

Экономика и управление:

научно-практический журнал

Выходит с 1994 года

Актуальные проблемы
экономики и общества

Менеджмент.
Экономика предприятия

Финансы

Государственная власть
и политические процессы

Социальная сфера

1/2021

Редакционный совет

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

Р.Р. Ахунов, член-корреспондент Академии наук Республики Башкортостан (АН РБ), заведующий лабораторией современных проблем региональной экономики Уфимского федерального исследовательского центра (УФИЦ) Российской академии наук (РАН), д-р экон. наук, доцент, доктор делового администрирования (DBA)

М.А. Аюпов, член-корреспондент АН РБ, д-р полит. наук, профессор

А.Р. Бахтизин, член-корреспондент 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 УФИЦ 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, директор Института экономики, финансов и бизнеса (ИНЭФБ) Башкирского государственного университета (БашГУ), д-р экон. наук, доцент

А.Н. Дегтярев, член-корреспондент АН РБ, вице-президент АН РБ, д-р экон. наук, профессор

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

И.У. Зулькарнайн, директор Центра стратегических и междисциплинарных исследований Уфимского федерального исследовательского центра РАН, д-р экон. наук

Л.Е. Ильичева, директор 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), д-р физ.-мат. наук, доцент (председатель Совета)

А.В. Кышев, 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 (ИНБ УГНТУ), д-р экон. наук, профессор

Р.Х. Марданов, начальник Уральского главного управления Центрального банка Российской Федерации, канд. экон. наук, доцент

Т.А. Махмутов, директор департамента международного и регионального сотрудничества Счетной палаты Российской Федерации, канд. полит. наук

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

А.В. Павроз, доцент кафедры российской политики факультета политологии Санкт-Петербургского государственного университета, д-р полит. наук, доцент

П.В. Панов, заведующий кафедрой государственного управления и истории Пермского национального исследовательского политехнического университета, д-р полит. наук, профессор

А.А. Пороховский, заведующий кафедрой политической экономики 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. Трубинков, вице-президент Российского совета по международным делам, член дирекции Института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН

О.Ф. Шабров, профессор кафедры государственной политики факультета политологии МГУ им. М.В. Ломоносова, д-р полит. наук, профессор

А.В. Янгиров, ректор Института развития образования Республики Башкортостан, д-р экон. наук, доцент



ВЫСШАЯ
АТТЕСТАЦИОННАЯ КОМИССИЯ (ВАК)
Правительство Российской Федерации

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).

Экономика и управление: научно-практический журнал

№ 1 (157)

СОДЕРЖАНИЕ

Актуальные проблемы экономики и общества

А. АХМАДЕЕВ. Внешние и внутренние условия осуществления инноваций	4
И. НУСРАТУЛЛИН. Влияние санкций США и Европы на котировки российских публичных компаний	9
М. БОЧЕНИНА, Ю. НЕРАДОВСКАЯ. Основные индикаторы социального благополучия в условиях пандемии COVID-19	16
Э. БАЙКОВА, Р. ШАРАФУЛЛИНА. Проблема неравенства доходов населения России	21
Т. ХАННАНОВА, Р. ГИЛЬМУТДИНОВА, А. ГАРИФУЛЛИНА. Государственная политика в области интеллектуальной собственности в условиях цифровизации экономики	26
С. МАРИЧЕВ. Институциональные факторы осуществления социально-экономической модернизации в России	30
А. РАБЦЕВИЧ. Трансфер научных результатов в вузах Республики Башкортостан: состояние и проблемы	33

Менеджмент. Экономика предприятия

О. КИСЕЛЕВА, А. ВАСИНА, О. СЫСОЕВА. Адаптированный метод управления проектами цифровизации инновационной деятельности предприятий	42
М. ГАЙФУЛЛИНА, Г. НИЗАМОВА. Компетентностный подход к оценке и развитию персонала нефтяных компаний	48
С. ПУПЕНЦОВА, В. САДАКОВА. Использование квалиметрии в оценке конкурентных сил торговых центров	53
Г. КОРНОВА, Е. ЛОГИНОВА. Оценка уровня активации персонала контактной зоны организации	60
М. ХАЛИКОВА, Д. ЧИГЛИНЦЕВ. Оценка эффективности бизнес-процессов подразделения «Геологоразведка» нефтяных компаний	66
У. БАРЛЫБАЕВ, Е. ВАВИЛОВА. Совершенствование методики управления сбытовыми процессами	71
Н. ИВАНОВА, А. РОМАШЕНКО. Россия на мировом рынке сервисных и инжиниринговых услуг нефтяной отрасли	74
Е. ТЕРЕЛЕЦКОВА, Д. АХРЯПОВА, А. ПОРОШИН. Лидерство как инструмент развития современной организации	77

Финансы

Н. ЕФИМОВА, Г. ИБРАГИМОВА. Инструменты управления дебиторской и кредиторской задолженностью современного предприятия	81
Ю. ЗАПОЛЬСКИХ, Э. САГАДЕЕВА, Г. НИГМАТУЛЛИНА. Плюсы и минусы упрощенной системы налогообложения малого бизнеса	84

А. ЗВЕРЕВ, О. КУЗНЕЦОВА, М. МИШИНА. Анализ операционных бизнес-процессов фирмы	89
Б. КУШУБАКОВА. Сущность экономической безопасности и ее взаимосвязь с финансовым состоянием хозяйствующего субъекта	94
Г. ГИМРАНОВА. Цифровая финансовая грамотность в эпоху цифровой трансформации экономики	98
В. ВЛЕЗКОВА, А. ДЕМЕНТЬЕВА. Влияние коронавируса на динамику цен на мировом рынке	102
Р. ЮСУПОВА. Рента в государственном регулировании лесного хозяйства Республики Башкортостан и Российской Федерации	106

Государственная власть и политические процессы

Н. АРАБАДЖИЙСКИ. Стратегии устойчивого развития публичной администрации в Республике Болгария	112
Н. МИРОНОВА. О проблеме обеспечения когнитивной безопасности	119
И. ГАБИТОВ, С. МАЖИТОВА, Р. ШАРАФУЛЛИНА. Клятва как общественный институт формы преодоления оппортунистического поведения	126
К. ВОСТРИКОВ. Правовое регулирование политических государственных служащих в Республике Казахстан	131
С. ЛАВРЕНТЬЕВ, Л. ИСЛАМОВА. Аттестация муниципальных служащих как инструмент их оценки и реализации карьерных возможностей	134
Ф. РАБАЙА. Социально-экономические предпосылки создания Государства Палестина	140

Социальная сфера

И. ХАНОВА, Р. ГИЛЬМУТДИНОВА, Э. ДУБИНИНА. Демографическая ситуация в Республике Башкортостан: вызовы и угрозы	144
Р. ЯППАРОВА, Р. КАРИМОВА. Влияние социальной напряженности на общегражданскую идентичность населения (по материалам социологических исследований)	148
М. АРХИПОВА, В. РОГОВЧЕНКО. Региональные особенности взаимосвязи инновационной активности в здравоохранении и благосостояния населения	155
С. ЧИКИН, Л. ЯРОСЛАВЦЕВА. Экономико-математическое моделирование заболеваемости злокачественными новообразованиями в Российской Федерации	160
О. АЛЕКСЕЕВ, А. ДАВЛЕТОВА. Интегральный подход к формированию и оцениванию профессиональных компетенций преподавателей образовательных учреждений	166
А. ГАЛИНА, Л. ЗАГИТОВА. Формирование цифровых компетенций для построения карьерных траекторий	170
К. ИКСАНОВА. Факторы, влияющие на обеспечение базовых потребностей населения	174

CONTENTS

Actual Problems of the Economy and Society

A. AKHMADEEV. External and Internal Conditions for Innovation	4
I. NUSRATULLIN. Impact of US and European Sanctions on Russian Public Companies' Stock Prices	9
M. BOCHENINA, Yu. NERADOVSKAYA. Key Indicators of Social Well-Being in the Covid-19 Pandemic	16
E. BAYKOVA, R. SHARAFULLINA. Problem of Income Inequality of the Russian Population	21
T. KHANNANOVA, R. GILMUTDINOVA, A. GARIFULLINA. State Policy in the Field of Intellectual Property in the Context of Digitalization of the Economy	26
S. MARICHEV. Institutional Factors for the Implementation of Socio-Economic Modernization in Russia	30
A. RABTSEVICH. Scientific Result's Transfer in Bashkortostan Republic Higher Education Institutions: Current State and Problems	33

Management. Enterprise Economy

O. KISELEVA, A. VASINA, O. SYSOEVA. Adapted Method of Project Management for Digitalization of Innovative Activities of Enterprises	42
M. GAIFULLINA, G. NIZAMOVA. Competency-based Approach to the Assessment and Development of Oil Companies' Personnel	48
S. PUPENTSOVA, V. SADAKOVA. Using Qualimetry in Assessing the Competitive Forces of Shopping Centers	53
G. KORNOVA, E. LOGINOVA. Assessment of the Level of Activation of the Personnel of the Contact Area of the Organization	60

M. KHALIKOVA, D. CHIGLINTSEV. Evaluation of the Efficiency of Business Processes of the Geological Exploration Division of Oil Companies	66
U. BARLYBAEV, E. VAVILOVA. Improving the Sales Process Management Methodology	71
N. IVANOVA, A. ROMASHENKO. Russia on the World Market of Maintenance and Engineering Services for the Oil Industry	74
E. TERELETSKOVA, D. AKHRYAPOVA, A. POROSHIN. Leadership as a Tool for the Development of the Modern Organization	77

Finance

N. EFIMOVA, G. IBRAGIMOVA. Accounts Receivable and Payable Management Tools for a Modern Enterprise	81
Yu. ZAPOLSKIKH, E. SAGADEEVA, G. NIGMATULLINA. Pros and Cons of the Simplified System of Taxation of Small Businesses	84
A. ZVEREV, O. KUZNETSOVA, M. MISHINA. Analysis of the Company's Operational Business Processes	89
B. KUSHUBAKOVA. Nature of Economic Security and its Relationship with the Financial Condition of an Economic Entity	94
G. GIMRANOVA. Digital Financial Literacy in the Era of Digital Transformation of the Economy	98
V. VLEZKOVA, A. DEMENTIEVA. Impact of Coronavirus on the Dynamics of Prices on the World Market	102
R. YUSUPOVA. Rent in State Regulation Forestry of the Republic of Bashkortostan and the Russian Federation	106

State Power and Political Processes

N. ARABADJIISKI. Strategies for Sustainable Development of Public Administration in the Republic of Bulgaria	112
N. MIRONOVA. On the Problem of Ensuring Cognitive Security	119
I. GABITOV, S. MAZHITOVA, R. SHARAFULLINA. Oath as a Social Institution Forms of Overcoming Opportunistic Behavior	126
K. VOSTRIKOV. Legal Regulation of Political Civil Servants in the Republic of Kazakhstan	131
S. LAVRENTIEV, L. ISLAMOVA. Certification of Municipal Employees as a Tool for their Assessment and Realization of Career Opportunities	134
F. RABAIA. Socio-economic Prerequisites for the Establishment of the State of Palestine	140

Social Sphere

I. KHANOVA, R. GILMUTDINOVA, E. DUBININA. Demographic Situation in the Republic of Bashkortostan: Challenges and Threats	144
R. YAPPAROVA, R. KARIMOVA. Impact of Social Tension on General Civil Identity of the Population (based on Sociological Research Materials)	148
M. ARKHIPOVA, V. ROGOVCHENKO. Regional Differences in the Relationship Between Innovation Activity in Healthcare and Public Welfare	155
S. CHIKIN, L. YAROSLAVTSEVA. Economic and Mathematical Modeling of the Incidence of Malignant Diseases Neoplasms in the Russian Federation	160
O. ALEKSEYEV, A. DAVLETOVA. Integral Approach to the Formation and Evaluation of Professional Competencies of Teachers of Educational Institutions	166
A. GALINA, L. ZAGITOVA. Formation of Digital Competencies for Building Career Paths	170
K. IKSANOVA. Factors Affecting the Provision of Basic Needs of the Population	174

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), Н.А. Кузьминых, С.Н. Лаврентьев, Д.Р. Орлова, 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», 2021.

Внешние и внутренние условия осуществления инноваций

External and Internal Conditions for Innovation

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.1)

А. АХМАДЕЕВ

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

С момента введения свободной рыночной экономики в РФ, являющегося результатом политико-социально-экономического прорыва в 1991 году, мы наблюдаем значительные изменения в функционировании экономики и деятельности предприятий. Сформулированы критические отзывы, что динамика развития на уровне макро- и микроэкономики слишком низкая, не хватает системного и стратегического подхода, целеустремленности и фактической направленности на развитие через использование новых источников наращивания и укрепления конкурентоспособности, в том числе инноваций. Эти мнения обоснованы, но в то же время следует обратить внимание на то, с каким низким уровнем развития российские предприятия вступали в динамические процессы изменения внешней среды. Трудно не оценить прогресс, достигнутый за эти годы. Тем не менее, дальнейшие действия необходимы, они имеют фундаментальное значение для будущего российской экономики. С этой целью необходимо исследование эндогенных и экзогенных источников инноваций.

Ключевые слова: внешние факторы, внутренние факторы, источники инноваций.

Since the introduction of the free market economy in the Russian Federation, which was the result of a political, socio-economic breakthrough in 1991, we have seen significant changes in the functioning of the economy and the activities of enterprises. Critical reviews are formulated that the dynamics of development at the level of macro-and microeconomics is too low, there is a lack of a systematic and strategic approach, purposefulness and actual focus on development through the use of new sources of increasing and strengthening competitiveness, including innovation. These opinions are justified, but at the same time it is necessary to pay attention to the low level of development with which Russian enterprises entered the dynamic processes of changing the external environment. It is difficult not to appreciate the progress made over the years. However, further action is necessary and fundamental to the future of the Russian economy. To this end, it is necessary to study the endogenous and exogenous sources of innovation.

Key words: external factors, internal factors, sources of innovation.

Изменения во внешней среде, включая процесс глобализации, усиление конкуренции, увеличение требований покупателей, снижение важности ценовых инструментов в пользу неценовых инструментов в конкурентной борьбе, сокращение жизненного цикла продуктов создают проблемы для современных предприятий. Чтобы ответить на них, предприятия вынуждены искать и использовать новые источники повышения конкурентоспособности. Шанс на рост эффективности хозяйствования и динамичное развитие, эффективную конкуренцию на рынке и удовлетворение потребностей покупателей, достижение положительных финансовых результатов, повышение стоимости предприятия в долгосрочной перспективе, в конечном итоге, на развитие предприятия в долгосрочной перспективе дают инновации. Однако они не должны являться самоцелью – их следует рассматривать как обширный и внутренне сложный набор мер для повышения эффективности ведения хозяйства, создания сильных конкурентных позиций и получения экономических выгод предприятиями, национальными экономиками и обществами. Способность предприятия создавать и внедрять инновации во многом определяет его конкурентоспособность, в свою очередь, конкурентоспособность предприятий влияет на конкурентоспособность экономики. Конкурентоспособность – это средство повышения доходов, повышения уровня жизни, она влияет на повышение возможностей социально-экономического развития в будущем.

Независимо от типа, инновации могут иметь разные источники. В предметной литературе источники инноваций чаще всего делятся на внутренние (эндогенные) и внешние (экзогенные).

Эндогенные источники инноваций лежат внутри предприятия, связаны с его конкурентным потенциалом и способностью его использовать. Это, прежде всего:

- работа собственного научно-исследовательского центра (изобретательские и рационализаторские проекты),
- проведение маркетинговых исследований,
- использование методов сбора идей (например, мозговой штурм),
- стимулирование творчества сотрудников и руководства.

Вторая группа источников инноваций – экзогенные источники (отечественные и зарубежные).

К отечественным источникам относятся решения из сферы научно-исследовательской деятельности. При этом создаются государственные учреждения, научно-исследовательские, высшие учебные заведения, частные субъекты хозяйствования, занимающиеся научно-исследовательской деятельностью помимо своей основной деятельности (чаще всего это промышленные предприятия с собственным центром исследования) [1].

К этим источникам относится также сотрудничество предприятий в области инновационной деятельности с различными организациями, в том числе в рамках сети (сетевой организации). К сетевым организациям относятся кластеры, технологические парки, научно-технологические парки, бизнес-инкубаторы, центры передачи технологий и т. д. В свою очередь, иностранные внешние источники – это решения, которые являются результатом иностранных исследований и разработок в предприятиях и организациях, занимающихся трансфером знаний, а также импорт машин и технологических линий, с заключенными в них технологиями, кроме того, формы кооперативного построения и развития конкурентоспособности предприятий.

К ним относятся лицензии и ноу-хау, приобретенные или полученные от других предприятий, инновационные решения, размещенные партнером в рамках совместного предприятия, кооператором в рамках стратегического альянса, франчайзи в рамках франшизы.

Это означает использование зарубежных научно-технических достижений, проверенных и, в основном, уже используемых. Зарубежные внешние источники также включают участие в совместных научно-исследовательских проектах с участием иностранных партнеров.

Внешние факторы, влияющие на инновационную деятельность предприятий, исходят из макроотрицания (дистального окружения) и микроотрицания (проксимального окружения). Макроотрицание – это комплекс условий функционирования предприятия, обусловленный работой в определенной стране и регионе, в определенной климатической зоне, в данной системе (политической, правовой и т. д.).

Макроотрицание сильно влияет на возможности работы и развития предприятий, которые, как правило, не в состоянии эти условия изменить. Можно ввести разделение экономической обусловленности внешней инновационной деятельности предприятий на системную и функциональную. Инновационная деятельность предприятий зависит, прежде всего, от общих системных решений в экономике, направленных на структурные изменения и повышение эффективности хозяйствования на предприятиях. Соответствующие решения в этой сфере должны быть включены в финансовую, кредитную, налоговую и денежную системы. Среди функциональных условий ключевым фактором является устойчивый и конкурентоспособный рынок, богатое и разнообразное предложение инновационных решений от научно-исследовательских подразделений, возможность приобретения патентов, лицензий, реализации инвестиций.

К внешним условиям относятся следующие факторы:

- экономические (связанные с уровнем экономического развития страны, с реализацией инновационной политики, в том числе финансированием инноваций, науки, исследований и разработок);
- социально-культурные (связанные с использованием и развитием инноваций);

- правовые (облегчающие развитие инновационных предприятий, по ведению НИОКР, финансовой поддержки инноваций, охраны окружающей среды);
- технологические (связанные с развитием техники, технологий, в том числе ИКТ).

Инновационный процесс – координационный фундамент инновационной деятельности, нововведения же являются итогом инновационного процесса. В инновационной деятельности исходной составляющей являются инновации, при этом инновации могут являться и итогом инновационной деятельности [3, с.198].

Эффективно проводимая инновационная политика, являющаяся одной из подсистем экономической политики, становится все более важной детерминантой социально-экономических возможностей развития. Основной целью инновационной политики является создание, с помощью конкретных методов и средств, условий для повышения конкурентоспособности предприятий и качества жизни граждан. Другими словами, инновационную политику можно определить как деятельность государственных органов и других организаций, направленную на создание (с помощью определенных методов и средств) условий роста конкурентоспособности предприятий и улучшения качества жизни населения через образование и трансфер инноваций, с учетом действий, координации и регулирования в сфере науки и образования, а также в сфере научно-исследовательской деятельности.

Учитывая существующие взаимозависимости, действия, предпринимаемые в рамках инновационной политики, должны носить всеобъемлющий характер, поскольку инновационное развитие экономики является результатом многих параметров, которые дополнительно изменяются с течением времени. Следует подчеркнуть, что эти факторы по-разному влияют на инновационные процессы в разных странах, поскольку они зависят от решений, специфичных для конкретной страны.

В то время как макроэкономика формирует общие условия для создания и распространения инноваций в экономике, более близкая (конкурентная) среда определяет условия функционирования и развития предприятия в данном секторе и на географически заданном рынке. Более близкое окружение – это набор элементов, которые могут быть каким-то образом инициированы, сформированы или контролируются предприятием.

Элементы этой среды, связи между ними и возможности влиять на их характер представил М.Ю. Портер (1998). В состав ближней среды входят все хозяйствующие субъекты, имеющие кооперативные или конкурентные связи с предприятием (поставщики, покупатели, существующие и потенциальные конкуренты и т.п.). Эта среда характеризуется наличием обратной связи между ее элементами и предприятием: субъекты этой среды взаимодействуют с предприятием, но и предприятие имеет возможность активно реагировать на стимулы. Возможность воздействия предприятия на более близкую среду разнообразна, и в значительной степени обусловлена конкурентным положением предприятия.

К внешним условиям в масштабе микроотчетов, влияющих на инновационную деятельность предприятий, относятся: потребности, ожидания, предпочтения клиентов; уровень инноваций конкурентов; постоянно подвергающиеся сокращению циклы жизни продуктов; растущее значение знаний в продуктах, их многофункциональность; сотрудничество с учреждениями сферы науки, университетами, поставщиками услуг в области исследований и разработок, научно-исследовательскими центрами, лабораториями, другими учреждениями, занимающимися развитием базовых знаний и прикладной лингвистики; использование предприятием внешних источников финансирования инноваций; уровень экономического развития региона, его инновационная политика; уровень инновационной культуры; участие предприятия в кластерах, парках; активизация социального капитала в инновационной деятельности региона [2].

Сегодня подчеркивается особое значение институциональных, организационных и информационных решений, формирующих инновационную систему государства, а также финансовых инструментов, направленных на поддержку предприятий в процессе создания, внедрения, распространения инноваций.

Ключевым внутренним фактором, влияющим на инновационную деятельность предприятия, является его потенциал, который понимается как совокупность материальных ресурсов и нематериальных активов, необходимых для того, чтобы предприятие могло функционировать на рыночной арене конкуренции.

В.Я. Цветков [4] рассматривает инновационный потенциал как «совокупность явных и скрытых научных, технологических и интеллектуальных ресурсов, способностей и возможностей, – которые при их выявлении и формировании создают инновации или инновационные ресурсы».

Ресурсы – это все, что находится в распоряжении предприятия и влияет на его функционирование. К ним относятся: материальные ресурсы, капитальные ресурсы, человеческие ресурсы, а также опыт и навыки, необходимые для создания, поглощения и применения инноваций, система управления и организационная культура на предприятии.

Следует подчеркнуть, что ресурсы могут быть источником конкурентного преимущества предприятия при условии наличия у предприятия знаний и навыков для правильного распределения ресурсов, эффективного их использования. Важным фактором ведения инновационной деятельности предприятия, в том числе принятия сотрудничества в области инноваций, является интеллектуальный капитал, который включает: уставный капитал, добавочный (называемый структурным, а в его рамках: человеческий капитал и организационный капитал) и капитал отношений.

Человеческий капитал интегрирован с человеком, его знаниями, способностями, навыками, образованием, профессиональной предрасположенностью, опытом. Человеческий капитал состоит, прежде всего, из информации, знаний, компетенций и способностей сотрудников.

Организационный капитал поддерживает человеческий капитал в процессе обучения, создания и внедрения инноваций. Включает систему мотивации сотрудников, в том числе и в области инноваций, используемое в компании программное обеспечение, базы данных, достижения предприятия в виде разработанных, внедренных или проданных инноваций, в том числе патентов, лицензий и документации, связанной с реализацией инновационных проектов. Все чаще инновационные процессы осуществляются на основе отношений, формируемых между персоналом предприятия и сотрудниками компаний-партнеров в рамках сети. Сотрудничество в рамках сети считается одним из важнейших факторов создания и укрепления инновационного потенциала, обеспечения конкурентоспособности ее участников.

Партнерство в рамках сети приносит своим участникам синергетический эффект при использовании и умножении общих ресурсов, а также реализации инициатив, важных для развития предприятий. В дополнение к преимуществам, однако, это может привести к некоторым негативным последствиям. Они связаны с необходимостью функционирования в среде, более открытой для окружающего мира, что может повлиять на проблемы защиты интеллектуальной собственности и ноу-хау. Сеть также требует больших затрат на программное обеспечение и создание инфраструктуры. Правильное использование возможностей, которые дает сетевая среда, также требует специального обучения персонала, что может повлиять на рост стоимости ведения бизнеса.

С интеллектуальным капиталом связан еще один фактор, влияющий на инновации предприятия – это управление знаниями, включающее создание стоимости с использованием нематериальных активов предприятия. Оно представляет собой своеобразное сочетание управления человеческими ресурсами, информации и знаний с использованием имеющихся информационных технологий. Под управлением знаниями понимается совокупность мероприятий, направленных на выявление имеющихся и желаемых для предприятия знаний, приобретение знаний из окружающей среды, их создание и диффузию, использование в работе и защиту, преобразование ресурсов и знаний, возникающих на предприятии и в его окружении, в непреходящую ценность для клиентов, сотрудников и акционеров, а также создание повышенной ценности самого предприятия.

Возможность учиться у других, мотивация, приверженность, сотрудничество и открытость сотрудников к обмену знаниями – все сотрудники и руководители имеют важное значение для генерации, создания и передачи знаний. Это, в свою очередь, позволяет как укреплять инновационный потенциал предприятий, так и предпринимать инновационные действия. Новые знания позволяют сотрудникам понять происходящие в среде предприятия изменения. Это ускоряет процесс создания инноваций. Сосредоточение внимания на существующих ресурсах может способствовать стагнации бизнеса в области расширения знаний, тем самым замедляя процесс внедрения инноваций. Как показывают исследования, эффективное управление знаниями положительно и сильно коррелирует с инновациями предприятия, с различными видами инноваций, осуществляемыми предприятием [2].

Более инновационными являются те предприятия, где практика управления знаниями лучше развита. Однако это обусловлено умением управлять знаниями на предприятии, развитием инновационной культуры, осознанием руководителями и сотрудниками важности инноваций для повышения конкурентоспособности предприятия. Объединение явных (подлежащих кодификации) и скрытых (основанных на опыте сотрудников) знаний должно осуществляться взаимодействием, обменом знаниями между сотрудниками, руководящим персоналом. Этому способствует соответствующая организационная культура предприятия, климат для инноваций. В условиях благоприятного инновационного климата группа сотрудников или их лидеры смогут генерировать идеи и убеждать людей, управляющих бизнесом, в необходимости и возможности реализовать принятые цели, что повысит потенциал и конкурентоспособность предприятия.

Инновационная культура характеризуется ориентацией на будущее, высокой терпимостью к риску, открытостью к изменениям, ценит динамичных, активных и творческих людей, ориентированных на достижения. Сотрудники должны чувствовать, что менеджеры оценят и вознаградят их усилия.

Управленческая команда должна иметь возможность видеть все проявления инноваций, продвигать, поддерживать и мотивировать сотрудников, генерирующих новые, инновационные решения.

Высокая степень риска инновационных предприятий обусловлена необходимостью нести значительные затраты, неопределенностью в отношении последствий применения инноваций, боязнью неудачи при внедрении новых решений. В связи с тем, что решения о внедрении инноваций принимаются в условиях неопределенности, они всегда будут чреваты более или менее серьезными рисками. Масштабы этих рисков, их размер зависят от способности предприятия уменьшить их.

Это требует знания инструментов, снижающих инновационные риски, и умения их использовать на практике, а также в целом высоких навыков в сфере управления рисками. Создание инновационной культуры, в которой сотрудники понимают и принимают необходимость инноваций, – это длительный процесс, который также требует учета беспокойства или сопротивления изменениям. Каждое нововведение вносит изменения, разрушает прежний порядок и вводит новый. Инновации могут уменьшить чувство безопасности у сотрудников. Чем лучше руководители сами понимают суть и характер инноваций, тем легче им подготовить и убедить сотрудников в необходимости этих инноваций.

К внутренним условиям инновационной деятельности предприятий относятся:

- ресурсы, знания, доступные в организации и компетенции его персонала (человеческий капитал) и эффективность их использования,
- системы мотивации, способствующие активизации инновационной деятельности работников предприятия;
- собственные лаборатории и их оснащение;
- опыт и компетентность специалистов;
- информационная система и базы данных;
- гибкие организационные структуры, способствующие внедрению изменений, внедрению и развитию инноваций на предприятии;

- проведение маркетинговых исследований, анализ рынка для нововведений;
- разработка стратегии инноваций;
- формирование инновационной культуры в организации;
- отношения с партнерами/клиентами, с которыми компания сотрудничает в области инноваций, в том числе в области исследований и разработки, финансирование инноваций, их покупки, продажи, внедрения и коммерциализации;
- внутренние источники финансирования инноваций;
- степень затрат на инновации;
- уровень инноваций предприятия и его потенциал развития.

Литература

1. Ахмиева Г.Р., Даутхаджиева, М.Х. Понятие, факторы и условия формирования и развития инновационного потенциала предприятия // Kant. 2019. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-factory-i-usloviya-formirovaniya-i-razvitiya-innovatsionnogo-potentsiala-predpriyatiya>
2. Гунин В.Н. Управление инновациями [Электронный ресурс]. URL: http://www.uamconsult.com/book_470.html
3. Мерзликина Г.С., Могхарбел Н.О. Факторы инновационного развития организации в условиях цифровой экономики // Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы. Сборник статей XVIII Международной научно-практической конференции. 2019. С. 197–203.
4. Цветков, В. Я. Формирование инновационного потенциала // ПНиО. 2014. № 3 (9). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-innovatsionnogo-potentsiala>

Влияние санкций США и Европы на котировки российских публичных компаний

Impact of US and European Sanctions on Russian Public Companies' Stock Prices (DOI: 10.34773/EU.2021.1.2)

И. НУСРАТУЛЛИН

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

В рамках данного исследования оценено воздействие санкций, введенных США и Европейским союзом, на котировки российских публичных компаний. Были проанализированы нормативные правовые акты, в рамках которых были введены санкции США и Европейского союза против России, описана хронология событий и классифицированы санкции. Далее на основании анализа данных о котировках российских публичных компаний оценено влияние санкций на них. В работе сделан вывод о том, что санкции США и Европейского союза не оказали влияния на котировки российских публичных компаний.

Ключевые слова: санкции, экономические войны, санкционное давление, экономические санкции.

This research assesses the impact of sanctions imposed by the US and the European Union on the quotations of Russian public companies. The regulations under which the US and European Union sanctions against Russia were imposed were analysed, the chronology of events was described and the sanctions were classed. The impact of the sanctions on Russian public companies was then assessed on the basis of the analysis of data on the quotations of Russian public companies. The paper concludes that the U.S. and European Union sanctions had no impact on the quotations of Russian public companies.

Key words: sanctions, economic wars, sanctions pressure, economic sanctions.

В связи с разразившейся пандемией в 2020 году несколько на второй план отошли вопросы и проблемы, связанные с санкционным противостоянием России с США и Европейским союзом. Несмотря на серьезную угрозу глобальной эпидемии, страны Запада не отказались от политики санкционного давления и запугивания других стран. За 2020 год санкции США и Европейского союза против России не только не были сняты, но и добавлены новые, в том числе и в отношении других стран [9]. Со временем мировое сообщество преодолеет глобальную проблему пандемии, и страны вернутся к текущей повестке, в том числе и к вопросам санкций.

Цель данного исследования – оценка воздействия санкций, введенных США и Европейским союзом, на котировки российских публичных компаний, в отношении которых были введены санкции.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- 1) раскрыть историю санкционного противостояния США, Европейского союза и России;
- 2) дать основные характеристики введенным санкциям;
- 3) на основании анализа данных котировок российских публичных компаний оценить влияние санкций на них.

Ранее автором проводились исследования в части влияния западных санкции на экономику РФ. В ходе анализа промышленного и социально-экономического развития России было выявлено снижение санкционного влияния на промышленность России и уровень жизни населения. Кроме того, в деятельности российской промышленности были выявлены позитивные тенденции. В работах был сделан вывод о том, что сегодня для России стратегические задачи сводятся к преодолению технологической отсталости и проведению технологической модернизации производств на основе использования инновационных достижений, а также импортозамещению чувствительных к иностранным санкциям отраслей экономики [9, 10].

Bayramov V., Rustamli N. и Abbas G. [6], рассматривая западные санкции в отношении России, предприняли попытку оценить среднесрочные последствия этих санкций для посткоммунистических соседей России. В ходе исследования ученые пришли к выводу, что западные санкции против России имеют существенное влияние на экономику соседей – стран СНГ. Но это влияние со временем снижается.

