-процессами и показателями спрогнозировано значение общего уровня промышленной безопасности по трем предприятиям (рис. 3).

Результаты прогноза позволили зафиксировать наибольший ожидаемый рост значения уровня промышленной безопасности по НТТ1, с 0,84 до 0,93. По НТТ2 рост также наблюдается на уровне 0,08 – с 0,85 до 0,93. А по НТТ3 рост будет максимальным – на 0,13, или с 0,72 до 0,85.

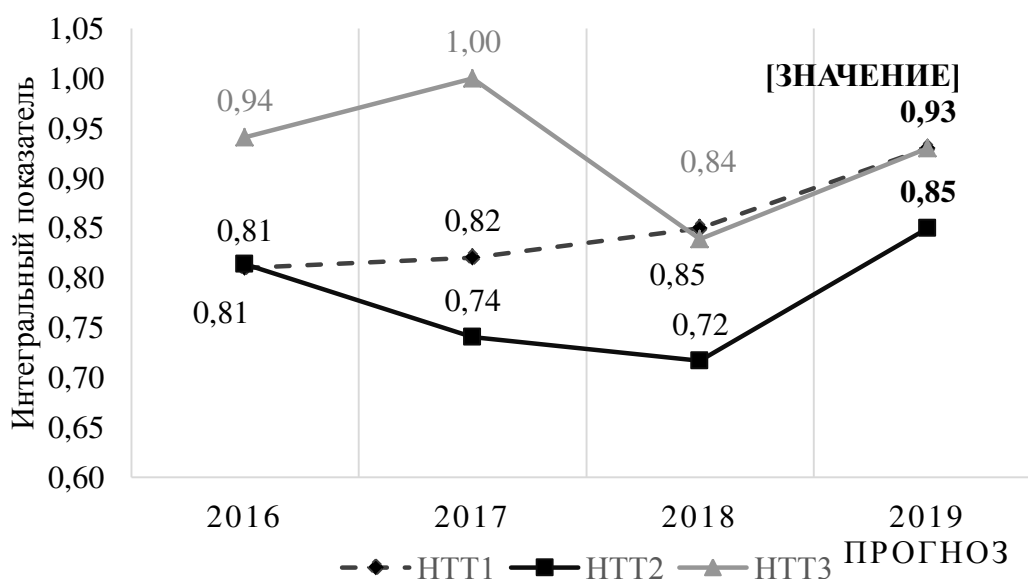


Рис. 3. Прогнозные значения уровня промышленной безопасности по нефтетранспортным предприятиям (составлено авторами)

Таким образом, предложенный подход по использованию системы бизнес-процессов для построения системы управления уровнем промышленной безопасности на предприятиях трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов позволяет проводить оценки влияния различных бизнес-процессов и соответствующих мероприятий на показатели промышленной безопасности и формировать систему управления исходя из целесообразного выбора именно тех мероприятий, которые влияют на уровень промышленной безопасности наиболее эффективно.

Литература

1. Бахтизин Р.Н., Радионова С.Г., Лисин Ю.В. и др. Энциклопедия безопасности жизнедеятельности. М.: Изд-во «Недра», 2017. 826 с.
2. Бельницкая Ю.Д. Процессный подход в системе управления безопасностью труда на предприятиях отрасли машиностроения // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2014. № 21. С. 94–98.
3. Гражданкин А.И. Анализ опасностей и оценка риска крупных аварий в нефтегазовой промышленности: дис. ... д-ра техн. наук. М., 2017.
4. Доклад МОТ к Всемирному дню охраны труда [Электронный ресурс]. URL: <http://www.irmi.com>
5. Колобов А.Н., Колобов Н.С., Старостина Е.А., Пестов А.В., Кайсарова Е.А. Совершенствование систем управления промышленной безопасностью на основе анализа риска // Наука вчера, сегодня, завтра. 2016. № 2-2. С. 52–56.

6. Котов Д.В. Инновации и реинжиниринг бизнес-процессов. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2012. 86 с.
7. Медведев А.В., Горбатов А.Н., Челтыбашев А.А. Предложение о применении метода анализа риска в системах управления промышленной безопасностью на опасных производственных объектах металлургических производств при проведении проверок // Безопасность труда в промышленности. 2017. № 3. С. 76–80.
8. Мельникова Д.А. Теоретические и практические аспекты построения системы управления промышленной безопасностью на опасных производственных объектах (на примере ООО «Газпром трансгаз Самара»): дис. ... канд. техн. наук. Самара, 2016.
9. Моисеева Ю.П., Филатова Е.Л., Щетинин И.П. Современные подходы к созданию и совершенствованию систем управления промышленной безопасностью // Инновационная наука. 2015. № 12-2. С. 101–104.
10. Радионова С.Г., Жулина С.А., Махутов Н.А. Перспективы исследований в области анализа риска для совершенствования государственного регулирования и повышения безопасности объектов нефтегазохимического комплекса // Безопасность труда в промышленности. 2017. № 9. С. 5–13.
11. Радионова С.Г., Лисин Ю.В., Половков С.А. и др. Методический подход к экономическому обоснованию мероприятий по обеспечению промышленной безопасности на опасных производственных объектах ПАО «Транснефть» // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 1. № 7. С. 80–91.
12. Power and Peace: The Diplomacy of John Foster Dulles by Frederick Marks, 1995, 296 p.
13. Head G.L. Essentials of Risk Control. In 2 vol. Vol. 1. Malvern, Penn.: Insurance Institute of America, 1989.

Оценка влияния обременений от охранных зон газораспределительных сетей

Assessment of the Impact of Encumbrances from Security Zones of Gas Distribution Networks

А. ТЕСАЛОВСКИЙ, В. ЗАПЛАТИНА

Тесаловский Андрей Альбертович, канд. техн. наук, доцент кафедры городского кадастра и геодезии Вологодского государственного университета. E-mail: andrew-tesalovsky@yandex.ru

Заплатина Виктория Васильевна, студент Инженерно-строительного института Вологодского государственного университета

Статья посвящена рассмотрению вопросов, связанных с влиянием обременений от расположения земельных участков в зонах с особыми условиями использования территорий. На примере 4 зон охраны газораспределительных сетей в селе Нюксеница Вологодской области определено уменьшение стоимости земель, попадающих в данную зону. Установлено, что на территории села Нюксеница в границы охранных зон попадают более 40 земельных участков, стоимость которых необходимо скорректировать, ввиду невозможности использования части их площадей в соответствии с видом разрешенного использования.

Ключевые слова: вид разрешенного использования, Вологодская область, земельный участок, зоны с особыми условиями использования территорий, кадастровая стоимость.

The article is devoted to the consideration of issues related to the influence of encumbrances from the location of land in areas with special conditions of use of territories. On the example of 4 zones of protection of gas distribution networks in the village of Nyuksenitsa of the Vologda region, a decrease in the cost of land falling into this zone is determined. It is established that in the territory of the village Nyuksenitsa more than 40 land plots which cost needs to be corrected in view of impossibility of use of part of their areas according to the type of the allowed use get to borders of security zones.

Key words: type of permitted use, Vologda region, land plot, areas with special conditions of use of territories, cadastral value.

Одним из существенных и в недостаточной степени учитываемых факторов влияния на стоимость земель является наличие обременений и ограничений, хотя вопросы методологии расчета в достаточной степени освещаются в научной литературе и исследованиях [1; 2]. На современном этапе развития земельно-имущественных отношений в России учет обременений для справедливого расчета кадастровой и рыночной стоимостей земельных участков – актуальная задача, что связано со следующими факторами:

- в 2018 году в земельном законодательстве установлен полный перечень территорий с особыми условиями использования территорий (глава XIX Земельного кодекса [5]);
- совершенствуется нормативная база [8] проведения государственной кадастровой оценки;
- постепенно осуществляется переход на кадастровую стоимость недвижимости – налоговую базу для платежей в местные бюджеты [7].

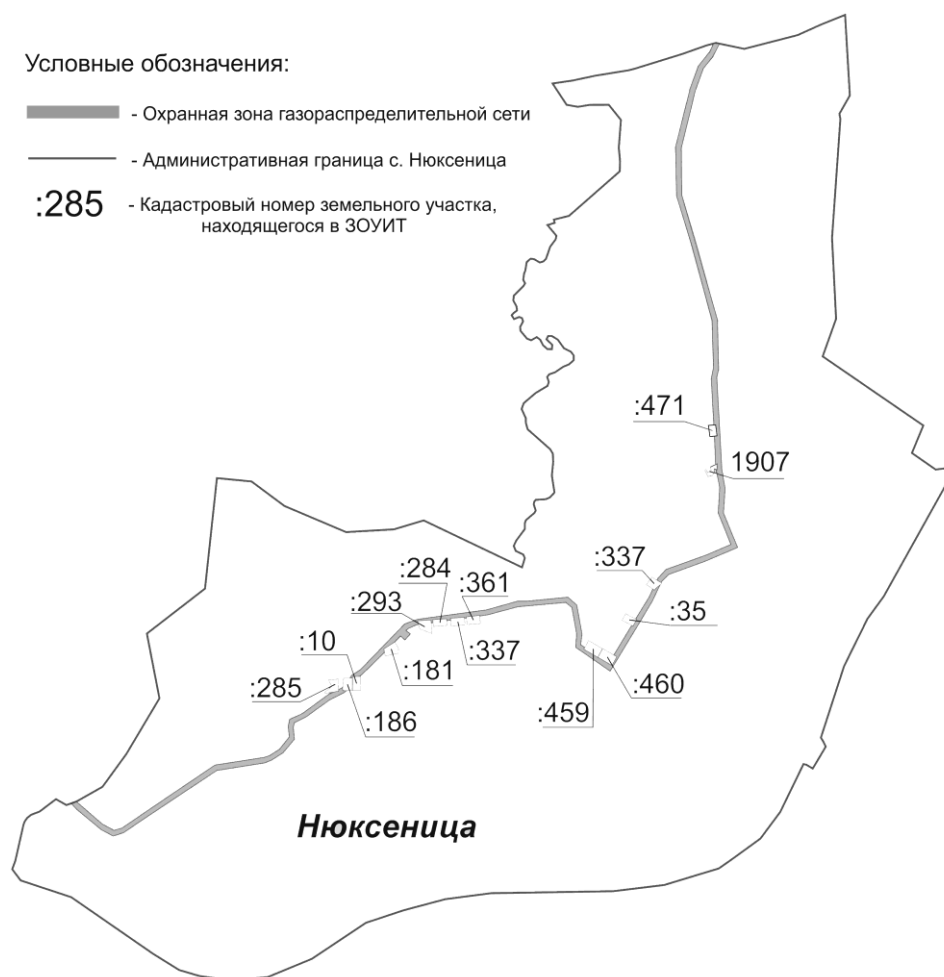
Среди обременений (ограничений) в правовом отношении отдельно выделены зоны с особыми условиями использования территорий, которые могут быть территориально установлены в границах земельных участков. При нахождении участка или его части под обременением, не позволяющим провести дальнейшую его эксплуатацию, следует рассчитывать стоимость указанного обремененного участка путем снижения стоимости пропорционально размерам части земельного участка, на которую распространяется действие обременения [1; 4]. Таким образом, стоимость земельного участка может быть уменьшена на величину, пропорциональную площади территории участка, занимаемой охранной зоной. Это справедливо для тех земельных участков, использованию которых в соответствии с их видом разрешенного использования «мешает» наличие в их границах охранной зоны.

В статье рассмотрено влияние наличия охранной зоны газораспределительной сети объекта «Газопровод от КС до с. Нюксеница» на территории села Нюксеница Нюксенского района Вологодской области на стоимость земельных участков, на которых такая зона располагается. Расположение указанной охранной зоны в границах села Нюксеница на основе данных публичной кадастровой карты представлено на рисунке.

Охранная зона сети объекта «Газопровод от КС до с. Нюксеница» – это полоса шириной 35 метров и длиной около 5 километров, проходящая через все село Нюксеница от юго-западного края границы до северного. Номер охранной зоны в реестре границ Единого государственного реестра недвижимости: 35.09.2.24.

В соответствии с «Правилами охраны газораспределительных сетей» [9] в пределах охранной зоны объекта «Газопровод от КС до с. Нюксеница» нельзя строить объекты жилищно-гражданского и производственного назначения. Таким образом, не вся площадь земельных участков может быть застроена и использована по назначению – под застройку, что влечет за собой невозможность использовать входящие в охранную зону части земельных участков с видами разрешенного использования, связанными со строительством и эксплуатацией зданий и сооружений. Применительно к территории села Нюксеница, согласно данным публичной кадастровой карты интернет-портала Росреестра, это земельные участки со следующими видами разрешенного использования:

- для объектов жилой застройки;
- для размещения жилых домов;
- для эксплуатации и обслуживания 4-квартирного жилого дома;
- строительство многоквартирного жилого дома;
- для строительства и эксплуатации многоквартирного жилого дома;
- для строительства индивидуального жилого дома;
- для строительства жилого дома.



Охранная зона газораспределительной сети объекта «Газопровод от КС до с. Нюксеница» в границах с. Нюксеница Вологодской области с указанием попадающих в нее земельных участков

Кроме того, в соответствии с указанными правилами [9] в пределах зоны охраны газораспределительных сетей запрещено обрабатывать почву сельскохозяйственными орудиями на глубине более 0,3 метра. Таким образом, и части земельных участков с видом разрешенного использования «для ведения личного подсобного хозяйства», находящиеся в охранной зоне, тоже может оказаться невозможно использовать в соответствии с разрешенным видом использования.

После масштабирования и векторизации фрагмента публичной кадастровой карты средствами программы AutoCAD были определены площади частей земельных участков с указанными выше видами разрешенного использования, занятые охранной зоной объекта «Газопровод от КС до с. Нюксеница». Площади самих земельных участков были получены с публичной кадастровой карты. После этого в процентах была рассчитана доля площади земельных участков, занятая охранной зоной. Данные о кадастровых номерах участков, виде разрешенного использования, кадастровой стоимости, площади и доле площади, занятой охранной зоной, приведены в табл. 1.

Для расчета упущенной выгоды от использования участков, указанных в таблице 1, их стоимость была принята равной кадастровой как наиболее приближенной к рыночной [11]. Так, стоимость земельных участков с учетом ограничений $V_{ЗУ}$, связанная с наличием в границах участков охранной зоны газораспределительной сети объекта «Газопровод от КС до с. Нюксеница», рассчитывалась по формуле:

$$V_{ЗУ} = V_{КАД} \frac{100\% - P_{ОЗ\%}}{100\%},$$

где $P_{O3\%}$ – доля площади земельного участка, занятая охранной зоной, %; $V_{КАД}$ – кадастровая стоимость земельного участка, руб. Приведем пример расчета стоимости земельного участка К№ 35:09:0302001:471 с учетом ограничений:

$$V_{35:09:0302001:471} = V_{КАД:471} \frac{100\% - P_{O3\%:471}}{100\%} = 20968500 \times \frac{100\% - 29\%}{100\%} = 14887635 \text{ (руб.)}$$

Таким образом, минимальная доля площади земельного участка, попадающего в охранную зону газопровода от КС до с. Нюксеница, составляет 2 % и относится к участку с К№ 35:09:0302001:1907. Максимальная доля площади 60 % занята на земельном участке К№ 35:09:0301001:186. В среднем указанная охранная зона занимает 23 % площади четырнадцати земельных участков, указанных в таблице 1.

Таблица 1

Земельные участки, попавшие на территорию охранной зоны газораспределительной сети объекта «Газопровод от КС до с. Нюксеница»

Кадастровый номер	Вид разрешенного использования	Кадастровая стоимость, руб.	Площадь, м ²	Доля площади под охранной зоной, %
35:09:0302001:471	Для объектов жилой застройки	209 685,00	1 050	29
35:09:0302001:337	Для размещения жилого дома	1 017 613,66	1 402	37
35:09:0302001:35	Для эксплуатации и обслуживания 4-квартирного жилого дома	934 869,04	1 288	12
35:09:0302001:459	строительство многоквартирного жилого дома	20 438 728,54	2182	19
35:09:0302001:460	для строительства и эксплуатации многоквартирного жилого дома	1 340 608,01	1 847	27
35:09:0301001:361	для строительства индивидуального жилого дома	1 063 340,95	1 465	12
35:09:0301001:186		1 137 375,61	1 567	60
35:09:0301001:285	для строительства жилого дома	1 162 779,66	1 602	4
35:09:0302001:1907	для ведения личного подсобного хозяйства	174 537,80	874	2
35:09:0301001:337		1 106 164,92	1 524	21
35:09:0301001:284		924 707,42	1 274	35
35:09:0301001:293		1 372 544,53	1 891	32
35:09:0301001:181		1 400 126,07	1 929	19
35:09:0301001:10		1 094 551,64	1 508	18

Скорректированные данные о стоимости указанных 14 земельных участков приведены в таблице 2.

Необходимо отметить, что наличие охранной зоны объекта газораспределительной сети свидетельствует и о газификации территории, на которой данная сеть находится. Стоимость же земельных участков, особенно на застроенной и предназначенной для застройки территории, при наличии возможности подключения проектируемого на них объекта недвижимости к сетям инженерных коммуникаций, возрастает. Возрастание стоимости обусловлено отсутствием необходимости осуществления ряда работ по подведению указанных коммуникаций к участку: инженерных изысканий, обновления имеющегося планового материала, проектирования, земляных работ, проведения процедуры отвода и других [3; 6]. Поэтому наличие на земельном участке или в непосредственной близости от него газораспределительной сети может увеличивать его стоимость на 5–25 % [4; 10].

Таблица 2

Влияние обременений на стоимость земельных участков, находящихся в зоне «Охранная зона газопровода от КС до с. Нюксеница»

Кадастровый номер земельного участка	Доля обременения в площади участка, %	Стоимость с учетом обременений, руб.
35:09:0302001:471	29	148876,35
35:09:0302001:337	37	641096,61
35:09:0302001:35	12	822684,76
35:09:0302001:459	19	16555370,12
35:09:0302001:460	27	978643,85
35:09:0301001:361	12	935740,04
35:09:0301001:186	60	454950,24
35:09:0301001:285	4	1116268,47
35:09:0302001:1907	2	171047,04
35:09:0301001:337	21	873870,29
35:09:0301001:284	35	601059,82
35:09:0301001:293	32	933330,28
35:09:0301001:181	19	1134102,12
35:09:0301001:10	18	897532,34

В то же время на территории села Нюксеница находится еще 3 зоны с особыми условиями использования территорий, связанные с наличием газораспределительных сетей. Указанные территории, помимо зоны «Газопровод от КС до с. Нюксеница», расположены в пределах еще 28 земельных участков, сведения о которых содержатся в Едином государственном реестре недвижимости и представлены на публичной кадастровой карте. Расчет стоимости обременений от наличия на участках всех присутствующих на публичной кадастровой карте в границах с. Нюксеница охранных зон газопроводов представлен в таблице 3.

Таблица 3

Сводная таблица охранных зон газораспределительных сетей в селе Нюксеница и стоимости обременений, связанных с их наличием на земельных участках

№ п/п	№ охранной зоны в реестре границ	Наименование зоны	Количество земельных участков, попадающих в охранную зону	Стоимость обременения, руб.
1	35.09.2.141	Охранная зона газораспределительной сети объекта «Сооружение газохимического комплекса» в с. Нюксеница	5	16 566 230,48
2	35.09.2.24	«Охранная зона газопровода от КС до с. Нюксеница» в границах Нюксенского района Вологодской области	14	7 173 869,17
3	35.09.2.12	«Газопровод протяженностью 5242,3 пог.м.»	7	477 919, 52
4	35.09.2.23	Охранная зона сети газопровода, расположенная в с. Нюксеница	16	14 156 449, 14
Сумма:				23 740 099,65

Таким образом, наличие охранной зоны газопровода от КС до с. Нюксеница должно корректировать кадастровую стоимость четырнадцати земельных участков, на которых она располагается, на общую сумму 7 173 869 руб. А наличие остальных трех поставленных на кадастровый учет охранных зон, связанных с наличием в границах земельных участков газораспределительных сетей, должно корректировать кадастровую стоимость на 23 740 100 рублей. Естественно,

для более справедливой оценки стоимости права собственности на земельные участки необходимо проводить корректировку указанной стоимости и земельного налога с учетом попадания земельных участков в различные зоны с особыми условиями использования территорий. Особенно данные корректировки важны для урбанизированных земель ввиду большей стоимости расположенных там земельных участков и наличия большего количества охранных зон. Так, например, на территории рассмотренного в статье села Нюксеница Вологодской области находится более 10 учтенных в Едином государственном реестре недвижимости охранных зон линий электропередач и газопроводов. В то же время работы по установлению границ зон и земельных участков и внесению сведений о них в государственные информационные ресурсы не закончены и все еще проводятся.

Литература

1. Бакулина А.А. Методологические основы оценки стоимости объектов собственности с учетом их обременения: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2016. 395 с.
2. Быкова Е.Н., Бутина В.В. Определение кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения с учетом обременений в их использовании // Инженерный вестник Дона. 2014. № 2.
3. Васильев Г.Г., Сенцов С.И., Ковалева Т.Н. Отвод земель субъектам естественных монополий для строительства и реконструкции объектов трубопроводного транспорта газа // Газовая промышленность. 2018. № 8. С. 78–85.
4. Вольнова В.А. Обзор вариантов расчета корректировок при оценке недвижимости сравнительным подходом. Новосибирск: Изд-во «СГУВТ», 2015. 54 с.
5. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 № 136-ФЗ // КонсультантПлюс: справ.-правовая система.
6. Ковалева Т.Н., Ковалев А.Н., Сенцов С.И. Обновление инженерно-топографических планов с целью приведения отображаемой на них информации в соответствие с современным состоянием местности и застройки при инженерных изысканиях для строительства // Труды Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина. 2018. № 3. С. 98–111.
7. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // КонсультантПлюс: справ.-правовая система.
8. Приказ Минэкономразвития России от 07.06.2016 г. № 358 «Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке» // КонсультантПлюс: справ.-правовая система.
9. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил охраны газораспределительных сетей» от 20.11.2000 № 878 // КонсультантПлюс: справ.-правовая система.
10. Сегмент «Индивидуальные жилые дома» по состоянию на 01.01.2017: сборник корректировок // Areall – продвижение недвижимости. Омск, 2017. 20 с.
11. ФСО № 4. Федеральный стандарт оценки. Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (утв. приказом Минэкономразвития России от 22.10.2010 г. № 508) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система.

Принципы развития транспортно-логистической системы Уфы

Principles of Development of the Transport and Logistics System of Ufa

Р. ШАЙАХМЕТОВ

Шайахметов Рустем Раисович, канд. экон. наук, доцент кафедры управления проектами и маркетинга Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.
E-mail: rinvest@mail.ru

В статье рассмотрены основные направления развития транспортно-логистической системы города Уфы. Выявлены проблемы, накопленные в данной сфере. Автором установлены тренды пространственного развития Уфимской агломерации. Предложен механизм повышения эффективности общественного транспорта, а также система взаимодействия бизнеса и власти.

Ключевые слова: транспортно-логистическая система, пространственное развитие, агломерация, инфраструктура, железнодорожное сообщение, инвестиционная привлекательность.

The article deals with the main directions of development of transport and logistics system of the city of Ufa. The problems accumulated in this sphere are revealed. The author establishes the trends of spatial development of the Ufa agglomeration. The mechanism of increase of efficiency of public transport, and also system of interaction of business and the power is offered.

Key words: transport and logistics system, spatial development, agglomeration, infrastructure, railway communication, investment attractiveness.

Транспортные коллапсы в городах-миллионниках России стали традицией городской жизни, и Уфа не является исключением. Это является следствием игнорирования основополагающих факторов развития улично-дорожной сети города, принципов развития маршрутного общественного транспорта.

Как видно на схеме транспортно-логистической системы Уфимского полуострова (рис. 1), существующая инфраструктура общественного транспорта не может обеспечить эффективную работу общественного транспорта Уфы. Недостаточное использование внеуличного транспорта предопределено следующими факторами.

Трамваи. Отсутствие единой трамвайной сети, соединяющей центры притяжения рабочей силы, образовательные учреждения, органы власти, торгово-развлекательные комплексы, общественные пространства с местами проживания населения.

Хотя провозная способность трамвая значительно выше, чем у автобусов, трамвайные маршруты расположены на второстепенных городских магистралях, вследствие чего и их наполняемость крайне низка. Вследствие этого трамваи убыточны. Каждый выезд трамвая на маршрут генерирует новые убытки.

Износ подвижного состава превышает 90 %, кроме того, неудовлетворительное состояние трамвайных путей не обеспечивает востребованную пассажирами маршрутную скорость, а также не позволяет использовать современные скоростные низкопольные трамваи, что ограничивает возможности трамвайного сообщения в оказании услуг населению надлежащего качества.

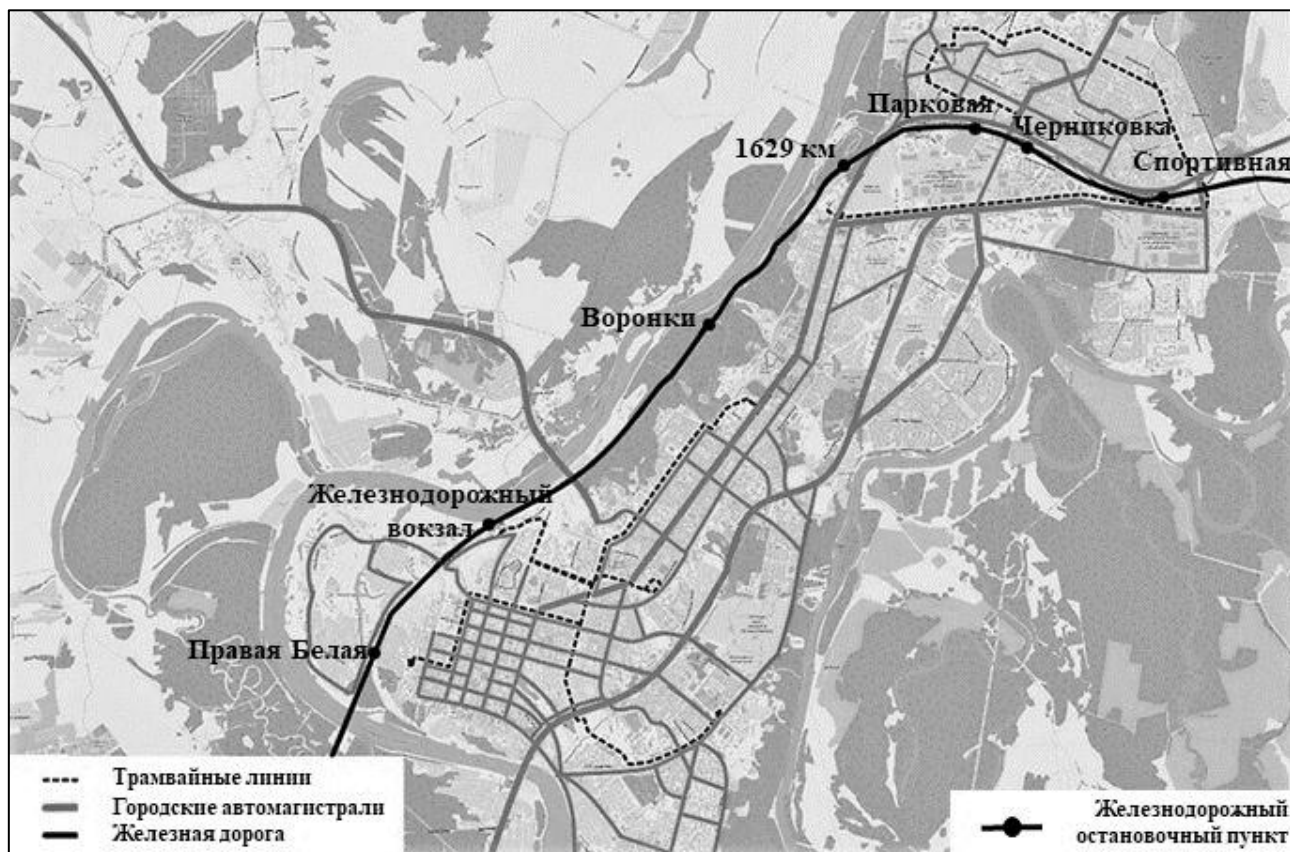


Рис. 1. Транспортно-логистическая система Уфимского полуострова

Железнодорожное сообщение. Хотя железная дорога проходит через весь город, железнодорожное сообщение не интегрировано в систему городского общественного транспорта. Вследствие этого в год перевозится около 180 тысяч пассажиров, что явно не соответствует существующему потенциалу. Основными причинами неэффективности этого вида транспорта являются:

1. Удаленность железнодорожных платформ от остановочных пунктов городского общественного транспорта. Как правило, до ближайшей остановки необходимо идти 15–20 минут, зачастую по неблагоустроенной территории. Поэтому электропоездами пользуются в основном граждане, проживающие в шаговой доступности от железнодорожной платформы.

2. Низкая тактовая частота движения электропоездов. Неоптимальность расписания движения электропоездов.

3. Отсутствие системы мультимодальных перевозок, что удорожает стоимость поездок с использованием железнодорожного сообщения.

4. Слабая информированность о расположении железнодорожных линий, остановочных пунктов, расписании.

5. Износ подвижного состава. Неудовлетворительное состояние железнодорожных остановочных пунктов.

Следует отметить, что маршрутами, где наиболее ярко проявляются конкурентные преимущества железнодорожного сообщения, в Уфимской агломерации являются следующие жилые районы (рис. 2):

- Дёма – Центр;
- Дёма – Черниковка;
- Центр – Черниковка;
- Центр – Иглино;
- Черниковка – Иглино.

Время в пути при следовании на электропоезде из Дёмы в центр составляет 5 минут, в Черниковку – 20 минут. А время в пути по маршруту «Центр-Черниковка» – 15 минут. Автобусное сообщение не обеспечивает скорость, поэтому в случае интеграции железнодорожного пассажирского сообщения в систему городского общественного транспорта электропоезда смогут перевозить до 15–20 млн пассажиров в год [3].

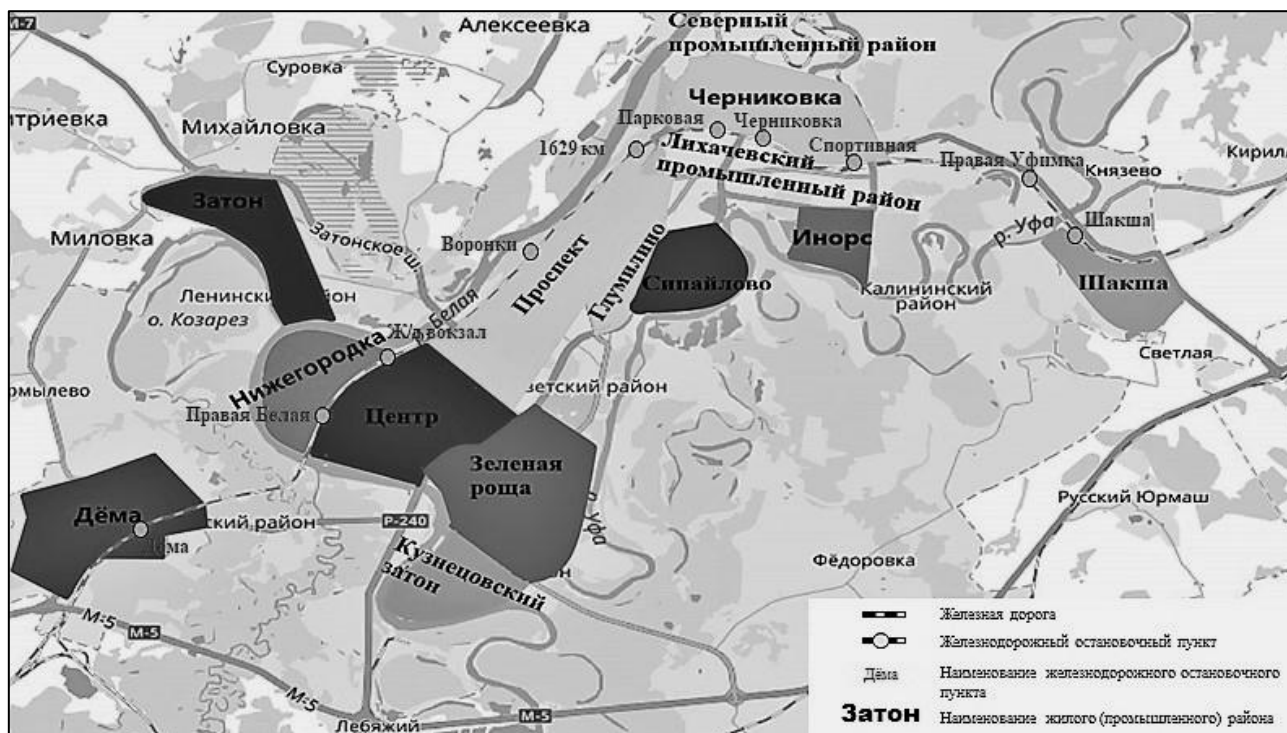


Рис. 2. Жилые районы г. Уфы [3]

Следует отметить, что на развитие транспортной системы Уфимской агломерации значительное влияние оказывает ускоренное развитие п. Иглино и жилого района Дёма. Население Дёмы увеличилось до 75 тысяч человек, а в ближайшее десятилетие предполагается, что в этом жилом районе будет проживать около 120 тысяч человек. Из них в настоящее время около 20 тысяч человек ездит на работу и учебу на Уфимский полуостров, в течение ближайших десяти лет это количество увеличится до 40 тысяч. Аналогичная ситуация наблюдается и в отношении населения, проживающего в Иглино. На Уфимский полуостров ежедневно ездят на учебу и работу около 10 тысяч человек, в ближайшее время это количество увеличится вдвое.