Korotin V., Dolgonosov M., Popov V., Korotina O. и Korolkova I. [8] пишут, что санкции, введенные против России в 2014 году, совпали с шоком на рынке нефти. Считается, что как санкции, так и падение цен на нефть повлияли на курс рубля, который обесценился в 2 раза по сравнению с докризисным уровнем. Авторы статьи, оценивая влияние санкций на курс рубля, пришли к выводу, что прямого воздействия санкций на курс рубля не было.

Dong Y. и Li C. [7] провели анализ экономических санкций США и ЕС в отношении России и пришли к выводу, что все страны, вовлеченные в санкции, пострадают, но сравнительно Россия пострадает больше, а США и ЕС пострадают меньше. Санкционные меры ЕС оказывают большее влияние на Россию, чем меры США, и в то же время российские меры против санкций будут оказывать большее влияние на ЕС, чем на США. С экономической точки зрения оптимальный выбор для США и ЕС состоит в том, чтобы отказаться от санкционных мер в отношении России, а ответные санкции – это оптимальный выбор России, когда она сталкивается с санкционными мерами. Страны, находящиеся вне игры с санкциями, выиграют из-за эффекта отвлечения торговли.

Ankudinov A., Ibragimov R. и Lebedev O. [4] в своей статье рассматривали влияние санкций на российский фондовый рынок. Полученные результаты показали, что практически по всем отраслевым показателям наблюдалось статистически значимое увеличение волатильности. В то же время в исследовании нет достаточных данных о структурных сдвигах на фондовом рынке. Изменение на фондовом рынке нельзя связать напрямую с введенными санкциями: последнее в значительной степени может быть вызвано более высокими специфическими для страны рисками из-за геополитической напряженности, а также волатильности цен на нефть.

Таким образом, в научной литературе нет четкого ответа на вопрос, как повлияли санкции против юридических лиц на российские публичные компании. В рамках данного исследования предпринята попытка это сделать.

При подготовке статьи были проанализированы нормативно-правовые акты, регулирующие введение санкций. Это базы нормативно-правовых актов США (<https://obamawhitehouse.archives.gov/briefing-room/legislation>), Европейского союза (https://europa.eu/european-union/law_en) и России (<http://pravo.gov.ru/ips/>). Для оценки воздействия санкций на котировки российских публичных компаний были использованы данные Fusion Media Limited (портал <https://ru.investing.com/>). Кроме того, в статье использовались материалы научных статей базы ScienceDirect (<https://www.sciencedirect.com/>).

Исследование проводилось следующим образом:

1. Сначала были проанализированы нормативные правовые акты, касающиеся введенных США и Европейским союзом санкций против России, описана хронология событий и классифицированы санкции.

2. Далее на основании данных Fusion Media Limited оценены результаты влияния санкций на котировки российских публичных компаний. В качестве объекта исследования были выбраны следующие российские публичные компании (табл. 1).

Таблица 1

Список анализируемых российских компаний, включенных в санкционные списки США и Европейского союза

Наименование компании	Тип санкций	Причина	Дата внесения в санкционный список
ПАО «Газпром»	Секторальные	Крым и война на Украине	12.09.2014
ПАО «НОВАТЭК»	Секторальные	Крым и война на Украине	16.07.2014
ПАО «НК «Роснефть»	Секторальные	Крым и война на Украине	16.07.2014
ПАО «ЛУКОЙЛ»	Секторальные	Крым и война на Украине	12.09.2014
Сбербанк России	Секторальные	Крым и война на Украине	12.09.2014
Банк ВТБ	Секторальные	Крым и война на Украине	16.07.2014

Источник: [3]

Современная «санкционная война» против России началась в 2012 году, когда принятием в США закона Магнитского формально отменена поправка Джексона-Вэника к Закону о торговле США. Закон предоставил президенту США право определять список лиц, ответственных за задержание, жестокое обращение и смерть С. Магнитского и другие серьезные нарушения прав человека в Российской Федерации, в отношении которых вводятся санкции (запрет на въезд таких лиц в США; замораживание активов и запрет совершения любых сделок по передаче всего имущества и имущественного права таких лиц) [11].

Вторая волна антироссийских санкций приходится на период политического кризиса на Украине 2014-2019 годов. Кроме того, США и Европейский союз вводили санкции против России в связи с поддержкой правительств Венесуэлы и Сирии, сотрудничество с Ираном и КНДР. Следует также вспомнить скандал о якобы вмешательстве России в выборы США и «дело Скрипалей».

Если классифицировать поводы для ввода санкций против России, то они следующие: Закон Магнитского 2012 года, конфликт на Украине, кибератаки, Закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций» (за связи с Сирией, Венесуэлой, КНДР, «дело Скрипалей»).

Экономические санкции США и стран Евросоюза, применяемые в последние годы в отношении России, можно расценивать не иначе как возврат к санкционной политике периода холодной войны против Советского Союза. Отмеченные санкции стали распространенным

инструментом внешней политики западных стран, одним из элементов стратегии сдерживания России. Причем по многим позициям введение санкции связано с надуманными причинами, неподтвержденными даже в ходе расследований, к примеру, кибератак во время президентских выборов в США.

Если классифицировать санкции по типам, то их можно разделить на [5]:

1. Персональные – санкции против конкретных людей (чиновников, участников конфликтов, бизнесменов, менеджеров компаний и пр.), которым запрещен въезд на территорию страны, вводящей санкции, а также заморозка активов;

2. Против компаний/организаций – санкции против конкретных компаний и организаций, которым запрещена деятельность на территории страны, вводящей санкции, а также с её компаниями и организациями и заморозка активов;

3. Экономические – экономические мероприятия запретительного характера в сфере торговли и экономического сотрудничества;

4. Финансовые – комплекс мероприятий запретительного характера в сфере финансов и финансового сотрудничества;

5. Дипломатические – комплекс мероприятий запретительного характера в сфере политического сотрудничества.

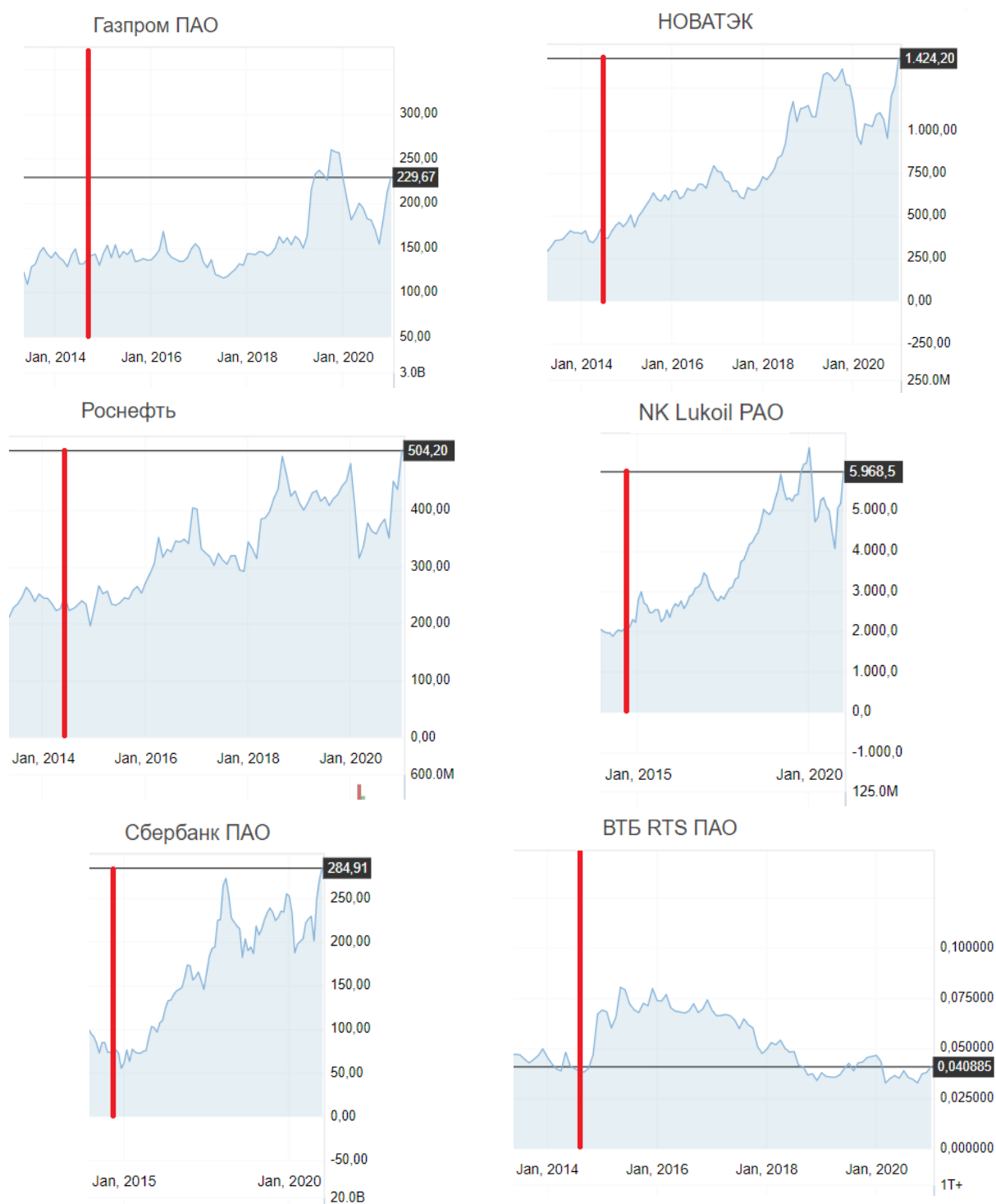
Санкции по отношению к России ввели США, страны Европы, Израиль, Новая Зеландия, Австралия, Япония [2]. Наиболее болезненные санкции – это санкции США и Европейского союза, особенно в сфере технического и научного сотрудничества, в сфере запрета финансирования России, компаний и организаций из России финансовыми организациями Запада, кроме краткосрочных займов [1].

Большее количество санкции против людей и компаний введены из-за присоединения Крыма и событий на востоке Украины, а также в рамках закона «О противодействии противникам Америки».

За период с 12 апреля 2013 года по 9 января 2017 года президент США Барак Обама ввел санкции против 555 граждан и компаний России, с 1 июня 2017 по 12 марта 2020 года президент США Дональд Трамп ввел санкции против 260 граждан и компаний России [3].

Чтобы оценить влияние включения российских публичных компаний в санкционные списки на котировки их акций на бирже, были выбраны шесть российских публичных компаний (табл. 1). Биржевые курсы акций данных компаний представлены на рисунке 1. В данном рисунке красной линией отмечена дата включения соответствующей компании в санкционный список.

Как видно из рисунка, критического изменения курса акций компаний, включенных в санкционный список, не наблюдалось. Только ПАО «ВТБ» показывает негативные результаты. Чтобы более детально проанализировать влияние включения компании в санкционный список, рассмотрим изменение котировок акций во времени и сравним со средними изменениями российских биржевых индексов (табл. 2).



Источник: Fusion Media Limited (<https://ru.investing.com/>)

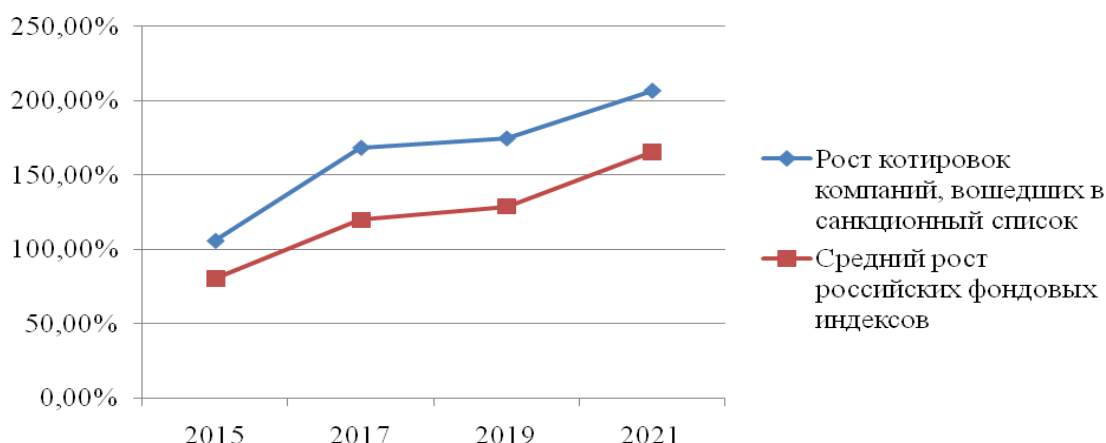
Рис. 1. Биржевые курсы акций некоторых компаний, включенных в санкционные списки США и Европейского союза (красной линией отмечена дата включения соответствующей компании в санкционный список)

Таблица 2

Изменение котировок акций российских публичных компаний после включения их в санкционные списки

Наименование компании, внесенной в санкционный список	Цена 1 акции								
	На дату внесения компании в санкционный список	В янв. 2015 г.	В сравнении с котировкой на дату внесения компании в санкционный список	В янв. 2017 г.	В сравнении с котировкой на дату внесения компании в санкционный список	В янв. 2019 г.	В сравнении с котировкой на дату внесения компании в санкционный список	В янв. 2021 г.	В сравнении с котировкой на дату внесения компании в санкционный список
ПАО «Газпром»	137,9	143,8	104,3%	149,8	108,6%	162,8	118,1%	229,6	166,5%
ПАО «НОВАТЭК»	365,5	460	125,9%	759,8	207,9%	1145	313,3%	1423,2	389,4%
ПАО «НК «Роснефть»	223	229,4	102,9%	400,6	179,6%	411,3	184,4%	504,3	226,1%
ПАО «ЛУКОЙЛ»	2015	2789,9	138,5%	3370,9	167,3%	5272,5	261,7%	5968,5	296,2%
Сбербанк России	75,5	61,5	81,5%	172,2	228,1%	217,9	288,6%	284,9	377,4%
Банк ВТБ	0,04	0,04	100,0%	0,07	175,0%	0,04	100,0%	0,04	100,0%
В среднем по компаниям	х	х	105,7%	х	168,3%	х	174,6%	х	206,7%
Индекс РТС	1219,4	737,4	60,5%	1164,2	95,5%	1214,5	99,6%	1500	123,0%
Индекс Мосбиржи	1379,6	1647,7	119,4%	2217,4	160,7%	2521,5	182,8%	3493,3	253,2%
В среднем по индексам	х	х	80,3%	х	119,8%	х	128,9%	х	165,6%

Источник: Fusion Media Limited (<https://ru.investing.com/>)



Источник: рассчитано автором.

Рис. 2. Сравнение среднего роста котировок акций российских публичных компаний после включения их в санкционные списки, со средними значениями роста российских биржевых индексов

Для наглядности представим изменение котировок акций российских публичных компаний, после включения их в санкционные списки, в виде рисунка (рис. 2).

Как видно из данных таблицы 2 и рисунка 2, рост котировок компаний, включенных в санкционный список, в сравнении со средним ростом котировок российских индексов РТС и Московской биржи, выше. Отсюда можно сделать вывод о том, что включении компании в санкционный список само по себе не влияет на котировки стоимости акций указанных компаний. Однако следует отметить, что данное исследование требует более глубокого изучения и анализа всех компаний, включенных в санкционный список. Кроме того, требует дополнительного изучения влияние персональных санкций на собственников и топ-менеджеров компаний на котировки их акций.

Таким образом, в рамках проведенного исследования можно сделать вывод о том, что включении юридического лица, а именно публичной российской компании, само по себе не отражается на котировках их акций на российских фондовых рынках.

Литература

1. Агеев М., Ярмошук Т. Все санкции США и Евросоюза в отношении России с 2014 года. Онлайн-проект «Новое время» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.currenttime.tv/a/russia-american-european-sanctions/29449693.html>
2. Санкционные списки против российских граждан и компаний [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20140718/1016514535.html>
3. Сапронова Ю., Линделл Д., Антипова А., Ткачёв И., Химшиашвили П. Семь лет санкций против России. Главное. Портал «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/politics/24/11/2020/5bffb0f09a79470ff5378627>
4. Ankudinov A., Ibragimov R. and Lebedev O. (2017). Sanctions and the Russian stock market. Research in International Business and Finance [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.01.005>
5. Bagheri S. and Akbarpour H.R. (2016). Reinvestigation of the West's Sanctions against Russia in the Crisis of Ukraine and Russia's Reaction. Procedia Economics and Finance [Электронный ресурс]. URL: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30019-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30019-3)
6. Bayramov V., Rustamli N. and Abbas G. (2020). Collateral damage: The Western sanctions on Russia and the evaluation of implications for Russia's post-communist neighbourhood. International Economics [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2020.01.002>
7. Dong Y. and Li C. (2018). Economic sanction games among the US, the EU and Russia: Pay-offs and potential effects. Economic Modelling [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.03.006>
8. Korotin V., Dolgonosov M., Popov V., Korotina O. and Korolkova I. (2019). The Ukrainian crisis, economic sanctions, oil shock and commodity currency: Analysis based on EMD approach. Research in International Business and Finance [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2018.12.012>
9. Nusratullin I., Gazizyanova Y., Kuznetsova S., Kutsenko E. & Berezhnaya L. (2020). Socio-economic development of Russia in terms of the BRICS countries' development. Amazonia Investiga [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.34069/AI/2020.27.03.6>
10. Nusratullin I., Sergeev N., Kuznetsov M., Sheina A. & Shubtsova L. (2020). Industrial development under sanctions pressure: evidence from Russia. Amazonia Investiga [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.34069/AI/2020.28.04.51>
11. Public law 112–208 –DEC. 14, 2012. Russia and Moldova Jackson-Vanik Repeal and Sergei Magnitsky Rule of Law Accountability Act of 2012. 19 USC 2101 note [Электронный ресурс]. URL: https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Documents/pl112_208.pdf

Основные индикаторы социального благополучия в условиях пандемии COVID-19

Key Indicators of Social Well-Being in the Covid-19 Pandemic

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.3)

М. БОЧЕНИНА, Ю. НЕРАДОВСКАЯ

Боченина Марина Владимировна, канд. экон. наук, доцент кафедры статистики и эконометрики Санкт-Петербургского государственного экономического университета (СПГЭУ). E-mail: m-bochenina@yandex.ru

Нерадовская Юлия Владимировна, канд. экон. наук, доцент кафедры статистики и эконометрики СПбГУ. E-mail: neradovskaya.yu@unecon.ru

В статье представлены результаты анализа динамики основных индикаторов, отражающих социальное благополучие населения. Исследовательской гипотезой явилась гипотеза о сохранении тенденции исследуемых показателей при несущественном влиянии пандемии COVID-19 на изучаемые процессы. В этом случае индикаторы 2020 г. будут находиться в границах доверительных интервалов прогноза. В качестве индикаторов использованы показатели рынка труда и доходов населения.

Ключевые слова: пандемия COVID-19; прогноз; реальные доходы; тренд; уровень безработицы; уровень занятости.

The article presents the results of an analysis of dynamics of the key indicators reflecting social well-being of the population. The research hypothesis was the hypothesis of preservation of the trend of studied indicators with a non-significant effect of the COVID-19 pandemic on the processes under study. In this case, the indicators for 2020 will be within the forecast confidence intervals. Indicators of the labor market and income were used as key indicators.

Key words: COVID-19 pandemic; forecast; real income; trend; unemployment rate; employment level.

Введение

Пандемия COVID-19 привела к введению мер, направленных на снижение риска заболеваемости, изменила условия функционирования предприятий и организаций. Проводимые мероприятия не могли не сказаться на социально-экономическом благополучии населения России. Это обусловило потребность в оценке сложившейся ситуации и определило актуальность данного исследования.

Основными индикаторами социально-экономического благополучия являются показатели рынка труда и доходов населения. Исследовательской гипотезой явилась гипотеза о сохранении тенденции исследуемых показателей при несущественном влиянии пандемии на изучаемые процессы. В этом случае индикаторы 2020 г. будут находиться в границах доверительных интервалов прогноза. Оценка тенденции проведена на основе эконометрических методов и моделей. Параметры полученных в ходе анализа моделей значимы, остатки соответствуют требованиям, предъявляемым к ним. Сведения о доходах населения скорректированы с учетом индекса потребительских цен. Источником информации послужили данные Федеральной службы государственной статистики [6].

Моделирование и оценка состояния рынка труда

Тенденция уровня занятости по месячным данным с января 2017 г. по февраль 2020 г. характеризуется волнообразным процессом. Этот процесс не являлся стационарным, а имел тенденцию, которая может выражена следующим уравнением тренда (1).

$$Z_t = 65,88 - 0,03t - 0,26 \cos t_r - 0,52 \cos 3t_r - 0,2 \sin 2t_r - 0,3 \sin 3t_r + \varepsilon_t, \quad (1)$$

(895) (-9) (-6) (-11) (-4) (-6)

где Z_t – уровень занятости населения, %; t – момент времени, месяц; t_r – момент времени, в радианах; ε_t – случайная составляющая. Коэффициент детерминации (R^2) равен 0,85. Модель по своим характеристикам имеет хорошее качество и может быть использована для прогноза. На рисунке 1 представлен график фактических и теоретических значений уровня занятости.

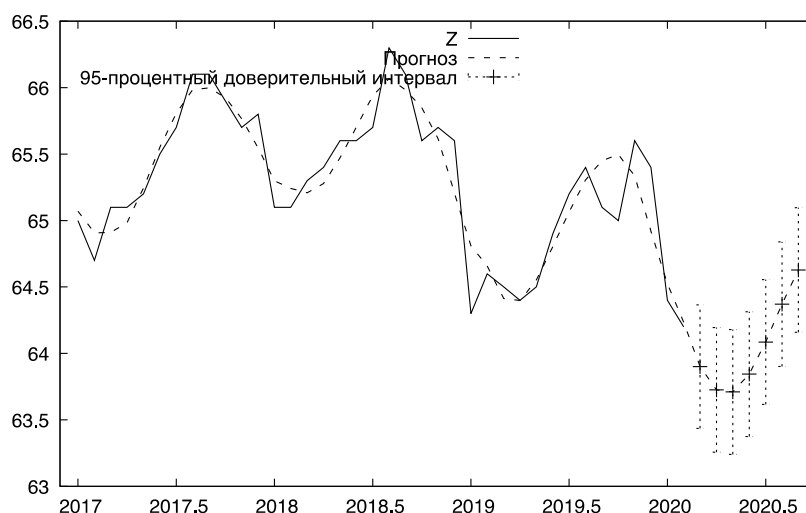


Рис. 1. Уровень занятости в Российской Федерации в 2017-2020 гг., %

Точечный прогноз уровня занятости, начиная с июня 2020 г., имеет растущую тенденцию (рисунок 1). Сравнение фактической ситуации с прогнозом, полученным по трендовой модели, представлено в таблице 1.

Таблица 1

Уровень занятости в Российской Федерации в 2020 г.: прогноз и факт (%)

Месяц	Факт	95 % интервальный прогноз	
		<i>min</i>	<i>max</i>
март	64,4	63,4	64,4
апрель	63,4	63,3	64,2
май	63,2	63,2	64,2
июнь	63,3	63,4	64,3
июль	63,4	63,6	64,6
август	63,6	63,9	64,8
сентябрь	63,6	64,2	65,1

Анализ таблицы 1 показал, что в сентябре 2020 г. отставание уровня занятости от нижней границы прогнозного интервала составило 6 процентных пунктов. Это свидетельствует об отклонении в 2020 г. от прогнозируемой тенденции.

Однако трехлетний минимум был достигнут в мае 2020 г., а сентябрьский показатель превысил его на 0,4 процентных пункта, что, возможно, указывает на улучшение ситуации.

Уровень безработицы в исследуемом периоде с января 2017 г. по февраль 2020 г. характеризуется снижающейся тенденцией (2):

$$B_t = 5,41 - 0,03t + 0,09 \cos t_r - 0,04 \cos 4t_r + 0,16 \cos 3t_r - 0,07 \sin t_r - 0,08 \sin 3t_r + u_t, \quad (2)$$

(174) (-18) (7) (-3) (12) (-3) (-6)

где B_t – уровень безработицы, %; t – момент времени, месяц; t_r – момент времени, в радианах; u_t – случайная составляющая. $R^2 = 0,96$. На рисунке 2 видно, что прогноз уровня безработицы на 2020 г. продолжает сложившуюся тенденцию, фактическая динамика характеризуется сменной тенденцией (см. таблицу 2).



Рис. 2. Уровень безработицы в Российской Федерации в 2017–2020 гг., %

Таблица 2

Уровень безработицы в Российской Федерации в 2020 г.: прогноз и факт (%)

Месяц	Факт	95 % интервальный прогноз	
		<i>min</i>	<i>max</i>
март	4,7	4,4	4,7
апрель	4,6	4,3	4,6
май	4,7	4,2	4,5
июнь	5,8	4,1	4,4
июль	6,1	4,0	4,3
август	6,2	3,9	4,2
сентябрь	6,3	3,8	4,1

Таким образом, пандемия COVID-19 оказала существенное влияние на рост безработицы в России.

Моделирование и оценка динамики доходов населения

Была рассмотрена структура и динамика доходов населения в разрезе их источников: доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности (D_{1t}); оплата труда наемных работников (D_{2t}); социальные выплаты (D_{3t}); доходы от собственности (D_{4t}); прочие денежные поступления (D_{5t}).

Для оценки структурных сдвигов доходов по их источникам был использован индекс В.М. Рябцева, который, согласно полученным нами результатам [4], наиболее адекватно характеризует изменение структуры. При незначительных изменениях в период с 2013 г. по 2020 г. (индекс В.М. Рябцева не превышает 0,09) сравнение структур 2019/2013 и 2020/2019 может быть проинтерпретировано как ускоренные структурные сдвиги. В 2020 г. особенно существенно увеличилась доля социальных выплат.

Для построения моделей доходов населения использованы квартальные данные за 2013–2019 гг. Полученные результаты упорядочены по силе влияния пандемии на изменение тенденции рассматриваемых показателей.

Реальная оплата труда может быть описана моделью с фиктивными переменными (3).

$$D_{2t} = 6871,81 - 142,22t + 3,96t^2 - 913,58z_1 - 394,57z_2 - 704,47z_3 + \varepsilon_{2t} \quad (3)$$

(se) (124,79) (17,87) (0,57) (56,72) (59,15) (53,60)

$$R_{\text{корр}}^2 = 0,94$$

где z_1, z_2, z_3 – фиктивные переменные, соответствующие 1, 2 и 3 кварталам.

Фактический уровень реальной оплаты труда оказался меньше нижней границы 95 % доверительного интервала прогноза во втором и третьем кварталах 2020 г. (табл. 3).

Таблица 3

Доверительный интервал прогноза и фактический уровень реальной оплаты труда, 2020 г. (млрд руб.)

Квартал	Точечный прогноз	95 % интервал прогноза		Фактический уровень
		<i>min</i>	<i>max</i>	
1 квартал	5124,62	4887,53	5361,70	5172,66
2 квартал	5762,36	5516,29	6008,44	5110,14
3 квартал	5559,32	5312,56	5806,08	5006,63

Для описания динамики доходов населения от предпринимательской деятельности использована модель с фиктивными переменными (4).

$$D_{1t} = 957,74 - 19,82t + 0,37t^2 - 223,51z_1 - 190,78z_2 - 141,21z_3 + \varepsilon_{1t} \quad (4)$$

(se) (23,88) (3,37) (0,11) (15,03) (14,88) (14,29)

$$R^2_{\text{корр}} = 0,94$$

Фактический уровень рассматриваемых доходов во втором и третьем кварталах 2020 г. оказался меньше нижней границы 95% доверительного интервала (табл. 4).

Таблица 4

Доверительный интервал прогноза и фактический уровень доходов населения от предпринимательской деятельности, 2020 г. (млрд руб.)

Квартал	Точечный прогноз	95 % интервал прогноза		Фактический уровень
		<i>min</i>	<i>max</i>	
1 квартал	466,97	409,15	524,78	478,35
2 квартал	503,52	445,50	561,53	330,75
3 квартал	555,89	497,87	613,91	491,02

Наиболее существенные потери предпринимательских доходов населения приходятся на второй квартал 2020 г.

Динамика прочих денежных поступлений населения описывается моделью (5).

$$D_{5t} = 2298,55 - 20,49t - 1033,43z_1 - 793,10z_2 - 468,38z_3 + \varepsilon_{5t} \quad (5)$$

(se) (82,49) (3,65) (83,22) (82,81) (82,57)

$$R^2_{\text{корр}} = 0,87$$

Наиболее существенное сокращение фактического уровня прочих денежных поступлений приходится на первый квартал 2020 г., что, очевидно, обусловлено причинами, не связанными с пандемией (табл. 5).

Таблица 5

Доверительный интервал прогноза и фактический уровень прочих денежных поступлений населения, 2020 г. (млрд руб.)

Квартал	Точечный прогноз	95 % интервал прогноза		Фактический уровень
		<i>min</i>	<i>max</i>	
1 квартал	670,95	368,47	973,43	324,30
2 квартал	890,79	588,31	1193,27	669,77
3 квартал	1195,02	892,54	1497,50	885,59

Динамика доходов населения от собственности (в постоянных ценах) может быть описана моделью (6).

$$D_{4t} = 507,78 - 3,67t + 0,85D_{4t-4} + \varepsilon_{4t} \text{MAPE} = 6,93. \\ (se) (42,08) (1,84) (0,08) \quad (6)$$

Доходы населения от собственности в 2020 г. не вышли за границы 95% доверительного интервала (табл. 6).

Таблица 6

Доверительный интервал прогноза и фактический уровень доходов населения от собственности, 2020 г. (млрд руб.)

Квартал	Точечный прогноз	95 % интервал прогноза		Фактический уровень
		min	max	
1 квартал	327,80	245,83	409,77	332,41
2 квартал	379,39	297,42	461,36	330,75
3 квартал	406,37	324,41	488,34	377,03

Динамика социальных выплат населению описывается моделью (7).

$$D_{2t} = 2006,24 - 9,51t + 0,91D_{2t-4} + \varepsilon_{2t} \text{MAPE} = 3,42. \\ (se) (104,51) (3,88) (0,06) \quad (7)$$

Социальные выплаты, в отличие от других источников доходов, в первом и третьем кварталах 2020 г. были выше, чем ожидаемые по модели (табл. 7).

Социальные выплаты, в отличие от других источников доходов, в первом и третьем кварталах 2020 г. были выше, чем ожидаемые по модели (табл. 7).

Таблица 7

Доверительный интервал прогноза и фактический уровень социальных выплат, 2020 г. (млрд руб.)

Квартал	Точечный прогноз	95 % интервал прогноза		Фактический уровень
		min	max	
1 квартал	1518,36	1355,24	1681,47	1799,89
2 квартал	1733,06	1569,95	1896,18	1827,41
3 квартал	1726,89	1563,78	1890,01	2007,91

Наблюдаемый в 1–3 кварталах 2020 г. уровень социальных выплат был выше точечного прогноза, а в первом и третьем кварталах – выше верхней границы 95 % доверительного интервала прогноза.

Заключение

В данной статье был представлен анализ индикаторов социально-экономического благополучия населения России в 2020 г. Наиболее существенно пандемия COVID-19 сказалась на уровне безработицы, который, достигнув максимума, существенно превысил значение верхней границы доверительного интервала прогноза. Несмотря на то, что уровень занятости в 2020 г. вышел за нижнюю границы 95% доверительного интервала, наметилась положительная динамика.

Влияние пандемии на реальные доходы населения оказалось различным в зависимости от их источника. В наибольшей степени пострадали реальная заработная плата и доходы населения от предпринимательской деятельности, особенно существенно – во втором квартале 2020 г. Однако доходы от собственности остались достаточно стабильными, а социальные выплаты в первом и третьем кварталах были даже выше прогнозируемых.