Указанные тенденции пространственного развития формируют следующие потребности изменений в транспортно-логистической системы:

– организацию трамвайного сообщения, по маршрутам «Железнодорожный вокзал – Черниковка», «Черниковка – Центр (ул. Гафури)» (по проспекту Октября), а также «Черниковка – Сипайлово – Зеленая Роща (ул. Рабкоров)», которые следуют через транспортно-пересадочный узел (ТПУ), создаваемый на базе железнодорожного остановочного пункта «Парковая» (рис. 3);

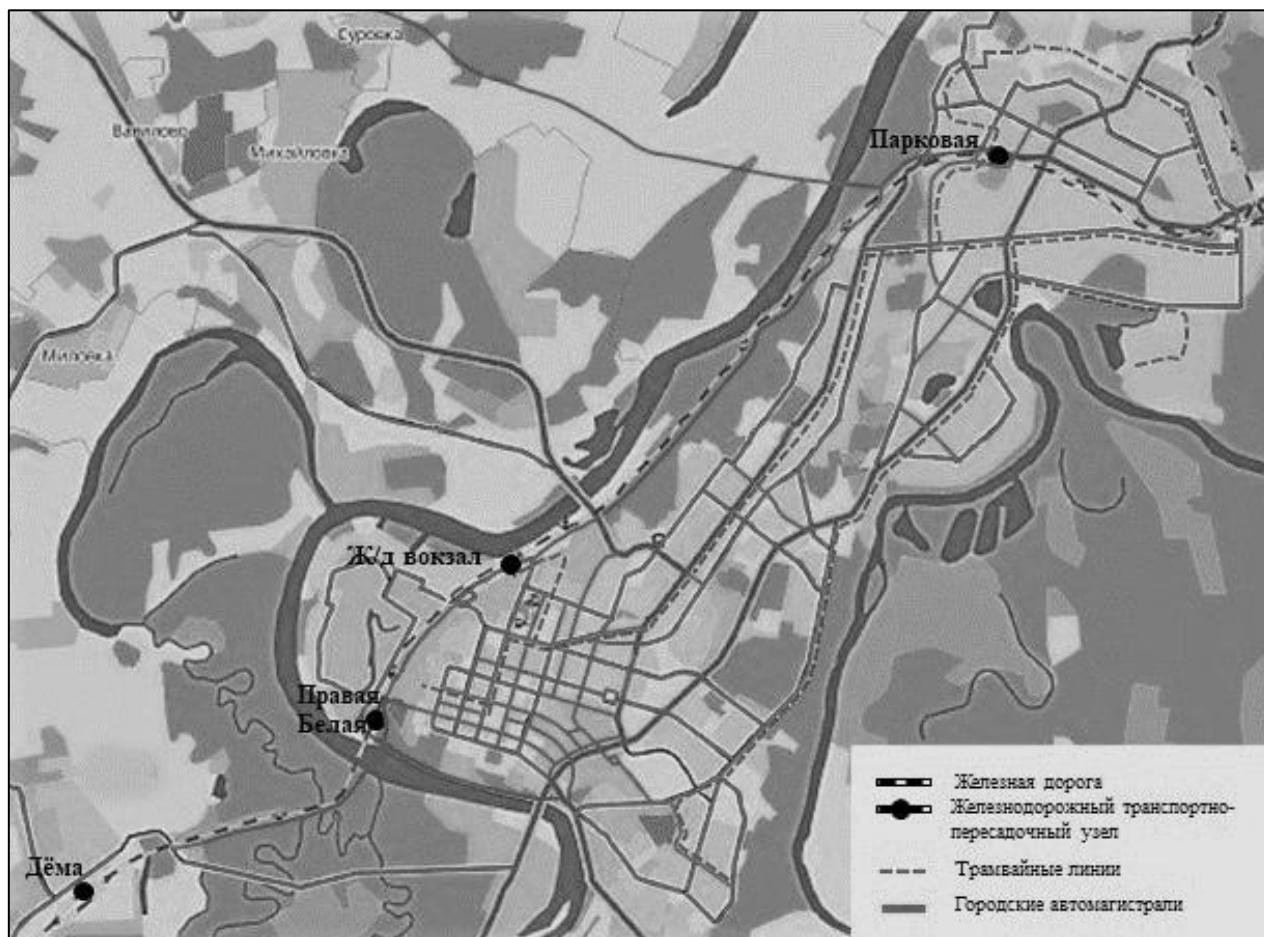


Рис. 3. Перспективная транспортно-логистическая система г. Уфы

- создание на железнодорожных станциях «Дёма», «Правая Белая», «Ж/д вокзал», «Парковая» транспортно-пересадочных узлов;
- формирование на указанных ТПУ автовокзалов для автобусов, осуществляющих межуниципальные перевозки, действующих в системе «Сетевой автовокзал»;
- организацию автобусных маршрутов, обеспечивающих подвоз пассажиров на ТПУ, и использование мультимодальных технологий во взаимосвязи с улучшением трамвайного сообщения значительно повысят мобильность пассажиров Уфимской агломерации, так как позволят эффективно использовать конкурентные преимущества внеуличного транспорта.

В результате трамваи смогут перевозить до 70 % пассажиров, осуществляющих движение по проспекту Октября, ул. Жукова, Менделеева, а железнодорожное сообщение будет ежегодно перевозить до 15–20 млн пассажиров, что увеличит долю внеуличного транспорта в общем объеме пассажирских перевозок до 40–50 %.

С учетом строительства новых трамвайных линий по проспекту Октября, улицам К. Маркса, Ленина, Рабкоров, Менделеева целесообразен демонтаж трамвайных путей по улицам Сун-Ят-Сена, Мингажева, Большая Гражданская, Р. Зорге, бульвар Ибрагимов с расширением автодороги (рис. 4). Особенно важным является строительство запланированных генеральным планом мостовых переходов через железную дорогу по улицам Победы и Ульяновых, автомагистрали вдоль железной дороги от улицы Правая Белая до Интернациональной, а также моста, соединяющего жилой район Дёма с Уфимским полуостровом в районе железнодорожного моста.

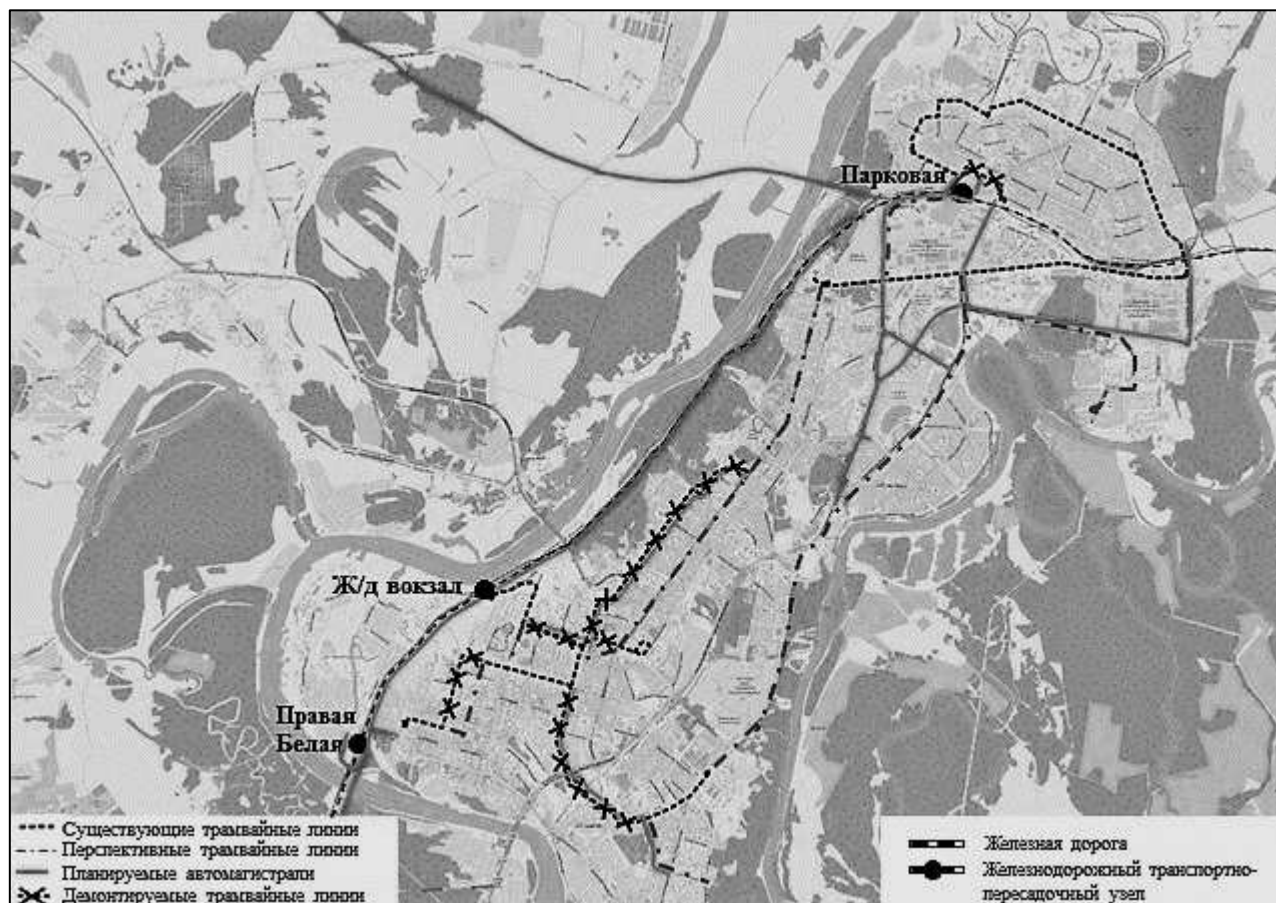


Рис. 4. Предполагаемые изменения транспортной системы Г. Уфы

Применение вышеназванных мер сформирует условия для участия частных инвесторов в строительстве железнодорожных транспортно-пересадочных узлов и воссоздания единого трамвайного сообщения, так как будут созданы условия для самоокупаемости проектов. Это обеспечит, в случае проведения необходимых исследований и осуществления предпроектных работ, реализацию проектов развития внеуличного транспорта на условиях муниципально-частного партнерства, что позволит привлечь до 7–8 млрд рублей частных инвестиций в развитие транспортно-логистической системы города Уфы.

Литература

1. Генеральный план г. Уфы. Основной чертеж [Электронный ресурс]. URL: http://www.gorodufa.ru/img/pimgs_osnov_shertej.gif
2. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти [Электронный ресурс]. URL: http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/publication/Jeff%20Delmon_PPP_russian.pdf
3. Постановление Правительства Республики Башкортостан «О государственной программе «Развитие транспортной системы в Республике Башкортостан» от 22.01.2014 № 18 (в ред. от 21.07.2017).
4. Программа комплексного развития транспортной инфраструктуры Уфимской агломерации [Электронный ресурс]. URL: https://transport.bashkortostan.ru/upload/uf/947/gp-_-23.pdf
5. Развитие транспортной инфраструктуры г. Уфы [Электронный ресурс]. URL: <http://ufacity.info/article/52179.htm>
6. Шайхметов Р.Р. Концепция проекта «Уфимская городская электричка» (1 этап): монография. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2018. 123 с.

Ретроспективный анализ реформы высшего образования в Европе

Retrospective Analysis of Higher Education in Europe

Р. АТАХАНОВ

Атаханов Руми Абдулзагирович, канд. экон. наук, проректор по стратегическому развитию Дагестанского государственного медицинского университета. E-mail: rumi.atakhonov1970@mail.ru

В статье представлен краткий ретроспективный анализ процесса реформирования высшего образования в Европе, в частности Болонская декларация и Лиссабонская стратегия Европейского Союза, определившие принципы реформирования докторантуры, институциональные условия обучения, статус докторанта, надзора и финансирования данного процесса. Рассматривается концепция организационного поля и инструментов управления процессами реформирования докторантуры в Европе.

Ключевые слова: высшее образование, реформа докторантуры.

The article presents a brief retrospective analysis of the process of reforming higher education in Europe, in particular the Bologna declaration and the Lisbon strategy of the European Union, which determined the principles of reforming doctoral studies, institutional learning conditions, doctoral status, supervision and financing of this process. The concept of the organizational field and management tools for the process of reforming doctoral studies in Europe is considered.

Key words: higher education, doctoral reform.

Взаимосвязь между уровнем развития высшего образования и экономическим ростом достаточно очевидна. Индустриально развитые страны добились больших успехов благодаря прогрессивным реформам в сфере образования. Поэтому анализ этапов, направлений развития модернизации, различные подходы к реформированию системы высшего образования имеют большое значение и для России, ставшей участницей Болонского процесса. Некоторые аспекты международной практики регулирования системы высшего образования получили освещение в ряде российских публикаций [1; 2].

Поскольку сегодня нигде высшее образование не претерпевает более существенных изменений, чем в Европе, то западный опыт реформирования приобретает неоценимое значение для России. Европейские системы высшего образования всегда подвергались политическим реформам. С конца 1990-х годов темпы предполагаемых изменений ускорились за счет двух ключевых событий: подписания Болонской декларации, целью которой является формирование более конкурентоспособной и привлекательной европейской системы высшего образования, и утверждения Лиссабонской стратегии Европейского Союза, которая стремится преобразовать раздробленную систему высшего образования континента в более мощную и интегрированную экономику, основанную на знаниях.

Сорбонская декларация 1998 года стала первым сигналом предпочтений основных европейских стран (Франция, Германия, Италия и Великобритания) для более совместимых и сопоставимых европейских систем высшего образования при сохранении богатого разнообразия преподавания, стилей обучения и культур высшего образования. Год спустя Болонья присоединилась к 25 другим европейским странам. В после двухлетней министерской конференции к 2010 году общее число стран достигло 47.

В данном контексте особо важное положение занимает европейская реформа докторантуры. Программа обучения в докторантуре многих европейских стран подвергалась резкой критике, суть которой состояла в том, что она не позволяла генерировать необходимое количество хорошо подготовленных ученых.

До конца 1990-х годов европейская реформа концентрировалась в основном на национальном уровне. После Берлинского коммюнике 2003 года, подписанного Болонской группой контроля

и Европейской университетской ассоциацией (European University Association – EUA), процесс реформирования докторантуры переместился с национального на европейский уровень. Было заявлено, что докторантуру следует рассматривать как третий цикл в Болонском процессе. Зальцбургские принципы докторантуры в 2005 году сформулировали институциональные условия и длительность обучения в докторантуре, статус докторанта, а также некоторые аспекты надзора и финансирования данного процесса [5, 21].

В этой связи следует отметить, что в рамках Болонской декларации реформа третьего цикла обучения не направлена на обеспечение совместимости докторского образования и гармонизации докторских степеней. Зальцбургские принципы рекомендуют сохранить разнообразие докторского образования в Европе. На сегодняшний день можно найти различные формы докторского образования и градацию ученых степеней по всей Европе [6]. Но можно также найти сближение в некоторых аспектах: аспирантура и исследовательские школы стали стандартом европейской докторантуры, а университеты инвестируют в дополнительные курсы для докторантов.

Согласно Отчету EUA 2010, основные изменения в докторантуре в Европе связаны с институциональными усилиями самого университета. Наблюдавшийся в прошлом индивидуальный подход, когда обучение проходило в личных отношениях между одним научным руководителем (профессором) и его докторантом, был заменен структурным подходом на институциональном уровне вуза. Б. Кем [9] классифицирует это изменение как второй сдвиг в процессе докторской подготовки, когда ответственность перешла с индивидуального на институциональный уровень университета. В 2010 году 49 % университетских исследований представляли докторские школы, 16 % имели аспирантуру (предлагая обучения на уровне магистра и доктора наук) и 72 % предлагали дополнительное обучение по ключевой квалификации [13, 43–44]. В 2007 году эти цифры значительно сократились: только 49 % университетов предлагали курсы и 29 % имели докторские школы [1, 28].

Нагель, Мартенс и Виндзио [14] утверждают, что с 1990 года образовательная политика стала более интернационализированной: демографические изменения и требования рынка труда сместили образовательную политику с национального до международного уровня. Растущая интернационализация сопровождается двумя дальнейшими изменениями: во-первых, новые области управления и новые субъекты, определяющие образовательную политику; во-вторых, новые теоретические подходы были применены при анализе образовательной политики [11; 12].

Реформа докторантуры в Европе является ярким примером продолжающейся политики интернационализации высшего образования. К. Тьюз [16], а также С. Книлл и К. Хольцингер [10] показывают, что диффузионные подходы интересны в процессах, которые приводят к распространению политических инноваций на глобальном или европейском уровнях. С нашей точки зрения, для обоснования недавних реформ докторантуры в Европе могут быть использованы, во-первых, концепция организационного поля, применяемая А. Якоби для объяснения распространения идеи обучения на протяжении всей жизни по всему миру [7; 8], во-вторых, подход К. Леузе и др. [12], концептуализирующий различные инструменты управления, которые международные организации хотели бы применить, чтобы заставить национальные государства принять политические новшества.

Концепция организационных полей была введена П. ДиМаджио и В. Пауэллом [4] в структуру организационной социологии. В их подходе организационное поле является ключевым понятием, объясняющим растущую однородность организаций [4, 148]. Они вводят четыре критерия для оценки организационного поля:

- увеличение степени взаимодействия между организациями на местах;
- появление резко очерченных межорганизационных структур господства и модели коалиции;
- увеличение информационной нагрузки, с которой организации на местах должны бороться;
- развитие взаимопонимания среди участников множества организаций, что они участвуют в общем предприятии.

А. Якоби показывает в своем анализе глобального распространения обучения на протяжении всей жизни, что ОЭСР сыграла ключевую роль в институционализации организационного поля, когда была продвинута идея обучения на протяжении всей жизни [5, 45].

Применение концепции организационного поля может помочь лучше понять динамику, которая лежит в основе политики продвижения и распространения. Подход К. Леузе и др. [12] начинается с другого ракурса. В то время как А. Якоби больше всего интересуется, как идеи распространяются по всему миру и как организационные поля делают политику образования широко принятой, подход К. Леузе и др. охватывает изменение национальной политики в области образования и влияние международных организаций. Изменение национальной образовательной политики определяется как результат взаимодействия различных инструментов управления (табл. 1).

Таблица 1

Инструменты управления международными организациями

Инструменты управления	Доминантная функция
Дискурсивное распространение	Создание идей
Стандартная настройка	Предписывающее поведение
Финансовые средства	Перевод платежа
Координационная деятельность	Наблюдение
Техническая помощь	Структуры поддержки

В Берлинском коммюнике объявлено, что Болонский процесс следует распространить на докторантуру, которая была признана в качестве центрального средства соединения Европейского исследовательского пространства (ЕИП) и Европейского пространства высшего образования (ЕПВО), поскольку основное внимание уделялось научной подготовке и проведению оригинальных исследований.

Данные о докторских программах, обобщенные по 48 европейским университетам, участвующим в проекте, позволили сформулировать в Зальцбурге основные принципы, представленные в отчете о докторантуре в Европе [5]:

- основной компонент докторантуры определяется как исследование, которое должно способствовать «продвижению знаний посредством оригинальных исследований»;
- высшие учебные заведения принимают на себя ответственность за докторантуру;
- по всей Европе докторантура должна оставаться разнообразной: разные типы степеней должны быть сохранены, но должны соответствовать определенным стандартам качества;
- статус докторантов был определен в качестве «исследователей ранней стадии», то есть профессионалов, способствующих «созданию новых знаний»;
- надзор и оценка должны быть прозрачными, контракты – управлять отношениями между докторантами, научными руководителями и учреждением;
- докторские программы должны обеспечить критическую массу студентов, но также должны быть адаптированы к конкретным потребностям единого контекста;
- продолжительность докторантуры должна составлять около трех-четырех лет;
- докторские программы должны способствовать мобильности студентов на международном, междисциплинарном или секторальном уровнях;
- докторские программы должны обеспечивать «надлежащее и устойчивое финансирование».

Лондонское коммюнике 2007 года определило различные обязанности по управлению реформой докторантуры. Высшие учебные заведения были приглашены для внедрения докторских программ в институциональные стратегии и разработки соответствующих карьерных возможностей докторантов. В этом случае университеты были четко определены в качестве основных участников процесса реформирования докторантуры.

Другой документ, известный как «инициатива Зальцбурга II», определил своей целью проверку, подтверждение и обогащение Зальцбургских принципов 2005 года о докторантуре путем консультаций по трем разным темам: специфика докторантуры; факторы и практики, определяющие успех докторских программ (таких как набор, прием и статус докторантов или организация надзора); основные препятствия и проблемы, которые все еще сопутствуют докторантуре.

Две теоретические концепции, описанные выше, организационное поле и инструменты управления международных организаций дают более глубокое понимание большей скорости распространения европейской реформы высшего образования.

Включение третьего цикла в Болонский процесс не привело к стандартизации докторского образования в Европе. Но, вместе с тем, наблюдается сильная конвергенция высшего образования европейских университетов в следующих аспектах:

- процесс реформирования привел к большей институциональной ответственности за докторское образование;
- институциональная ответственность заставила университеты институционализировать организационные структуры встраивания докторантов в более широкие рамки университета;
- предложение преподаваемых курсов по ключевым и переводным квалификациям;
- возможность трудоустройства обладателей докторской степени стала частью интересов университетов по повышению эффективности их обучения.

В таблице 2 обобщены инструменты управления, используемые EUA для продвижения реформы докторантуры в Европе. При обобщении этих выводов становится ясно, что путем институционализации организационного поля и использования определенного набора инструментов управления реформа докторского образования стала реальностью.

Таблица 2

Инструменты управления EUA

Инструменты управления	Доминирующая функция	Конкретные меры
Дискурсивное распространение	Создание идей	Подход «снизу вверх»
		Открытый диалог с университетами, демократическое участие, низовой уровень движения университетов
		Тонкая настройка и определение идей в процессе управления
		Берлинское коммюнике
		Бергенское коммюнике
Стандартные настройки	Предписывающее поведение	Зальцбургские принципы докторантуры
		Инвентаризация / Отчеты по докторской. Образование / Докторские программы в Европе
		Образование / Докторские программы в Европе
Координационная деятельность	Наблюдение	Подготовка решений по докторантуре
		Семинары для практиков, докторское образование
Техническая поддержка	Опорные конструкции	Институционализация специальной терминологии, докторское образование
		Руководства по внедрению новых форм докторантуры в вузах

Рассматривая процесс реформ в целом, можно констатировать, что EUA смогла открыть окно возможностей, которое позволило связать проблемы и политику. Одним из центральных элементов успеха инициативы EUA выступает открытый рабочий диалог, который дал высшим учебным заведениям и возможность стран узнать о передовой практике без особых инвестиций.

Акцент реформы европейского высшего образования был перенесен с национального уровня на уровень международных организаций и высших учебных заведений. Университеты теперь могли самостоятельно решить вопрос интернационализации своих стратегий развития и активно конкурировать с другими университетами [7]. Кроме того, большинство недавних национальных реформ высшего образования делегировало обязанности по нескольким вопросам высшим

учебным заведениям [9]. При этом правительства и национальные министерства образования сыграли лишь незначительную роль в определении общей концепции реформы.

Литература

1. Атаханов Р.А., Гичиев Н.С. Опыт американского высшего образования для российских университетов // Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. 2012. № 4. С. 151–157.
2. Павлюченко Е., Гичиев Н.С., Атаханов Р.А. Международный опыт повышения качества высшего образования // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 5.
3. Crosier D., Purser L., Smidt H. Trends V: Universities shaping the European higher education area. Brussels: EUA, 2007.
4. DiMaggio P.J., Powell W.W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields // American Sociological Review. 1983. № 48. Pp. 147–160.
5. Doctoral programmes for the European knowledge society / Report on the EUA Doctoral programmes project. Brussels: European University Association (EUA), 2005.
6. Doctoral programmes in Europe's Universities: Achievements and challenges / Report prepared for European Universities and Ministers of Higher Education. Brussels: EUA, 2007.
7. Jakobi A.P. The knowledge society and global dynamics in education politics // European Educational Research. 2007. № 6. Pp. 39–51.
8. Jakobi A.P. International organizations and World society: Studying global policy development in public policy // TranState Working Papers. 2009. № 81.
9. Kehm B.M. Quo Vadis doctoral education? New European approaches in the context of global changes // European Journal of Education. 2007. № 42. Pp. 307–319.
10. Knill C., Holzinger K. Causes and conditions of cross-national policy convergence // Journal of European Public Policy. 2005. № 12. Pp. 775–796.
11. Kupfer A. Diminished States? National power in European Education Policy // British Journal of Educational Studies. 2008. № 56. Pp. 286–303.
12. Leuze K. et al. Analysing the two-level game. International and national determinants of change in education policy making // TranState Working Papers. № 72. Bremen, 2008.
13. Leuze K. New Arenas of education governance. Basingstoke: Palgrave, 2008. Pp. 57–75.
14. Nagel A.-K., Martens K., Windzio M. Introduction – Education policy in transformation. 2010.
15. Sursock A., Smidt, H. Trends 2010: A decade of change in European higher education. EUA, 2010.
16. Tews K. Der diffusionsansatz für die vergleichende policy-analyse. Wurzeln und Potenziale eines konzepts. Eine Literaturstudie. Berlin: Forschungsstelle für Umweltpolitik, 2002.

Публикационная активность как элемент повышения эффективности деятельности университета

Publication Activity as an Element of Increasing University Performance

М. КОНОНОВ, Э. ГАБИДУЛЛИНА

Кононов Максим Сергеевич, магистр Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ)

Габидуллина Элина Винеровна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Региональная экономика и управление» Института экономики и сервиса УГНТУ. E-mail: elya_gabi@mail.ru

Статья посвящена исследованию такого направления деятельности профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений, как публикационная активность. Авторы исследуют дефиницию «публикационная активность» и выявляют, что на современном этапе данное понятие приобретает более важную роль как в деятельности университетов, так и всего региона. Так, выявлено, что публикационная активность профессорско-преподавательского состава является одним из наиболее важных показателей, анализируемых как при формировании рейтингов вузов на международном и национальном уровнях, так и при проведении профильным Министерством Российской Федерации ежегодного мониторинга эффективности деятельности вузов.

Ключевые слова: профессорско-преподавательский состав, публикационная активность, научно-исследовательская деятельность, рейтинг вузов, мониторинг деятельности вузов, инновационный потенциал.

The article is devoted to the study of such activities of the faculty of higher educational institutions as publishing activity. The authors investigate the definition of «publication activity» and reveal that at the present stage this concept acquires a more important role both in the activities of universities and the entire region. Thus, it was revealed that the publication activity of the faculty is one of the most important indicators analyzed both in the formation of university rankings at the international and national levels, and in the annual monitoring of the performance of universities by the relevant Ministry of the Russian Federation.

Key words: faculty, publication activity, research activities, university ranking, monitoring of university activities, innovation potential.

Публикационная активность является результатом научно-исследовательской деятельности научного коллектива или автора исследовательского процесса, представленного в виде какой-либо научной публикации. Это может быть журнальная статья, статья в коллективном сборнике, доклад в трудах научной конференции, авторская или коллективная монография, опубликованный отчет по НИР [4]. Научное и профессорско-преподавательское сообщество использует данное понятие достаточно давно, так как по сути своей оно означает любую публикацию научных изысканий и результатов исследовательской работы в журналах и научных изданиях. Однако с 2012 года в Российской Федерации данное понятие вышло, можно сказать, на официальную, нормативно-правовую основу, когда был принят указ Президента Российской Федерации о необходимости принимать активное участие в научной, исследовательской и издательской деятельности на международном уровне [7]. Таким образом, научное сообщество в целом и профессорско-преподавательский состав (ППС) в частности обязаны участвовать в повышении собственной публикационной активности. Многие вузы на сегодняшний день уже принимают всевозможные итоговые рейтинги и эффективные контракты, наиболее значимым среди которых является публикационная активность в национальных и международных базах.

На наш взгляд, для дальнейшего стимулирования публикационной активности профессорско-преподавательского состава университетов необходимо определить, какую роль этот показатель играет в повышении общей эффективности деятельности университета. Для подтверждения важности этого показателя в деятельности вуза, на наш взгляд, необходимо выделить 3 важных

аспекта: участие в рейтингах, развитие региона, повышение научной составляющей в образовательной деятельности.

Публикационная активность – это показатель мировых рейтингов вузов. Как известно, существует множество различных рейтинговых агентств и баз данных, которые оценивают деятельность университетов различных стран и составляют рейтинги лучших вузов мира. В большинстве случаев оценивается комплекс показателей, среди которых, кроме количества иностранных студентов и преподавателей, объемов научно-исследовательской деятельности, развитости инфраструктуры, обязательно будет присутствовать и показатель публикационной активности профессорско-преподавательского состава. Таким образом, с помощью комплекса показателей оценивается роль, значение и репутация вузов в образовательной и бизнес-среде. Например, для формирования Рейтинга лучших университетов мира по версии Times Higher Education (THE World University Rankings) используются такие показатели, как общая цитируемость по разным областям исследований (вес показателя 32,5 %), научная и академическая репутация вуза (вес соответственно 19,5% и 15 %) [2]. Уже эти три показателя в сумме составляют более 66 % веса в рейтинге. Кроме них, также присутствуют и оцениваются такие показатели, как количество защищенных диссертаций, объем финансирования из внешних источников и т.д. Как мы видим, показатель «Общая цитируемость научных публикаций, нормализованная относительно разных областей исследований» имеет наибольший вес.

Если говорить о рейтинге Российской Федерации, то в первую очередь можно сказать о мониторинге, проводимом Министерством образования и науки РФ. Цель мониторинга – формирование информационно-аналитических материалов на основе информации об образовательных организациях высшего образования и их филиалах на основе показателей деятельности [3]. В ходе мониторинга оцениваются образовательная, научно-исследовательская, международная, финансово-экономическая деятельность, заработная плата ППС, уровень трудоустройства выпускников и дополнительный показатель. При оценке научно-исследовательской деятельности также используются данные о количестве публикаций и количестве цитирования в различных системах научного цитирования международного и национального уровней. Так, из 16 показателей оценки научно-исследовательской деятельности 6 относятся к публикационной активности ППС [1].