Литература

1. Евдокимов Д.Ю., Пономарев Ю.Ю. Анализ распространения коронавируса в отраслевом разрезе: межотраслевые связи и мультипликативные эффекты. М.: Изд-во Института Гайдара, 2020.
2. Левшукова О.А., Матвеев А.С., Позоян Д.П. Возможные последствия пандемии COVID-19 на развитие экономики России // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 3 (29) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnye-posledstviya-pandemii-covid-19-na-razvitie-ekonomiki-rossii>
3. Минакир П.А. Экономика пандемии: российский путь // Пространственная экономика. 2020. № 2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomika-pandemii-rossiyskiy-put>
4. Нерадовская Ю.В. Измерение структурных сдвигов // Управление данными в экономике / под научн. ред. М.В. Бочениной, И.И. Елисеевой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2020. С. 19–29.
5. О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки // Бюллетень департамента исследований и прогнозирования ЦБ РФ. Сентябрь 2020 [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/collection/collection/file/29210/bulletin_20-05.pdf
6. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/labour_force

Проблема неравенства доходов населения России

Problem of Income Inequality of the Russian Population

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.4)

Э. БАЙКОВА, Р. ШАРАФУЛЛИНА

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

Шарафуллина Розалия Радмировна, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: rozalia-23.05@yandex.ru

В статье рассматривается проблема дифференциации доходов населения, экономического неравенства. Отражены основные показатели оценки неравенства доходов: коэффициент Джини, уровень денежных доходов населения России, уровень расходов на конечное потребление. Выявлены направления перераспределения доходов в условиях пандемии. Подчеркивается отсутствие взаимосвязи между экономическим ростом и усилением дифференциации доходов. Отмечается необходимость комплексного изучения проблемы экономического неравенства.

Ключевые слова: неравенство, коэффициент Джини, денежные доходы, социальная политика, дифференциация доходов, распределение доходов.

The article deals with the problem of income differentiation and economic inequality. The main indicators of income inequality are reflected: the Gini coefficient, the level of monetary incomes of the Russian population, the level of expenditures on final consumption. The directions of income redistribution in the context of a pandemic were identified. The lack of a relationship between economic growth and increased differentiation is emphasized. The need for a comprehensive study of the problem of economic inequality is noted.

Key words: inequality, Gini coefficient, cash income, social policy, income differentiation, income distribution.

* Статья выполнена при финансовой поддержке РФФИ и Республики Башкортостан в рамках научного проекта № 19-410-020021\19 «Модернизация институционально-культурных характеристик общественной системы как один из приоритетов современного экономического развития».

Исходя из теории Ф. Модильяни, доходы индивидов испытывают колебания в течение жизненного цикла: в молодости они низки, в зрелые годы возрастают и в старости вновь снижаются (см. рис. 1). Согласно гипотезе, человек, распределяя доходы между сбережением и потреблением в текущем периоде, учитывает совокупный доход за весь жизненный цикл. Люди сберегают денежные средства для перераспределения их в будущем, когда уровень доходов будет низким. В качестве причины падения доходов выделяют выход на пенсию, а мотивом служит желание выровнять уровень потребления в течение всей жизни.

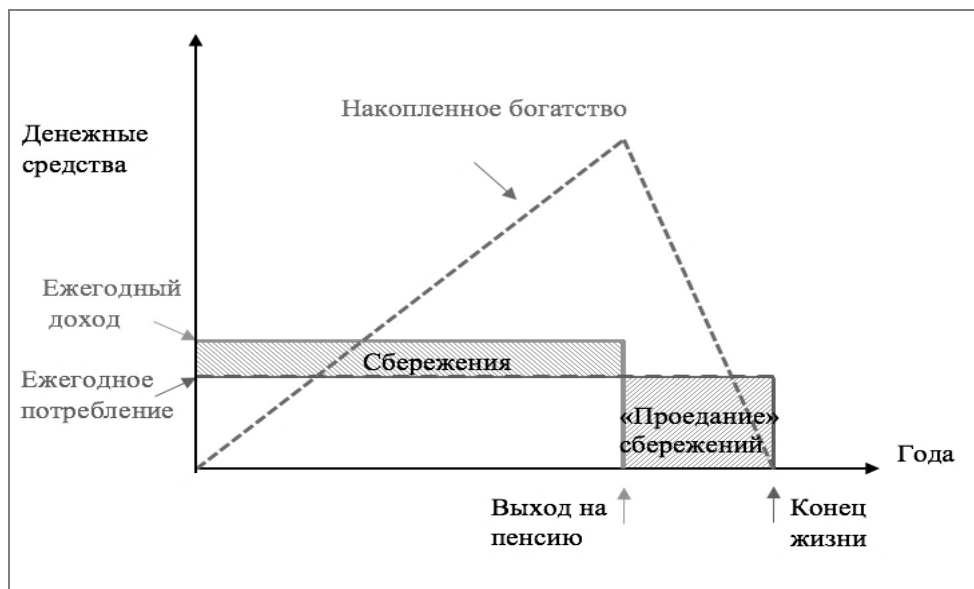


Рис. 1. Жизненный цикл индивида

Однако на практике большинство домашних хозяйств не могут себе позволить сбережения, не могут взять в долг и в текущем периоде потребляют весь полученный доход. Накопления делаются лишь в семьях с высокими доходами. Дифференциация населения по уровню благосостояния и потреблению является одной из острых проблем современного общества. Растущий интерес к данной проблематике обусловлен масштабами экономического неравенства, что отражается во многих трудах отечественных и зарубежных специалистов. Само понятие «экономическое неравенство» гораздо шире, чем классическое понимание неравенства доходов населения. Оно может включать в себя неравенство возможностей, неравенство благосостояния как проявления внешних факторов, не зависящих от человека. К ним можно отнести: неравный доступ к высшему образованию, к престижной работе, к высокой заработной плате, различную материальную обеспеченность. Все это обусловлено местом рождения, расой, социальным статусом семьи, уровнем дохода семьи и т.д. Неравные возможности людей и стран являются одной из причин неравенства в распределении доходов.

Д. Аджемоглу и Д. Робинсон в монографии постулировали, почему одни страны богатые, а другие — бедные [1]. Б. Миланович писал: «Гипотеза Кузнецца — идея, что неравенство сначала находится на низком уровне в условиях низких уровней дохода, затем растет по мере развития экономики и в конечном итоге снова падает при высоких уровнях дохода, давно вызывала недовольство, но события последних десятилетий стали для нее окончательным ударом» [7, 70–71]. В известной работе Т. Пикетти говорится о современном неравенстве в разных государствах и о негативном влиянии имущественного расслоения на общество. Капитал в XXI веке будет сосредоточен в руках меньшинства, как утверждает Пикетти [9].

Существуют различные способы измерения неравенства, как и многообразие проявлений данного явления. Как правило, для оценки неравенства доходов населения используются коэффициент Джини и коэффициент фондов. Э. Аткинсон в конце 1960-х годов утверждал: «При

изучении проблемы измерения неравенства в настоящее время, как правило, рассматриваются такие сводные статистические данные, как коэффициент Джини. Этот традиционный метод может приводить к некорректным выводам, поскольку изучение функций социального обеспечения, которые учитываются в данном показателе, указывает на то, что в ряде случаев они обладают свойствами, которые вряд ли являются приемлемыми, и в целом нет никаких оснований полагать, что они будут соответствовать социальным ценностям. Я надеюсь, что эти традиционные методы измерения будут отвергнуты» [3].

В России, согласно данным официальной статистики, наблюдается снижение показателей дифференциации доходов (таблица 1).

Таблица 1

Динамика значений коэффициента Джини [10]

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Коэффициент Джини	0,421	0,417	0,420	0,419	0,416	0,413	0,412	0,409	0,411	0,413
Коэффициент фондов	16,6	16,2	16,4	16,1	15,8	15,5	15,5	15,4	15,6	15,4

Динамика значений коэффициента Джини показывает превышение установленных пороговых значений в 0,3-0,4, что говорит о сильном расслоении общества по уровню получаемых доходов. Также наблюдается рост расходов на конечное потребление (табл. 2), которое обусловлено увеличением доходов домашних хозяйств. Первая децильная группа – с наименьшими доходами, десятая – с наибольшими. Последняя децильная группа превышает первую практически в 10 раз.

Таблица 2

Расходы на конечное потребление домашних хозяйств по 10 процентным группам населения (рублей в месяц на 1 человека) [10]

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2012	4192,5	5892,0	7085,6	8231,2	9418,8	11135,2	13151,2	16294,4	20534,3	34727,6
2013	4591,1	6416,5	7718,8	9069,4	10365,0	12070,6	14437,9	17736,5	23186,7	35945,2
2014	5021,6	6923,8	8334,4	9714,9	11119,8	12913,3	15180,6	18367,6	23434,9	39931,7
2015	5372,4	7464,1	8948,3	10373,9	11949,9	13816,7	16202,2	19061,8	23873,9	35890,7
2016	5047,2	7354,9	8977,3	10512,0	12278,1	14232,7	17034,2	20625,7	26830,6	43432,6
2017	5262,6	7638,6	9285,6	10903,4	12609,1	14599,3	17443,1	21208,2	26828,9	47420,7
2018	5546,0	7941,4	9655,0	11301,8	13078,9	15303,3	18158,1	21660,1	27243,8	50517,6
2019	5997,2	8581,0	10466,8	12043,5	14166,2	16595,9	19534,4	23407,7	29515,6	56982,1

Несмотря на вышеописанную положительную тенденцию изменения показателей, уровень экономического неравенства остается высоким по сравнению с развитыми странами, и данная проблема требует решения со стороны государства. Необходима комплексная оценка уровня экономического неравенства для принятия соответствующих мер и обоснования механизмов сокращения или сдерживания дальнейшего расслоения населения на богатых и бедных. В литературе встречается мнение о необходимости введения новых показателей, которые бы отвечали требованиям объективности при измерении различных видов неравенства, и предлагается систематически выходить за рамки средних показателей [6, 13].

Экономический рост при растущей дифференциации населения по уровню дохода не приводит к улучшению ситуации, если при этом не будет решаться вопрос повышения благосостояния всего общества, проблема бедности. Углубление дифференциации населения не зависит

от величины ВВП и динамики других экономических показателей. Здесь стоит всесторонне рассматривать экономическое неравенство, его структуру, причины, способы сглаживания проблемы социального расслоения.

Большинство населения России получает доходы ниже величины прожиточного минимума, что говорит о неэффективности использования трудового потенциала. Согласно субъективным оценкам, в 2018 году более 88 % россиян отнесли себя к бедному населению [4]. На рисунке 2 показана динамика уровня денежных доходов населения по стране, рассчитанная по новой методологии. Учитывая, что в расчет включены г. Москва и г. Санкт-Петербург, с помощью данного показателя объективно отразить действительность не удастся. Необходимо исключить из оценки эти города и пересмотреть методологию измерения.

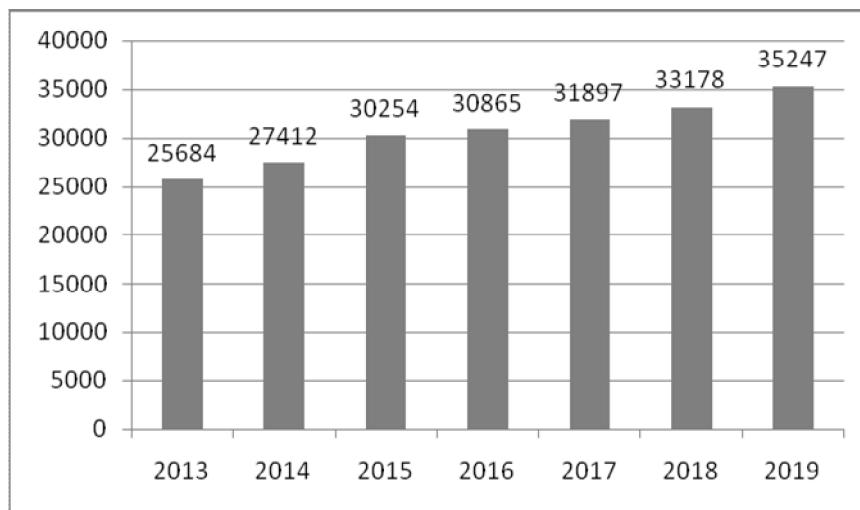


Рис. 2. Динамика уровня денежных доходов населения в целом по России (рублей в месяц) [11]

Экономическое неравенство делает общество слабоконкурентным. Выход из этой ловушки возможен путем постепенных реформ, но если реформы откладываются, то не исключена и социальная революция [5, 156–157]. Исследования П. Кругмана показывают, что институты, нормы и политические условия способны повлиять на экономическое неравенство в большей степени, чем объективные рыночные факторы. По его мнению, ведущая роль принадлежит политической воле правительства, осознавшего необходимость изменения налоговой и социальной политики.

Согласно прогнозам Всемирного банка, сделанным в конце 2019 года, ВВП России в 2020 году должен был вырасти на 1 %. Эксперты ВШЭ спрогнозировали уменьшение ВВП на 6 % в связи с падением цен на нефть и пандемией COVID-19. Если с 2015 года наблюдалось снижение уровня бедности, уровня неравенства населения, который измеряется коэффициентом Джини (таблица 1), то статистика 2020 года покажет усиление экономического неравенства. Было спрогнозировано сокращение трудовых доходов на 5 % и потеря 25 % рабочих мест в таких секторах экономики как розничная торговля, туризм, развлечения, транспорт, гостиничный бизнес [8].

Принятые в связи с пандемией меры в системе налоговой и социальной политики были направлены на рост текущих доходов домохозяйств: расширение охвата пособиями на первого и второго ребенка; поддержка занятости и доходов населения. В некоторой степени это позволило компенсировать влияние отрицательных последствий кризиса на динамику доходов населения. Совокупный эффект кризиса 2020 года и всех антикризисных мер положителен только для семей с двумя и более детьми. Во всех других группах домохозяйств наблюдается снижение располагаемого дохода, несмотря на компенсационные меры. Общий уровень неравенства доходов в результате кризиса и антикризисных мер снижается незначительно. Однако можно

ожидать снижения межрегионального неравенства доходов, поскольку более бедные регионы выигрывают от социальных мер в сравнении с более богатыми.

Такое перераспределение имеет прогрессивный характер, население с низкими доходами является чистым получателем системы налогов и социальных трансфертов, а население с высокими доходами несет потери. В целом кризис повлиял на нижнюю часть распределения доходов в меньшей степени, чем на верхнюю, так как последняя зависит от трудовых доходов. Масштабы перераспределения в России ограничены плоской шкалой НДФЛ и регрессивными ставками страховых взносов. Следствием применения такого налогообложения является укоренившаяся закономерность: доходы бедных уменьшаются, а доходы богатых увеличиваются. В целом, налогообложение является важной частью механизма перераспределения. Однако необходимо перейти к прогрессивной шкале налогообложения, которая рассматривается как инструмент сглаживания неравенства населения по уровню дохода.

Для понимания неравенства доходов требуется глубокое исследование причин данной проблемы. Также нужно учитывать взаимодействие различных проявлений экономического неравенства. Вместе с тем, государственная политика по снижению неравенства не должна ограничиваться механическим перераспределением доходов. Наряду с этим необходим пересмотр социальных норм, стратегий и институтов, обращение к историческому и зарубежному опыту.

Литература

1. Аджемоглу Д., Робинсон Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. М.: Издательство АСТ, 2015. 704 с.
2. Анисимова Г.В. Методологические аспекты анализа экономического неравенства: советские и постсоветские проблемы // *Terra Economicus*. 2016. Т. 14. № 1. С. 61–77.
3. Аткинсон Э. Неравенство. Как с ним быть? М.: Дело, 2018. 536 с.
4. Бикеева М.В., Моисеева И.В. Измерение экономического неравенства: проблемы, факты и оценка // *Статистика и экономика*. 2019. Т. 16. № 6. С. 48–56.
5. Джомо К.С., Попов В.В. Долгосрочные тенденции в распределении доходов // *Журнал НЭА*. 2016. № 3. С. 146–160.
6. Доклад о человеческом развитии 2019. За рамками уровня доходов и средних показателей сегодняшнего дня: неравенство в человеческом развитии в XXI веке [Электронный ресурс]. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_ru.pdf
7. Миланович Б. Глобальное неравенство. Глобальный подход для эпохи глобализации. М.: Издательство Института Гайдара, 2017. 336 с.
8. Попова Д., Матыцин М. Вирус против бедных: как пандемия повлияла на социальное неравенство в России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/413413-virus-protiv-bednyh-kak-pandemiya-povliyala-na-socialnoe-neravenstvo-v-rossii>
9. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем, 2016. 592 с.
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/>
11. Vasileva Y.P., Shalna O.I., Tokareva G.F., Baykova E.R. Economic growth in Russia: Influence of oil shock and macro-economic factors // *Contributions to Economics*. 2017. № 9783319454610. С. 537–551.

Государственная политика в области интеллектуальной собственности в условиях цифровизации экономики

State Policy in the Field of Intellectual Property in the Context of Digitalization of the Economy (DOI: 10.34773/EU.2021.1.5)

Т. ХАННАНОВА, Р. ГИЛЬМУТДИНОВА,
А. ГАРИФУЛЛИНА

Ханнанова Татьяна Рашитовна, канд. юрид. наук, профессор Пушинского государственного естественно-научного института. E-mail: Hannanova1@mail.ru

Гильмутдинова Римма Аслимовна, канд. тех. наук, доцент кафедры экономико-правового обеспечения безопасности Башкирского государственного университета. E-mail: Rimma_76@inbox.ru

Гарифуллина Альбина Фатиховна, канд. полит. наук, доцент кафедры экономико-правового обеспечения безопасности Башкирского государственного университета. E-mail: Albina.garifullina@bk.ru

Данная статья посвящена проблемам формирования государственной политики в области интеллектуальной собственности в условиях цифровой экономики. Авторы рассматривают проблемы формирования данной политики на примере системы образования и предлагают пути их решения.

Ключевые слова: государство, политика, экономика, право, законодательство, цифровизация, информационные технологии, образование, дистанционное обучение, интеллектуальная деятельность.

This article is devoted to the problems of forming state policy in the field of intellectual property in the digital economy. The authors consider the problems of forming this policy on the example of the education system and suggest ways to solve them.

Key words: state, politics, economy, law, legislation, digitalization, information technology, education, distance learning, intellectual activity.

Государственная политика в области интеллектуальной собственности, по нашему мнению, представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов. В число этих элементов мы полагаем необходимым включить определение приоритетов названной политики, ее цели, задачи, ресурсное обеспечение (кадровое, информационное, финансовое, правовое, организационное и иное), систему органов управляющего воздействия, наделение этих органов соответствующей компетенцией, организацию и осуществление деятельности, контроль за деятельностью, оценку эффективности политики, осуществление взаимодействия между системой управляющего воздействия и объектами такого воздействия [3]. Все перечисленные элементы находят свое выражение в рамках общественных отношений, в целом называемых интеллектуальной собственностью. Следует подчеркнуть, что в законодательстве в настоящее время отсутствует легальное определение государственной политики вообще и государственной политики в области интеллектуальной собственности в частности. Поэтому мы считаем целесообразным опереться в своих рассуждениях на понимание государственной политики в области интеллектуальной собственности как системы общественных отношений по поводу владения, пользования и распоряжения интеллектуальными объектами.

Кроме того, государственную политику в области интеллектуальной собственности вполне можно рассматривать как систему взаимодействия государства и участников отношений по поводу интеллектуальной собственности.

Государственная политика в области интеллектуальной собственности представляет собой достаточно сложное явление, которое находится в постоянном динамическом развитии. Качество названной политики оказывает значительное влияние на сущность правового обеспечения интеллектуальной собственности и состояние правовой практики.

В условиях цифровизации экономики необходимо констатировать изменение государственной политики в области интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность возникла на таком этапе развития человечества, когда у него появилась необходимость выражать свое творчество в виде создания материальных объектов.

Одним из видов интеллектуальной собственности можно было бы назвать авторское право. Авторское право, безусловно, имеет свои особенности хотя бы потому, что его предмет не овеществлён.

На протяжении многих лет интеллектуальная собственность, включая авторское право, развивалась, появлялись новые вещественные носители. Главной задачей при этом стало закрепление результата творческого труда, продвижения его в гражданско-правовом обороте, превращения в товар, обеспечения его правовой охраны [1]. Иными словами, государственная политика в области интеллектуальной собственности развивалась в социально-экономических условиях конкретного общества, в системе его идеологических координат.

Положение кардинально изменилось с появлением сети Интернет, которое побудило к тому, чтобы по-новому взглянуть на принципы и строение государственной политики в области интеллектуальной собственности. В частности, материальные носители объектов интеллектуальной собственности морально устаревали. Кроме того, на первый план выдвинулись проблемы защиты авторских прав преподавателей, ученых, иных участников отношений интеллектуальной собственности, что особенно ярко стало видно в условиях цифровизации экономики.

Приведем наиболее понятный в этом отношении пример. Действующее российское законодательство предусматривает реализацию образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, что требует наличия электронной информационно-образовательной среды, которая, в свою очередь, включает в себя такие составные части, как электронные образовательные и информационные ресурсы, информационные и телекоммуникационные технологии, а также необходимые технологические средства. Все это в совокупности позволяет обучающимся осваивать образовательные программы независимо от места своего нахождения. В этих условиях понятны попытки законодателя защитить права интеллектуальной собственности, в том числе права авторов произведений.

Современное российское законодательство, к сожалению, безнадежно отстаёт от тех реалий, которые имеют место в сфере функционирования интеллектуальной собственности. Если рассматривать интеллектуальную собственность как систему общественных отношений, то логично сделать вывод: в настоящее время в адекватном правовом обеспечении нуждается как правовой статус участников отношений, так и статус объектов интеллектуальной собственности, не говоря уже о содержании этих отношений, о правах и обязанностях. Да, конечно, принятие четвертой части Гражданского кодекса РФ существенно сказалось на состоянии правового регулирования отношений интеллектуальной собственности, обобщило действующее законодательство, систематизировало его, устранило некоторые пробелы. Но вопросы все же остались. Требуется развитие специального блока законодательства об интеллектуальной собственности с учетом появления ее новых объектов, новых вызовов современности (введения легальной удаленной работы, функционирования экономики в условиях ограничений, вызванных пандемией коронавируса, появлением новых информационных технологий, изменением способов и укладов жизнедеятельности человека и др.) [6]. В этих условиях политика российского государства должна быть направлена на создание таких норм права, которые бы не столько фиксировали сложившееся положение дел, сколько создавали бы опережающее правовое обслуживание для постоянно изменяющихся и находящихся в непрерывной динамике отношений интеллектуальной собственности. Государство должно ясно демонстрировать участникам этих отношений своё отношение, свои политические приоритеты в сфере функционирования интеллектуальной собственности. И продемонстрировать свою позицию государство, безусловно, должно в первую очередь именно правовыми средствами.

По нашему мнению, политика государства в области интеллектуальной собственности должна, с одной стороны, опираться на фундаментальные основы права собственности, а с другой – стремиться обогатить сферу интеллектуального права новым содержанием. Так, например,

система высшего образования во многом представлена именно объектами интеллектуальной собственности, в том числе и объектами авторского права. Преподаватели и научные сотрудники ежедневно создают множество произведений науки, искусства, литературы, компьютерные программы, презентации, аудиовизуальные произведения, базы данных и иные объекты интеллектуального права. Значительное место в общей массе этих объектов занимают произведения науки: диссертации, монографии, авторские лекции и доклады, научные отчеты и статьи, конструкторская и опытная документация, материалы для научных грантов и др.

По общему правилу, как это следует из международного опыта, право интеллектуальной собственности распространяется не только на опубликованные, но и на неопубликованные произведения, которые представлены в приемлемой для восприятия форме, в том числе и в электронной. В современной вузовской системе стало обыкновением подавляющую часть обучающего материала создавать и хранить в цифровой форме. В такой же форме обучающая информация доводится и предоставляется в пользование участникам учебного процесса. В этой связи постоянно возникают вопросы на стыке трудового, гражданского и интеллектуального права:

- 1) являются ли созданные произведения объектами интеллектуальной собственности;
- 2) кто из участников трудовых отношений (работодатель или работник) является собственником объекта интеллектуального права, если таковой появляется;
- 3) каким образом происходит использование объектов интеллектуальной собственности;
- 4) защищены ли права участников в процессе создания и использования объектов интеллектуальной собственности.

Следует подчеркнуть, что ответы на эти вопросы не всегда очевидны – особенно в условиях удаленной (дистанционной) работы [6]. И тем более, когда произведения созданы и существуют в цифровой форме. Статус этих произведений как объектов интеллектуальной собственности предопределяется наличием и состоянием программного обеспечения, качеством технических средств и, что очень важно, наличием и качеством локального правового регулирования [4, 11–15]. Конечно, использование объектов интеллектуальной собственности должно осуществляться в режиме законности [2]. Это в полной мере относится и к произведениям, существующим в электронной форме. Совершенно недопустимы случаи, когда объекты интеллектуального права в электронной форме широко используются обучающимися с нарушением норм авторского права. На практике часто возникают ситуации, когда в учебном процессе появляется необходимость использования произведений науки преподавателями, а также самими обучающимися. К сожалению, не всегда работодатель способен обеспечить легитимный доступ к таким произведениям (отсутствуют лицензионные соглашения, договоры с библиотеками, издателями, разработчиками программных продуктов). Спорным, с точки зрения авторского права, в настоящее время является правовой статус сайтов. Если признать сайты объектом интеллектуальной собственности, то использование таких сайтов и их информации логично должно базироваться на соблюдении требований авторского права, а права авторов, естественно, должны быть урегулированы и защищены.

В университетах успешно используются такие электронные образовательные ресурсы, как Elibrary, Zoom, LMS Moodle, Znanium, Edu и т.д. Эти ресурсы позволяют не только иметь доступ к электронным научным произведениям, но и проводить занятия, осуществлять консультации, организовывать конференции, открытые занятия, встречи с профильными работодателями, в целом осуществлять учебный и воспитательный процесс.

В данном случае проблема заключается в том, что наличие лицензионных договоров еще не является гарантией соблюдения прав авторов. Можно иметь лицензионный договор или подписаться на обучающие ресурсы, но при этом не быть уверенным в том, что при формировании контента соблюдались авторские права.

Актуальность формирования и реализации грамотной государственной политики в области интеллектуальной собственности особенно возрастает в условиях дистанционного обучения. Дело в том, что дистанционное обучение представляет собой такую форму обучения, при которой участники образовательного процесса физически отделены друг от друга не только в

пространстве, но и во времени [5]. Эта разделенность не должна снижать качество образовательного процесса, напротив, она должна создавать более комфортные условия для обучения. Понятно, что в рамках дистанционного обучения также должно соблюдаться законодательство в области интеллектуальной собственности.

Таким образом, по нашему мнению, необходимо сделать следующие выводы:

1. Государственная политика в области интеллектуальной собственности должна учитывать современные реалии и строиться на развитом законодательстве об интеллектуальной собственности.
2. Электронное образовательное пространство – это пространство, где соблюдаются нормы интеллектуального права.
3. Современное интеллектуальное законодательство должно учитывать появление новых объектов интеллектуальной собственности.
4. Объективное повышение роли дистанционного обучения стало импульсом для развития локального правового регулирования в системе высшего образования.
5. В вузах страны назрела необходимость разрабатывать и реализовывать обучающие курсы для повышения квалификации, а также переподготовки преподавателей, научных сотрудников, студентов, посвященные праву интеллектуальной собственности, управлению результатами интеллектуальной деятельности, защите авторских прав, патентному делу. Актуальность такого обучения значительно возрастает в условиях цифровизации экономики и образования.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ (ред. от 31.07.2020). Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая. Принят Государственной Думой // СПС КонсультантПлюс. Версия Проф.
2. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // Российская Федерация. Конституция (1993). М.: АСТ: Астрель, 2020. 63 с.
3. Латыпов Р.Ф. Политический режим неопринципата: циклы транзита власти // Латыпов Р.Ф. Экономика и управление: научно-практический журнал. 2020. № 5. С. 139–142.
4. Правовая защита интеллектуальной собственности: проблемы теории и практики. Материалы междунар. науч.-практ. конф. 17–18 мая 2019 г. / редкол.: В. А. Богоненко (отв. ред.), Н. А. Бесецкая, И. В. Вегера. Новополюцк: Полоц. гос. ун-т, 2019. 160 с.
5. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс. Версия Проф.
6. Федеральный закон от 8 декабря 2020 г. № 407-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях» // СПС КонсультантПлюс. Версия Проф.

Институциональные факторы осуществления социально-экономической модернизации в России

Institutional Factors for the Implementation of Socio-economic Modernization in Russia (DOI: 10.34773/EU.2021.1.6)

С. МАРИЧЕВ

Маричев Сергей Геннадьевич, аспирант кафедры общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, младший научный сотрудник Центра стратегических и междисциплинарных исследований Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук. E-mail: prophet314@gmail.com

В статье рассматривается проблема осуществления социально-экономической модернизации, а также возможности перехода к инновационно-ориентированной экономике. Проанализированы институциональные факторы, способствующие и препятствующие накоплению социального капитала и сближению формальных и неформальных институтов в России и зарубежных странах. Кроме того, детализированы этапы инновационного процесса и выделен фактор наличия потребности в создании инноваций как один из основных в контексте стимулирования инновационного процесса.

Ключевые слова: социальный капитал, институты, инновации, модернизация, стимул, потребность.

The article discusses the problem of implementation of socio-economic modernization, as well as the possibility of transition to an innovation-oriented economy. Institutional factors that promote and hinder the accumulation of social capital and the convergence of formal and informal institutions in Russia and foreign countries are analyzed. In addition, the stages of the innovation process are detailed and the factor of the need for creating innovations is highlighted as one of the main in the context of stimulating the innovation process.

Key words: social capital, institutions, innovation, modernization, incentive, need.

Если сравнивать индивидуалистическое общество потребления России с его неразвитыми институтами в социально-экономической (в частности, инновационной) сфере, и коллективизм азиатских стран с их кейсами «экономического чуда» и высоким уровнем последующего институционального развития, можно сделать очевидный вывод, что уровень институционального развития того или иного общества является определяющим в вопросе возможности осуществления социально-экономической модернизации. Уровень социального капитала, обязательность соблюдения формальных норм и правильно выстроенные неформальные правила – эти факторы могут ускорять или тормозить модернизацию в зависимости от уровня своего развития. Более того, вопрос инновационного развития, а также осуществление инновационного процесса затруднены в случае, если общество атомизировано [1], разобщено, если существует значительный разрыв между формальными и неформальными институтами [2]. Кроме того, высокий уровень институционального развития является также крайне необходимым при выстраивании инновационного процесса на всех этапах: от создания стимулов к изобретательской деятельности на уровне индивида до защиты авторского права на изобретение и выплаты роялти.

В общем виде можно изобразить процесс институционального перехода к модернизации (рисунок 1). Проблема институционального развития (в форме сближения формальных и неформальных институтов) и модернизации может быть рассмотрена достаточно широко, как комплекс реформ и преобразований социально-экономической сферы общества для достижения экономического роста [4]. Кроме этого, можно использовать фактор инновационного развития в качестве ключевого драйвера осуществления модернизации и конкретно степень развития институтов в этой сфере [8].

* Статья подготовлена в рамках выполнения плана НИР УФИЦ РАН по государственному заданию Министерства науки и высшего образования РФ.

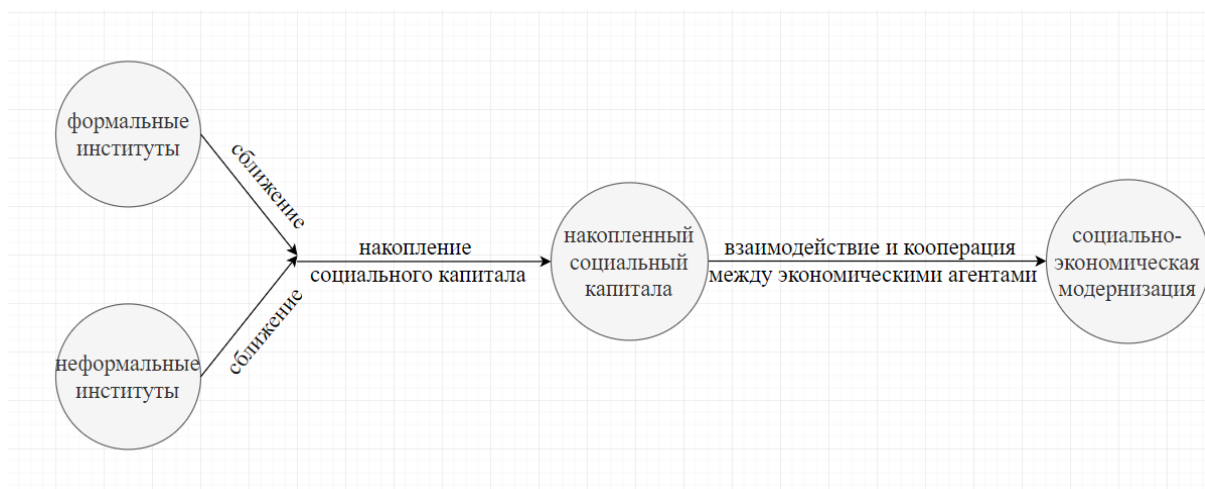


Рис. 1. Переход к социально-экономической модернизации посредством накопления социального капитала

Инновационное развитие означает преобразование процессов в обществе и (национальной) экономике путем научно-технических достижений. Под инновацией понимается внедренный в производство новый или улучшенный продукт (услуга), использование которого повышает эффективность деятельности действующей системы. Путь от осознания потребности в инновации до её успешного промышленного производства называется инновационным процессом. Осуществлять инновационный процесс могут как индивиды, так и группы людей, частные или государственные предприятия, концерны.