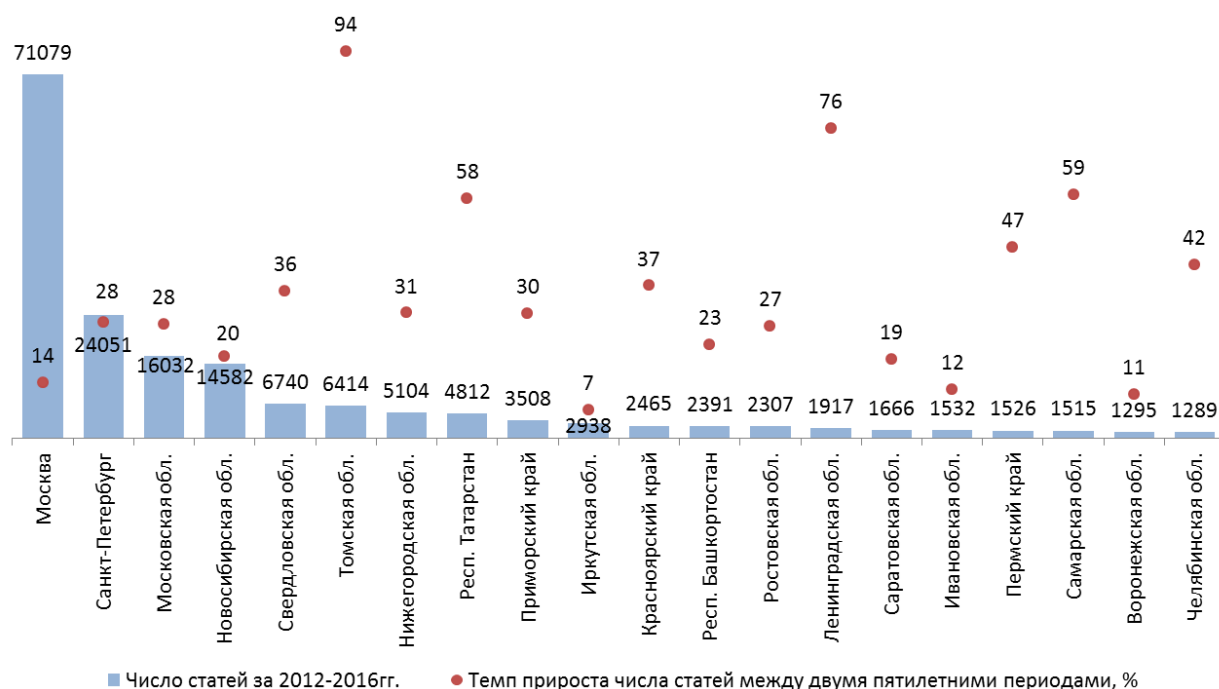
Вторым аспектом, влияющим на роль публикационной активности в деятельности вуза, является участие в развитии региона. С учетом того, что вузы, находящиеся на территории региона, готовят кадры и научную базу для этого региона, общая стратегическая цель их деятельности направлена на продвижение региональной науки и регионального развития. Различные исследования вопроса коммерциализации, патентования и практического использования научных исследований доказывают, что такая деятельность только стимулирует дальнейшие научные исследования. Так, согласно исследованиям немецких ученых Д. Чарницки, В. Гланзеля и К. Хуссингер, имеется положительная корреляция с достаточно высоким статистическим подтверждением между публикационной активностью и патентной деятельностью. Также ученые вывели положительную зависимость между публикацией и «качеством» исследований, которое измеряется влиянием цитирования [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что регион и региональные власти должны в полной мере использовать научные ресурсы вузов, находящихся на их территории. Выделяя отрасли для дальнейшего развития или совместно с учеными разрабатывая стратегические программы развития территории, регион дает вузам как область исследования и дальнейшую базу практического применения результатов исследования, так и задел для собственного дальнейшего развития. Именно опорные университеты должны и смогут способствовать развитию региона. Региональные власти также способны выявлять наиболее интересные для них направления исследования профессорско-преподавательского состава региональных и опорных университетов с помощью анализа публикационной активности ППС.

На сегодняшний день не все регионы и их руководство понимают, что научная деятельность, научный потенциал и публикационная активность – это база для формирования и развития инновационной политики и инфраструктуры. Данному вопросу посвящен целый ряд научных

исследований. Так, Терещенко Д.С. и Щербаков В.С. в своем исследовании, посвященном формированию рейтинга публикационной активности российских регионов по состоянию на 2015 г., отмечают, что все субъекты Российской Федерации по уровню публикационной активности находились за пределами области А [6]. Согласно их исследованию, выделяется 4 области в категоризации регионов по публикационной активности: от зоны А (регионы с высоким уровнем публикационной активности) до зоны D, характеризующей неудовлетворительный уровень публикационной активности. К зоне В ученые отнесли 10 регионов, к зоне С – 68 регионов и один регион – к зоне D.

Также проводятся исследования публикационной активности как показателя участия в научных исследованиях международного уровня и качества образования в зарубежных изданиях, индексируемых базах данных. Результаты исследования, проведенные НИУ «Высшая школа экономики» по вопросам развития инновационного процесса в регионах за счет публикационной активности научной и образовательной среды, представлены на рисунке.



Статьи российских авторов в научных журналах, индексируемых в Web of Science, по субъектам Российской Федерации [5]

Таким образом, можно сделать вывод о незначительном темпе прироста числа статей, влияющего на развитие инновационного процесса в регионах.

Согласно результатам этих исследований, изучение публикационной активности, кроме прочего, даст возможность более эффективного использования бюджетного финансирования и адекватного распределения, что позволит повысить инновационный потенциал региона. Объясняется это тем, что бюджетные средства будут выделяться на приоритетные для региона проекты.

Анализируя третий аспект влияния публикационной активности профессорско-преподавательского состава на деятельность вуза, мы касаемся качества образовательного процесса и вовлеченности обучающихся в научную деятельность в процессе образовательной деятельности. Взаимосвязь этих двух позиций не вызывает сомнений, как и положительная корреляция показателей публикационной активности и качества образовательного процесса. Объясняется это тем, что, во-первых, повышается научный и квалификационный уровень профессорско-преподавательского состава, во-вторых, студенческая среда, формируемая с активной научной составляющей, даст больший эффект в качественном аспекте. Обучающиеся, включенные в научную и исследовательскую деятельность с первых курсов, привыкают к научному языку, повышают уровень владения новыми исследовательскими компетенциями, при проведении исследования по

выпускной квалификационной работе будут способны выдать более качественный, значимый и достойный результат. В дальнейшем в процессе профессиональной деятельности сформируется специалист, способный не только выполнять возложенные на него должностные обязанности, но и реализовать функционал инновационной направленности, что будет способствовать повышению эффективности экономической деятельности.

В связи с этим можем заключить, что публикационная активность профессорско-преподавательского состава университета – это показатель, который, с одной стороны, характеризует направление, уровень и качество научно-исследовательской и издательской деятельности работников вузов, а с другой стороны – способен участвовать в развитии как самого университета, так и региона в целом, развивая перспективные направления и повышая инновационный потенциал.

Литература

1. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования [Электронный ресурс]. URL: <http://indicators.miccedu.ru/monitoring/?m=vpo>
2. Официальный сайт аналитического портала «Гуманитарные технологии» [Электронный ресурс]. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/the-world-university-rankings/info>
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.08.2013 № 662 «Об осуществлении мониторинга системы образования».
4. Публикационная активность, возможности роста научного продукта и традиционный русский вопрос «Что делать?» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unkniga.ru/vishee/2142-publikacionnaya-aktivnost-vozmozhnosti-rosta-nauchnogo-produkta.html>
5. Расчеты ИСИЭЗ НИУ «ВШЭ» по данным Web of Science Core Collection (SCI-EXPANDED, SSCI, A&HCI) от 18.05.2017 г.; результаты проекта «Разработка теоретических и методических подходов к исследованию активности субъектов инновационного процесса» Программы фундаментальных исследований НИУ «ВШЭ» [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/news/207748318.html>
6. Терещенко Д.С., Щербаков В.С. Формирование рейтинга публикационной активности российских регионов // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2018. Т. 4. № 3.
7. Указ Президента от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».
8. Czarnitzki Dirk, Glänzel Wolfgang, Hussinger Katrin. An Empirical Assessment of Co-Activity among German Professors [Электронный ресурс]. URL: <ftp://zinc.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp06080.pdf>

Подход к оценке потенциала роста производительности труда на предприятии

Approach to Assessing the Potential for Productivity Growth Labor in the Enterprise

Д. ПОПОВ, А. ГАБИТОВА

Попов Денис Владимирович, канд. техн. наук, ведущий научный сотрудник Института стратегических исследований Республики Башкортостан. E-mail: popovdv@isirb.ru

Габитова Аида Рафаэловна, старший преподаватель кафедры «Математические методы в экономике» Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: aida_1@mail.ru

С целью выявления подразделений – кандидатов на первоочередное внедрение бережливых технологий на производственно-строительном предприятии разработан подход, позволяющий оценивать потенциал роста производительности труда посредством анализа эластичности по капиталовооруженности труда и по воздействию времени на выработку в подразделениях предприятия с помощью производственной функции Тинбергена. Результаты представлены в виде сводной таблицы.

Ключевые слова: производительность труда, модель Кобба–Дугласа, модель Тинбергена, капиталовооруженность труда, бережливое производство.

For the purpose of identification of candidate divisions on priority introduction of lean approach at the production and construction enterprise, the approach allowing to estimate the potential of increase in labor capacity by means of the analysis of elasticity on capital-labor ratio and on influence of time for development in divisions by means of Tinbergen's linearized model is developed. Results are presented in the form of the summary table.

Key words: labor capacity, Cobb-Douglas model, Tinbergen's model, capital-labor ratio, lean production.

Человеческий ресурс – самый ценный ресурс на любом производстве. Без него невозможно создать товар или услугу, которую впоследствии можно продать для потребления и получить прибыль за выполненный труд. Именно поэтому вопрос эффективности труда всегда интересовал каждого, кто так или иначе связывает себя с бизнесом любого масштаба, будь то самозанятость или владение крупным бизнесом. Одним из измерителей эффективности трудового ресурса является показатель производительности труда.

Производительность труда чаще всего измеряется тремя методами: стоимостным (измеряется количеством денежной прибыли), натуральным (измеряется количеством произведенной продукции) и трудовым (измеряется затратами времени на производство одной единицы товара). Чтобы повысить эти показатели, предприятия прибегают к различным способам мотивации персонала – премиальным вознаграждениям, организации обедов, предоставлению бесплатного трансфера до места работы и т.д. [7]. К сожалению, в ряде исследований, например, в [8], показано, что влияние приверженности персонала к организации на производительность труда не однозначно. Несмотря на то, что такие меры значительно облегчают жизнь работникам и положительно влияют на моральный настрой коллектива, однако они не будут иметь эффекта при недостаточной технической оснащенности персонала (например, неисправное оборудование, недостаточное освещение), а также недостаточном уровне его компетенций [3]. Однако анализ сформированности компетенций на предприятии требует значительных временных затрат и привлечения финансовых ресурсов, что не всегда осуществимо на практике.

Известны различные подходы к анализу данных предприятия в части производительности труда. В работе [11] представлен подход на основе метода опорных векторов – инструмента машинного обучения, однако для его успешного применения необходимо большое количество обучающих примеров в виде размеченных данных, которых в рассматриваемом случае нет возможности получить. В работе [9] применяется эконометрический подход – панельный регрессионный

анализ производительности труда, но для его применения необходима однородность данных по обособленным подразделениям предприятия, что также невозможно провести в рамках настоящего исследования.

Поэтому в настоящей работе рассматривается капиталовооруженность как один из основных факторов, влияющих на производительность труда, для ее анализа достаточно данных бухгалтерской отчетности предприятия.

Одним из инструментов, позволяющих оценить влияние ресурсов производства на производительность труда, являются производственные функции. Так, авторы [2] рассматривают различные подходы к моделированию производительности труда и делают вывод, что самым достоверным является подход, основанный на применении производственных функций типа Кобба–Дугласа. Одним из первых, кто предложил использовать производственные функции для оценки производительности труда, был Иоганн фон Тюнен, предложивший формулу естественного уровня заработной платы, выражавшуюся в произведении прожиточного минимума и стоимости работ, возведенных в квадратный корень [6].

Также для статистического измерения объема производства могут применяться производственные функции, показывающие, какой из факторов производства оказал наибольшее влияние на рост/снижение производительности труда. Так, для сравнения показателей эффективности производства в легкой промышленности 30 разных стран была применена производственная функция постоянной эластичности замещения [12]. Анализ показал, что эффективность применения факторов производства намного важнее в плане производительности, чем соотношение этих факторов. Модель также показала, что эффективность производства в развивающихся странах составляет всего 21–25 % от уровня эффективности в США, в то время как развитые страны имеют показатели в 63–76 %.

Существуют также модели, способные показать влияние прерывания работы на эффективность рабочего процесса, однако такие модели неспособны оценить степень влияния при серьезных систематических прерываниях и не позволяют измерить эффект влияния на производительность труда организационно-управленческих факторов [10].

На сегодняшний день одним из доступных ресурсов повышения производительности труда является организация деятельности на предприятии в соответствии с принципами «бережливого производства» [5]. Однако для измерения эффекта от воздействия на производительность труда управленческих факторов необходимо до принятия мер рассчитать эластичность по традиционным ресурсам [10], например, таким как капиталовооруженность труда. Для такой оценки можно использовать модифицированную модель Кобба–Дугласа, предложенную Яном Тинбергеном, включающую в себя дополнительный временной фактор, показывающий изменчивость эффективности труда с течением времени при неизменности других факторов.

Модель Кобба–Дугласа–Тинбергена имеет вид:

$$Q = \alpha_0 K^{\alpha_1} L^{\alpha_2} * e^{\alpha_3 * t},$$

где Q – объем произведенных товаров, K – объем капиталовложений, L – количество рабочих, t – период времени, $\alpha_0 \dots \alpha_3$ – коэффициенты эластичности по каждому из ресурсов производства.

Модель Тинбергена с использованием капиталоемкости имеет вид:

$$V = \alpha_0 * \left(\frac{K}{L}\right)^{\alpha_1} * e^{\alpha_2 * t}.$$

где $\frac{K}{L}$ – капиталовооруженность труда (далее – Kl), а $\frac{Q}{L} = V$ – выработка на одного сотрудника предприятия, соответственно коэффициенты α_1 , α_2 , подлежащие оценке, выражают эластичность по капиталовооруженности и по периоду времени, а α_0 – отражает мультипликативный эффект влияния прочих факторов на выработку.

Для удобства оценки коэффициентов стандартным методом наименьших квадратов, функцию привели к аддитивному виду за счет процедуры логарифмирования:

$$\ln(V) = \ln(\alpha_0) + \alpha_1 \ln(Kl) + \alpha_2 t.$$

В качестве исходных данных анализа производительности труда рассматривалось предприятие строительной отрасли, имеющее 8 подразделений, территориально расположенных в Республике Башкортостан. Показатели по подразделениям были собраны в динамике за 8 лет на основании данных бухгалтерской отчетности. Дальнейшие вычисления были выполнены путем построения моделей линейной регрессии для каждого отдела предприятия с использованием предварительно обработанных и преобразованных исходных данных. Модели построены как с учетом, так и без учета временного периода для их изменчивости, то есть рассматривались как классическая функция Кобба–Дугласа, так и модифицированная модель Тинбергена. Таким образом, коэффициенты эластичности были найдены и подставлены в исходную функцию Тинбергена с использованием капиталовооруженности труда. В таблице приведены результаты оценки моделей по 8 подразделениям предприятия.

Оценка моделей по 8 подразделениям предприятия

Эластичность	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
<i>Спецификация модели в виде функции Кобба–Дугласа–Тинбергена</i>								
Капиталовооруженность	1,17	0,107	0,048	0,341	0,35	1,18	0,031	0,99
Период времени	-0,03	-0,012	0,087	0,065	0,001	-0,02	0,145	-0,023
Мультипликатор выработки	3,031	12,00	12,94	8,479	13,21	3,021	13,43	3,036
<i>Спецификация модели в виде функции Кобба–Дугласа</i>								
Капиталовооруженность	1,041	0,09	0,059	0,535	0,38	1,041	0,105	0,563
Мультипликатор выработки	2,999	12,19	13,18	5,805	13,53	2,999	11,85	1,98

Результаты проведенного анализа позволили сделать следующие выводы:

– часть построенных моделей явно показывает, что в некоторых подразделениях вложение дополнительного капитала для капиталовооруженности труда нецелесообразно, поскольку не поможет увеличить выработку;

– на I, II, VI и VIII подразделениях мультипликативный эффект от воздействия времени меньше 1, так как $e^{\beta} < 1$ при $\beta < 0$, – в этих подразделениях действительно не проводилась модернизация производства за последние 6 лет;

– для I и VI подразделений отмечается сверхэластичность по капиталовооруженности труда (коэффициент > 1), и следует отметить, что характер и назначение выполняемых работ в этих подразделениях практически одинаков, и именно в них еще не исчерпан ресурс в виде капиталовооруженности, позволяющий значительно повысить выручку за счет модернизации производства и вложения дополнительных средств в развитие условий труда;

– подразделения IV и V имеют стабильный прирост выработки за счет увеличения капиталовооруженности труда;

– подразделения IV и VII имеют незначительные коэффициенты эластичности по капиталовооруженности ($< 0,05$), но значительный мультипликативный эффект по времени (< 1), что свидетельствует о достижении эффекта насыщения по традиционным ресурсам и возможности для роста производительности труда за счет внедрения организационно-управленческих решений.

Разработанный подход позволяет оценивать потенциал роста производительности труда посредством анализа эластичности по капиталовооруженности труда и по воздействию времени на выработку в подразделениях производственно-строительного предприятия для выявления кандидатов на первоочередное внедрение технологий бережливого производства в рамках работы Регионального центра компетенций в сфере производительности труда в Республике Башкортостан [4].

Литература

1. Бахитова Р.Х., Ахметшина Г.А., Лакман И.А. Панельное моделирование объема выпуска продукции для регионов России // Управление большими системами. 2014. № 50. С. 99–109.
2. Масыч М.А., Богомолова И.С., Жертовская Е.В., Задорожная Е.К. Многофакторная модель измерения производительности труда // Инженерный вестник Дона. 2015. № 2-2. С. 107–112.
3. Попов Д.В., Галямов А.Ф. Комплекс моделей представления знаний о процессе формирования компетенций // Методические аспекты искусственного интеллекта: монография. М.: Машиностроение, 2014. П.1.3. С. 54–85.
4. Попов Д.В., Горлицына О.А. Деятельность регионального центра компетенций в сфере производительности труда в Республике Башкортостан // Педагогический журнал Башкортостана. 2018. № 6. С. 111–115.
5. Яманов С.М. Бережливое производство как инструмент повышения производительности труда и сокращения издержек // Методы менеджмента качества. 2012. № 8. С. 4–9.
6. Jensen B.S. von Thünen: Capital, Production Functions, Marginal Productivity Wages, and the Natural Wage // German Economic Review. 2017. Vol. 18. № 1. Pp. 51–80.
7. Ling V.V., Yumashev A.V. Estimation of worker encouragement system at industrial enterprise // Espacios. 2018. Vol. 39. № 28. Pp. 22–30.
8. Roca-Puig V., Beltrán-Martín I., Segarra-Ciprés M. Commitment to Employees, Labor Intensity, and Labor Productivity in Small Firms: A non-linear approach // International Journal of Manpower. 2012. Vol. 33. Issue 8. Pp. 938–954.
9. Stoker T.M., Berndt E.R., Ellerman A.D., Schennach S.M. Panel data analysis of U.S. coal productivity // Journal of Econometrics. Vol. 127. Issue 2. August 2005, Pp. 131–164.
10. Williams Jr. G.H. Use of a production function to estimate the impact of work fragmentation on labor productivity (Conference Paper), Construction Research, Inc. 2011.
11. Xu S., Zhao H.-F., Wang Y., Bao X.-H. Modeling and Optimization of High-Technology Manufacturing productivity based on support vector machines and chaos // Journal of Applied Sciences. 2006. Vol. 6. Issue 4. Pp. 744–749.
12. Young-Suk Kim, Satyendra Verma, Rachel Dardis. Labor-productivity Differences in the Textile Industry // The Journal of the Textile Institute. 1991. Vol. 82. № 2. Pp. 261–272.

Конкурентоспособность трудовых ресурсов организации с позиции создания достойного уровня труда

Competitiveness of the Workforce of the Organization from the Standpoint of Creating a Decent Level of Labor

М. БОГАТЫРЕВА

Богатырева Марина Руслановна, канд. соц. наук, доцент кафедры социологии труда и экономики предпринимательства Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: bmari78@mail.ru

В статье рассматривается конкурентоспособность рабочей силы как одного из важнейших аспектов человеческого капитала. Без сомнения, эффективность любой организации зависит от эффективности трудовых ресурсов. В статье описано несколько подходов к определению понятия «конкурентоспособность трудовых ресурсов». Разнообразие подходов свидетельствует об отсутствии единого целостного определения понятия «конкурентоспособность трудовых ресурсов», и о том, что определение конкурентоспособности работников зависит от создания достойного уровня труда. Авторы пришли к выводу, что для повышения конкурентоспособности человеческого капитала необходима коррекция государственной образовательной политики.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, персонал, конкурентоспособность трудовых ресурсов, образование, кадровая политика, эффективность сотрудников, достойный уровень труда.

The article considers the competitiveness of the labor force as one of the most important aspects of human capital. Without a doubt, the effectiveness of any organization depends on the efficiency of the workforce. The article describes several approaches to the definition of the concept «competitiveness of labor resources». The diversity of approaches indicates the absence of a single, holistic definition of the concept of «competitiveness of labor resources», and that the definition of the competitiveness of workers depends on creating a decent level of labor. The authors concluded that in order to increase the competitiveness of human capital, it is necessary to reform the state educational policy.

Key words: labor resources, personnel, labor resources competitiveness, education, personnel policy, staff efficiency, decent level of labor.

Важным и широко обсуждаемым вопросом в последние десятилетия является изучение конкурентоспособности трудовых ресурсов. Выявлено, что конкурентоспособность – это феномен, который подразумевает устойчивость социальной и профессиональной мобильности трудовых ресурсов, связанных с формированием таких профессиональных качеств личности, которые способствуют не только выполнению профессиональных производственных функций, но и их активному осуществлению [6].

Значимость трудовых ресурсов для успеха любой организаций переоценить невозможно [1]. Сотрудники являются своего рода человеческим капиталом организации, и их эффективность является ключевым показателем организации при достижении целей. Эффективность работы сотрудников является одной из наиболее важных задач как с точки зрения организационной психологии, так и с точки зрения управления персоналом [10].

По мнению зарубежных экспертов А. Эльнаги и А. Имрана, сотрудники являются наиболее дорогим активом для любой организации, так как они могут создавать или разрушать статус компании, могут оказывать влияние на прибыль организации [11]. Другие специалисты (С. Актар, М. Сачу и Э. Али) предполагают, что на выполняемую работу влияют разные факторы, например, такие как кадровая политика организации, обучение и развитие сотрудников, корпоративный климат, взаимоотношения между сотрудниками. Эффективность работы сотрудников в организации может быть улучшена различными методами. Она играет важную роль в конкурентной

среде, где высокая производительность труда ведет к успеху, в то время как плохая производительность может привести к сбою [8].

В течение последних десятилетий было проведено множество исследований в области эффективности деятельности сотрудников в разных секторах экономики. Б. Шерман и А. Снелл считают, что это объясняется всевозрастающей ролью человеческого капитала как инструмента для достижения целей организации. Высокий человеческий капитал может преобразовать и другие ресурсы (такие как деньги, машина, методы и материалы) для производства или обслуживания. Кроме того, для получения положительного результата необходимы ориентированные на работу персонала тренинги, усиливающие возможность персонала конкурировать на рынке и быть успешными в турбулентной среде [12].

С. Раффи в своих трудах утверждает, что обучение является наиболее важным фактором для достижения высоких результатов. Важно обучить соответствующих людей в соответствующей области «быть адаптивными к окружающей среде». Целью обучения работников является возможность повлиять на производительность труда работников [13]. Кроме того, технический прогресс и изменения в организациях постепенно привели к пониманию работодателем того факта, что успех связан с навыками и опытом сотрудников. Это явление привело к увеличению инвестиций в обучение и рост сотрудников [9].

Конкурентное преимущество возникает тогда, когда организация создает ценность для потребителей, выбирает рынки, где оно может превзойти конкурентов, и является ключевой задачей для последнего. Наиболее важными факторами для достижения конкурентоспособности организации выступают инновации, качество и управление затратами, которые зависят от качества человеческих ресурсов в организациях [7].

Организации, нацеленные на эффективную работу, требуют высокой квалификации персонала. Специалисты должны быть обучены и иметь необходимые навыки и возможности для обеспечения эффективности процесса производства и управления. Герчикова И.Н. в своем научном труде заявила, что высокая конкурентоспособность работников не только является одной из предпосылок эффективности организации, но и обеспечивает определенную степень личной экономической безопасности и социальной устойчивости для ее руководства. Эффективно функционирующие, конкурентоспособные организации – залог экономически процветающего государства, которое, в свою очередь, является фундаментальной основой для социальной и экономической безопасности [3]. Таким образом, способность привлекать человеческие ресурсы и сохранять их – один из ключевых факторов успешного развития организации. Уровень развития организации, узнаваемость бренда, имиджа и организационной культуры привлекают человеческие ресурсы, а также обеспечивают содержание сотрудников, в результате чего колебания уменьшаются. В связи с вышеизложенным необходимо детальное изучение человеческих ресурсов организации как фактора их конкурентоспособности.

Однако не все на рынке труда так четко складывается в отношении высококвалифицированного персонала. Им не всегда удается реализовать накопленный человеческий капитал в системе производственных отношений, что стимулирует мобильность трудовых ресурсов в разных направлениях – от организации к организации как по территории Российской Федерации, так и за ее пределами. В этом контексте необходимо приложить усилия для увеличения степени удовлетворенности работой специалистов.

Учитывая мотивацию к производительному труду, работодатель должен принимать во внимание потребности работника в тех базовых условиях, при которых работник может определить степень удовлетворенности работой для себя. На рисунке 1 мы представили шкалу факторов, которые являются центральными для мотивационного формирования в процессе трудовой деятельности.



Рис. 1. Факторы, влияющие на степень удовлетворенности трудом

В этом контексте, по нашему мнению, доля участия в развитии рабочей силы отражает уровень удовлетворенности трудом, поскольку в противном случае трудовой ресурс остается невостребованным. Численность экономически активного населения в регионе, где созданы соответствующие условия, вероятно, будет выше [2]. Динамика участия в развитии рабочей силы на региональном уровне представлена на рисунке 2.

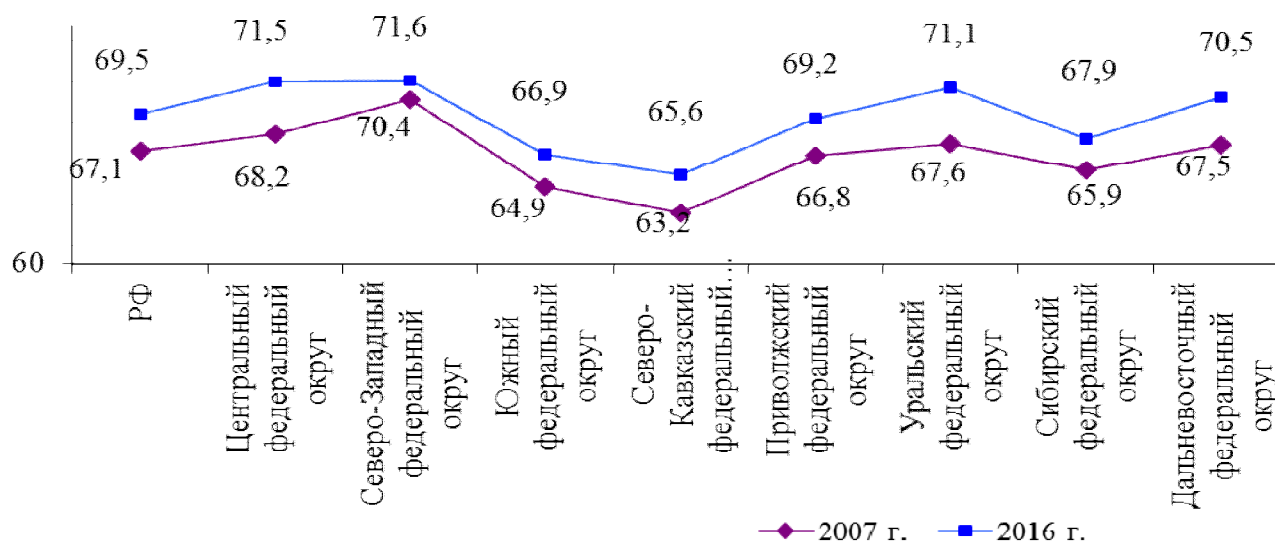


Рис. 2. Уровень участия в рабочей силе по федеральным округам, в %

В Северо-Кавказском федеральном округе наибольшая динамика наблюдается в Республике Ингушетия, где показатель вырос с 52,0 % в 2007 г. до 72,8 % в 2016 г. Показатель увеличился также в Чеченской и Кабардино-Балкарской республиках на 7,8 и 5,9 % соответственно, Республике Северная Осетия-Алания – на 4,3 %, в Ставропольском крае – на 1,2 %. Уровень участия в развитии рабочей силы сократился только в Республике Дагестан на 2,5 % и Карачаево-Черкесской Республике на 2,0 %¹.

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: стат. сб. М.: Росстат, 2017. 1402 с.

Удовлетворенность трудом зачастую рассматривается в контексте изучения отношения работников к работе, мотивации, качества трудовой жизни и т.д. С точки зрения удовлетворенности трудом единой точки зрения не существует, но в целом авторы исследований данной тематики признают комплексный характер данного явления: «интегральной субъективной характеристикой трудовой деятельности является удовлетворенность (или неудовлетворенность) трудом в целом, которая выражает, с одной стороны, отношение индивида к своему труду через “взвешивание” для себя преимуществ его одних элементов и недостатков других. Оценивая удовлетворенность трудом, мы тем самым соотносим оценки получаемых от него результатов и соответствующих издержек. С другой стороны, этот показатель свидетельствует о степени соответствия притязаний человека и реальных условий его труда» [5, 74].

В последние десятилетия также возникла проблема «чрезмерного переинвестирования» человеческого капитала, когда работник не имеет возможности найти работу в соответствии с приобретенными знаниями и квалификацией, что приводит к долгосрочной потере навыков каждого четвертого российского работника. Случаи недостаточного инвестирования в человеческий капитал, когда обучение недостаточно для выполненной работы, составляют, по разным оценкам, до 10–20 % рабочей силы» [4, 89].

Таким образом, для повышения конкурентоспособности человеческого капитала требуется коррекция государственной образовательной политики. В качестве механизма реализации возможно введение в программы вступительных испытаний классификации предлагаемых областей обучения в вузах по степени востребованности в регионах с выделением групп «высоко востребованные», «неопределенно востребованные» и т.п.

Литература

1. Богатырева М.Р. Управление персоналом организации: учеб. справочник для студентов. Уфа, 2012.
2. Биглова Г.Ф., Юмакаева Р.И. Отдельные аспекты экономического поведения в России и регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебное пособие. М.: ЮНИТИ, 2009. С. 21–23.
4. Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения»). М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. 196 с.
5. Монусова Г. Удовлетворенность трудом: межстрановые сопоставления // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 12. С. 74–83.
6. Мухаметлатыпов Ф.У., Ибрагимов У.Ф., Богатырева М.Р. Экономико-стоимостная модель труда: проблемы методологии и категориального анализа: учеб. пособие. 2-е изд., доп. и перераб. Уфа, 2015.
7. Шагалина Д.А., Бурдюгова О.В. Конкурентоспособность персонала организации: факторы влияния и инструменты управления // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 39. С. 4146–4150.
8. Aktar S., Sachu M.K., Ali E. The Impact of rewards on employee performance in commercial banks of Bangladesh: An empirical study // IOSR Journal of Bussiness and Management. 2012. Vol. 6. Issue 2. Pp. 9–15.
9. Beardwell J., Claydo T. Human Resource Management a Contemporary Approach. 5th ed. Pearson Educ. Essex, 2007. 694 p.
10. Campbell J.P., McHenry J., Wise L. Modeling job performance in a population of jobs // Personnel Pesology. 1990. Vol. 43.
11. Elnaga A., Imran A. The effect of training on employee performance // European Journal of Business and Management. 2013. Vol. 5. Pp. 2222–2839.
12. Sherman B., Snell A. Managing Human Resources, incentives and rewards. Ohio: International Publishing, 1998.
13. Raffee S. Motivating security guards: a management perspective in the private security guarding industry in Singapore, scarman centre for the study of public order: unpublished dissertation. Leicester University UK, 2001.