В детализированном виде выделить следующие этапы инновационного процесса:

1. Формирование осознания потребности в инновациях. Уровень образования и мировоззрения индивидов в обществе определяет их индивидуальные цели (самореализация, материальное богатство, известность), и повышает вероятность возникновения у них потребности в новых товарах и услугах, позволяющих добиться этих целей;
2. Возникновение новой идеи;
3. Потребность в создании инновации – непосредственно наличие мотивации (необходимость, желание извлечь доход);
4. Анализ возможностей – наличие условий (ресурсы, свободное время, соответствующее законодательство) для инновационной деятельности;
5. Анализ новизны, актуальности, пользы для общества – оценка непосредственно инновационной составляющей новой идеи, выявление черт/механизмов, позволяющих улучшить или полностью заменить существующий на рынке товар/услугу;
6. Подготовка креативных людей – формирование группы, способной осуществить производство научного знания;
7. Поиск источника финансирования (провайдера ресурсов для научной разработки);
8. Исследовательский этап – непосредственно производство научного знания;
9. Научный дискурс полученного научного знания;
10. Определение прав собственности (патентование);
11. Разработка прототипа;
12. Апробация прототипа – тестирование, утверждение заявленных свойств;
13. Коммерциализация – преобразование полученного научного результата в товар/услугу;
14. Массовое производство;
15. Анализ эффективности.

Таким образом, выделив поэтапно стадии инновационного процесса, его можно изобразить применительно к институциональному переходу к модернизации (рисунок 2).

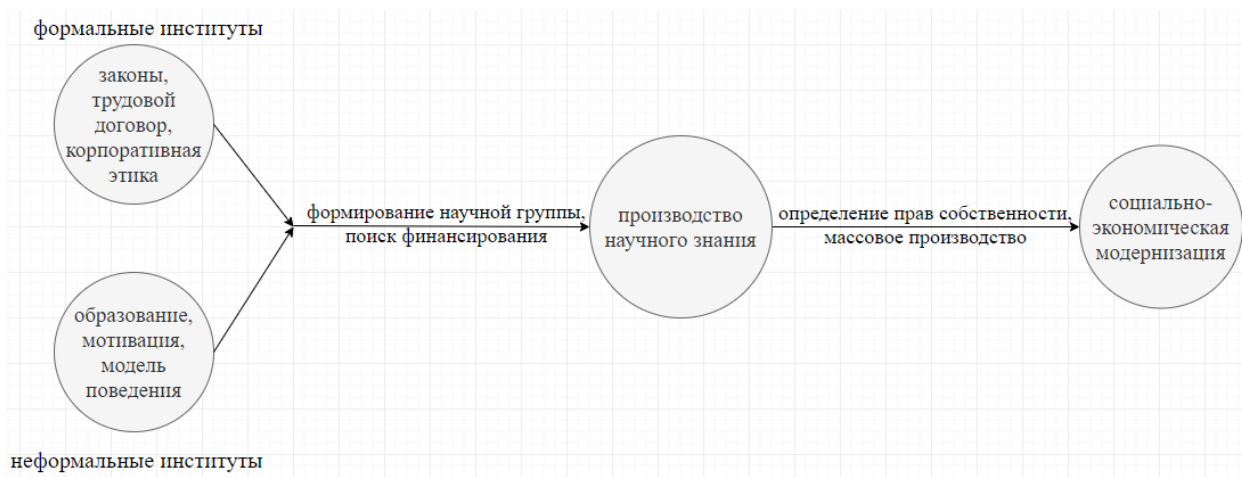


Рис. 2. Фактор производства научного знания в переходе к социально-экономической модернизации

Отсутствие осознания потребности в инновациях тормозит формирование институтов, отвечающих за инновационное развитие. Но, поскольку осознание потребности в инновациях формируется в первую очередь через индивидуальные цели, которые человек ставит перед собой (слава, получение денежного дохода, получение известности), которые, в свою очередь, появляются в процессе обучения и саморазвития (первый этап инновационного процесса), можно утверждать, что развивающиеся страны, с присущими им коллективизмом и низким уровнем развития образованности населения, менее склонны к созданию инноваций [3]. Напротив, Россия находится в верхнем квартиле рейтинга стран по уровню образования (по данным исследования The Boston Consulting Group). Однако в соответствии с индексом инноваций, разработанным Международной бизнес-школой INSEAD, Корнелльским университетом и Всемирной организацией интеллектуальной собственности, Россия (46-е место) находится ниже всех исследуемых в статье азиатских стран (Южная Корея – 11, Китай – 14, Япония – 15) [5].

Таким образом, по итогам проведенного анализа можно сделать заключение, что социально-экономическая модернизация в России, которая бы привела к значительной диверсификации экономики, маловероятна. Данный тезис подтверждается результатами анализа факторов, указанных в работе:

1) низкий уровень накопления социального капитала как результат значительных разрывов между формальными и неформальными институтами, происходивших в различные исторические периоды и предопределивших низкий потенциал к сближению формальных и неформальных институтов в настоящее время [6; 7];

2) потребность в создании инновации является необходимым условием как осуществления инновационного процесса на уровне индивида (изобретателя), так и в контексте выстраивания инновационно-ориентированной экономики. В свою очередь, данная потребность формируется в соответствии со стимулированием соответствующих институтов, побуждающих и поощряющих инновационный процесс.

Литература

1. Алмакаева А.М., Волченко О.В. Динамика социального капитала в России // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2018. № 4. С. 273–292.
2. Аузан А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013. 160 с.
3. Мельман И. Инновации в лесопромышленном кластере Финляндии // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 6. С. 35–40.
4. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и математические методы. 2006. Т. 42. Вып. 1.

5. Рейтинг стран мира по индексу уровня образования [Электронный ресурс]. URL: <http://hdr.undp.org/>
6. Смирнова С.Н. Проблемы развития социального капитала в России // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2012. № 3-1.
7. Титов В.О., Ващук А.Э. Проблемы социального капитала в современном мире // ПСЭ. 2012. № 4.
8. Talhelm T., Zhang X., Oishi S. Large-Scale Psychological Differences Within China Explained by Rice Versus Wheat Agriculture. // Science, 2014. Vol. 344. Pp. 603–608.

Трансфер научных результатов в вузах Республики Башкортостан: состояние и проблемы

Scientific Result's Transfer in Bashkortostan Republic
Higher Education Institutions: Current State and Problems
(DOI: 10.34773/EU.2021.1.7)

А. РАБЦЕВИЧ

Рабцевич Андрей Александрович, канд. экон. наук, старший научный сотрудник Центра стратегических и междисциплинарных исследований Уфимского федерального исследовательского центра РАН.
E-mail: cruiser333@yandex.ru

Статья посвящена процессу трансфера научных результатов, осуществляемого в организациях высшего образования Республики Башкортостан. Рассматривается историческая ретроспектива эволюции трансферной политики в регионе, представленная в научных исследованиях, а также роль ключевых университетов – классического, нефтяного, авиационного, медицинского, педагогического и аграрного – в передаче научных результатов в реальный сектор экономики на современном этапе. Автор выявляет проблемы в рассматриваемом процессе и представляет ряд первоочередных мероприятий, направленных на повышение эффективности перехода теоретического знания в коммерциализируемые проекты и позволяющих в краткосрочной перспективе повысить результативность трансфера научных результатов в деятельности университетов Республики Башкортостан.

Ключевые слова: трансфер научных разработок, Республика Башкортостан, инновационная инфраструктура, объекты интеллектуальной собственности.

The article is devoted to the scientific results transfer process carried out in higher education organizations of the Bashkortostan Republic. The article considers the historical retrospective of the evolution of transfer policy in the region, presented in scientific studies, as well as the role of key universities - classical, oil, aviation, medical, pedagogical and agricultural - in the transfer of scientific results to the real sector of the economy at the present stage. The author identifies problems in the process and presents a series of priority measures aimed at improving the effectiveness of the transition of theoretical knowledge into commercial projects and allowing short-term to increase the research results transfer effectiveness in the Bashkortostan Republic universities.

Key words: scientific developments transfer, Bashkortostan Republic, innovation infrastructure, intellectual property objects.

Массив научно-исследовательских работ, затрагивающих проблемы функционирования системы высшего образования Республики Башкортостан, нельзя признать слишком обширным, а счет сколько-нибудь значимым трудам, так или иначе касающимся трансферной политики вузов и их воздействию на инновационное развитие экономики региона, и вовсе идет на

* Исследование проведено в рамках выполнения плана НИР УФИЦ РАН по государственному заданию Министерства науки и высшего образования РФ.

единицы. Следует отметить, что сложившийся в университетских практиках акцент на самом процессе генерации знаний в ущерб дальнейшей реализации научных разработок в реальном секторе экономики привел к атрофии трансферных потоков, что подтверждается рядом диссертационных работ, затрагивающих рассматриваемые явления.

Одним из наиболее серьезных исследований по данной тематике следует признать диссертацию А.А. Носкова, который в своей работе проводит оценку степени влияния бизнес-процессов в научно-инновационной деятельности вузов региона на его инновационное развитие [6, 3]. Башкортостан по состоянию на середину 2010-х гг. автор относит к регионам со сравнительно низким уровнем инновационного развития, но с высокими результатами («уровнем результативности бизнес-процессов») научно-инновационной деятельности вузов, следовательно, республика полноценно не использует профильные возможности университетов [6, 16]. При этом высокий показатель по вузам региона обеспечивается бизнес-процессами выполнения научных работ и их ресурсным обеспечением, следовательно, здесь образовательные учреждения «могут стать драйверами инновационного развития региональной экономики» [6, 17]. Несмотря на то, что условная эффективность системы бизнес-процессов научно-инновационной деятельности вузов Республики Башкортостан, согласно А.А. Носкову, выше инновационного развития, темпы роста эффективности значительно уступают темпам развития.

Автор выявляет математическую зависимость уровня инновационного развития регионов от уровня реализации бизнес-процессов научно-инновационной деятельности вузов. Основными положительно влияющими факторами выступают показатели, собственно характеризующие бизнес-процессы: стоимостной объем НИОКР на 1 научно-педагогического работника, численность аспирантов и работников с ученой степенью на 100 студентов, количество элементов инновационной инфраструктуры на 100 работников и др., а также показатели, характеризующие результаты бизнес-процессов: число защит кандидатских диссертаций, лицензий и публикаций на 100 работников, количество персональных компьютеров с доступом в Интернет на 1 научно-педагогического работника и др. [6, 20].

Автор приходит к выводу, что повышение рассматриваемой результативности, в первую очередь, зависит от уровня подготовки научных кадров и ресурсного обеспечения деятельности. Воздействие же бизнес-процессов выполнения научных работ в учреждениях высшего образования оказалось несущественным, что объясняется низким уровнем конечной коммерциализации их результатов, в целом, характерным для всех вузов Приволжского федерального округа.

Для стимулирования включения научно-инновационной деятельности вузов Республики Башкортостан в процессы инновационного развития региона и устранения существующего дисбаланса А.А. Носков предлагает ряд инструментов, связанных с анализом спроса хозяйствующих субъектов на научно-технологические результаты, интеграцией с предприятиями в части совместных разработок и обучения работников, созданием сети малых инновационных предприятий и др.

По избранной тематике не менее интересной является работа К.И. Садыковой: по результатам мониторинга развития системы трансфера технологий в Республике Башкортостан за период 2007–2017 гг. автор делает вывод о всё большем укреплении в научных исследованиях инновационной междисциплинарной направленности при постепенной потере академическим сектором приоритетов в развитии региональной науки в пользу университетов и корпоративного сектора, а также нарастанием кадровых проблем [7, 12–13]. По мнению К.И. Садыковой, во всем научном секторе Республики Башкортостан (и вузах, как его части), до сих пор не наблюдается «качественного перелома динамики развития системы трансфера технологий» [7, 13], а накопленные в вузовской и академической среде научные разработки, вследствие отсутствия эффективно выстроенной системы их трансфера в реальный сектор экономики, не приводят к инновационному развитию экономики соответствующего уровня.

Инновационная среда вуза, направленная на решение ряда проблем передачи научных результатов, инновационных продуктов и услуг в реальный сектор экономики, рассматривается

О.О. Шаровой, и, согласно ей, количественно измеряется индексом, основанным на оценке научного потенциала и учете инвестиций, привлеченных для проведения исследований и разработок. Индекс выявляет соотношение темпов привлечения средств (отношение объемов бюджетного, целевого и хоздоговорного финансирования научных исследований и разработок к количеству сотрудников) и темпов изменения научного потенциала вуза (доля остепененных сотрудников в общей их численности, доля сотрудников в возрасте 30–50 лет, а также доля сотрудников, принимающих участие в научных исследованиях и разработках) [9, 18–19]. Полученные автором оценки для ряда технических университетов, в частности, для авиационного вуза Республики Башкортостан (Уфимского государственного авиационного технического университета, УГАТУ), позволили заключить, что абсолютному большинству вузов России присуща отрицательная динамика развития инновационной среды, и УГАТУ характеризуется «недостаточной эффективностью использования научного потенциала вуза и недостатком финансирования исследований и разработок» [9, 20].

О.О. Шарова отмечает, что результаты российских исследований и разработок, не получая должного внимания со стороны отечественных предприятий, коммерциализируются в зарубежной инновационной среде [9, 3]. Для устранения данного явления предлагается использовать целевой капитал, формируемый заинтересованными хозяйственными субъектами и отданный в распоряжение управляющей компании.

Схожий подход к развитию инновационной среды сектора высшего образования на уровне региона применяет Д.В. Котов, также предлагая использовать индекс инвестиций для осуществления инновационной деятельности вуза и индекс научного потенциала вуза. Прогнозные значения индекса инвестиций позволили автору заключить, что УГАТУ на период до 2020 года сохранит региональное лидерство в привлечении средств на исследования и разработки, а классический университет республики (Башкирский государственный университет, БашГУ) продолжит отставание от обоих технических вузов республики [4, 29]. Для ускорения инновационных процессов в регионе Д.В. Котов акцентирует внимание на необходимости создания технопарков, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий и венчурных фондов [4, 33].

Идея о необходимости трансформации самой системы высшего образования Башкортостана развивается А.М. Никишиным. Кластерный подход, применяемый им в целях достижения инновационного развития экономики региона, требует привлечения научно-технологического потенциала университетов региона, один из которых должен выступить в качестве «базового». Кроме того, предполагается создание межвузовского центра трансфера технологий, а также такого центра при Академии наук Республики Башкортостан [5, 12–13]. Отдельные исследователи указывают на недостаточный размер и разобщенность региональных вузов, не способных в одиночку выдерживать давление конкурентной среды со стороны крупных научно-образовательных центров в соседних регионах [3, 502–506], в том числе в осуществлении трансферной политики [2, 45–53].

Помимо описанных выше взаимосвязей исследовательской деятельности вуза и инновационных производств существуют и другие, весьма спорные подходы к описанию факторов увеличения выпуска инновационной продукции на предприятиях региона. Так, А.З. Харисова рассматривает результаты функционирования университета в инновационном развитии реального сектора экономики только с позиции образовательной деятельности [8, 11]. Автор делает вывод, согласно которому значение конкурентоспособности нефтяного университета республики (Уфимского нефтяного государственного технического университета, УГНТУ) в период 2000-х годов превышало значение авиационного, а остальные вузы, в совокупности, были гораздо менее конкурентоспособны, чем данные технические университеты [8, 17].

Л.З. Байгузиной предпринята попытка определить позицию вузов Республики Башкортостан на рынке образовательных услуг с точки зрения инвестиционной привлекательности. Среди показателей, определяющих их инвестиционную привлекательность и относящихся к интеллектуальному и инновационному факторам, выделяются доля докторов и профессоров, кандидатов наук и доцентов в профессорско-преподавательском составе, количество публикаций,

в т.ч. монографий и учебных изданий, количество соискателей и аспирантов по очной и заочной формам обучения, в т.ч. с успешной защитой диссертации и др. [1, 12]. При этом подчеркивается, что «инновационный фактор отражает наличие грантов, договоров, лицензий на изобретение, внедрение достижений научно-технического прогресса внутри вуза и за его пределами, использование новых методов обучения, и определяется развитием научно-исследовательской деятельности вуза, созданием научных школ, взаимодействием науки, образования и производства» [1, 11].

Автор делает заключение, что в течение 2000–2007 гг. все десять рассматриваемых республиканских вузов имели привлекательность выше среднего и повышали ее с разной степенью успешности. Подавляющая их доля находится в позиции, определяющей «потенциальными возможностями роста инвестиционной привлекательности вуза за счет эффективного использования направляемых на его развитие средств» [1, 16]. Кроме того, Л.З. Байгузина приходит к выводу о большей приспособленности к рыночным условиям технических вузов Башкортостана за счет ускоренного развития партнерских отношений с субъектами реальной экономики, в отличие от вузов гуманитарно-педагогического профиля, находящихся в уязвимом положении. В отношении значительной группы вузов также отмечаются материально-технические, инфраструктурные и другие проблемы. Ключевая тенденция, наблюдаемая также для всех российских вузов и характерная для их внутренней трансформации 2000-х гг., заключается, по Л.З. Байгузиной, «в смещении инвестиционных потоков в область приоритетных научных исследований и игнорировании сферы подготовки кадров для производственного сектора экономики» [1, 6].

Таким образом, за два десятилетия формирования новой среды функционирования республиканских университетов укоренилась практика недостаточного внимания к трансферному процессу в вузах со стороны научного сообщества – как внутрирегионального, так и внутриуниверситетского. Представляется возможным определить ретроспективные особенности коммерциализации научных исследований и разработок в шести ведущих вузах Республики Башкортостан через ряд показателей, в той или иной степени затрагивающих её.

В первую очередь, рассмотрим обобщающий показатель объема средств, поступивших от научных и сопутствующих услуг и разработок, включающих, в том числе, коммерциализируемые в дальнейшем результаты (рисунок 1).

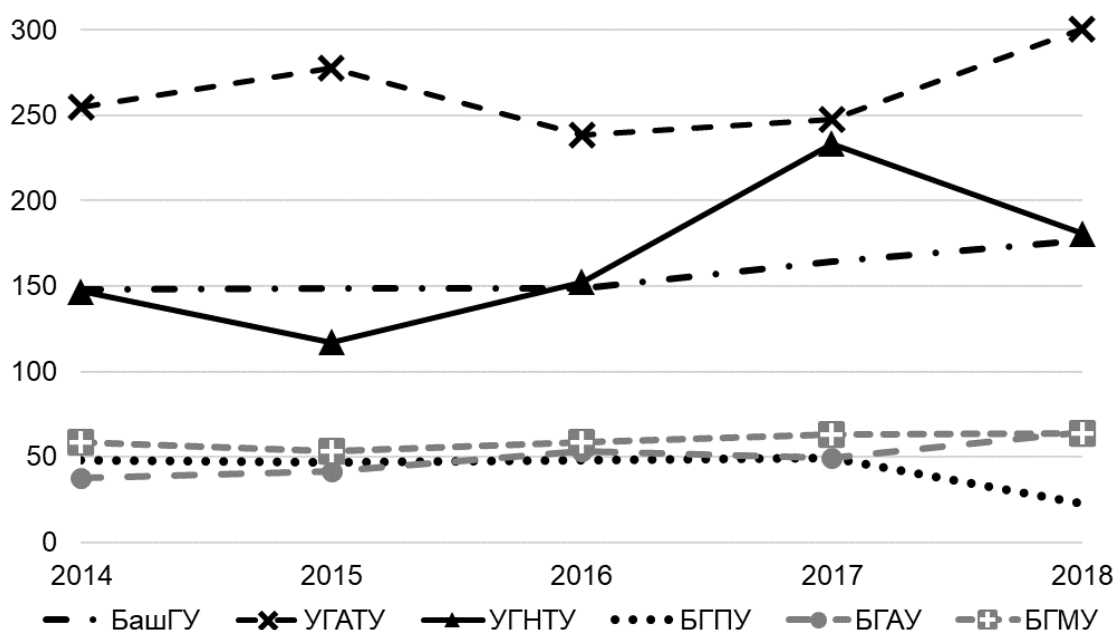


Рис. 1. Общий объем средств, поступивших от выполнения работ, услуг, связанных с научными, научно-техническими, творческими услугами и разработками, выполненными собственными силами ведущими вузами Республики Башкортостан, млн руб. [10]

Значимыми объемами характеризуются авиационный, нефтяной и классический университеты, при этом УГАТУ лидирует с большим отрывом, а педагогический (Башкирский государственный педагогический университет, БГПУ) сокращает результаты и становится региональным аутсайдером. Следует, однако, признать, что, несмотря на выполнение научными коллективами ведущих вузов значительного объема научно-исследовательских работ, дальнейшей коммерциализации разработанных технологий уделяется недостаточно внимания, что будет показано ниже на примере более узкоспециализированных данных.

Следующий показатель также затрагивает финансовую сторону процесса трансфера, охватывая доходы от результатов научной деятельности без учета бюджетных средств, а значит – в несколько более точной форме характеризует взаимоотношения вузов и хозяйствующих субъектов реального сектора экономики (рисунок 2).

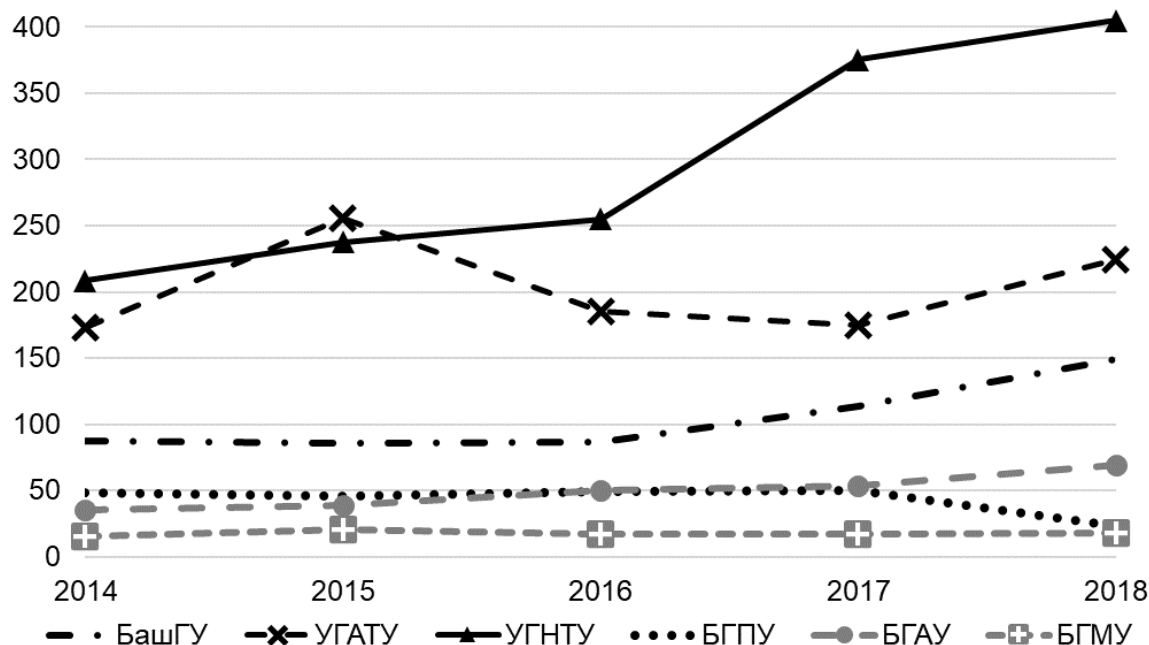


Рис. 2. Объем внебюджетных средств в доходах от научных исследований и разработок ведущих вузов Республики Башкортостан, млн руб. [10]

Как указывает рисунок 2, в последние годы в безусловные лидеры вышел нефтяной университет республики, второй технический вуз уступает ему по результативности вдвое, а классический – почти втрое. Остальные вузы, как и в предыдущем случае, значительно уступают трем вышеобозначенным. Это может объясняться отсутствием в них работающей системы мотивации научно-педагогических работников к привлечению внебюджетных средств на выполнение и дальнейшее получение правовой охраны найденных технических решений.

Количество объектов инновационной инфраструктуры, к которой относятся бизнес-инкубаторы, технопарки, центры коллективного пользования научным оборудованием и малые предприятия – достаточно репрезентативный показатель, иллюстрирующий потенциал развития трансферного процесса в университете. Ведущие вузы Республики Башкортостан в разной степени обладают данной инфраструктурой (рисунок 3).

В первую очередь стоит отметить, что в данном направлении интенсивно развивается УГНТУ, в последние годы вышедший в лидеры и продолжающий наращивать свои инфраструктурные возможности. Классический и аграрный (Башкирский государственный аграрный университет, БГАУ) вузы республики, напротив, удерживают установившиеся значения показателя на достаточно длительном отрезке времени, а авиационный университет несколько сдает позиции. В новые лидеры может выйти педагогический университет, на протяжении нескольких лет уверенно наращивающий инновационную инфраструктуру. Несмотря на позитивную

динамику, общеизвестным является факт: многие созданные объекты не выполняют возложенные на них функции, требуемые объемы доходов от коммерциализации не генерируются, в некоторых случаях заявленная создателями инновационная деятельность совершенно не осуществляется.

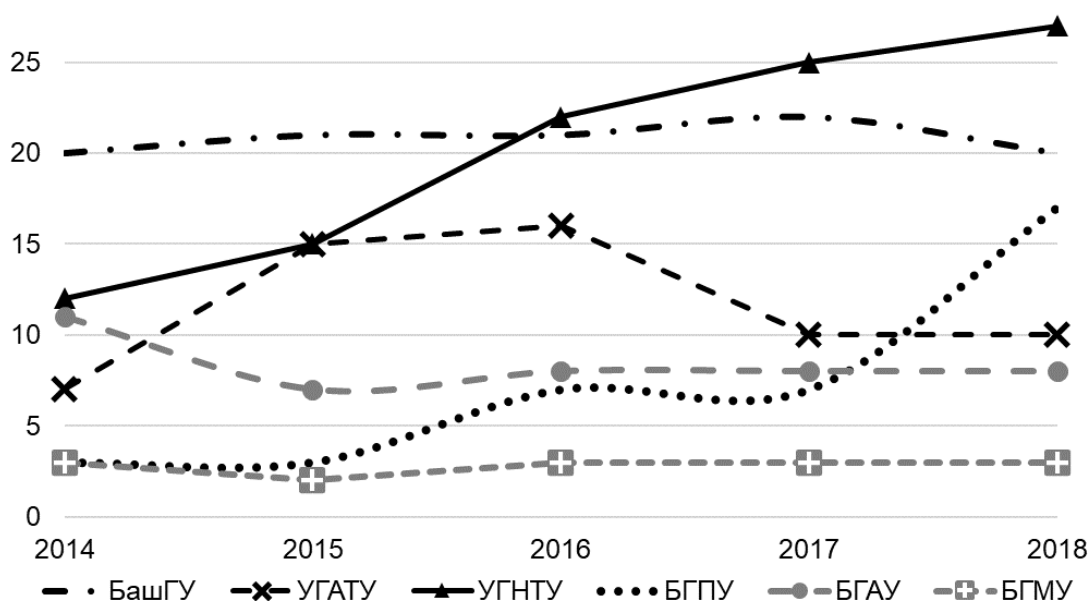


Рис. 3. Количество объектов инновационной инфраструктуры, функционирующей в ведущих вузах Республики Башкортостан, ед. [10]

Одним из ключевых показателей успешности трансферного процесса можно считать количество лицензионных соглашений, заключенных университетом с хозяйствующими субъектами (рисунок 4).

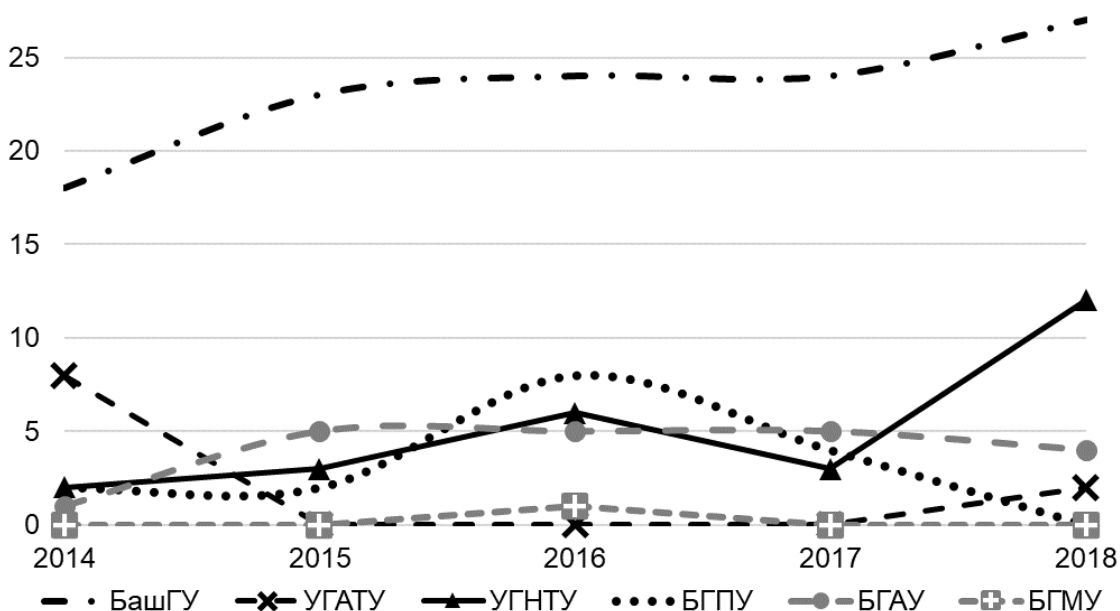


Рис. 4. Количество лицензионных соглашений, заключенных ведущими вузами Республики Башкортостан, ед. [10]

Как показывает рисунок, безусловным лидером по рассматриваемому показателю в Республике Башкортостан является Башкирский государственный университет. Кроме этого,

уверенно наращивает результативность данного вида трансфера только нефтяной вуз, остальные демонстрируют скорее неустойчивые, случайные результаты. Малое число лицензионных соглашений у большинства вузов Республики Башкортостан обусловлено тем, что правовые действия в форме лицензирования, как правило, производятся в отношении небольшой доли охраняемых результатов интеллектуальной деятельности.

Не менее значимым индикатором процесса коммерциализации выступает объем средств, полученных вузом от управления объектами интеллектуальной собственности, и его доля в общих доходах вуза (рисунок 5).