Подход к оценке стоимости разработки медицинских информационных систем

Approach to the Valuation of the Development of Medical Information Systems

Р. ЯХИНА, И. ЛАКМАН

Яхина Рената Азаматовна, экономист ООО «Научно-производственный центр «Геостра» (г. Уфа).
E-mail: renatochka.95@mail.ru

Лакман Ирина Александровна, канд. техн. наук, заведующая лабораторией исследований социально-экономических проблем регионов Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: Lackmania@mail.ru

В статье рассматриваются существующие методы оценки стоимости программного обеспечения на основе различных способов определения размера программного продукта: в объектных единицах; функциональных единицах; количестве строк исходного кода. Выполняется сравнительный анализ возможности адаптации существующих методик оценки к расчету стоимости медицинских информационных систем класса BI (Business Intelligence). Сформулированы этапы оценки и особенности их выполнения с учетом отраслевой специфики.

Ключевые слова: экономика здоровья, медицинская информационная система, методы оценки стоимости программного продукта.

The article discusses the existing methods for estimating the cost of software, based on various ways of determining the size of a software product: in object units; functional units; number of lines of source code. A comparative analysis is performed of the possibility of adapting existing assessment methodologies to calculating the cost of medical information systems of the BI class (Business Intelligence). The stages of assessment and the features of their implementation are formulated taking into account industry specifics.

Key words: health economics, medical information system, methods for estimating the cost of a software product.

Для российской экономики состояние здоровья населения сегодня следует рассматривать, прежде всего, как ресурс для устойчивого социально-экономического развития. Эффективность системы здравоохранения в большей степени определяется уровнем оснащенности современным оборудованием и внедрения новых технологий [3], включая медицинские информационные системы (МИС), предназначенные для автоматизации бизнес-процессов в лечебных учреждениях. В общем случае определение предпочтительной медицинской информационной системы является задачей многокритериального выбора [4]. Активное внедрение цифровых интеллектуальных технологий в медицину позволяет достичь эффекта улучшения качества жизни населения в целом, однако встает вопрос не только о достижении поставленной цели, но и о затратах, связанных с внедрением МИС.

Таким образом, одной из задач экономики здоровья является измерение эффективности от внедрения МИС. При решении данной задачи возникает проблема достижения двух разнонаправленных целей: 1) за счет внедрения МИС необходимо улучшить качество оказываемых медицинских услуг, а в перспективе улучшить показатели качества жизни населения; 2) необходимо минимизировать издержки, связанные с разработкой и внедрением медицинских информационных систем.

Достижение баланса между данными целями может быть достигнуто за счет внедрения в организацию здравоохранения систем класса BI (Business Intelligence) [1]. Такие системы направлены на оптимизацию бизнес-процессов лечебного учреждения, позволяют повысить скорость и качество работы с информацией [7]. В основе работы BI-систем – автоматизация анализа медицинских данных, представляющих показатели распространенности заболеваний, смертности количества больных, и т.п. Важные аспекты – использование и рациональное хранение данных (инструменты отчетности, интеграции и очистки данных) [4], прогнозирование и поддержка принятия

решений в учреждении (аналитические хранилища данных и средства интеллектуального анализа данных) [2].

Разработка МИС, особенно класса VI, накладывает свои особенности на оценку затрат в силу принадлежности к медицинским системам [3]. Специфика медицинских информационных технологий такова, что ответственность за здоровье других людей косвенно ложится на разработчика системы, а сложность и неоднозначность предметной области требует соблюдения условий, в которых эта система будет эксплуатироваться.

Указанные особенности разработки МИС и факторы риска влияют на ее стоимость, которая определяется инвестициями в ее создание, ожиданиями разработчиков, неочевидностью преимуществ от ее применения, а также ограничениями, накладываемыми регуляторами, например, по регистрации средств измерения, изделий и т.п.).

Перед руководством медицинского учреждения стоит непростой выбор, ведь МИС может как помочь перейти учреждению на новый уровень работы, так и законсервировать неэффективные способы работы при недостаточно проработанном выборе, адаптации, сопровождении МИС, а перейти на другую МИС в дальнейшем может быть очень трудоемко.

На сегодняшний день существует несколько различных методов оценки информационных систем, однако для МИС наиболее подходят COCOMO II и COSYSMO.

Модель COCOMO II включает способы оценивания размера программы как в количестве строк исходного кода, так и в функциональных и объектных единицах. Применение объектных единиц хорошо подходит для организаций в сфере настройки и продажи программных продуктов. Он рекомендуется для визуального проектирования, когда используются такие понятия, используемые в МИС, как «компонент», «экранная форма» и «отчет». Однако для объектно-ориентированных языков такой подход зачастую является затруднительным, и удобнее оценивать количество строк кода.

В то же время модель COSYSMO больше соответствует нуждам таких организаций, где необходимо регулярно оценивать объем работ на разработку и применение информационных систем, что актуально для медицинских учреждений, поскольку они постоянно отчитываются перед страховыми компаниями. Применение модели позволяет определять, какие характеристики процесса разработки делают продукты менее эффективными, например, из-за уровня зрелости бизнес-процессов и нарушения этапов процесса разработки [6].

COSYSMO представляет собой статистическую модель оценки трудоемкости в человеко-месяцах, необходимых для осмысления, разработки, тестирования и развертывания крупномасштабных программных и аппаратных проектов. Модель ориентирована на структуру процессов жизненного цикла системы, описанную в стандарте ANSI/EIA 632 Processes for Engineering a System, и фазы жизненного цикла из стандарта ISO/IEC 15288 Systems Engineering. В таблице представлен сравнительный анализ применения обоих подходов к оценке программного обеспечения.

Сравнение методов COCOMO II и COSYSMO

Характеристика	COCOMO II	COSYSMO
Объект оценки	Разработка ПО	Системная инженерия
Оценка размера (единицы измерения)	Тысячи строк исходного кода (KLOC), функциональные единицы или объектные единицы	Требования, алгоритмы, интерфейсы, операционные сценарии
Фазы жизненного цикла	По стандарту MBASE/ RUP	По стандарту ISO/IEC 15288
Составляющие модели	Один масштабный коэффициент, 5 поправочных факторов масштаба, 17 факторов затрат	4 фактора масштаба, одна поправочная калибровочная константа, 14 факторов затрат
Положительная/отрицательная поправка масштаба	5 поправочных коэффициентов	Один экспоненциальный показатель

Анализ сравнения методов позволяет сделать вывод, что наиболее подходящим методом для оценки трудозатрат на разработку МИС класса VI является модель COSYSMO.

Предлагается следующая последовательность действий для определения стоимости разработки и внедрения МИС:

1) формирование спецификаций требований к МИС класса VI. На данном этапе необходимо проводить анализ не только функциональных требований к медицинской информационной системе, но и формировать список нефункциональных требований, в том числе к виду и удобству использования интерфейсов МИС (в том числе ориентируясь на три вида пользователей: врача, администратора и пациента), требований к интеграции с медицинским аппаратным обеспечением (например, с анализаторами, высокотехнологичными электронными устройствами медицинского назначения), требований по информационной безопасности и доступу к персональным данным пациентов, требований к архитектуре системного аппаратного обеспечения и проектированию программного продукта;

2) определение структурных единиц и затрат, связанных со стоимостью поставок специализированного интегрируемого в МИС программного и медицинского аппаратного обеспечения. На этом этапе рекомендуется использовать принцип структурного разбиения работ, при этом уделив особое внимание выявлению отказов в работе компьютеров и автоматическому исправлению причин неполадок, устранению последствий их действия, определив меры по их предотвращению, так как от этого напрямую может зависеть жизнь и здоровье пациентов;

3) определение общего размера программной части МИС, включающей не только программный код, но и временные затраты на составление документации по определению размера программной части. Как правило, под мерой оценки размера программного обеспечения понимается количество строк кода программы – Source Lines of Code;

4) определение объема работ. На данном этапе следует рассчитать медицинские и информационные риски, связанные с внедрением МИС, на основании данных рисков оценить трудоемкость, связанную с необходимой корректировкой информационной системы. Здесь следует уделить особое внимание учету требований организаций, регулирующих медицинскую деятельность (министерство здравоохранения, фонд обязательного медицинского страхования и др.);

5) формирование требований к качеству МИС, в том числе на количественном и качественном уровне. Здесь следует обратить внимание на соблюдение требований стандартов лечения, а также требований по отчетности, регулирующих медицинскую деятельность организаций и ведомств;

6) определение трудозатрат, связанных с кодированием и тестированием МИС, в соответствии с моделью COSYSMO. При этом следует учитывать трудозатраты, связанные не только с длительностью кодирования и тестирования программного продукта, но и с составлением плана работ по разработке МИС, формированию функциональных моделей МИС, определению вариантов тестирования ПО. Под программной производительностью понимается отношение объема проделанной работы ко времени, за которое она была совершена:

$$E = \sum_i \sum_j \left(\frac{KSLOC(i,j)}{W_j} \times EAF \right),$$

где W_j – программная производительность, необходимая для выполнения j -го вида работы; $KSLOC(i,j)$ – объем строк кода j -го вида работ для соблюдения i -го требования;

7) расчет стоимости МИС. На данном этапе проводится оценка общей стоимости выполнения проекта в денежных единицах. При реализации этапа следует учитывать как прямые, так и косвенные затраты, связанные с разработкой и внедрением МИС, в том числе, например, связанные с постоянными консультациями экспертов-врачей или обучением персонала использованию системы;

8) оценка влияния рисков. Оценка условных затрат (как стоимостных, так и временных), связанных с изменениями требований к МИС на этапе разработки, тестирования и внедрения

системы. Для МИС рисками является изменение стандартов лечения. На данном этапе предпочтительным является привлечение независимой экспертной группы врачей, а также анализ статистических данных по внедрению подобных МИС;

9) внедрение МИС. На данном этапе разрабатывается дорожная карта, в которой определяются задачи реализации полномасштабного внедрения МИС. План внедрения МИС обязательно должен предусматривать этап запуска пилотного проекта с последующим сбором отзывов врачей и пациентов и этап доработки МИС в случае необходимости.

Литература

1. Басев М.И. Применение BI-систем для анализа данных медицинских регистров // Врачи и информационные технологии. 2015. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primeneniye-bi-sistem-dlya-analiza-dannyh-meditsinskih-registrov>
2. Ваганова Е.В., Жданов Д.С., Земцов А.А. Особенности оценки стоимости разработки медицинских информационных систем // Проблемы учета и финансов. 2016. № 2. С. 50–54.
3. Ваганова Е.В., Ищук Т.Л., Жданов Д.С. Особенности экономики разработки программного обеспечения медицинских информационных систем // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 1. С. 102–109.
4. Botsivaly M., Spyropoulos B., Marinis M., Sarantakis P. Software development for the estimation of the mean DRGs related treatment cost // Studies in Health Technology and Informatics. Vol. 124. 2006. Pp. 307–312.
5. Lubas D.G. System and software cost correlation to reliability // Proceedings-Annual Reliability and Maintainability Symposium Volume. 2016. April, 5.
6. Rao P.S., Kumar R.K. An improved neural network to estimate effort of medical imaging software development // Journal of Medical Imaging and Health Informatics. Vol. 6. Issue 8. December, 2016. Pp. 1977–1982.
7. Spyropoulos B., Botsivaly M., Tzavaras A. Estimation of the DRGs related mean surgical treatment cost for 535 patients in Greece by employing custom-made software // AMIA Annual Symposium proceedings / AMIA Symposium. 2006.

О неравенстве как сущностной основе властных отношений

On Inequality as the Essential Basis of Power Relations

Э. ГАРЕЕВ, П. МИНАКОВ,
Л. ГАЙСИНА, Н. ВАЛИТОВА

Гареев Эдуард Сагидуллович, канд. филос. наук, профессор кафедры политологии, социологии и связей с общественностью (ПСиСО) Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета (ИНБ УГНТУ). E-mail: pssso@mail.ru

Минаков Павел Анатольевич, канд. полит. наук, доцент кафедры ПСиСО ИНБ УГНТУ. E-mail: mipal95@mail.ru

Гайсина Люция Мугтабаровна, канд. социол. наук, доцент кафедры ПСиСО ИНБ УГНТУ. E-mail: glmug@mail.ru

Валитова Ника Эдуардовна, канд. полит. наук, доцент кафедры ПСиСО ИНБ УГНТУ. E-mail: nikaga@yandex.ru

В статье представлено авторское понимание социального феномена властных отношений, сущностной основой которых выступает неравенство.

Ключевые слова: властные отношения, неравенство и равенство, конкуренция, субъект и объект власти.

The article presents the author's understanding of the social phenomenon of power relations, the essential basis of which is inequality.

Key words: power relations, inequality and equality, competition, subject and object of power.

Жизнь людей в обществе в той или иной степени связана с властью. Понять природу и сущность власти невозможно без изучения человеческих взаимоотношений, складывающихся по различным поводам и в самых разнообразных обстоятельствах. Социальные отношения, приводящие к возникновению власти, можно наблюдать (наряду с другими способами исследования этого явления) тогда, когда в силу различных причин сразу несколько человек, ранее не знакомых друг с другом, оказываются не по своей воле в экстремальных условиях и становятся так или иначе взаимозависимыми.

Соответственно для понимания происхождения и существования властных отношений в обществе именно как социального феномена мы предлагаем рассмотреть такой *условный* пример. В океане пассажирский лайнер терпит кораблекрушение, небольшой группе пассажиров удастся спастись и добраться до ближайшего необитаемого острова. В силу определенных обстоятельств большинство пассажиров и команда моряков лайнера во главе с капитаном погибли, мобильная связь на острове не работает. Такого рода обстоятельства часто становятся сюжетом для приключенческих книг и фильмов, но для нас важно показать возможный сценарий зарождения и развития властных отношений, в основе которых просматривается та или иная степень неравенства.

Итак, оказавшиеся на острове пассажиры находятся практически в равном положении, до этого момента они не были знакомы друг с другом, социальные различия неявились. Важным обстоятельством является то, что люди оказались на этом острове не по своей воле, при этом очевидной целью бывших пассажиров становится как минимум – выжить, а как максимум – вернуться к себе домой, таким образом, очевидно, на основании общих целей формируются общие интересы.

Среди бывших пассажиров неизбежно начнут складываться определенные социальные отношения, прежде всего связанные с названными целями. Оказавшись на необитаемом острове, люди должны решать множество неотложных задач, связанных с выживанием и обращением за помощью. При этом возможности и личностные характеристики каждого начнут проявляться все в большей степени. Для достижения цели выживания необходимо будет решать задачи добывания пищи, поиска укрытия от неблагоприятных природных воздействий и множество других.

Очевидно, что среди потерпевших крушение проявят себя субъекты, которые обладают необходимыми свойствами и могут справляться с этими задачами, и субъекты, которым самостоятельно это сделать будет сложно или невозможно. Вместе с тем от такого взаимодействия выигрывает каждая сторона, отсутствие такого взаимодействия может повлечь напряжение между ними, что может привести к различным неблагоприятным последствиям.

Опять же *условно* субъекты, обладающие необходимыми свойствами (четкое понимание целей, способов деятельности), составляют меньшинство (далее – субъект власти), субъекты, в силу тех или иных факторов не обладающие свойствами, позволяющими адаптироваться к изменившимся условиям существования, составляют большинство (далее – объект власти). В этом случае возникают предпосылки формирования власти, в основе которой лежит неравенство. Это связано с естественным, стихийным процессом *конкуренции* между равными по своему положению людьми, но неравными по своим возможностям.