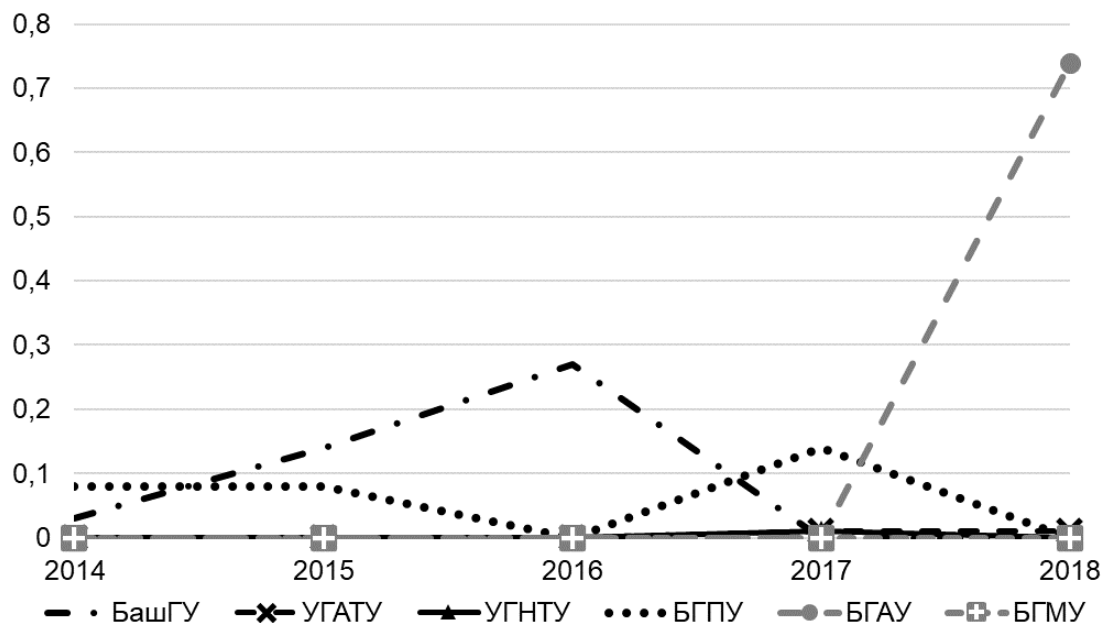


Рис. 5. Удельный вес средств, полученных вузом от управления объектами интеллектуальной собственности, в общих доходах вуза, % [10]

Согласно рисунку 5, ситуация, сложившаяся в ведущих региональных вузах, не обладает признаками системной работы по коммерциализации научных разработок в части получения доходов от объектов интеллектуальной собственности. Отчуждение патентов, как правило, предусматривается грантами, в рамках выполнения которых приобретаются исключительные права на изобретения и технические решения с дальнейшей их передачей в форме лицензии или отчуждения, но разработанные технологии, в абсолютном большинстве случаев, не переходят по степени готовности уровень выше TRL4. Ряд университетов демонстрируют нулевые показатели, устойчивых трендов не наблюдается ни в одном вузе.

И, наконец, такой важный индикатор успеха в трансферной политике, как количество созданных результатов интеллектуальной деятельности, имеющих правовую охрану за пределами России [10], в вузах Республики Башкортостан представлен непостоянными значениями. Стоит лишь отметить, что за период 2014–2018 гг. зарубежные патенты регистрировались только в УГНТУ (18 шт.), БашГУ (3) и БГАУ (3). Процесс международного патентования имеет определенные сложности, поскольку на его осуществление требуются значительные средства: например, при получении Евразийского патента необходимо уплатить пошлину в размере не менее 23 000 руб. (отечественный патент стоит втрое дешевле), более того, поддержание патента в дальнейшем также требует затрат.

Таким образом, глубинными причинами низкой активности вузов Республики Башкортостан в реализации эффективной трансферной политики можно обозначить следующие:

1. Запатентованные разработки созданы без учета интересов и нужд конкретных предприятий реального сектора экономики республики;

2. Недостаточная осведомленность местных и инорегиональных предприятий о практических возможностях и научном потенциале университетов;

3. Отсутствие мотивации научно-педагогических работников вузов в поиске промышленных партнеров;

4. Отсутствие в договорах на выполнение научно-исследовательских работ положений, предусматривающих государственную регистрацию получаемых результатов интеллектуальной деятельности, а также обязательной дальнейшей процедуры распоряжения исключительными правами на них.

Несмотря на обозначенные проблемы, успехи ведущих университетов Республики Башкортостан на уровне страны отражаются на позициях в специализированных рейтингах, таких как «Индекс изобретательской активности университетов» и ответвление «Инновации и предпринимательство» Национального рейтинга университетов (см. таблицу).

Позиции ведущих вузов Республики Башкортостан в рейтингах, затрагивающих трансферный процесс в университетах

Индекс изобретательской активности университетов / Аналитический Центр «Эксперт» [12]				
Наименование университета	2017	2018	2019	2020
БашГУ	30–32	61–66	51–53	32–34
УГАТУ	20–23	21–22	17–20	41–44
УГНТУ	–	74–79	65	68–72
БГМУ	–	–	–	–
БГПУ	–	–	–	–
БГАУ	–	–	–	–
Национальный рейтинг университетов / Международная информационная группа «Интерфакс» [11] (Параметр «Инновации и предпринимательство»)				
Наименование университета	2017	2018	2019	2020
БашГУ	51	63	80	71–72
УГАТУ	57	67	81	74
УГНТУ	101	64	74–76	71–72
БГМУ	–	62	41	34
БГПУ	–	250–253	260–262	259–264
БГАУ	158–160	108–109	195–198	201–204

Данные таблицы, в целом, подтверждают результаты проведенного ранее анализа, выделяя тройку региональных лидеров: классический, авиационный и нефтяной университеты. В то же время рейтинг от Информационного агентства «Интерфакс» включил Башкирский государственный медицинский университет (БГМУ) в число лидеров, что объясняется специфическим набором показателей, учитываемых при определении позиций вуза, в число которых входят не только традиционные инновационная инфраструктура, внебюджетные поступления от научно-исследовательской деятельности или портфель поддерживаемых патентов, но и, например, медиа-активность в рассматриваемой сфере, клинические испытания, охват студентов базовыми кафедрами и др.

С учетом сложившейся ситуации, активизация деятельности университетов Республики Башкортостан в трансферной политике требует, по нашему мнению, принятия первоочередных внутриорганизационных мер:

1. Проведения аудита существующих результатов интеллектуальной деятельности в целях их классификации, структурирования и выполнения работ по оценке коммерческого потенциала с формированием полного портфеля технико-экономических обоснований;

2. Повышения квалификации для заинтересованных научно-педагогических работников в области международного патентования и введения в оборот результатов интеллектуальной деятельности, создания в каждом научно-образовательном структурном подразделении вузов консультативно-методических групп поддержки трансфера;

3. Выстраивания эффективных мотивационных механизмов, стимулирующих продажу патентов правообладателями и сотрудниками профильных подразделений (локальное нормативно-правовое закрепление условий и доли выплат от вырученной стоимости патента, внесение изменений в эффективный контракт научно-педагогических работников в части поощрения за его успешную реализацию и др.).

Мировая практика подтверждает, что построение взаимовыгодных отношений между всеми участниками преобразования результата научной деятельности в изобретение и, впоследствии, в инновации выступает самым эффективным методом продвижения результатов интеллектуальной деятельности в экономику. Таким образом, организациям системы высшего образования Республики Башкортостан еще предстоит прохождение этапов перестройки деятельности собственных научно-педагогических коллективов и административно-управленческого персонала от разрозненных, неустойчивых результатов коммерциализации научных результатов к обеспечению эффективного системного процесса трансфера.

Литература

1. Байгузина Л.З. Формирование и оценка инвестиционной привлекательности высшего учебного заведения: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Уфа, 2008. 23 с.
2. Зилькарнай И.У. Об оптимальном размере вузов для повышения уровня российской системы высшего образования // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2017. № 4. С. 45–53.
3. Ислакаева Г.Р., Зилькарнай И.У. Федеральные университеты и национальные исследовательские университеты в мировых рейтингах // Вестник Башкирского университета. 2015. № 2. С. 502–506.
4. Котов Д.В. Методология формирования и развития инновационной среды в регионе: автореферат дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.05. Уфа, 2012. 41 с.
5. Никишин А.М. Формирование и реализация региональной модели инновационного развития: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Уфа, 2008. 23 с.
6. Носков А.А. Применение процессного подхода к оценке инновационного развития регионов с учетом влияния научно-инновационной деятельности вузов: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Пермь, 2019. 28 с.
7. Садыкова К.И. Организационный механизм функционирования системы трансфера технологий: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Уфа, 2020. 24 с.
8. Харисова А.З. Инструментарий оценки конкурентоспособности вуза на основе процессно-ориентированного подхода: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Уфа, 2013. 24 с.
9. Шарова О.О. Формирование механизма развития инновационной среды вуза: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Уфа, 2012. 25 с.
10. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования // Главный информационно-вычислительный центр (ГИВЦ) Министерства науки и высшего образования Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://indicators.miccedu.ru>
11. Национальный рейтинг университетов // Высшее образование в России. Официальный сайт Международной информационной группы «Интерфакс» [Электронный ресурс]. URL: <https://academia.interfax.ru>
12. Рейтинг публикационной и изобретательской активности университетов России // Официальный сайт Аналитического центра «ЭКСПЕРТ» [Электронный ресурс]. URL: <https://acexpert.ru>

Адаптированный метод управления проектами цифровизации инновационной деятельности предприятий

Adapted Method of Project Management for Digitalization of Innovative Activity of Enterprises

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.8)

**О. КИСЕЛЕВА, А. ВАСИНА,
О. СЫСОЕВА**

Киселева Оксана Николаевна, д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры экономической безопасности и управления инновациями Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А. (СГТУ). E-mail: oksana@briik.ru

Васина Анастасия Владимировна, канд. экон. наук, ассистент кафедры экономической безопасности и управления инновациями СГТУ. E-mail: nasty530@yandex.ru

Сысоева Ольга Владимировна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической безопасности и управления инновациями СГТУ. E-mail: ovzaytseva@mail.ru

Эффективная инновационная деятельность предприятий основывается на применении современных цифровых технологий, обеспечивающих высокую результативность осуществляемых изменений. Как показывает практика, одним из наиболее эффективных инструментов перехода инновационных процессов «на цифру» является технология проектного управления. На основе анализа существующих проектных подходов, выявления их преимуществ и недостатков, скорректированных с учетом российских реалий, в статье предложен адаптированный подход, реализация которого позволит повысить эффективность конечных результатов инновационных преобразований.

Ключевые слова: инновации, цифровизация, проектное управление, Agile-метод, Waterfall-метод, адаптированный проектный метод.

Effective innovative activity of enterprises is based on the use of modern digital technologies that ensure high efficiency of changes. As practice shows, one of the most effective tools for the transition to digital innovation processes is the technology of project management. The existing project approaches are analyzed, their advantages and disadvantages are identified, taking into account the Russian specifics. An adapted approach is proposed, the implementation of which will increase the efficiency of the final results of innovative transformations.

Key words: innovation, digitalization, project management, Agile method, Waterfall method, adapted project method.

Инновационное развитие является обязательным условием своевременного реагирования на происходящие изменения окружающей среды, характеристикой которых является высокая динамичность преобразований. Результаты инновационной деятельности позволяют не только удерживать сильные позиции на рынке, обеспечивать необходимые финансовые показатели бизнеса, но и оптимизировать внутренние бизнес-процессы, выявлять резервы развития, дают возможность перехода на качественно новый уровень функционирования.

Основные показатели инновационной деятельности отечественных предприятий. Основным вектором инновационного развития отечественных предприятий на протяжении длительного периода времени являлась Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (далее – Стратегия-2020), в целевых показателях которой отражено ускоренное наращивание темпов инновационной активности отечественных предприятий, прежде всего, в промышленной сфере, являющейся флагманом развития отраслей народного хозяйства. Однако, как показывают фактические результаты реализации Стратегии-2020, ни один из целевых показателей, в том числе для промышленных предприятий, достигнут не был, что демонстрируют данные таблицы 1.

Таблица 1

Динамика ключевых показателей инновационной активности промышленных предприятий Стратегии-2020

Ключевой показатель Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года	Целевое значение	Анализируемый период									
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг организаций промышленного производства (%)	20–35	4,5	8,8	12,1	13,7	11,5	8,9	8,4	7,1	6,6	5,2
Доля инновационных товаров, работ, услуг новых для рынка сбыта организаций, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства (%)	2	0,8	0,6	1,1	1,1	1,1	0,9	1,0	1,3	0,9	0,6
Совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства (%)	40–50	10,8	11,1	11,1	10,9	10,9	10,6	10,5	10,6	15,6	15,1

Анализ статистических данных о динамике ключевых показателей инновационной активности промышленных предприятий в Стратегии-2020 показал, что при относительно положительной тенденции не произошло достижения и половины уровня целевых установок.

Неудовлетворительные результаты инновационной деятельности российских промышленных предприятий, отличные от запланированных в Стратегии-2020, позволяют говорить о наличии «узких мест» в осуществлении процессов разработки и реализации инноваций на отечественных предприятиях. Конечно, не стоит отрицать общую тенденцию ухудшения экономической ситуации, однако необходимо брать во внимание и проблемы, связанные с управлением инновационными процессами на российских предприятиях.

Цифровизация как инструмент инновационной трансформации отечественных предприятий. Для эффективного осуществления инновационной деятельности и достижения поставленных целей требуются высокорезультативные инструменты, применение которых будет способствовать успеху инновационной трансформации и обусловит переход к экономике нового типа. Одним из таких инструментов, как показывает опыт развитых стран, является цифровизация. Исследователи отмечают, что «переход на цифру» определяет изменения в инновационной деятельности, трансформируя ее и создавая для нее новые возможности [3], выраженные в повышении эффективности в результате преобразования данных в цифровой форме, а также обеспечении оперативности их «передвижения» по разветвленной инфраструктурной сети с расширенным числом пользователей [1].

Цифровизация инновационной деятельности в производственном секторе является в настоящее время одним из приоритетных направлений для России. Важнейшим значением цифровой трансформации является ее способность создать необходимые условия для активизации инновационного развития, так как переход на цифровые технологии позволяют оптимизировать бизнес-процессы функционирования, повысить эффективность использования ресурсов и увеличить их отдачу, что в совокупности составляет основу для успешной инновационной

деятельности, так как ведет к стимулированию инновационного потенциала и высвобождению финансовых ресурсов, столь необходимых для преобразований.

Эффективность использования цифровых технологий и новых методов управления подтвердило исследование, проведенное компаниями Capgemini Consulting и MIT Sloan Management. Так, компании, трансформирующие свои бизнес-процессы, имеют возможность увеличения прибыли в среднем на 26 %, тогда как организации, ориентированные только на инвестиции в производственные цифровые технологии, не сопровождающиеся соответствующим изменением управленческой системы, не достигают синергетического эффекта и не создают дополнительной ценности от использования цифровых приложений [4].

Задачи внедрения цифровых технологий в деятельность промышленных предприятий отражены в «Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» (далее – Стратегия-2030), утвержденной Указом Президента РФ № 203 от 9 мая 2017 года. Исходя из Стратегии-2030, предполагается стимулирование внутреннего спроса на цифровые технологии, в том числе путем цифровой трансформации крупного бизнеса. К перечню планируемых к внедрению современных цифровых технологий для бизнеса можно отнести следующие: промышленный интернет; технологии беспроводной связи; большие данные; искусственный интеллект; системы распределенного реестра; технологии виртуальной и дополненной реальностей.

Безусловно, еще рано делать выводы о достижении ключевых показателей, заложенных в Стратегии-2030, однако можно рассмотреть некоторые факты, отражающие процесс внедрения цифровых технологий в инновационную деятельность предприятий. По данным опроса, проведенного в 2017 году в российских компаниях различных отраслей, 34 % из них используют современные цифровые технологии в отдельных бизнес-процессах, а по результатам 2020 года планируют увеличить данный показатель в два раза [2]. Что же касается сущности применяемых в российских компаниях цифровых технологий, то среди них наиболее популярными являются: электронный документооборот (56 %); передовые системы учета (42 %); общий центр обслуживания (35 %); дополненная и виртуальная реальность (61 %); альтернативные источники энергии (58 %); система блокчейн (56 %). Таким образом, можно констатировать, что на предприятиях РФ наблюдается тенденция внедрения цифровых технологий в инновационную деятельность, однако в большинстве своем, по результатам аналитики, это внедрение пока еще только в планах.

Проекты цифровизации, аналогично инновационным проектам, характеризуются новизной, неопределенностью, ограниченностью ресурсов, требованием организации взаимодействия группы лиц для решения сложных задач. Поэтому для обеспечения успешности цифровой трансформации процессов инновационной деятельности необходимо определить наиболее перспективный вариант реализации проектов цифровизации для активизации и поддержания на высоком результативном уровне разработки и реализации инноваций на отечественных предприятиях.

Анализ современных методов проектного управления. В условиях перехода **всех сфер деятельности на цифровизацию** особое значение имеет применение системы проектного управления, заключающейся в комплексе целенаправленных, специально созданных мероприятий и работ, связанных с цифровой и инновационной трансформацией и учитывающих ограниченность материальных, временных и финансовых ресурсов. Проектное управление обладает такими ключевыми преимуществами, как направление на достижение поставленных целей, а также фокусирование на коммуникации и управлении ожиданиями заинтересованных сторон, что позволяет повысить их удовлетворенность. Данные преимущества позволяют экономическим субъектам быстрее и качественнее принимать решения и выводить на рынок новые товары и услуги.

На практике наибольшее распространение нашли проектные методы вида Agile и Waterfall. Тем не менее, в России их применение является пока еще относительно молодым направлением. Например, Agile-метод появился в системе управления некоторых финансовых и

телекоммуникационных предприятий только в 2016 году. Тем не менее, количество предприятий, внедряющих эти методы, и их отраслевая специализация непрерывно увеличиваются [3].

Наибольший интерес в применении Agile-метода выражают компании, связанные с финансовой деятельностью и обработкой информации, но и в такой отрасли, как тяжелая промышленность, появился устойчивый интерес. В частности, по данным за 2019 год относительная доля предприятий из этой отрасли, в которых апробирован Agile-метод, приблизительно удвоилась по отношению к данным за 2018 год [3]. Можно сказать, что указанная тенденция определена возрастающим пониманием возможности увеличения конкурентоспособности в условиях жесткой рыночной среды за счет применения цифровых подходов для инновационного ускорения в производственной практике.

Для выявления перспектив применения указанных методов проектного управления необходимо выделить их ключевые характеристики, что отражено в таблице 2.

Таблица 2

Сравнение методов Agile и Waterfall

Характеристика	Agile	Waterfall
Задача внедрения проекта	Минимизировать сроки появления производимого продукта на рынке	Максимизировать качество производимого продукта на базе имеющегося технологического процесса
Целевая группа	Потребители производимого продукта	Процесс изготовления продукта
Преимущества	Ускорение вывода на рынок продукта (в т.ч. нового) с возможным повышением его качества, уменьшение имеющихся финансовых рисков	Удобство для менеджмента при управлении процессами, относительная простота протоколирования и документации проектов с эффективной оценкой его результатов
Недостатки	Сложность в планировании итоговых затрат, потребность в высококвалифицированных сотрудниках	Заказчик может проверить соответствие продукта только в конце разработки, нельзя менять требования
Принцип	Короткие циклы с конечным результатом	Последовательный переход с этапа на этап без возможности возвращения в начало итерации
Стиль управления	Децентрализованный	Автократический
Характер выполнения проекта	Итеративный	Линейный
Взаимодействие с заказчиком	На протяжении всего проекта	На отдельных этапах проекта
Возможность использования частей проекта	Можно использовать каждый раздел как отдельный готовый продукт	Реализация проекта полностью

Из таблицы 2 видно, что метод Waterfall применим в компаниях, проекты которых характеризуются известными этапами и сроками реализации, а какие-либо изменения не предусматриваются. Поэтому, как правило, этот метод применяют для имплементации относительно простых проектов, в ходе которых не предполагается появление инновационных решений. С этим связана относительная жесткость в тайминге выполнения проектов, которую данный метод позволяет соблюсти в полной мере.

Предприятия применяют Agile-метод, когда требуется быстро и качественно реагировать на изменения, возникающие в процессе исполнения проекта в результате требований заказчика и для уменьшения неопределенности при решении задач в случае освоения нового продукта и малого времени на его практическую отработку. Очевидно, что этот метод более адаптирован к выработке инновационных решений, однако его применение требует дополнительных этапов согласования и оптимизации.

Однако, несмотря на то что представленные методы проектного управления демонстрируют явные преимущества, в настоящее время специалистами отмечается недостаточно высокий уровень результативности применения проектного подхода. Так, к примеру, исследования PricewaterhouseCoopers, проведенные по более чем 10 640 проектам показали, что только 2,5 % компаний завершают свои проекты на 100 % успешно. Основные проблемы, обуславливающие недостижение целей проектов, связаны с несоблюдением сроков или бюджета проекта, а также невыполнением поставленных задач. Очевидно, что такая статистика является абсолютно неприемлемой, особенно в условиях необходимости интенсификации усилий в части реализации проектов цифровизации инновационной деятельности.

Адаптированный проектный подход. Очевидно, что для управления проектами цифровизации в сфере инновационной деятельности, учитывая сложность, комплексность и новизну как самих проектов, так и среды, в которой они реализуются, требуется вариант проектного подхода, который будет удовлетворять как потребностям общей тенденции цифровизации, так и специфике инновационной деятельности, выраженной в неопределенности, высоких рисках, ответной негативной реакции на производимые преобразования со стороны участников проектов.

В связи с этим в настоящее время должен быть реализован новый, адаптированный, подход к управлению и реализации проектов цифровизации инновационной деятельности, основанный на преимуществах методов Agile и Waterfall.

Нами предлагается развитие существующих подходов путем формирования адаптированного подхода, включающего элементы методов Agile и Waterfall, спроецированные на информационную платформу и систему управления рисками, что в синергии определит создание необходимого базиса для эффективного планирования и реализации проектов цифровизации в инновационной сфере отечественных предприятий.

В основе концепции данного метода лежит ориентация на достижение результата в установленных временных и бюджетных границах при условии своевременного нивелирования влияния рисков факторов ввиду высокой неопределенности, возможность которого определяется интеграцией в ходе выполнения с информационной системой, пронизывающей все этапы выполнения проекта цифровизации. Аналогично Waterfall-методу, период планирования и реализации проекта должен быть четко установлен по основным вехам и не предусматривать сдвигов в процессе его реализации, в соответствии с утверждённым техническим заданием. Однако каждый из этапов проекта предусматривает, по аналогии с Agile-методом, возможность корректирования включенных задач с ориентацией на достижение подцелей каждого этапа. Другими словами, должна иметь место «креативность», ограниченная жесткими целевыми рамками.

Концепция проектного подхода, основанного на адаптированном методе, включает следующие основные элементы:

- методология проектного управления основана на синергии Agile- и Waterfall-методов, обеспечивающей выполнение проектных задач в рамках установленных сроков и бюджета, но предусматривающая возможность итераций внутри отдельных этапов проектов, что позволит достичь целей проекта без изменения установленного срока реализации и усложнения процесса выполнения проекта;

- процесс управления проектом цифровизации основан на создании информационного контура, направленного на оптимизацию траектории движения, объема и состава управленческой информации, этапов ее сбора, консолидации и обработки, этапов и ресурсов управленческих бизнес-процессов в рамках реализации проектов цифровизации инновационной деятельности;

- применяемый инструментарий проектного управления базируется на современных информационных технологиях и технике, современных средствах сбора и обработки управленческой информации по реализуемым проектам цифровизации.

При этом важнейшим принципом адаптированного метода является принцип информационной обеспеченности, соответствию которому достигается созданием необходимого информационного контура, элементы которого пронизывают все структурные составляющие проекта

цифровизации. Во-первых, это позволяет эффективно планировать проект, во-вторых, обеспечивает систему мониторинга необходимой информацией. В-третьих, способствует эффективному взаимодействию всех участников проекта. И, наконец, оказывает определенное нивелирующее влияние на сопротивление изменениям, так как использование информационных технологий является частью процесса цифровизации.

По нашему мнению, применение данного метода при осуществлении проектов цифровизации в инновационной деятельности отечественных предприятий позволит обеспечить результативность реализуемых изменений и тем самым повысить эффективность процессов разработки и реализации инноваций, лежащих в основе ускорения инновационного тренда развития российских предприятий.

Резюмируя итоги проведенного в данной статье исследования, кажется целесообразным выделить следующие аспекты, а именно:

- активизация инновационного развития российской экономики должна обуславливаться применением современных инструментов, одним из которых является цифровизация;

- внедрение цифровых технологий в процесс инновационной деятельности должно осуществляться на основе проектного подхода как наиболее приоритетного варианта осуществления изменений;

- на основе сравнения применяемых в настоящее время методов проектного управления предлагается применение адаптированного метода, включающего элементы методов Agile и Waterfall, спроецированные на информационную платформу и систему управления рисками, что в синергии определит создание необходимого базиса для эффективного планирования и реализации проектов цифровизации в инновационной сфере отечественных предприятий.

По нашему мнению, реализация указанных направлений внесет положительный вклад в решение существующей проблемы повышения инновационной активности отечественных предприятий.

Литература

1. Днепровская Н.В. Исследование перехода предприятия к цифровой экономике // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2019. № 4. С. 54–65.
2. Промышленность 4.0: готовы ли производственные компании? Обзор производственного сектора России. 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/manufacturing/russian/russian-manufacturing-market-review-2018-ru.pdf>
3. Nambisan S., Lyytinen K., Majchrzak A., Song M. Digital Innovation Management: Reinventing innovation management research in a digital world // MIS Quarterly. 2017. Vol. 41. No. 1. Pp. 223–238.
4. The Digital Advantage: How Digital Leaders Outperform Their Peers in Every Industry. Capgemini Consulting, MIT Sloan Management [Электронный ресурс]. URL: <https://www.capgemini.com/resources/the-digital-advantage-how-digital-leaders-outperform-their-peers-in-every-industry/>

Компетентностный подход к оценке и развитию персонала нефтяных компаний

Competency-based Approach to the Assessment and Development of Oil Companies' Personnel (DOI: 10.34773/EU.2021.1.9)

М. ГАЙФУЛЛИНА, Г. НИЗАМОВА

Гайфуллина Марина Михайловна, канд. экон. наук, доцент Уфимской высшей школы экономики и управления Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: marina_makova@list.ru

Низамова Гульнара Закиевна, канд. экон. наук, доцент Уфимской высшей школы экономики и управления Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: Gulya182004@list.ru

В статье рассмотрен процесс управления персоналом на основе модели компетенций. Проанализированы практические подходы к использованию компетентностного метода оценки персонала российскими нефтяными компаниями (ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Газпром», ПАО «Газпром нефть», ПАО «Татнефть»). Систематизированы особенности оценки персонала нефтяными компаниями с применением компетентностного подхода. Представлены основные вызовы, с которыми сталкиваются нефтяные компании при внедрении компетентностного подхода. Показаны преимущества внедрения компетентностного подхода в практику предприятий.

Ключевые слова: персонал, человеческие ресурсы, развитие персонала, оценка персонала, компетенция, компетентностный подход, нефтяная компания.

The article considers the process of personnel management based on the competence model. practical approaches to the use of the competence method for personnel assessment by russian oil companies (Rosneft, Surgutneftegaz, Gazprom, Gazprom Nef, Tatneft) are analyzed. the features of personnel assessment by oil companies using a competence-based approach are systematized. The main challenges faced by oil companies in implementing the competence approach are presented. The advantages of implementing the competence approach in the practice of enterprises are shown.

Key words: personnel, human resources, personnel development, personnel evaluation, competence, competence approach, oil company.

Сфера управления персоналом характеризуется усилением в последнее время такой важной управленческой функции, как оценка персонала. Оценка, как технологический инструмент, содержит в себе резервы регулирования поведения персонала, его мотивации, что, в конечном итоге, влияет на результативность деятельности компании в целом [5]. С учетом этого одной из актуальных управленческих задач в сфере управления персоналом становится разработка новых методов оценки и развития персонала, в том числе через развитие компетенций персонала [2].

Долгое время в практике управления персоналом предприятий основным инструментом анализа являлась модель, в которой основное внимание уделялось пониманию исполнителем профессиональных задач и того, что необходимо для эффективного выполнения различных задач с учетом конкретных рабочих мест [1; 10]. Стандарты работы устанавливаются самими работодателями или профессиональными экспертами [11]. Результатом работы аналитика является перечисление ряда профессиональных задач и связанных с ними квалификационных требований [3].

В современных условиях специалисты в области управления персоналом все чаще выражают сомнение в полезности и достоверности традиционных процедур оценки и управления персоналом, и предлагают компетентностный подход к оценке персонала и его развитию [6].

Важность оценки и развития персонала компании на основе компетентностной модели возрастает на всех этапах кадровой работы: при подборе персонала, его ротации, принятии

управленческих решений о карьерном росте, планировании обучения, формировании кадрового резерва и др. [12; 13].

В основе современных процессов управления персоналом лежит модель компетенций (рис. 1).

Впервые важность применения компетентностного подхода к оценке и управлению персоналом отмечена в работах Р. Бояциса (Boyatzis, 1982). Компетентность он определял как «способность человека вести себя таким образом, чтобы удовлетворять требованиям работы в определенной организационной среде, что, в свою очередь, является причиной достижения желаемых результатов».

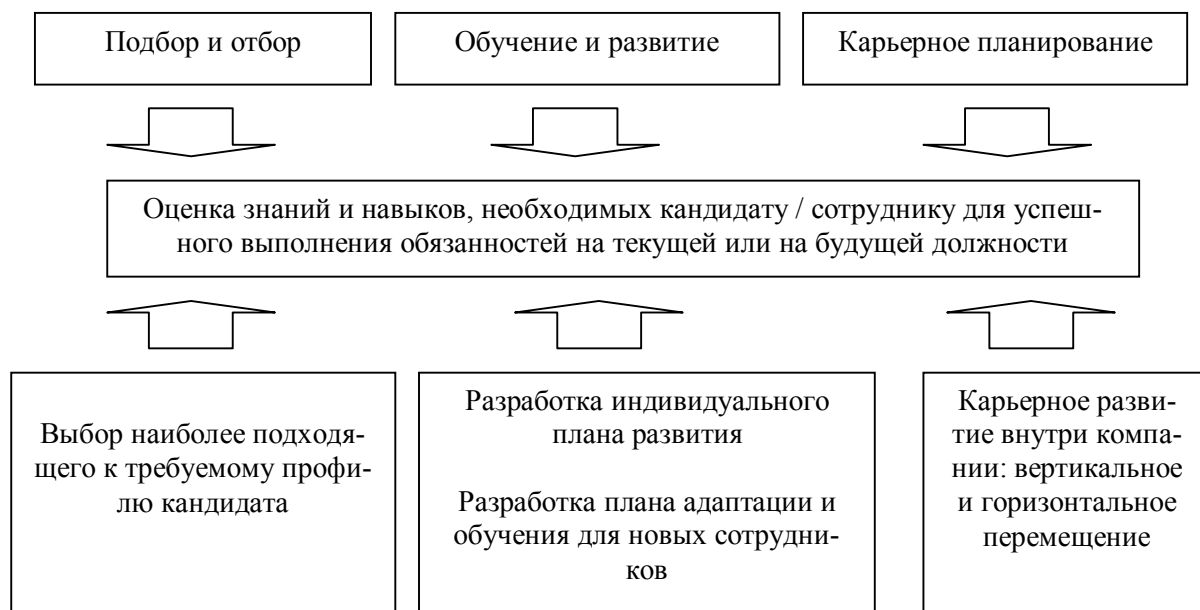


Рис. 1. Процесс управления персоналом на основе модели компетенций

Нефтяные компании при оценке персонала разделяют компетенции на две основные группы: управленческие (корпоративные / общекорпоративные и управленческие, лидерские) и профессиональные (профессионально-технические) компетенции [14].

Управленческие компетенции – набор моделей организационного поведения, которые характерны для успешных лидеров компании.

Профессиональные компетенции – знания и навыки, определяющие профессиональную квалификацию сотрудника при выполнении своих обязанностей в компании. Профессиональные компетенции – это области деятельности сотрудников, с возможным выделением теоретических знаний в отдельные компетенции. Как правило, описываются в виде списка индикаторов через знания и навыки. Формируются на основании анализа деятельности сотрудников и стратегических приоритетов функции [8]. Содержат описание требований компаний к квалификации, необходимой для выполнения должностных обязанностей, как правило, с учетом профессиональных стандартов [7].

Модель профессиональных компетенций нефтяной компании представляет собой единую систему, включающая в себя перечень профессиональных компетенций (знаний и навыков), а также индикаторов, описывающих каждую компетенцию и профили типовых должностей [4].

Далее представлен обзор опыта российских нефтяных компаний по внедрению и развитию компетентностного подхода к оценке и развитию своего персонала.

Компания ПАО «НК «Роснефть»

Комплексная система оценки персонала нефтяной компании ПАО «НК «Роснефть» устанавливает единые требования к знаниям и умениям (компетенциям) сотрудников во всех

сегментах бизнеса компании, во всех подразделениях компания – начиная с Обществ Группы и заканчивая Центральным аппаратом управления.

Целью проведения оценки компетенций персонала является:

- 1) разработка плана обучения (для развития потенциала персонала);
- 2) создание кадровых резервов и экспертных сообществ;
- 3) наем и смена должности.

Критериями оценки являются управленческая, корпоративная и профессиональная компетентность.

Оценка корпоративной и управленческой компетенции основана на модели компании и, в общем, управленческих компетенций ПАО «НК «Роснефть», которая отражает культуру и ценности компании, а также описывает способности менеджеров. В 2018 г. с использованием данной модели было оценено 17,6 тыс. человек, а в 2019 г. – уже 23,65 тыс. чел. (рост за год на 34,4%).

Начало оценки персонала ПАО «НК «Роснефть» с использованием модели компетенций было положено в 2011 г., когда началась реализация инновационного проекта «Внедрение компетентностного метода развития во всех сегментах деятельности Компании».

В таблице приведены показатели, характеризующие оценку персонала по компетенциям в компании ПАО «НК «Роснефть» в динамике за 2015–2019 гг.

Показатели оценки персонала ПАО «НК «Роснефть» по компетенциям

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Оценка корпоративных и управленческих компетенций, тыс. чел.	11,3	Более 12	Более 15	Более 14	Более 23
Оценка профессионально-технических компетенций, тыс. чел.	6,5	Более 9	Более 13	Более 14	Более 20,83
Списочная численность на конец года, тыс. чел.	258,8	287,7	318,0	325,6	334,6
Среднесписочная численность персонала, тыс. чел.	247,5	253,2	302,1	308,0	315,4
Оценка корпоративных и управленческих компетенций, тыс. чел.	4,6	Более 4,7	Более 5,0	Более 5,5	Более 7,3
Оценка профессионально-технических компетенций, тыс. чел.	2,6	Более 3,6	Более 4,3	Более 4,5	Более 6,6

В 2018 г. оценка профессионально-технических компетенций была проведена более чем у 14 тыс. сотрудников, в 2019 г. – более чем у 20,83 тыс. сотрудников по таким бизнес-блокам компании, как «Нефтепереработка и Нефтегазохимия», «Разведка и Добыча», «Внутренний сервис» и др.

В компании ПАО «НК «Роснефть» уделяется пристальное внимание развитию не только профессиональных компетенций, но также корпоративных и управленческих компетенций сотрудников, зачисленных в кадровый резерв.

ПАО «Сургутнефтегаз»

В компании ПАО «Сургутнефтегаз» действует единая система оценки компетенции персонала всех категорий работников. Оценкой в ПАО «Сургутнефтегаз» занимается Центр политехнического обучения (ЦПО).

Оценка персонала проводится по трем направлениям:

- 1) при формировании кадрового резерва и экспертных сообществ;
- 2) при планировании обучения в рамках развития потенциала;
- 3) при приеме на работу и смене должности.

ПАО «Газпром»

Центр оценки персонала компании позволяет принимать обоснованные решения:

- включение / исключение руководителей из кадрового резерва;
 - направление руководителей на обучение с учетом рекомендаций по «точкам развития».
- Существует «Газпром корпоративный институт».

ПАО «Газпром нефть»

В компании проводится оценка персонала по управленческим и профессиональным компетенциям. Оценку проводит Центр управления знаниями – корпоративный университет «Газпром нефти», который был создан в 2016 году.

Для оценки компетенций персонала ПАО «Газпром нефть» используется пятиуровневая шкала оценки (рис. 2).

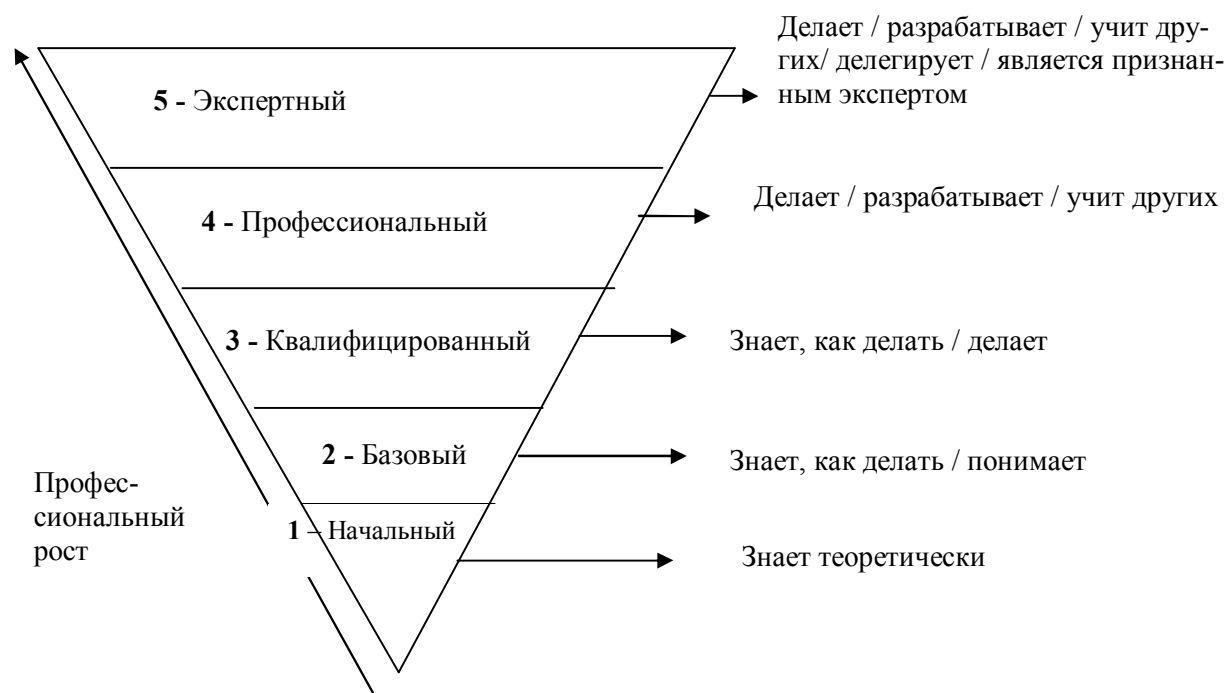


Рис. 2. Шкала оценки компетенций в ПАО «Газпром нефть» [9]

В 2019 г. доля сотрудников, прошедших оценку результативности, составила 34 % от фактической численности персонала ПАО «Газпром нефть». Соотношение категорий работников, прошедших оценку результативности в 2019 г.: руководители направлений – 9 %, главные специалисты – 20 %, проектные роли – 3 %, управленцы – 5 %; эксперты – 63 %.

ПАО «Татнефть»

В ПАО «Татнефть» выстроена система оценки профессиональных знаний и умений рабочего персонала, а также комплексная система оценки руководителей и специалистов.

С учётом требований кандидаты на руководящие должности оцениваются в несколько этапов:

- 1) оценка квалификации работников;
- 2) оценка результативности (КПЭ) и про-активности кандидата (участие в проектах);
- 3) профессиональное собеседование с экспертами компании;
- 4) оценка благонадёжности;
- 5) оценка профессионально-важных качеств.

В 2019 г. комплексную оценку прошли 509 человек. По итогам комплексной оценки специалисты по развитию компетенций предоставляют обратную связь каждому кандидату и оказывают им содействие в разработке индивидуальных планов развития (ИПР).

Основные выводы по результатам анализа оценки и развития персонала в российских нефтяных компаниях следующие.

Во-первых, во всех компаниях внедрены и используются современные методы оценки и подготовки персонала, сформированы корпоративные и целевые программы обучения, в достаточной мере развиты дистанционное и электронное обучение, налажено сотрудничество с вузами, функционируют корпоративные университеты или центры обучения персонала.

Во-вторых, действующие в нефтяных компаниях системы оценок персонала учитывают все категории персонала: рабочих, специалистов, руководителей.

В-третьих, существующие в нефтяных компаниях системы оценок и развития персонала направлены на решение задач по планированию обучения и развития персонала, формированию кадрового резерва, формированию экспертных сообществ, информированию об уровне развития компетенций (трудоустройство, повышение в должности) и используются при принятии кадровых решений руководством компаний.

При этом при внедрении компетентностного подхода нефтяные компании должны учитывать следующее:

- 1) компетенции и требования к ним постоянно меняются;
- 2) рост бизнеса компании обуславливается пересечением экспертиз;
- 3) результаты повышения эффективности персонала нужны компаниям сегодня.

Таким образом, компетентностная оценка персонала позволяет владеть необходимой информацией о персонале, в частности, о том, насколько сотрудник компании соответствует занимаемой должности, а далее – оценить потенциал работников, разработать планы развития, улучшить систему мотивации персонала компании. Кроме того, данная оценка способствует выявлению пробелов в знаниях, выработке приоритетов развития работников, оптимизации расходов на обучение, повышению квалификации и эффективности персонала компании.

Литература

1. Андриенко А. С. Компетентностно-ориентированный подход в системе высшего образования: история, современное состояние и перспективы развития: монография. Чебоксары: ИД «Среда», 2018. 92 с.
2. Буренина И.В., Бирюкова В.В., Сайфуллина С.Ф. Практические инструменты адаптации рынка труда к широкому внедрению технологий индустрии 4.0 // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2019. № 5. С. 20–23.
3. Гайфуллина М.М., Маков М.М. Управление кадровым резервом предприятия нефтегазового комплекса // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2020. № 5. С. 80–84.
4. Гайфуллина М.М., Низамова Г.З. Алгоритм оценки отношения персонала к инновационным преобразованиям в компании // Евразийский юридический журнал. 2017. № 6. С. 281–283.
5. Гайфуллина М.М., Низамова Г.З., Маков В.М. Формирование стратегии эффективного управления человеческими ресурсами нефтяной компании // Нефтяное хозяйство. 2018. № 4. С. 8–11.
6. Компетентностный подход в образовании: методологический аспект: монография / под ред. С.Д. Якушевой. Новосибирск: Изд.-во СибАК, 2016. 248 с.
7. Максимова Л.В., Гнездилов Е.В., Максимов И.С. Влияние организационной культуры на выбор методов оценки и развития кадрового потенциала организации // Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2014. № 4 (35). С. 189–198.
8. Мусина Д.Р., Кашеварова Ю.А. Апробация методики оценки стратегии развития вертикально-интегрированной нефтяной компании на примере ОАО «АНК «Башнефть» // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2013. № 1. С. 418–427.
9. Профессиональные компетенции в компании «Газпром нефть» [Электронный ресурс]. URL: http://www.hrmedia.ru/sites/default/files/professionalnye_kompetencii_gpn.pdf.
10. Судакова Е.С. Взаимосвязь развития трудового потенциала персонала и эффективности организации // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. № 3. С. 72.

11. Чигорьев К.Н., Скопинцева Н.А., Ульященко В.В. Оценка стоимости человеческого капитала на основе произведенных затрат // Изв. Том. политехн. ун-та. 2012. № 6. С. 54–56.
12. Шевченко А.П. Модель оценки кадрового потенциала организации в целях повышения эффективности ее развития // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2012. № 1 (2). С. 107–112.
13. Янгиров А.В., Мухаметова А.Д. Методика оценки качественного содержания кадрового потенциала региона // Перспективы науки. 2013. № 6. С. 101–104.
14. Gajfullina M.M., Nizamova G.Z. A methodological approach to the development of a strategy for efficient staff management in oil company // International Science and Technology Conference «Earth Science». 2020.

Использование квалиметрии в оценке конкурентных сил торговых центров

Using Qualimetry in Assessing the Competitive Forces of Shopping Centers

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.10)

С. ПУПЕНЦОВА, В. САДАКОВА

Пупенцова Светлана Валентиновна, канд. экон. наук, доцент высшей школы управления и бизнеса Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого. E-mail: Pupentsova_sv@spbstu.ru

Садакова Виктория Владимировна, магистрант высшей школы сервиса и торговли Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого. E-mail: Vikvladsad@icloud.com

Статья посвящена развитию методологии оценки конкурентных сил на рынке торговой недвижимости в условиях пандемии COVID-19 и кризисного положения российской экономики. Предложен универсальный алгоритм оценки интегрального коэффициента качества торгового центра, позволяющий провести оценку конкурентных сил и отличающийся применением инструментария квалиметрического моделирования при проведении конкурентного анализа. В процессе анализа проведена оценка расстановки сил на рынке торговой недвижимости города Кирова и выявлены ключевые тенденции его развития. Данные авторами рекомендации носят практический характер и применимы для многих специализированных торговых предприятий.

Ключевые слова: рынок торговой недвижимости, конкурентный анализ, квалиметрия, квалиметрическое моделирование, интегральный коэффициент качества.

The article is devoted to the development of a methodology for assessing competitive forces in the retail real estate market in the context of the COVID-19 pandemic and the crisis situation of the Russian economy. A universal algorithm for evaluating the integral quality coefficient of a shopping center is proposed, which allows evaluating competitive forces and is characterized by the use of qualimetric modeling tools for conducting competitive analysis. In the course of the analysis, the balance of forces in the retail real estate market in Kirov was carried out, and the key trends of its development were identified.

Key words: retail real estate market, competitive analysis, qualimetry, qualimetric modeling, integral quality factor.

Мировой кризис 2020 года принес немало испытаний рынку коммерческой недвижимости. Если рассматривать все сегменты коммерческой недвижимости, то больше всего пострадала торговая недвижимость. Огромным ударом для владельцев торговых объектов было снижение покупательской активности, которое привело к сокращению доходов, так как в период карантина функционировать оффлайн могли только магазины с товарами первой необходимости. Кроме того, в торговых комплексах начался неизбежный процесс ротации арендаторов.

Дисбаланс спроса и предложения на рынке торговой недвижимости, вызванный пандемией COVID-19, а также кризис экономической системы в целом обусловили особую актуальность проблем конкуренции на данном рынке.

Научная новизна исследования. В работе предложен алгоритм оценки интегрального коэффициента качества торгового центра, позволяющий провести оценку конкурентных сил и отличающийся применением инструментария квалитетического моделирования при проведении конкурентного анализа.

Целью данной работы является развитие методологии оценки конкурентных сил на примере рынка торговой недвижимости города Кирова.

Исходя из цели работы были сформулированы и выполнены следующие задачи:

- рассмотрены основные особенности рынка торговой недвижимости города Кирова и проанализированы последствия пандемии COVID-19;
- разработан алгоритм оценки конкурентных сил на основании инструментария квалитетического моделирования;
- на основании квалитетической оценки проведена расстановка сил на рынке торговой недвижимости города Кирова;
- выявлены ключевые тенденции развития конкурентного окружения на рынке торговой недвижимости города Кирова.

На сегодняшний день в различных районах города Кирова расположены 45 торговых центров, каждый из которых ощутил на себе последствия вынужденного простоя. Часть функционирующих в Кирове ТЦ лишилась своих арендаторов, в том числе и якорных. Так, например, торговый центр «JamMall» из-за пандемии и оптимизации площадей торговыми сетями потерял двух якорных арендаторов – гипермаркет «Карусель» и кинотеатр «Киномакс». По оценкам экспертов, рост доли свободных помещений по итогам 2020 года достигнет 15 %.

Пул игроков на рынке торговой недвижимости города Кирова представлен в основном микрорайонными центрами с товарами повседневного спроса и региональными торговыми центрами [7]. Рассмотрим основные характеристики крупнейших действующих торговых центров (ТЦ) Кирова (таблица 1) [3; 8; 10; 11; 12; 16].

Таблица 1

Крупнейшие действующие торговые центры Кирова

Фактор/ТЦ	Общая площадь, кв. м.	Площадь, сдаваемая в аренду, кв. м.	Средняя арендная ставка, руб. в мес. за кв. м.	Проходимость, чел. / день.	Парковка, мест / машин	Расстояние от остановки транспорта, м.	Зона food court и развлечения
Глобус	25000	22000	1050	21000	350	45	Food court Детские площадки Кинотеатр Игровые центры (боулинг)
Росинка	14000	13600	900	7000	70	155	-
Фестиваль	12000	9300	750	4000	300	350	Food court Детские площадки
ЦУМ	27000	19000	1000	18000	300	10	Food court Детские площадки
Европейский	11419	9000	950	10500	80	55	-
Jam Mall	37600	28500	1250	30000	1300	1200	Food court Детские площадки

Для проведения конкурентного анализа рассчитаем интегральный коэффициент качества торговых центров по методике квалитетического моделирования, представленного в [5; 13; 14; 15; 19]. Тогда процесс оценки конкурентов сил представим в виде следующего алгоритма (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм оценки конкурентных сил

Таблица 2

Кодировка факторов для оценки действующих торговых центров города Кирова

Факторы	Вес фактора G_i	Возможные значения	Код
Общая площадь, кв. м.	7 %	0–5000	1
		5000–10000	2
		10000–15000	3
		15000–20000	4
		Больше 20000	5
Площадь, сдаваемая в аренду, кв. м.	12 %	0–5000	1
		5000–10000	2
		10000–15000	3
		15000–20000	4
		Больше 20000	5
Средняя арендная ставка, руб. в мес. за кв. м.	25 %	Больше 1600	1
		1200–1600	2
		800–1200	3
		400–800	4
		0–400	5
Проходимость, чел. / час. В табл. 1 – чел./день	20 %	0–5000	1
		5000–10000	2
		10000–15000	3
		15000–20000	4
		Больше 20000	5
Парковка, мест / машин	10 %	0–100	1
		100–200	2
		200–300	3
		300–400	4
		Больше 400	5
Расстояние от остановки транспорта, м.	10 %	Больше 200	1
		150–200	2
		100–150	3
		50–100	4
		0–50	5
Зона food court и развлечения	16 %	Отсутствуют	1
		Food court	2
		Food court + Детские площадки	3
		Food court + Детские площадки + Кинотеатр	4
		Food court + Детские площадки + Кинотеатр + Игровые центры и пр. развлечения	5

Остановимся на каждом этапе подробно.

Этап 1. Кодирование факторов и назначение весов. Для кодирования воспользуемся ранговой шкалой [18]. Возможный вариант кодов представлен в таблице 2, где проведена кодировка факторов для оценки действующих торговых центров города Кирова. Список факторов конкурентного анализа и назначение весов выполнены на основании мониторинга работ [1; 2; 4; 6; 9; 17; 20] и опроса экспертов – профессионалов рынка недвижимости (результат опроса представлен во втором столбце таблицы 2).

Этап 2. Описание объектов с помощью кодов по всем факторам. В таблице 3 представлено описание действующих торговых центров города Кирова по всем факторам конкурентного анализа с помощью кодов, представленных в таблице 2.

Таблица 3

Оценка Q_{ij} действующих торговых центров города Кирова

Фактор / ТЦ	Глобус	Росинка	Фестиваль	ЦУМ	Европейский	Jam Mall	Макс. $q_{эти}$	Мин. $q_{брі}$
Общая площадь	5	3	3	5	3	5	5	3
Площадь, сдаваемая в аренду	5	3	2	4	2	5	5	2
Средняя арендная ставка	3	3	4	3	3	2	4	2
Проезжимость	5	2	1	4	3	5	5	1
Парковка	4	1	3	3	1	5	5	1
Расстояние от остановки транспорта	5	2	1	5	4	1	5	1
Зона food court и развлечения	5	1	3	3	1	3	5	1

Этап 3. Выявление значение кодов для крайних объектов. В таблице 3 по каждому фактору конкурентного анализа (т.е. по строке) рассчитываются минимальное и максимальное значения. Таким образом, в столбце с максимальными значениями мы получаем закодированные характеристики эталонного объекта, а в столбце с минимальными значениями – закодированные характеристики браковочного объекта.

Этап 4. Расчет интегрального коэффициента качества (ИКК) объектов.

Относительный показатель свойства (K_{ij}) вычисляется по формуле (1):

$$K_{ij} = \frac{Q_{ij} - q_i^{бр}}{q_i^{эт} - q_i^{бр}}, \quad (1)$$

где Q_{ij} – абсолютный показатель i -го фактора конкурентного анализа j -го объекта;

$q_{брі}$ – браковочное значение показателя (определяется минимальное из всех возможных значений);

$q_{эти}$ – эталонное значение показателя (определяется как максимальное из всех возможных значений).

Значение интегрального коэффициента качества (ИКК) принимает значение от 0 до 1. Данный показатель рассчитывается путем «свертки» показателей отдельных свойств с помощью формулы (2):

$$ИКК_j = \sum (K_{ij} \times G_i), \quad (2)$$

где K_{ij} – относительный показатель свойства (фактора);

G_i – вес i -го ценообразующего фактора.

Анализ конкурентных сил на основании квалиметрической оценки на рынке торговой недвижимости города Кирова показал, что среди торговых центров наиболее конкурентоспособным является ТЦ «Глобус». Далее идут ТЦ «ЦУМ» с интегральным показателем 0,655 и ТЦ «JamMall» с интегральным показателем 0,570, который потерял позиции из-за ухода якорных

арендаторов [21]. Аутсайдером является торговый центр «Росинка». Результаты анализа представлены на рис. 2.

Таблица 4

Расчет относительного показателя свойства (K_{ij}) и интегрального коэффициента качества (ИКК) торговых центров Кирова

Фактор / ТЦ	Глобус	Росинка	Фестиваль	ЦУМ	Европейский	Jam Mall	Вес G_i
Общая площадь	1,000	0,000	0,000	1,000	0,000	1,000	7 %
Площадь, сдаваемая в аренду	1,000	0,333	0,000	0,667	0,000	1,000	12 %
Средняя арендная ставка	0,500	0,500	1,000	0,500	0,500	0,000	25 %
Проходимость	1,000	0,250	0,000	0,750	0,500	1,000	20 %
Парковка	0,750	0,000	0,500	0,500	0,000	1,000	10 %
Расстояние от остановки транспорта	1,000	0,250	0,000	1,000	0,750	0,000	10 %
Зона food court и развлечения	1,000	0,000	0,500	0,500	0,000	0,500	16 %
Интегральный коэффициент качества, ИКК _j	0,850	0,240	0,380	0,655	0,300	0,570	

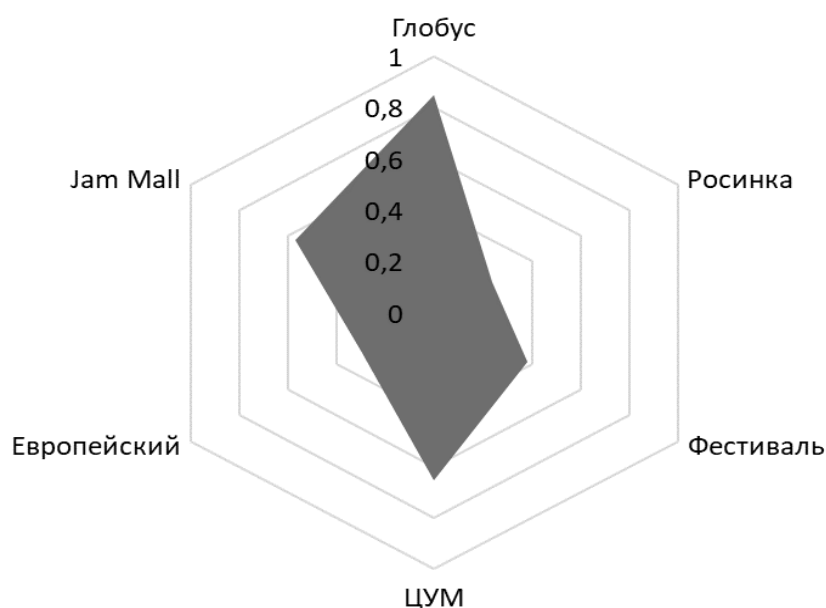


Рис. 2. Результаты оценки конкурентных сил торговых центров

Чтобы сохранить свои позиции на рынке, игрокам необходимо наращивать конкурентные преимущества и минимизировать риски. Чтобы найти верное решение поставленных задач, требуется актуальная информация не только о потенциальных конкурентах, но и о тенденциях на рынке. Наиболее уверенно будет чувствовать себя тот, кто научился адаптироваться под меняющиеся условия и запросы аудитории. Рассмотрим наиболее значимые тенденции на рынке торговой недвижимости города Кирова:

– постепенный переход к концепции «Experience mall»: потребители все чаще рассматривают торговые центры не только с точки зрения возможности «пройтись по магазинам», но и как места для получения хорошей порции положительных эмоций. Термин «entertainment» все глубже проникает в сегмент торговой недвижимости. Кроме того, после самоизоляции многие сотрудники компаний продолжают работать удаленно, поэтому приоритетными желаниями

стали удобный уголок для работы с соблюдением мер безопасности для сохранения своего здоровья, экономия личного времени и получение положительных эмоций от времяпрепровождения – все это может совмещать в себе торговый центр. Таким образом, спрос будет постепенно смещаться в сторону полноценного комьюнити-центра, который будет содержать и культурные, и общественные функции, и где станет особенно важна атмосфера.

– формирование нового пула арендаторов: постепенно с рынка уходят некоторые бренды, а сетевые компании проводят оптимизацию торговых площадей, делая упор на пункты выдачи товаров вместо полноценных торговых точек. На вакантные площади приходят новые типы арендаторов – такие, как пункты самовывоза товаров, медицинские центры, филиалы МФЦ, киберзоны и др. Еще одной тенденцией может стать организация пространства с исключительно временными арендаторами. Такая концепция реализована в ТЦ «SKP-S» в Пекине, где этаж отдан под временные торговые точки – «pop-up store».

– формирование модели онлайн-маркетплейса в торговых центрах: еще одним решением для повышения конкурентоспособности игроков на рынке торговой недвижимости города Кирова может стать создание онлайн-платформы для всех арендаторов. С помощью такой платформы при интеграции коммуникаций с аудиторией через социальные сети и мессенджеры потребители смогут собирать корзину из товаров от всех ритейлеров-арендаторов, а получать покупку, например, на парковке объекта.

Таким образом, в работе авторами разработаны этапы оценки конкурентных сил торговых центров, отличающиеся применением инструментария квалитетического моделирования при оценке интегрального коэффициента качества торгового центра. В работе приведен алгоритм применения методики квалитетического моделирования при выявлении конкурентных преимуществ объектов торгового назначения на примере торговых центров города Кирова. В процессе анализа было установлено, что игрокам на рынке торговой недвижимости пришло время начать пересматривать бизнес-модели и создавать дополнительные ценности для потребителей после окончания пандемии. Качественные и востребованные торговые центры смогут нарастить свои показатели несмотря на пандемию и экономический кризис, так как на смену ушедшим арендаторам придут более жизнеспособные, на смену старым концепциям – новые форматы.

В слабых объектах, которые испытывали трудности и до пандемии, свободные площади продолжают увеличиваться, и управляющей компании придется либо закрывать убыточные объекты, либо разрабатывать стратегию и проводить комплексные изменения, чтобы вернуть прежние позиции. Данные авторами рекомендации для игроков рынка торговой недвижимости города Кирова носят практический характер и применимы для многих специализированных торговых предприятий.

Литература

1. Алексеева Н.С., Вирунен В.В., Константинова Е.А. Зависимость арендной ставки торгового центра от проходимости его местоположения // В сборнике: Наука молодых – будущее России. Сборник научных статей 3-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 6 томах. 2018. С. 24–27.
2. Алексеева Н.С. Операционные расходы на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга // В сборнике: Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. Сборник трудов научной и учебно-практической конференции. В 3-х частях. 2017. С. 10–17.
3. Вятка ЦУМ: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://tsum.kirov.ru/>
4. Засенко В.Е., Пирогова О.Е. Особенности формирования механизма управления устойчивым развитием торгового предприятия на основе стоимостного подхода // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2013. № 3. С. 65–70.
5. Киреева Н.А., Пупенцова С.В. Оценка инвестиционной привлекательности объекта недвижимости с использованием квалитетического моделирования // Научно-технические

ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. № 4. С. 163–167.

6. Кулибанова В.В., Божук С.Г. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе концепции социально-этического маркетинга // Проблемы современной экономики. 2012. № 1. С. 196–198.

7. Купцов А.А., Пупенцова С.В. Оценка эффективности реконцепции торговых центров // Экономика строительства. 2016. № 2. С. 66–77.

8. Моллы.Ru: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://www.malls.ru/city/kirov.shtml>

9. Пирогова О.Е. Проблемы определения драйверов стоимости при разработке механизма управления развитием торгового предприятия на основе стоимостного подхода // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 2. С. 67–72.

10. Система Глобус: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://s-globus.ru/compleks/about-trc>

11. Фестиваль: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://festival-rc.ru/>

12. ЦИАН: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://kirov.cian.ru/snyat-pomeshenie-v-torgovom-centre/>

13. Azgaldov G.G., Kostin A. V. (2012) Increasing the Validity of Results of a National/International Competition: A Case Study / Europe Middle East Africa Members' Meeting, Barcelona (Spain), 26-28 January 2012.

14. Azgaldov G.G., Kostin A. V. (2012) Quality - as the most important object of quantitative analysis / Europe Middle East Africa Members' Meeting, Barcelona (Spain), 26-28 January 2012.

15. Garry G. Azgaldov, Alexander V. Kostin. Applied Qualimetry: Its origins, errors and misconceptions // Benchmarking: An International Journal. Vol. 18. № 3. 2011. Pp. 428–444.

16. JamMall: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://jammall.ru/>

17. Klebanov L.B., Rachev S.T., Yakovlev A.Yu. On the Parametric Estimation of Survival Functions // Statistics and Risk Modeling. 1993. T. 3. С. 83.

18. Kotov S.A., Gushchina L.B., Livintsova M.G. Research of Processes of Products Fabrication by Self-propagating High-temperature Synthesis (SHS) Method // Solid State Phenomena. 2017. T. 265 SSP. Pp. 558–562.

19. Pupentsova S., Livintsova M. Qualimetric assessment of investment attractiveness of the real estate property // Real Estate Management and Valuation. 2018. T. 26. № 2. С. 5–11.

20. Rusakov O., Laskin M. Self-similarity in the Wide Sense for Information Flows with a Random Load Free on Distribution // В сборнике: Proceedings - 2017 European Conference on Electrical Engineering and Computer Science, EECS 2017. 2018. Pp. 142–146.

21. Zhgulev E., Bozhuk S., Evdokimov K., Pletneva N. Analysis of Barriers to Promotion of Electric Cars on Russian Market // В сборнике: Engineering for Rural Development. 17-th International Scientific Conference. 2018. Pp. 2110–2117.

Оценка уровня активации персонала контактной зоны организации

Assessment of the Level of Activation of the Personnel of the Contact Area of the Organization (DOI: 10.34773/EU.2021.1.11)

Г. КОРНОВА, Е. ЛОГИНОВА

Корнова Галина Радековна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета. E-mail: galina2226@bk.ru

Логинова Екатерина Владимировна, старший преподаватель кафедры туристического бизнеса и гостеприимства Уральского государственного экономического университета. E-mail: cat.log@yandex.ru

В статье рассматривается специфика управления персоналом контактной зоны. Показана ограниченность традиционных методов, применяемых при оценке персонала контактной зоны. Обосновывается необходимость разработки и внедрения методов, оценивающих характер влияния (положительного, отрицательного) отдельного работника на организационное окружение. Предложен инструмент оценки персонала контактной зоны, показаны результаты апробации методики типологической оценки уровня активации персонала контактной зоны. Раскрыт прикладной характер применения разработанного инструмента оценки персонала контактной зоны.

Ключевые слова: персонал, контактная зона, обоюдная взаимозависимость, управление, оценка, организационное окружение.

The article deals with the specifics of personnel management in the contact zone. The limitations of traditional methods used in the assessment of contact zone personnel are shown. The author substantiates the need to develop and implement methods that assess the nature of the influence (positive, negative) of an individual employee on the organizational environment. The proposed personnel evaluation tool contact zone, shows the results of testing the methodology of the typological evaluation of the activation level of staff contact zones. The applied nature of the application of the developed tool for evaluating the personnel of the contact zone is revealed.

Key words: personnel, contact area, mutual interdependence, management, evaluation, organizational environment.

Организации, предоставляющие услуги, сегодня работают в условиях повышенной неопределенности, асимметричности информации, необходимости выстраивать и поддерживать интерактивные взаимоотношения с клиентами [4; 5]. Успех таких организаций во многом зависит от персонала контактной зоны: его способности персонифицировать образ организации в восприятии клиента. Работа персонала контактной зоны согласно требованиям и ожиданиям клиента обеспечивает организацию преимуществами, влияющими на ход дальнейшего взаимодействия организации и клиента.