Другими словами, как бы это грубо ни звучало, происходит разделение на людей, у которых есть что предложить другим как в плане идей, так и их реализации, для достижения общих целей, и остальных людей, у которых таковых предложений нет. Субъекты власти становятся лидерами, заинтересованными в увеличении количества людей (объектов власти), помогающих им создавать более или менее организованную и приемлемую жизнь на острове прежде всего для себя, но неизбежно с учетом интересов других (то есть поддерживающих субъектов), а объекты власти также реализуют свой интерес, связанный с выживанием, побуждающий их выполнять распоряжения субъектов власти. Такого рода взаимодействия невозможны без воли и желания обеих сторон.

Однако подчинение объекта субъекту связано с превосходством последнего и определенной зависимостью от него объекта власти. Данная ситуация уже сама по себе носит характер возможности принуждения к необходимому для доминирующей стороны (субъекта власти) поведению подчиненной (объекта власти), а без этого не может быть властных отношений. Немецкий ученый М. Вебер определял власть как «любую возможность проводить собственную волю даже вопреки сопротивлению», не зависящую «от того, на чем такая возможность основана» [2, 53].

Таким образом, на отдельно взятом острове складываются социальные отношения, формируется некое сообщество. Субъект власти может быть представлен одним человеком или несколькими людьми, в последнем случае это единый монолит – люди лишь дополняют друг друга, по сути, формируется правящая элита. В стихийно складывающемся сообществе, на острове, доминирование одних людей (субъектов власти) над другими (объектами власти) основано на обладании первыми определенными свойствами, которых нет у последних. Если бы и первые, и последние обладали бы одинаковыми свойствами, то возникли бы не властные отношения, а отношения другого характера, основанные на равенстве. Поэтому один человек или несколько людей (хотя в этом случае ситуация может складываться сложнее), представляющие субъект власти, чтобы сохранить свое доминирующее положение и поддерживать его, должны свои умения и способности активно использовать и развивать.

В основе доминирования субъекта власти в данном примере лежат такие его свойства и вытекающие из них действия, которые признаются важными этим сообществом для его выживания и, возможно, развития. Если субъект власти смог в той или иной степени обеспечить выживание на острове, то есть достичь первой минимальной цели, то рано или поздно актуальным станет вопрос о необходимости достижения второй максимальной цели – возвращения невольных жителей острова к себе домой. И опять-таки найдется человек, который поднимет этот вопрос перед стихийно сложившимся сообществом. В этом случае возможны как минимум два сценария развития дальнейших событий.

В первом случае вопрос о достижении второй цели ставит субъект власти. Обладая не только свойствами выживания на острове, он же и одновременно обладает умениями и способностями создания плавательного средства даже для одного человека, для которого не страшны океанские волны, он же знает, как осуществить плавание, ориентируясь в океане, и многое другое, что необходимо знать для достижения второй цели. В этом случае его доминирующее положение

сохранится, и, возможно, вторая цель тоже будет достигнута, если все как один сядут на это плавательное средство и отправятся в плавание. По сути, таким образом, сложится модель управления, в которой мудрое руководство знает, как действовать в той или иной ситуации, и ошибок не будет, достижение любых целей, даже очень сложные, по плечу. Правда, цена ошибки в этом случае очень велика.

Во втором также возможно два варианта развития событий. Когда вопрос о достижении второй цели ставит либо один или несколько представителей субъекта власти (в случае если субъект власти представлен несколькими людьми), тогда, по сути, происходит раскол такого субъекта власти, либо этот вопрос инициируется одним или группой людей, представляющих объект власти. Такая ситуация может возникнуть, если субъект власти теряет свойства своего доминирования. Рассмотрим первый вариант. Субъект власти представлен несколькими людьми, так как актуальна минимальная цель; на первых ролях – те, кто лучше других может обеспечить реализацию этой цели (их можно назвать субъектами власти первого эшелона). Однако они либо вообще не обладают способностями для реализации второй цели, либо обладают ими, но не в той степени, чтобы обеспечить ее полное достижение. На авансцену выходят те, кто находился на вторых ролях (субъекты власти второго эшелона), входя в субъект власти, уступая инициативу в достижении первой минимальной цели. Теперь оказалось, что они или он обладает умениями и способностями создания плавательного средства, для которого не страшны океанские волны, знает, как плавать, ориентируясь в океане, и многое другое, что необходимо знать для достижения второй цели. Во втором варианте может происходить примерно то же самое, разница будет лишь в том, что вопрос инициируется одним или группой людей, представляющих объект власти, а не субъект, сложность ситуации в этом случае может быть связана с возможностями оглашения своей точки зрения на данный вопрос, в условиях сформированного авторитета субъекта власти. Здесь проявит себя свойство конкуренции, прежде всего в выборе цели.

Актуализация необходимости достижения второй максимальной цели ставит перед действующим субъектом власти первого эшелона вопрос о возможности поддержания своего доминирования в том виде, как это было раньше, реагируя на новые запросы и на инициативы тех, кто демонстрирует способность достижения поставленной цели, эту группу в данной модели обобщенно можно назвать на этом этапе инициативной группой. Ход дальнейших действий зависит от реакции доминирующего субъекта власти, его активности в решении актуализированной максимальной цели. Если субъект власти первого эшелона каким-то образом делами докажет свою способность достичь поставленной максимальной цели (возвращение к себе домой бывших пассажиров), то его доминирование, его власть может не только сохраниться, но и усилиться. Если же нет, то активность другой стороны может привести к состоянию равновесия взаимных влияний двух сторон, по сути, стороны *равны*.

Современный известный российский ученый А.И. Соловьев писал о возникающем в последнем случае эквilibре, то есть балансе сил или состоянии безвластия. «Достижение такого баланса сил (эквilibр)», – утверждал он, – «будет стимулировать к тому, чтобы заново ставить вопрос либо о переходе сторон к формам сотрудничества, кооперации, либо о вовлечении их в новый виток конкуренции для завоевания новых позиций доминирования» [1, 88]. Однако такое равенство сторон – явление временное. Сообщество оказывается перед выбором, что делать дальше. В нашем примере либо остаться на острове и ждать спасения извне, тем более если бывшие пассажиры стали его жителями и смогли более или менее адаптироваться на нем, то есть поддержать сторону власти, не способной обеспечить выполнение второй цели, либо рискнуть и покинуть остров, доверившись людям, знающим, как достичь максимальной цели.

Подводя итог, следует согласиться с тем, что власть – это сложное и многогранное явление. По мнению советского философа В.В. Мшвениерадзе, «понятие власти, впрочем, как и смежные с ним понятия авторитета, господства, влияния, силы и т.п., относятся к числу тех многомерных категорий социального знания – философии, политологии, социологии, психологии, политической экономии, этики, права, – которые по мере углубления в их изучение порождают значительно больше вопросов, чем позволяют дать на них однозначные ответы». Вместе с тем, следует

отметить, что познание власти «в чистом виде» не самоцель. Ее изучение позволяет понять, какими должны быть властные отношения в подлинно гуманном обществе и что следует сделать для их установления.

Литература

1. Соловьев А.И. Политология: Политическая теория, политические технологии: учебник. М.: Аспект Пресс, 2003. 559 с.
2. Weber M. Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology (Vol. 1). New York: Bedminster Press, 1968. 1469 p.

Символический капитал в обеспечении легитимности парламентского института

Symbolic Capital in Ensuring the Legitimacy of the Parliamentary Institution

М. ВОРОПАЕВА

Воропаева Мария Александровна, аспирант департамента политологии и массовых коммуникаций Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: mariavoropaeva@yandex.ru

Легитимность органов государственной власти выступает необходимым условием для эффективной государственной власти. Среди органов государственной власти парламентские институты занимают особое место, так как избираются народом и являются элементами представительной демократии. Легитимность указанных институтов выражается, прежде всего, в уровне доверия и одобрения деятельности граждан. Инструменты обеспечения легитимности весьма разнообразны, но особое место среди них занимает символический капитал.

Ключевые слова: легитимность, государственная власть, демократия парламентский институт, символический капитал, Государственная Дума.

The legitimacy of public authorities is a necessary condition for effective state power. Among the bodies of state power, parliamentary institutions have a special place, because they are elected by the people and also they are elements of the representative democracy. The legitimacy of these institutions is expressed primarily in the level of trust and approval of the activities of the citizens. The instruments of legitimacy are very diverse, but symbolic capital has a special place among them.

Key words: legitimacy, state power, democracy parliamentary institution, symbolic capital, State Duma.

Легитимность, то есть признание большинством населения действующей власти как соответствующей его интересам, есть необходимое условие для эффективной политики, реализуемой государством [1, 5]. В истории России было много примеров тому, как отсутствие легитимности власти приводило к краху государственности.

Соблюдение формальных процедур, которые делают власть законной, не является гарантом ее сохранности. Важнейший фактор укрепления легитимности власти – доверие гражданского общества. Граждане, не доверяя органам власти, могут дистанцироваться от их деятельности: нарушать принятые нормы права, не соблюдать предписания и не участвовать в их формировании – выборах. Если уровень доверия к органам государственной власти невысок, происходит снижение результатов деятельности, поскольку осуществляемые действия не находят поддержки со стороны населения.

Как отмечает И.А. Исаев [5, 4], легитимность, являясь формой символического капитала, обеспечивает веру подвластных в факт существования самой власти. Доверие есть символический капитал, «номинальная власть», предоставленная тем, кто получил достаточно признания, чтобы и дальше внушать такое признание.

Понятие «символический капитал» ввел французский социолог П. Бурдьё, который определял его как «любое свойство (любой вид капитала: физический, экономический, культурный, социальный), когда оно воспринимается социальными агентами, чьи категории восприятия таковы, что они в состоянии узнать (заметить) и признать, придать ценность этому свойству». По мнению ученого, символический капитал – это капитал чести и престижа, который производит институт клиентелы в той же мере, в какой сам производится ей, таким образом, отсылая к социальной природе этого капитала.

П. Бурдьё в своих работах из символического капитала выделял капитал политический, в качестве его основы указывал веру и признание, точнее, на бесчисленные кредитные операции, с помощью которых агенты наделяют человека (или предмет) той самой властью, которую они за ним признают [3, 144].

Развитие символического капитала – информационное накопление, итогом которого становится повышение доверия. При этом, по мнению И.Н. Бородиной, необходимо различать доверие к конкретным политическим институтам и легитимность политического режима [2, 18].

Среди политических институтов наибольшее значение имеет доверие к парламентскому институту как к органу, избираемому народом, воплощающему верховенство его суверенной власти.

Парламент, имеющий большой авторитет и доверие среди граждан, принимая даже непопулярные законы, может рассчитывать на поддержку широких слоев населения, что будет гарантировать стабильность и устойчивость власти. Как отмечает Э.Н. Примова, исходя из исторического опыта в обществе, в котором народ с уважением относится к закону и властной системе, требуется минимальное применение физического принуждения [8, 114].

Парламентаризм как система государственного устройства выступает одним из главных способов легитимизации политической власти. Институт парламентаризма – неотъемлемая составляющая всех демократических обществ, центральное звено в которой занимает парламент. Правовая концепция парламентаризма предполагает не только формально-юридическую организацию деятельности парламента, но, что имеет наибольшую важность, организацию особой системы власти, где парламент занимает особое место. Кроме того, как отмечает Г.Р. Габдрахманова, именно парламентские институты становятся центром борьбы различных политических сил за право определять направление и содержание общественной и политической трансформации [4, 12].

Подчеркнем, что мы не отождествляем парламентаризм с парламентской формой правления, равно как и доминирование парламента над остальными органами государственной власти.

Парламентские институты в Российской Федерации представлены Федеральным Собранием (Советом Федерации и Государственной Думой) и законодательными (представительными) органами власти субъектов Российской Федерации.

Государственная Дума как парламентский институт обладает бинарной природой. Согласно статье 94 Конституции Российской Федерации парламент Российской Федерации является законодательным и представительным органом. Дума является самостоятельным органом, палатой парламента, необходимым звеном в системе разделения властей, который выполняет представительную, законодательную и контрольную функцию.

Сущность представительной функции заключается в реализации права граждан на управление государством через своих представителей. То есть каждый депутат представляет интересы определенной группы избирателей. С.П. Обухов подчеркивает, что одной из основных функций парламентского учреждения является народное представительство [7, 11]. Народное представительство заключается в передаче гражданами парламентскому органу мандата на управление делами государства, то есть выполнение воли народа (издание законов и реализацию иных полномочий).

Основная функция Государственной Думы – законодательная. Значение этой функции выражается в принятии законов, то есть общеобязательных правил, в которых отражена воля народа.

Контрольная функция за исполнительной властью в соответствии с Конституцией Российской Федерации отдана Государственной Думе (как учредительная, так и собственно контрольная). В частности, Государственная Дума дает согласие на назначение Председателя Правительства (главы высшего исполнительного органа государственной власти Российской Федерации) и ежегодно заслушивает отчеты о деятельности Правительства. Как отмечает Л.Г. Коновалова, эффективный парламентский контроль способен повысить результативность деятельности органов исполнительной власти, а значит, и уровень доверия ко всей системе государственных институтов [6, 225].

Исполнение этих функций напрямую связано с легитимизацией деятельности Государственной Думы, а значит, с накоплением (образованием) символического капитала. Реализация вышеназванных функций в неполном объеме (равно как и их неэффективная реализация) снижает уровень авторитета Государственной Думы среди населения, уменьшает возможности указанного органа власти влиять на политические решения, принимаемые внутри страны, и формирование государственной политики в целом.

Важно сбалансированное исполнение всех функций, усиление одной из них может привести к ущербу репутации органа власти. Так, интенсификация законодательной деятельности Государственной Думы VI созыва привела к появлению штампов «бешеный принтер» (о количестве принятых законов и их содержании) и «резиновая печать» (из-за принятия всех законопроектов, внесенных президентом и правительством). Это нанесло определенный урон символическому капиталу Государственной Думы, руководство парламентского института вынуждено опровергать его до сих пор.

По нашему мнению, необходима выработка стратегии накопления символического капитала парламентским институтом – Государственной Думой как государственного органа, представляющего народ, отражающего народную волю. Эта деятельность должна быть направлена на закрепление в общественном сознании выгодных стереотипов, мнений и оценок, которые оказывают влияние на отношение граждан к Государственной Думе. Это необходимое условие для легитимизации всей политической системы России.

Литература

1. Баранов П.П., Овчинников А.И. Конституционная легитимность государственной власти в России // Государственная власть и местное самоуправление. 2014. № 7. С. 3–8.
2. Бородина И.Н. Легитимность и доверие в контексте политической власти // Трансформация научных парадигм и коммуникативные практики в информационном социуме: VI Всерос. науч.-практ. конф. студентов и молодых ученых. Томск: Национальный исследовательский Томский политехнический университет. 2013. 551 с.
3. Бурдые П. Дух государства: генезис и структура // Альманах Российско-французского центра социологии и философии Института социологии Российской академии наук. М.; СПб., 1999. С. 125–166.
4. Габдрахманова Г.Р. Институт законодательной власти в массовом политическом сознании российского общества // Власть. 2014. № 6. С. 10–13.
5. Исаев И.А. Легитимность и легальность в конституционном процессе // История государства и права. 2012. № 6. С. 2–4.
6. Коновалова Л. Г. Подотчетность исполнительной власти парламенту как признак парламентаризма // Актуальные проблемы борьбы с преступлениями и иными правонарушениями. 2017. № 15-1. С. 224–226.
7. Обухов С.П. Российский парламентаризм. Между признанием и отторжением: проблема массового восприятия (1989–2005 гг.). М.: Маска, 2005. 581 с.
8. Примова Э.Н. К вопросу о легитимности власти // Власть. 2013. № 8. С. 112–116.

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

Адрес редакции:

450057, г. Уфа, ул. Цюрупы, 6, 1-й подъезд, к. 402

Тел. (347) 273-87-32

E-mail: ekonuprav@ufanet.ru

<http://www.inefb.ru/econuprav-ufa>

Подписано в печать 10.06.2019. Усл. печ. л. 18,0.

Формат 60x84/8. Тираж 500 экз. Заказ № 93.

Отпечатано в РИЦ УГНТУ

450062, г. Уфа, ул. Космонавтов 1. Тел. (347) 243-19-73

E-mail: polegaln@mail.ru