Потребности клиента определяют специфику работы всей организации. Многообразие и доступность услуг позволяют клиенту выбирать оптимальный для себя способ их потребления, конкретизируя тем самым цели и задачи организации: привлечение и удержание клиента, формирование клиентской лояльности. Эффективность решения поставленных целей и задач зависит от практикуемых в организации методов управления именно персоналом контактной зоны, выбор которых предопределен характером предоставляемой услуги: необходимой продолжительностью (частотой) контакта персонала с клиентом и интенсивностью их взаимодействия [1; 7].

Традиционность в методах управления персоналом контактной зоны пока доминирует, при этом традиционные методы оценки персонала контактной зоны более эффективны при оценке профессиональных компетенций (вклад в выполнение стандартов) работника, чем при оценке его личностных компетенций (вклад в отношения с коллегами, руководителем, клиентом).

Отметим, что оценка личностных компетенций работника (кандидата) все-таки осуществляется, но работник рассматривается отдельно, вне своего организационного окружения, то есть без учета его возможного (положительного или отрицательного) влияния на работу коллектива контактной зоны в целом [2; 5]. Для работы организации с существенной долей персонала контактной зоны это серьезный недостаток, так как для успешной работы в контактной зоне необходима полная согласованность действий всех участников процесса обслуживания.

Персонал контактной зоны работает в условиях так называемой обоюдной взаимозависимости, когда конец работы одного работника становится началом работы другого. Обоюдная взаимозависимость сложна в управлении: руководитель управляет процессом подстройки работников друг к другу с целью постоянного их взаимодействия и взаимной адаптации для осуществления действий в интересах клиента и организации.

Согласованность действий в ситуации обоюдной взаимозависимости возможна только при наличии в организации требуемой совокупности, прежде всего, личностных компетенций работников – это меняет объект влияния и суть управленческих задач, вследствие чего руководитель должен уметь:

- дифференцировать в структуре личностных компетенций работника характеристики, помогающие взаимодействию работников согласно потребностям клиента;
- сформировать оптимальную совокупность личностных компетенций персонала контактной зоны;
- основывать принятие управленческих решений соответственно требуемым организации изменениям сложившейся совокупности личностных компетенций персонала контактной зоны;
- при подборе, ротации и развитии работника (кандидата) учитывать потенциал его влияния (положительного, отрицательного) на состояние сложившейся совокупности личностных компетенций.

Адаптация к практике управления персоналом контактной зоны активационной теории личности Дональда Ф. Фiske и Сальваторе Р. Мадди [4] вводит в работу руководителя представление о феномене активации, а разработанная на ее основе методика типологической оценки согласованности уровней активации персонала контактной зоны способствует решению обозначенных задач. Активационная теория личности объясняет феномен активации как стремление человека уменьшить рассогласование между ожидаемыми и реальными требованиями организационного окружения. Характер устремленности зависит от степени проявления активационных характеристик работника.

Основные этапы методики представлены на рисунке 1.

Результаты оценки определяют характер управленческих решений, направленных на усиление активационного профиля коллектива контактной зоны: 1) работник, усиливающий устремленность коллектива контактной зоны, принимается на работу; 2) работнику, потенциально способному ослабить устремленность коллектива контактной зоны, следует отказывать в должности; 3) работника, предположительно неспособного повлиять на активацию коллектива контактной зоны, необходимо рассматривать как кандидата на должность с испытательным сроком, наблюдая, какой уровень активации (низкий, высокий) при адаптации к коллективу у него будет проявляться.

Предметом оценки являются активационные характеристики персонала (см. табл.). Природа активационных характеристик позволяет оценить характер маневренности, действенности, решительности коллектива контактной зоны. Именно такие свойства позволяют персоналу оперативно действовать в интересах клиента, особенно в нестандартных для себя ситуациях.

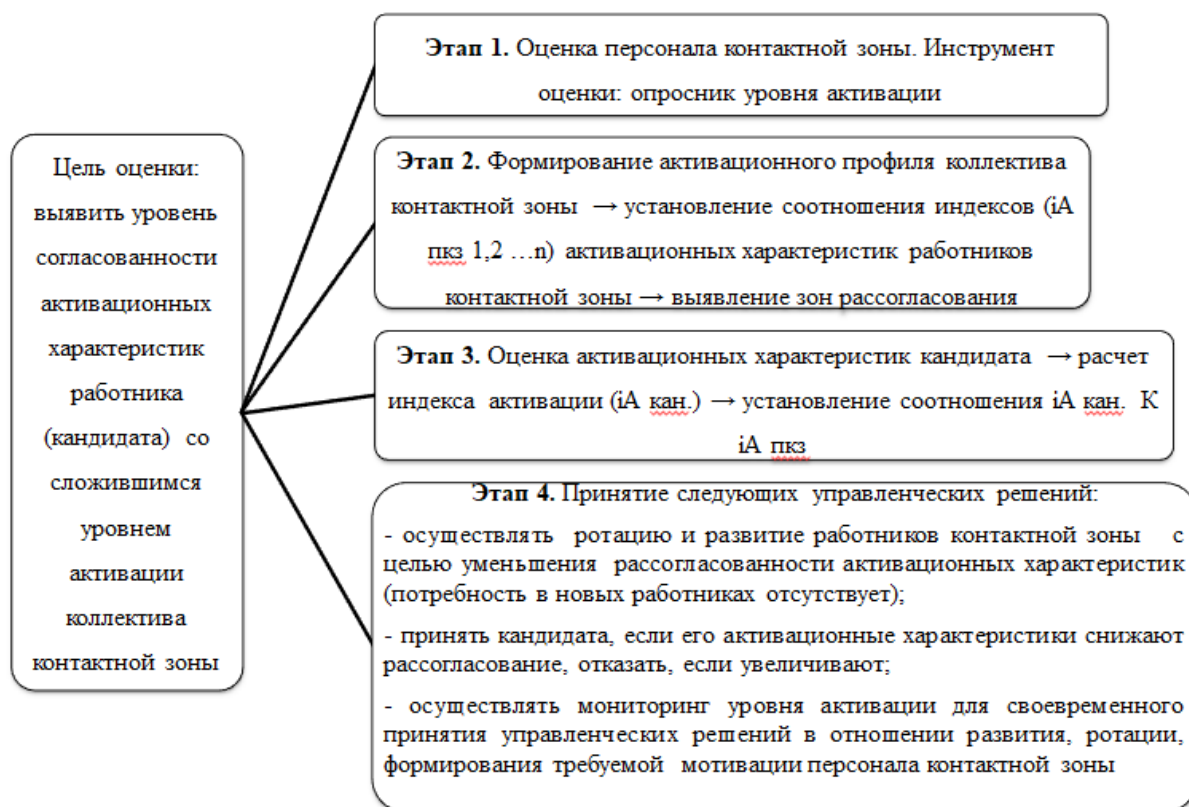


Рис. 1. Этапы оценки уровня активации и характер принятия решений в отношении управления персоналом контактной зоны

Формулировка активационных характеристик персонала [4]

Активация	
Активация высокая (A_c)	Активация низкая (L_c)
способность к активной сосредоточенной работе	склонность к избеганию активной сосредоточенной работы
Направленность	
Внешняя (e)	Внутренняя (i)
склонность принимать решения согласно потребностям окружения	склонность принимать решения согласно внутренней системе ценностей в отношении работы
Интенсивность	
Мотив достижения (AI)	Мотив избегания (LI)
стремление к активной, насыщенной работе	избегание активной, насыщенной работы, стремление к однообразию и постоянству
Значимость	
Мотив достижения (AS)	Мотив избегания (LS)
способность формировать эмоциональное отношение к работе	отсутствие желания признавать важность работы, как основания осуществления активных действий
Разнообразие	
Мотив достижения (AD)	Мотив избегания (LD)
склонность к поиску новизны, разнообразию в работе	страх перед изменениями и новизной, желание сохранить то, что привычно
Поведение	
Антиципационное (a)	Коррекционное (p)
способность в работе действовать проактивно	склонность к реагирующему на возникшие проблемы поведению

Апробация методики типологической оценки согласованности уровней активации персонала контактной зоны осуществлялась на базе предприятий гостеприимства г. Екатеринбурга в период 2014–2019 гг. Выбор продиктован спецификой организации контактной зоны и работы таких предприятий:

- клиент находится в организации от одного часа до нескольких дней;
- потребности клиента могут изменяться динамично, непоследовательно, они функциональны и эмоциональны;
- контактная зона дифференцирована, расширена и является местом проявления «моментов истины» [7].

Цель апробации заключалась в оценке уровня активации персонала контактной зоны, уточнении зон рассогласования активационных характеристик, требующих управленческих решений, минимизирующих степень их выраженности. Проиллюстрируем результаты апробации на примере спорткомплекса (СК) «Курганово» (г. Екатеринбург). Результаты апробации, проведенной в 2014–2015 гг., показаны на рисунке 2.

В течение 2014–2015 гг. наблюдалась нестабильность уровня активации персонала контактной зоны. Существенным недостатком была выраженная склонность персонала к низкому уровню активации, о чем свидетельствует усиление выраженности индексов активационных характеристик, соответствующих низкому уровню активации: $iL_{пкз} - 0,4$ (2014 г.) $\rightarrow iL_{пкз} - 0,7$ (2015 г.); $iLS_{пкз} - 0,5$ (2014 г.) $\rightarrow iLS_{пкз} - 0,7$ (2015 г.); $iLD_{пкз} - 0,6$ (2014 г.) $\rightarrow iLD_{пкз} - 0,9$ (2014 г.).

Несмотря на это, наблюдалось повышение степени выраженности активационных характеристик, соответствующих высокому уровню активации:

$iA_{пкз} - 0,1$ (2014 г.) $\rightarrow iA_{пкз} - 0,3$ (2015 г.); $iE_{пкз} - 0,7$ (2014 г.) $\rightarrow iE_{пкз} - 0,9$ (2015 г.); $iL_{пкз} - 0,9$ (2014 г.) $\rightarrow iL_{пкз} - 0,7$ (2015 г.).

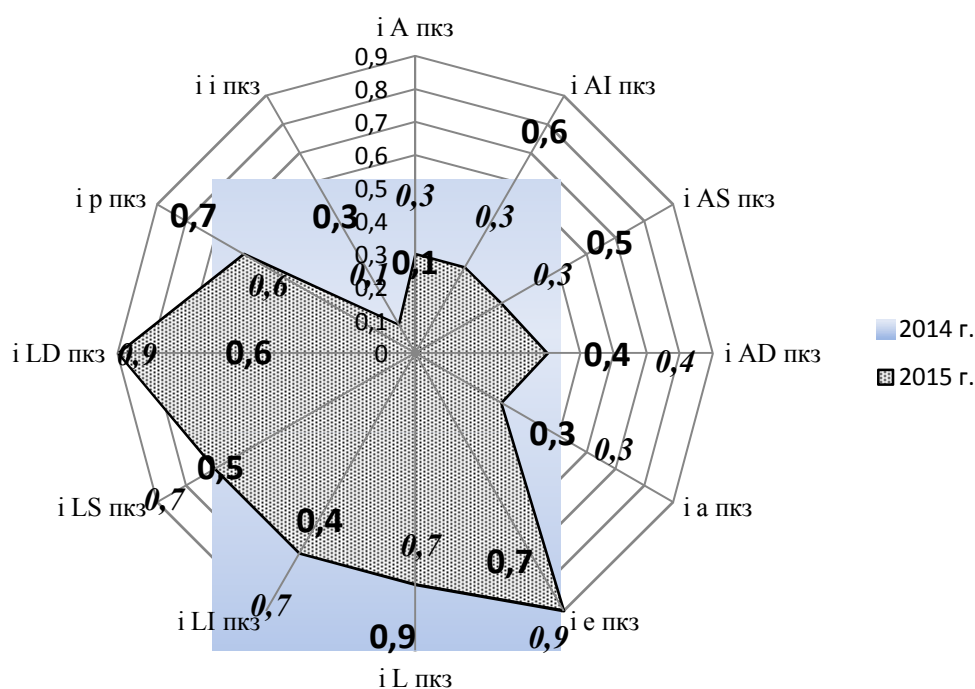


Рис. 2. Уровень активации персонала контактной зоны СК «Курганово»

Усиление низкого уровня активации персонала контактной зоны было расценено как сопротивление в ответ на управленческие решения, связанные с внедрением ротации работников на основе уровня выраженности их активации, при этом положительная тенденция, пусть на тот момент и незначительная, укрепила нас в намерении продолжить исследование. Результаты апробации 2015–2017 гг. представлены на рисунке 3.

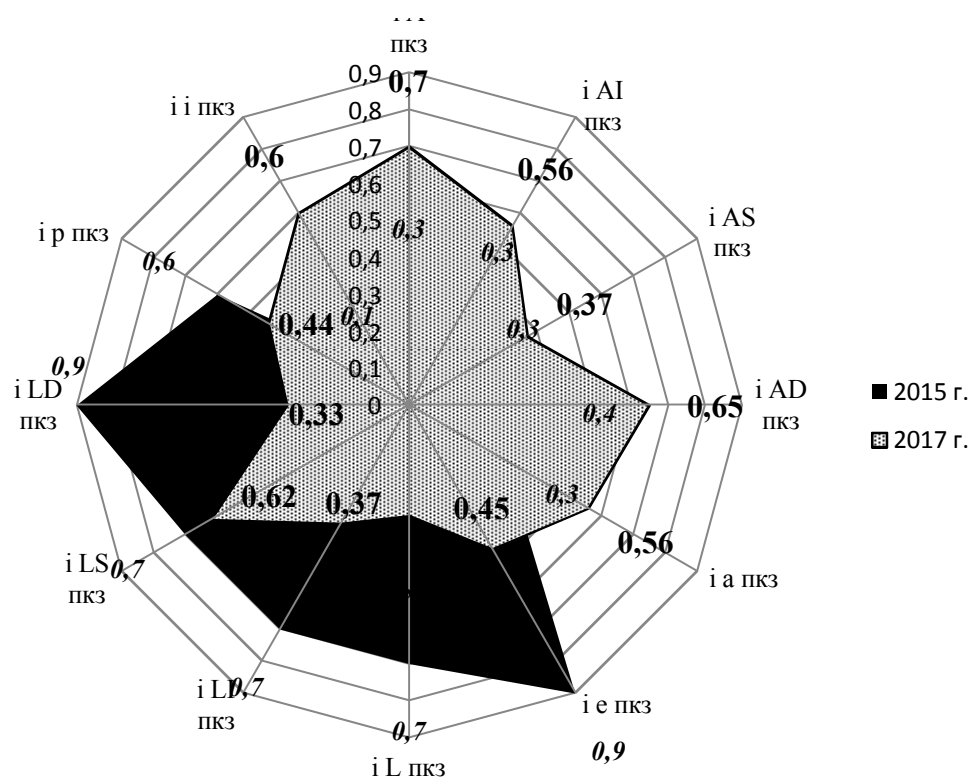


Рис. 3. Уровень активации персонала контактной зоны СК «Курганово»

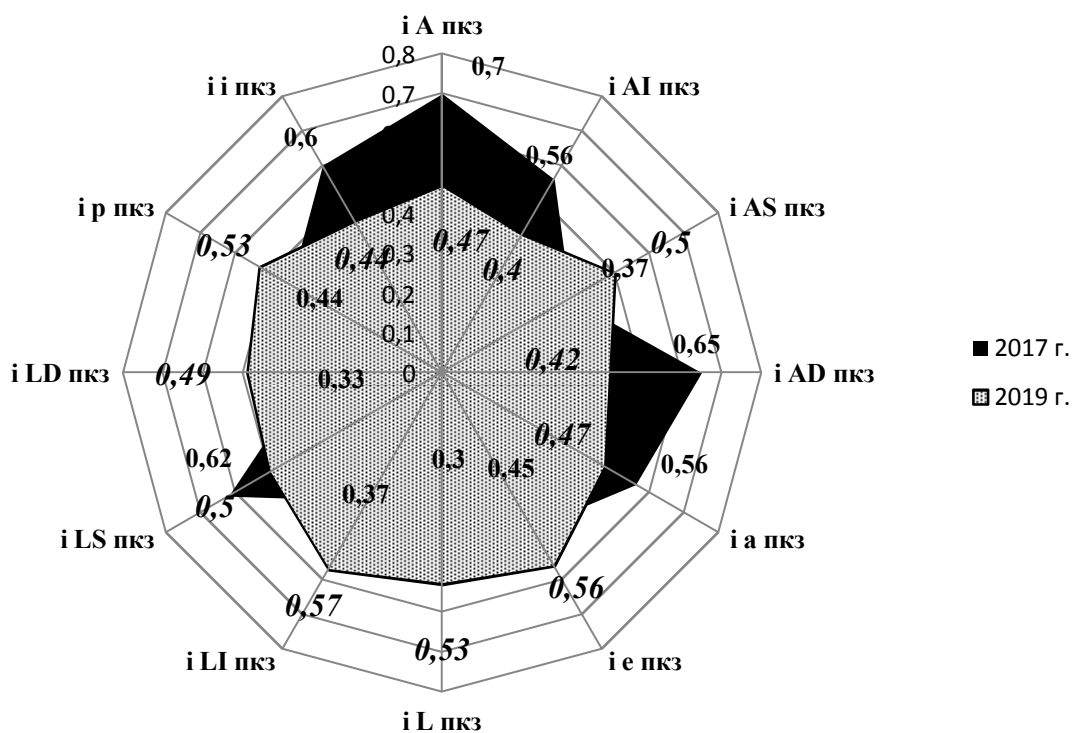


Рис. 4. Уровень активации персонала контактной зоны СК «Курганово»

Подбор и ротация персонала контактной зоны с учетом влияния активации работника (кандидата) на активацию коллектива усилили ее высокий уровень в течение 2015–2017 гг. Наблюдалась готовность персонала контактной зоны к активной, сосредоточенной, многозадачной,

разнообразной работе. Наряду с этим персонал приобрел важные для работы в контактной зоне преимущества: способность самостоятельно принимать решения в интересах клиента на основании ценности работы в контактной зоне и, как следствие, усиление антиципационного поведения как способа предвидеть потребности клиента.

Дальнейшие исследования показали, что уровень активации персонала контактной зоны чувствителен к возникшей в течение 2018 г. контрпродуктивной конкуренции в управленческих структурах исследуемого предприятия (рисунок 4).

Апробация 2019 г. выявила снижение высокого и усиление низкого уровня активации персонала контактной зоны – это потенциально опасно:

- потерей приобретенных конкурентных преимуществ, дифференцирующих организацию в восприятии клиента;
- возникновением демотивации работников [3; 8];
- снижением потенциала для формирования требуемого организации впечатления клиента [7].

По мнению авторов, необходимо продолжать целенаправленную работу по усилению высокого уровня активации персонала контактной зоны, что будет способствовать снижению возникших отрицательных тенденций.

Таким образом, внедрение в практику управления персоналом контактной зоны разработанной методики позволяет:

- снизить фрагментарность видения работника, оценивая, прежде всего, характер его влияния на организационное окружение;
- дифференцировать персонал контактной зоны соответственно готовности осуществлять требуемый при взаимодействии с клиентом вклад;
- снизить объективную текучесть персонала контактной зоны;
- снизить затраты на персонал контактной зоны, связанные с высвобождением, подбором, адаптацией, развитием и ротацией работников.

Универсальность разработанной методики заключается в потенциале ее применения в практике любой организации с существенной долей персонала контактной зоны. Своевременная адаптация персонала к меняющимся потребностям клиента – одна из особенностей работы в контактной зоне. Конкретизация уровня активации коллектива контактной зоны и учет характера влияния на него активации работника (кандидата) позволяет принимать управленческие решения, повышающие вероятность правильного отклика персонала при усилении интенсивности его взаимодействия с клиентом.

Литература

1. Горовиц Ж. Сервис-стратегия: управление, ориентированное на потребителя: перевод 2-го англ. изд. М.: Дело и Сервис, 2007. 288 с.
2. Иванова С.В. Кандидат, новичок, сотрудник: инструменты управления персоналом, которые реально работают на практике. М.: Эксмо, 2011. 302 с.
3. Корнова Г.Р., Логинова Е.В. К вопросу мотивации работников сервисных организаций // «Известия Уральского государственного экономического университета». 2013. № 6. С. 67–75.
4. Мадди Сальваторе Р. Теории личности: сравнительный анализ // Пер. с англ. СПб.: Издательство «Речь», 2002. 539 с.
5. Пригожин А.И. Дезорганизация: Причины, виды, преодоление. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 402 с.
6. Хайниш С.В. Менеджмент и бизнес в слабоструктурированном мире: Актуальные сечения, парадоксы, решения. М.: Едиториал УРСС, 2014. 704 с.
7. Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. СПб.: Питер, 2002. 752 с.
8. Шпренгер Р. Мифы мотивации. Выходы из тупика // Перевод с нем. Калуга: «Духовное познание», 2004. 296 с.

Оценка эффективности бизнес-процессов подразделения «Геологоразведка» нефтяных компаний

Evaluation of the Efficiency of Business Processes of the Geological Exploration Division of Oil Companies

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.12)

М. ХАЛИКОВА, Д. ЧИГЛИНЦЕВ

Халикова Мамдуда Абдулхаевна, канд. экон. наук, доцент Уфимской высшей школы экономики и управления (УВШЭУ) Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: khalikova-dm@yandex.ru

Чиглинцев Дмитрий Сергеевич, магистрант УВШЭУ УГНТУ. E-mail: dschiglintsev@yandex.ru

В статье рассматриваются вопросы оценки эффективности бизнес-процессов подразделения «Геологоразведка» вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК). Предлагается авторский подход к формированию алгоритма оценки эффективности бизнес-процессов подразделения «Геологоразведка», обеспечивающего построение оптимальной бизнес-модели подразделения.

Ключевые слова: бизнес-процессы, геологоразведка, оценка эффективности, показатели эффективности, бизнес-модель.

The article discusses the issues of assessing the effectiveness of business processes of the Geological Exploration Division of vertically integrated oil companies. The author's approach to the formation of an algorithm for assessing the effectiveness of business processes of the Geological Exploration subdivision is proposed, which ensures the construction of an optimal business model for the subdivision

Key words: business processes, geological exploration, efficiency assessment, performance indicators, business model.

В условиях негативного влияния внешней экономической среды на деятельность вертикально-интегрированных нефтяных компаний требуется поиск внутренних резервов по повышению эффективности выполняемых бизнес-процессов при минимизации текущих затрат. Одним из путей решения задачи повышения эффективности выполняемых бизнес-процессов по каждому бизнес-сегменту ВИНК является разработка алгоритма определения эффективности выполняемых бизнес-процессов [3].

Каждый бизнес-сегмент ВИНК имеет уникальную организационную структуру, специфику и целевые показатели реализуемых бизнес-процессов. В этих условиях нами предлагается формирование модели оценки эффективности бизнес-процессов по каждому подразделению с учетом их функциональных и производственных особенностей (на примере подразделения «Геологоразведка», входящего в бизнес-сегмент «Разведка и добыча») [6-8].

Ключевой задачей подразделения «Геологоразведка» ВИНК является эффективное управление запасами и ресурсами нефти и газа [1].

В 2019 году объем финансирования геологоразведочных работ в России по нефтегазовым месторождениям составляет 314 млрд рублей. При этом в 2021 году финансирование геологоразведочных работ должно составить 345 млрд руб., что ниже уровня 2018 года на 17 %. Сокращение уровня финансирования влечет снижение количества открытий новых месторождений и, соответственно, снижение прироста запасов углеводородного сырья к уровню его добычи. Динамика финансирования геологоразведочных работ в России по нефтегазовым месторождениям представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Динамика финансирования геологоразведочных работ в России по нефтегазовым месторождениям (млрд. руб.)

К основным проблемам, влияющим на функционирование подразделения «Геологоразведка», которые необходимо учитывать при проведении оценки эффективности бизнес-процессов, относятся:

- степень истощенности разработанных минерально-сырьевых объектов [11];
- высокая доля износа производственных фондов и их выбытие из эксплуатации;
- рост затрат на геологоразведочные работы;
- снижение темпов внедрения инновационных технологий [12];
- низкие темпы освоения северных регионов;
- сверхнормативные потери энергоресурсов в процессе геологоразведки;
- снижение инвестиционной привлекательности подразделения в связи с высокой степенью неопределенности результатов геологоразведочных работ.

Основные риски, влияющие на эффективность приобретения лицензии и разведки месторождений, подразделяются на геологические, управленческие и внешние. Геологические риски связаны с вероятностью оценки прогнозного объема запасов углеводородов и ухудшением их качества. К внешним рискам относятся изменения ценовой конъюнктуры и политические риски. Управленческие риски оказывают влияние на результаты выполнения бизнес-процессов, так как каждый бизнес-процесс закреплен за отдельным подразделением компании [9].

Достоверное определение качества, количества и экономического потенциала добычных ресурсов обеспечивает эффективное функционирование и выполнение стратегических целей компании, начиная от принятия решения по приобретению лицензии на разработку месторождения до продажи продукции нефтепереработки и нефтехимии конечному потребителю. К наиболее негативным последствиям деятельности подразделения «Геологоразведка» относится низкая точность прогнозируемости конечного результата [13; 14].

Для устранения управленческих рисков нами предлагается формирование алгоритма оценки эффективности бизнес-процессов подразделения «Геологоразведка», обеспечивающего построение оптимальной бизнес-модели подразделения за счет выявления и устранения отклонений фактических показателей бизнес-процессов от целевых [2; 10].

Предлагаемый алгоритм оценки эффективности бизнес-процессов должен обеспечивать выполнение следующих условий в соответствии со спецификой подразделения «Геологоразведка»:

1. Учитывать стратегические, текущие и оперативные цели компании в качестве главных исходных данных в соответствии с установленными приоритетами;
2. Учитывать специфические факторы, влияющие на стабильность выполнения функций каждого бизнес-процесса рассматриваемого подразделения;
3. Обеспечивать возможность мультисценарного прогнозирования в минимальные временные сроки;
4. Обеспечивать сравнение и анализ отклонений стратегических, текущих и перспективных планов, выполняемых в разных макроэкономических условиях.

Схема предлагаемого алгоритма модели оценки эффективности бизнес-процессов подразделения «Геологоразведка» представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Алгоритм оценки эффективности бизнес-процессов подразделения «Геологоразведка»

Для проведения расчетов по предлагаемому алгоритму необходимо выделить ключевые бизнес-процессы подразделения «Геологоразведка» ВИНК, которые должны составить основу формируемой модели оценки эффективности бизнес-процессов.

К ключевым бизнес-процессам исследуемого подразделения относятся:

- 1) Процесс проведения экспертизы технико-экономической оценки приобретения лицензии;
- 2) Процесс подготовки, формирования и утверждения технического задания на приобретение месторождения;
- 3) Процесс выполнения работ по обустройству приобретенных месторождений;
- 4) Процесс оперативного расчета потенциальных запасов на месторождениях;
- 5) Процесс технологического контроля на этапе комплексной интерпретации данных сейсморазведки и геофизических исследований скважин;
- 6) Процесс координации и мониторинга выполнения лицензионных соглашений;
- 7) Процесс взаимодействия с контролирующими органами в области экологии и условий пользования недрами.

В качестве показателей эффективности выполняемых бизнес-процессов, характеризующих состояние и эффективность использования сырьевых ресурсов, степень реализации сырьевого потенциала и дополнительные показатели, отражающие качество и результаты геологоразведки на разных стадиях ее осуществления, предлагается использовать:

- соотношение затрат на воспроизводство сырьевой базы к фактической выручке;
- число месторождений, обустроенных для проведения разведочных работ;
- отношение количества перспективных площадей, рекомендуемых после проведения геологической разведки для осуществления работ поисковой стадии и количества месторождений, на которых проводятся поисковые мероприятия;
- соотношение затрат на разведочные работы к приросту запасов от разработанных месторождений;
- отношение объема прогнозных ресурсов и разведанных запасов к объему добычи;
- прирост запасов на разработанных месторождениях в тоннах на метр бурения;
- отношение прироста объемов разведанных запасов и объемов фактической добычи сырья на отдельных месторождениях компании;
- коэффициент подтверждения прогнозных ресурсов и предварительно-оцененных запасов после проведения разведочных работ;
- объем локализованных прогнозных ресурсов сырья на стадии поисковых работ [4; 5].

Факторный анализ отклонений целевых показателей эффективности от фактических значений проводится по каждому бизнес-процессу по соответствующим показателям эффективности. В случае наличия у бизнес-процесса нескольких показателей эффективности рассчитывается доля каждого показателя эффективности в итоговом значении эффективности бизнес-процесса. Степень влияния показателя эффективности по определенному бизнес-процессу на отклонение фактического значения соответствующего технико-экономического показателя от целевого предлагается рассчитывать по формуле:

$$S_m = \frac{(R_{\Phi n} - R_{\Pi n})}{n} \cdot (P_{\Phi m} - P_{\Pi m}), \quad (1)$$

где n – номер показателя эффективности, m – номер бизнес-процесса, $R_{\Phi n}$ – фактическое значение показателя эффективности, $R_{\Pi n}$ – плановое значение показателя эффективности, $P_{\Phi m}$ – фактическое значение технико-экономического показателя, $P_{\Pi m}$ – плановое значение технико-экономического показателя.

Преимуществами предлагаемого алгоритма являются:

1. Доступность измерения эффективности оценки эффективности бизнес-процессов подразделения «Геологоразведка»;
2. Качественное выявление проблемных участков бизнес-процессов;
3. Возможность корректировки стратегических целей компании по результатам работы в предыдущие периоды.

Предложенный подход к оценке эффективности бизнес-процессов подразделения «Геологоразведка» учитывает проблемы и специфику выполняемых бизнес-процессов. Внедрение данного подхода позволит обеспечить максимизацию использования имеющихся у компании ресурсов и оценить целесообразность увеличения затрат в соответствии с установленными стратегическими, текущими и оперативными целями.

Литература

1. Аглицкий И.С., Самолдин А.Н., Сусов Р.В. Экономические аспекты оптимизации бизнес-процессов функционирования коммерческой организации // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 13. С. 27–31.

2. Аксенов В.В. Методы структурного анализа для моделирования и оптимизации бизнес-процессов промышленного предприятия // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 3. С. 260–261.
3. Батанова М.В., Карцева Н.С., Валиуллова Р.И., Шапагатов С.Р. Бизнес-процессы на промышленном предприятии // Молодой ученый. 2016. № 20. С. 260–263.
4. Белоногов А.Н., Харченко О.Н. Особенности учета затрат на разведку и оценку полезных ископаемых // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 4.
5. Блинов А.О., Яшева Г.А. Реинжиниринг бизнес-процессов как управленческая инновация современных организаций: методологический аспект // Вестник Витебского государственного технологического университета. 2014. № 1. С. 147–160.
6. Гаврилова О.А., Гнань А.Э.В. Процессный подход как метод антикризисного управления предприятием // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2014. № 2. С. 14–24.
7. Галкин С.В. Методология учета геологических рисков на этапе поисков и разведки нефтяных месторождений // Вестник ПНИПУ. Геология. Нефтегазовое и горное дело. 2012. № 4. С. 23–32.
8. Галямина И.Г. Управление процессами: учебник. Стандарт третьего поколения. СПб: Питер, 2013. 304 с.
9. Диркова Е.Ю. Особый порядок учета затрат на освоение природных ресурсов // Налоговая политика и практика. 2012. № 4. С. 61–65.
10. Елиферов В.Г. Свод знаний по управлению бизнес-процессами: BPM СВОК 3.0. М.: Миф, 2016. 480 с.
11. Мусина Д.Р., Тасмуханова А.Е. Обзор мирового рынка углеводородов, сектор Downstream // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2016. № 6. С. 226–247.
12. Низамова Г.З., Мусина Д.Р. Прогнозирование инновационной деятельности нефтегазовых компаний // Интернет-журнал «Науковедение». 2016. Т. 8. № 4. С. 5.
13. Филиппов С.А., Умнова Е.Г. Особенности автоматизации бизнес-процессов // Проблемы управления в социально-экономических и технических системах. 2014. С. 49–50.
14. Colgan J.D. The Emperor Has No Clothes: The Limits of OPEC in the Global Oil Market // International Organization. 2014. Vol. 68. № 6. Pp. 599–632.
15. Maugeri L. The Global Oil Market: No Safe Haven for Prices // Belfer Center for Science and International Affairs. Harvard Kennedy School, 2016. 30 p.

Совершенствование методики управления сбытовыми процессами

Improving the Sales Process Management Methodology

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.13)

У. БАРЛЫБАЕВ, Е. ВАВИЛОВА

Барлыбаев Урал Адигамович, канд. экономических наук, доцент кафедры управления проектами и маркетинга Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: ural_barlybaev@mail.ru

Вавилова Екатерина Алексеевна, магистрант кафедры управления проектами и маркетинга ИНЭФБ БашГУ. E-mail: vavilovacatya@yandex.ru

В статье представлен методический подход к управлению сбытовой деятельностью компании, позволяющий скоординировать цель и задачи всех подразделений, переориентировать их деятельность на рыночные потребности покупателей и конечные результаты деятельности компании.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, организационно-экономические процессы, управление сбытом, методика управления, мониторинг, эффективность сбыта.

The article presents a methodological approach to managing the company's sales activities, which allows you to coordinate the goals and objectives of all divisions and reorient their activities to the market needs of customers and the final results of the company's activities.

Keywords: marketing activities, organizational and economic processes, sales management, management methodology, monitoring, sales efficiency.

На сегодняшний день стратегическая цель любой отечественной компании – стать крупным игроком на российском рынке. В этой связи организации, являющиеся сложно структурированными объектами управления, должны развивать и контролировать результаты достижения поставленных целей.

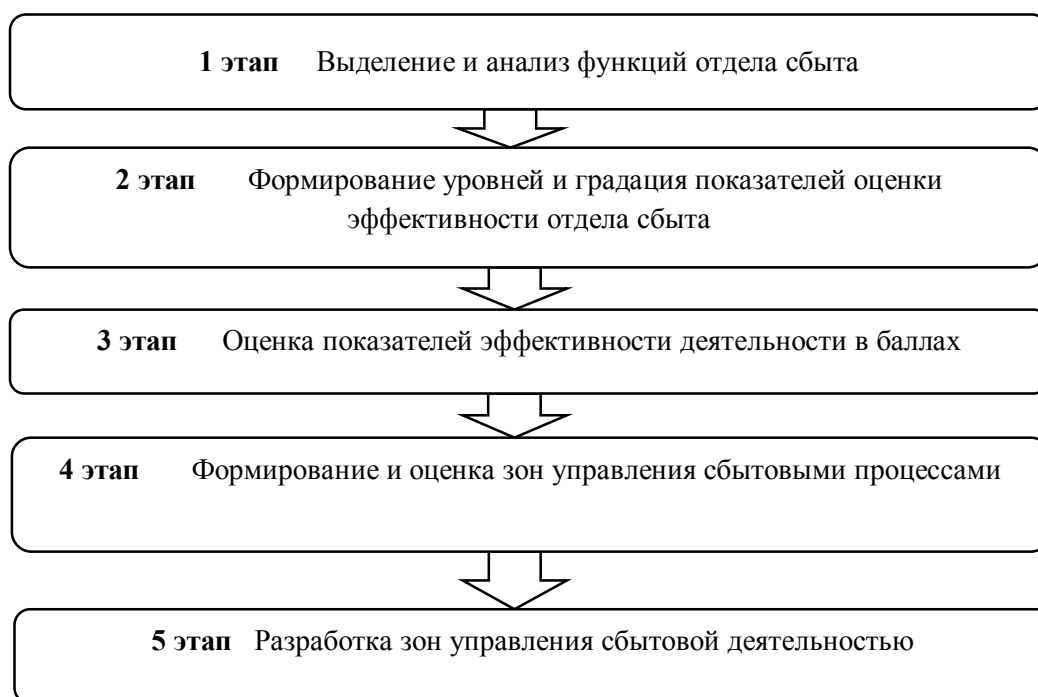
Так, результативность работы отдела сбыта в компании необходимо определять по показателям, которые отражают специфику деятельности отдела сбыта. При этом необходимо учитывать функции деятельности отдела сбыта и его место в структуре управления компанией:

1. «Стратегический партнер»: отдел сбыта компании осуществляет процессы планирования, нормативного регулирования, аналитики и управления сбытом, определяет потребности рынка, а также реализует программы по управлению сбытом; формирует систему отчетности по управлению сбытом и определяет его результативность;

2. «Бизнес-партнер»: отдел сбыта взаимодействует с другими отделами компании для достижения поставленных целей;

3. «Консультант»: отдел сбыта подготавливает и заключает договоры с покупателями на поставку товаров и услуг. Ключевой задачей деятельности отдела сбыта является участие в развитии плана по производству, а также сдача готовой продукции совместно с соответствующими службами компании для обеспечения процесса поставок точно в срок.

Главные этапы оценки результативности отдела сбыта компании представлены на рисунке. Как из него видно, роль и место отдела сбыта в структуре организации зависит от уровня развития фирмы. В условиях высококонкурентного рынка, с учетом стремительного развития инновационных технологий задачи усложняются, в связи с чем требуется более тесное взаимодействие между разными направлениями в компании. Это, в свою очередь, может усложнить процесс принятия рациональных решений и требует более объективной оценки управления сбытом.



Этапы оценки деятельности отдела сбыта компании

Все это ставит вопрос о формировании комплексной методики управления сбытовыми процессами на современных предприятиях.

Существующие на сегодняшний день методики не имеют единого подхода к оценке эффективности сбыта. Многие методы характеризуются общими показателями: рентабельностью продаж, изменением доли рынка, темпами роста объемов реализации товаров и услуг и др. Недостаток всех методик заключается в отсутствии единых показателей оценки эффективности деятельности отдела сбыта в торговых организациях. Анализ методик в трудах названных авторов показал, что на современном этапе не существует универсальной методики оценки эффективности сбытовой деятельности торговой организации.

В рамках комплексного подхода эффективность управления сбытом компании следует оценивать через систему специфических показателей, сгруппированных в рамках функциональных подсистем и характеризующих сбытовую деятельность.

В этой связи разработаем зоны оценки управления сбытовой деятельностью (таблица 1).

Таблица 1

Зоны оценки управления сбытовой деятельностью

Зона	Характеристика зоны	Баллы	Рекомендации
Рисковая зона	Объем сбыта снизился более, чем на 10–20 %	2–3	Повышение квалификации персонала, реклама Создание новых отделов, дробление или укрупнение существующих подразделений
Проблемная зона	Объем сбыта снизился более, чем на 50 %	3–4	Разработка матрицы ответственности на основе существующей организационной структуры
Нормальная	Соблюдение плана продаж, 80–90 %	4–5	Не требует корректировки. Мониторинг

Далее оценим все показатели эффективности управления сбытом в баллах: показатели уровня «Рисковая зона» – 2–3 балла; показатели уровня «Проблемная зона» – 3–4 балла; показатели уровня «Нормальная зона» – 4–5 баллов.

Для оценки уровней показателей эффективности управления сбытом выработаем показатели по 5-балльной шкале, включающие общую сумму баллов по 15 показателям: 15 баллов – минимальный уровень и 45 баллов – максимальный уровень.

Результат балльной оценки уровней представлен в таблице 2.

Таблица 2

Оценка уровней эффективности управления сбытом, в баллах

Уровень	Зона	Оценка уровня (в баллах)
Э	Нормальная	38–45
У	Проблемная	24–37
Н	Рисковая	15–23

Э – эффективный, У – удовлетворительный, Н – неэффективный

Если в результате анализа выявлен уровень «Эффективный», то отделу сбыта следует контролировать ситуацию по вехам, если «Удовлетворительный» или «Неэффективный» уровень, то следует сосредоточить внимание на проблемах в управлении сбытом путем зонирования рисков управления отдела сбыта [2].

В ходе анализа деятельности отдела сбыта можно одновременно использовать различные методики, при этом набор показателей не должен быть неизменным. Для каждой торговой организации он может быть разным.

Резюмируя вышесказанное, необходимо подчеркнуть, что в условиях высокой конкуренции на рынке следует проводить детальный анализ управления сбытом: это позволит выявить основные проблемы в исследуемой области и выработать пути их решения. Предложенная методика управления сбытовыми процессами направлена на повышение эффективности деятельности современных компаний.

Литература

1. Жучкевич О.Н. Особенности оценки эффективности коммерческой деятельности субъектов хозяйствования отрасли промышленности // Материалы международного научного семинара «Экономический рост в условиях трансформации» / УО «ВГТУ». Витебск, 2012. С. 125–128.
2. Зуйченко К.В., Жарикова О.А. Совершенствование системы управления сбытом продукции на предприятиях общественного питания // Молодой ученый. 2016. № 11.1. С. 20–24.
3. Ишкина Г.Ш., Айткалиева А.М. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия // Вестник научных конференций. 2017. № 2-1 (18). С. 61–63.
4. Кобцев Р. Ю. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций на основе единой модели // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. № 6. С. 66–68.
5. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. 2-е изд.; перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 623 с.

Россия на мировом рынке сервисных и инжиниринговых услуг нефтяной отрасли

Russia on the World Market of Maintenance and Engineering Services for the Oil Industry (DOI: 10.34773/EU.2021.1.14)

Н. ИВАНОВА, А. РОМАШЕНКО

Иванова Наталья Игоревна, канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики Самарского государственного экономического университета. E-mail: cleotasha@rambler.ru

Ромашенко Анастасия Сергеевна, студентка направления «Экономика» программы «Мировая экономика» Самарского государственного экономического университета. E-mail: haskie489@gmail.com

Статья посвящена анализу рынка сервисных и инжиниринговых услуг в нефтяной сфере в мире и России. Определены основные тенденции и пути развития рынка. Сформулированы на основе национально-го и зарубежного опыта рекомендации по поддержке отрасли, в частности, в условиях пандемии.

Ключевые слова: сервис, инжиниринг, нефтяная отрасль, нефтесервис, эффективное инвестирование, государственная поддержка, импортозамещение.

The paper is on the analysis of the global and Russian markets of maintenance and engineering services in the oil sector. The market's main trends and ways of development are determined. Basing on the national and foreign experience recommendations to support the industry, in particular, under the pandemic are formulated.

Key words: maintenance, engineering, oil industry, oil industry maintenance, effective investment, government support, import substitution.

Вследствие пандемии 2020 года нефтяному сектору предстоит столкнуться с серьезной проблемой. Так, в апреле 2020 года произошло резкое падение производства по всему миру, что привело к падению спроса на продукцию нефтегазового сектора не менее, чем на 30 %. В среднем по году падение спроса составило почти 10 %. Между тем нефтяной сектор остается одним из важнейших в российской экономике, а доля нефтегазовых доходов составила 40,8 % в 2019 году.

Главными драйверами мирового потребления энергоносителей остаются Китай и Индия. Однако даже они не смогут обеспечить дополнительный спрос на нефть.

Сокращение спроса на углеводороды в большинстве случаев влечет за собой приостановку добычи на месторождениях. Это означает, что в среднесрочном и долгосрочном периодах большому числу нефтяных компаний понадобятся услуги нефтесервисной отрасли для возобновления работы на месторождениях, в том числе и на российских скважинах.

Промышленность в сфере нефтедобычи в России за последние пять лет столкнулась с серьезной проблемой – зависимостью от импорта в сфере инжиниринговых услуг. Так, по данным Минпромторга России, в 2014 году показатель уровня импорта для нефтегазового оборудования составил 60 %. По некоторым типам оборудования отечественных аналогов не было вовсе.

В соответствии с пятилетним планом Минпромторга России идет процесс импортозамещения: доля импортного нефтегазового оборудования в 2019 году составила 45 %, в 2020-м (по предварительным подсчетам) ожидается ее снижение до 43 %. Тем не менее, последствия, которые формируются пандемией 2020 года в нефтегазовом секторе, имеют долгосрочный характер и могут привести к нивелированию успехов политики импортозамещения.

Согласно принятой в июне 2020 года Энергетической стратегии Российской Федерации до 2035 года, было определено, что поддержка нефтесервисного и инжинирингового рынка является ключевой задачей в области развития нефтяной промышленности.

В спектр работ, выполняемых инжиниринговыми и сервисными компаниями, входит обустройство месторождений, а именно проектно-расчетные и строительно-монтажные работы,

поставка оборудования, пусконаладочные и сервисные работы. Подрядчик сервисных и инженеринговых услуг берет на себя обязанности генерального подрядчика. Это означает, что такая компания выполняет заказ, представляющий собой широкий и разноплановый проект, в том числе поддержку в эксплуатации оборудования, гарантийное обслуживание и материальную ответственность за качество выполненных субподрядчиками работ.

На мировом рынке сервисных и инженеринговых услуг лидером являются США. Американские сервисные компании в нефтяной сфере – одни из самых крупных в мире. Наиболее известными из них являются Baker Hughes, Halliburton, Schlumberger, Weatherford – крупные транснациональные компании, годовой оборот которых составляет 15–20 млрд. долларов. Только три вышеуказанные компании владеют не менее 80 % рынка работ по бурению скважин и имеют точки реализации своих услуг по всему миру. Наиболее привлекательным остается рынок стран Северной Америки, доля реализации услуг на котором составила более 50 % в 2019 году [6].

На российском рынке сервисных и инженеринговых услуг присутствует малое количество игроков, что говорит о непрозрачном ценообразовании, высоких барьерах входа, неравномерном распределении долей, а также сложности нахождения на рынке малых компаний. Доля дочерних компаний и других типов аффилированных лиц, которые принадлежат крупным корпорациям, составляет не менее 70 % [3].

Для крупных игроков российского рынка характерны краткосрочные соглашения. Средние – стремятся преодолеть нишевую направленность и тем самым повысить шансы получить долгосрочные контракты.

Состояние рынка сервисных услуг в нефтяной сфере можно связать со многими факторами, как экзогенными, так и эндогенными. Одним из наиболее значимых считаем недостаток инвестирования, поскольку важнейшим источником финансирования технологических разработок для компаний частного сектора в области инженеринговых услуг являются именно инвестиции.

В 2018 году, по данным Росстата, инвестирование в добычу полезных ископаемых составило 18,14 % объема всех исследуемых инвестиций в основной капитал (3 225 млрд. рублей или 42,94 млрд. долларов в абсолютном выражении). Инвестиции в предоставление услуг в области добычи полезных ископаемых составили 865 млрд. рублей (11 млрд. долларов) или 4,87 % всех исследуемых инвестиций в основной капитал [2].

После активного роста инвестиций в 2017 году на 4,8 % и 2018 году на 5,4 %, в 2019 году прирост снизился до 1,7 %. Наибольшее снижение инвестиций имело место в сфере услуг по добыче полезных ископаемых – более чем на 30 %. Это угрожает отдаче от инвестиций в добывающие отрасли ТЭК [5].

В 2020 году наблюдалось сворачивание инвестиционной активности в связи с пандемией. В большей степени спад происходил в более рискованном инвестировании – в проектную и исследовательскую деятельность, малые предприятия. Продолжает действовать торговое и инвестиционное эмбарго ЕС, продленное в августе 2020 года.

На снижение инвестиционной активности влияет цена нефти. В 2020 году произошел обвал цены нефти марки Brent – более чем на 50% в марте и апреле. В декабре 2020 года цена едва достигала 48 долл. за баррель по сравнению с 65 долл. в январе.

Такая цена сбыта нефти сводит к минимуму возможности для инвестирования, особенно для малых компаний.

Сформулируем некоторые рекомендации, реализация которых будет способствовать положительному тренду в российском сервисном и инженеринговом секторе добычи нефти:

1. Государственная поддержка, которая может найти выражении в:

- субсидировании,
- финансировании исследований,
- ограничении норм аутсорсинга в пределах 50 % объема работ, для зарубежных компаний – 10 %,

– налоговом регулировании, в частности, формировании особых условий уплаты налога на прибыль и льготировании таможенных пошлин для нефтесервисных компаний. В качестве налогового стимулирования российских разработчиков технологий возможно пересмотреть налогооблагаемую базу по налогу на прибыль при приобретении технологических активов [4].

2. Модернизация активов и повышение квалификации персонала.

3. Активное продвижение и проведение выставок по типу «Нефтегаз», которая является одной из крупнейших в мире выставок нефтесервисной направленности и позволяет сформировать контакт между исследовательским сектором инжиниринга и прикладным [1].

4. Преодоление монополизации рынка. Основываясь на мировой практике, справедливо утверждать, что более благоприятным для отрасли решением является выделение сервисных компаний в отдельные бизнесы, не являющиеся дочерними компаниями крупных корпораций.

5. Поддержка геологоразведки. Имеется серьезная необходимость в государственной поддержке опережающей геологоразведки в Арктике и на Дальнем Востоке.

В зарубежной практике поддержки сферы сервисных услуг в нефтяной отрасли активно реализуется государственная поддержка в машиностроении и установление приоритета закупок сервисными компаниями отечественного оборудования.

Двумя наиболее значимыми блоками мер по улучшению положения нефтесервисного рынка в России являются улучшение инвестиционного климата и государственная поддержка, что повысит вероятность успешной реализации остальных предложенных суб-направлений. На основе мирового опыта можно предположить, что при проведении протекционистской политики по отношению к компаниям нефтесервисного сектора возможно добиться стабилизации рынка и выхода национальных компаний на мировой уровень.

Литература

1. «Нефтегаз» в «Экспоцентре» – главная выставка нефтегазовой отрасли с 1978 года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.neftegaz-expo.ru/ru/exhibition/about/>

2. Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности по полному кругу хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/59048>

3. Калинин Е. Роль ЕРС-подрядчиков и инжиниринга в реализации нефтеперерабатывающих проектов [Электронный ресурс]. URL: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/rynok/522599-rol-ers-podryadchikov-i-inzhiniringa-v-realizatsii-neftepererabatyvayushchikh-proektov/>

4. Развитие независимых сервисных и инжиниринговых услуг в сфере недропользования [Электронный ресурс]. URL: <https://roscongress.org/sessions/rew-2018-razvitie-nezavisimyykh-servisnykh-i-inzhiniringovykh-uslug-v-sfere-nedropolzovaniya-/discussion/>

5. ТЭК РОССИИ 2019. Июнь 2020 [Электронный ресурс]. URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/TEK_annual/TEK.2019.pdf

6. Чекушина Т.В., Янкевский А.В., Нарожный И.М., Габуря Мостафа, Абу Захр Диас Малик, Алавиэх Мохамад Али. Обзор основных тенденций развития сервисных услуг в нефтегазовой отрасли // Вестник Евразийской науки. 2018.

Лидерство как инструмент развития современной организации

Leadership as a Tool for the Development of the Modern Organization

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.15)

Е. ТЕРЕЛЕЦКОВА, Д. АХРЯПОВА,
А. ПОРОШИН

Терелецкова Елена Валентиновна, канд. соц. наук, доцент кафедры социологии труда и экономики предпринимательства Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: tereletskova@mail.ru

Ахряпова Дарья Александровна, магистрант ИНЭФБ БашГУ. E-mail: Leona.str@mail.ru

Порошин Алексей Сергеевич, магистрант ИНЭФБ БашГУ. E-mail: futter.poroshin@yandex.ru

В данной статье рассматривается система развития лидерства в торговой организации на примере ООО «ИКЕА ДОМ», а также проанализирована модель кадрового резерва Leadership Pipeline.

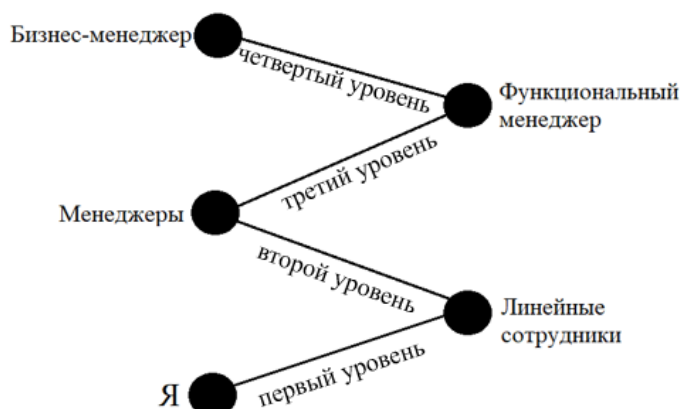
Ключевые слова: кадры, персонал, лидерство, торговая организация, Leadership Pipeline.

This article discusses the leadership development system in a trade organization using the example of IKEA DOM LLC, and also analyzes the Leadership Pipeline talent pool model.

Key words: human resources, personnel, leadership, trade organization, Leadership Pipeline.

В 2000 году ученые-теоретики Стивен Дроттер, Рэм Чарэк и Джеймс Ноэл подготовили концепцию Leadership Pipeline, то есть концепцию развития канала лидерства. Модель предполагает планирование внутреннего совершенствования лидерства на всех уровнях должностей (от первоначального до топ-уровня). При помощи модели можно выявлять профиль лидеров для отдельного уровня организационной структуры, проводить оценку их компетентности, планировать их совершенствование и оценивать его итоги [2, 90].

Модель развития лидерства предполагает последовательное овладение навыками управления, при этом переход на каждую новую ступень требует освоения соответствующих компетенций, необходимых для повышения эффективности управления. На каждом уровне управления имеется менеджер-наставник, следящий за совершенствованием требуемых качеств.



Модель развития канала лидерства Leadership Pipeline

К основным преимуществам данной модели следует относить:

– поощрение собственных работников, гарантированный приток внутренних соискателей на вакансии руководителей;

– совершенствование руководителями навыков, необходимых для дальнейшего роста (а не возвращения к требуемым на предыдущей ступени), что увеличивает эффективность и гибкость руководителей;

– повышение лояльности персонала – возможность реального совершенствования уменьшает текучесть кадров, увеличивает продуктивность функционирования и вовлеченность [5, 220].

При этом вложения в совершенствование окупаются тем, что квалифицированные сотрудники дольше остаются в компании.

Следует рассмотреть все переходы в данной модели совершенствования.

Первый уровень – переход от управления собой к управлению другими. При этом переходе у работников происходит существенное преобразование навыков, он начинает отвечать за деятельность других сотрудников.

Работа на этом уровне предполагает следующие компетенции:

– умение обмениваться сведениями, быть в курсе потребностей работников и определять направление деятельности;

– освоение планирования краткосрочных и долгосрочных целей, управления конфликтующими задачами;

– сосредоточение на работе в команде;

– умение делегировать полномочия (если делать все самому, то можно сорвать сроки выполнения задачи или не выполнить ее).

Чтобы эффективно провести оценку сотрудника на данной стадии, в модели применяется «метод 360 градусов», который благодаря обратной связи позволяет увидеть, как коллеги и подчиненные воспринимают работника в качестве менеджера, что нужно сделать, чтобы помочь решить его проблемы [8, 58].

Второй уровень – переход от управления линейными работниками к управлению менеджерами, что также подразумевает освоение значительного числа новых навыков.

Менеджер должен научиться добиваться ответственного исполнения задач другими менеджерами. На данной стадии менеджер уже является тренером или наставником, обеспечивая подготовку менеджеров более низкого уровня; он должен знать, какие учебные ресурсы могут применяться и уметь подготавливать успешные тренинги [6, 30].

Если на первом уровне менеджер должен знать, как объединить персонал для достижения общей цели, то менеджер второго уровня должен обладать знаниями и навыками, необходимыми для построения эффективной команды. Менеджеры второго уровня должны обладать компетенцией распределения ресурсов (технологии, денежные средства, временной ресурс, кадры) и успешного применения бюджета. Они должны уметь определять, где ресурсы расходуются неэффективно, и где нужно приложить усилия, чтобы добиться увеличения производительности.

Третий уровень – переход от управления менеджерами к функциональному менеджеру. Это зачастую предполагает прямое подчинение генеральному директору и ответственность за функционирование всех курируемых менеджером подразделений. Переход на данный уровень требует зрелости и умения выстраивать связи с иными подразделениями.

Компетенции функциональных менеджеров – стратегическое мышление, управление всей функцией в целом, умение видеть долгосрочную перспективу и согласовывать функциональную стратегию с целями компании. Наставник функционального менеджера должен развивать стратегическое мышление у функциональных менеджеров.

Четвертый уровень – переход к бизнес-менеджеру. Данный переход может оказаться самым сложным, так как предполагает изменение собственного способа мышления. Бизнес-менеджер контролирует все функции, и это требует преобразования восприятия и ценностей [7, 13].

Бизнес-менеджерам следует совершенствовать умение мыслить глобально, понимать взаимосвязи функций. Для перехода функционального менеджера к уровню бизнес-менеджера

важную роль играет вовлечение в стратегический бизнес – в частности, приглашение на переговоры по важным вопросам, что позволит познакомиться с руководителями, которые принимают решения, даст возможность лучше понять отдельную функцию.

Концепция совершенствования каналов лидерства широко используется в крупных компаниях, например, в ИКЕА. Для сотрудников компании есть разные возможности проявить лидерство:

- через участие в конкурсах различного характера (творческие, направленные на бизнесмышление, командные),
- через создание личного проекта, направленного на оптимизацию затрат или увеличение прибыли компании;
- через обучение сотрудников [3, 59].

Результаты социологического опроса сотрудников ООО «ИКЕА ДОМ» в г. Уфе

Утверждение	Да, %	Нет, %	Воздержусь от ответа, %
Я могу влиять на своих коллег, так как я – лидер	27,4	39,2	33,4
Я умею поднимать настроение в своем коллективе	42,6	22,0	35,4
Я обычно достигаю того, к чему стремлюсь	61,3	12,5	26,2
Я не теряюсь и не сдаюсь в трудных ситуациях	56,1	29,4	14,5
Мои действия направлены на достижения понятной мне цели	58,0	15,6	26,4
Я буду участвовать в мероприятиях от организации, чтобы проявить свои лидерские качества	68,0	24,1	7,9

Ежегодные опросы сотрудников компании ИКЕА в г. Уфе показали, что 68 % опрошенных готовы участвовать в мероприятиях, в которых необходимо проявлять лидерские качества, большинство опрошенных сотрудников в той или иной степени проявляют лидерские качества, но лишь 27,4 % сотрудников убеждены, что обладают достаточным уровнем лидерства, чтобы иметь влияние на своих коллег.

Управленческая модель компании включает ситуационное лидерство, наставничество и межфункциональное взаимодействие.

Активно применяемая в компании ИКЕА модель совершенствования лидерства проявляется в следующих мероприятиях:

- вовлечение работников в процессы для достижения единых целей;
- выявление потенциала работников и его раскрытие;
- полная реализация потенциала (команды и работника), успешная деятельность по выполнению сложных задач;
- обеспечение обмена лучшими практиками;
- создание общей стратегии, краткосрочных и долгосрочных планов, постановка целей;
- формирование корпоративной культуры, при которой все сотрудники компании работают на единый результат [1, 232].

Помимо этого, в компании ИКЕА существует система совершенствования лидеров. Это система обучения, распространяющаяся на все уровни организационной структуры и контролирующая исполнение личных целей каждым работником. Данная система обучения направлена на облегчение ежедневной деятельности. Для сотрудников каждого уровня подготовлены собственные программы согласно требуемым навыкам и компетенциям.

Ежегодно сотрудники совместно со своими руководителями составляют индивидуальный план развития, который включает цели и задачи, направленные на развитие сильных сторон работника, на улучшение навыков и компетенций, которые пока несовершенны, а также на

достижение общей цели подразделения. Данный подход мотивирует сотрудников к достижению значительных результатов как в реализации продукции и получении прибыли, так и в иных сферах – к примеру, в формировании команды, построении и развитии успешных взаимоотношений с подчиненными, применении инновационных решений [4, 225].

По итогам проведенной оценки деятельности работников специалисты отдела обучения и развития кадров вместе с непосредственным руководителем составляют план обучения кадров, формируя перечень необходимых тренингов, программ и курсов.

Литература

1. Ахряпова Д.А., Терелецкова Е.В. Управление развитием персонала как фактор роста производительности труда // Вопросы современной науки. Проблемы, тенденции и перспективы: материалы IV Международной научно-практической конференции (3-4 декабря 2020 г., г. Новокузнецк, г. Киров). Новокузнецк: РИЦ Филиала КузГТУ, 2020. С. 231–233.
2. Алиев И.М., Михайленко Е.Д. Кадровый резерв как стратегический инструмент развития бизнеса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 3. С. 87–91.
3. Гарькин И.Н., Гарькина И.А. Формирование кадрового резерва: приоритетное направление государственной кадровой политики // Современные проблемы науки и образования. 2018. № 3. С. 103.
4. Донская О.И., Виниченко М.В. Выгоды и проблемы работы с кадровым резервом в организации // Новое поколение. 2017. № 13. С. 224–227.
5. Камардина И.С., Поворина Е.В. Работа с кадровым резервом в интересах повышения эффективности деятельности организации // Новое поколение. 2017. № 13. С. 218–223.
6. Кибанов А.Я., Ивановская Л.В. Кадровая политика и стратегия управления персоналом: учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2020. 64 с.
7. Кузина И.Г., Панфилова А.О. Социология управления персоналом: учебное пособие. М.: Проспект, 2020. 160 с.
8. Тебекин А.В. Стратегическое управление персоналом: учебник. М.: КноРус, 2020. 720 с.

Инструменты управления дебиторской и кредиторской задолженностью современного предприятия

Accounts Receivable and Payable Management Tools for a Modern Enterprise
(DOI: 10.34773/EU.2021.1.16)

Н. ЕФИМОВА, Г. ИБРАГИМОВА

Ефимова Наталья Александровна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и анализа Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета (БашГУ). E-mail: natali.vahrusheva@mail.ru

Ибрагимова Гульнара Мунировна, канд. экон. наук, доцент кафедры Экономической теории и анализа Стерлитамакского филиала БашГУ. E-mail: gulnara108@yandex.ru

В статье исследуются инструменты управления дебиторской и кредиторской задолженностью современного предприятия, раскрывается актуальность изучаемой проблемы. Инструменты управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия исследуются на основе мнений современных экономистов и практического опыта авторов настоящей статьи.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, факторинг, форфейтинг, договор цессии, платежеспособность.

The article examines the tools for managing accounts receivable and payable of a modern enterprise, reveals the relevance of the problem under study. Instruments for managing accounts receivable and payable of an enterprise are investigated based on the opinions of modern economists and the practical experience of the authors of this article.

Key words: accounts receivable, accounts payable, factoring, forfeiting, assignment agreement, solvency.

Дебиторская задолженность представляет собой задолженность покупателей в стоимостном выражении перед предприятием, которая оказывает влияние на его финансовое состояние, поскольку это связано с риском невозврата долга.

В современных условиях управление дебиторской задолженностью является особенно важной задачей для любого предприятия или организации. Управление дебиторской задолженностью неразрывно связано с управлением кредиторской задолженностью, поэтому инструменты управления ими необходимо рассматривать одновременно.

Степанова Ю.Н. и Нарышкина Д.А. рассматривают следующие задачи, которые должно ставить перед собой предприятие в управлении дебиторской задолженностью:

1. Защита деятельности организации от недобросовестных клиентов путем проверки их платежеспособности и получения информации об их имидже;
2. Разделение покупателей по группам риска неплатежеспособности (для клиентов, которые могут оказаться неплатежеспособными, необходимо использовать только предоплату за отгруженную продукцию или оказываемую услугу);
3. Разработка кредитной политики, которая будет направлена на минимизацию расчетов с отсрочкой платежа;
4. Оперативное выявление причины возникновения просроченной дебиторской задолженности и определение предполагаемых сроков ее погашения;
5. Подготовка плана работы с сомнительной и просроченной задолженностью;
6. Обеспечение мотивации для тех сотрудников организации, которые вовлечены в процесс взыскания задолженности покупателей [3].

Усанов А.Ю., Фефелова Н.П., Мощенко О.В. акцентируют внимание на самых популярных инструментах в управлении дебиторской задолженностью, используемых как в зарубежной, так и отечественной практике, среди которых отмечают следующие:

1. Факторинг (за счет средств факторинговой компании позволяет погасить определенную величину дебиторской задолженности и пополнить фонды обращения);

2. Форфейтинг (используется для рефинансирования дебиторской задолженности по экспортным договорам);

3. Политика скидок (может быть использована для постоянных покупателей и покупателей, приобретающих товар без отсрочки платежей);

4. Продажа дебиторской задолженности по договору цессии;

5. Оформление дебиторской задолженности векселем, что способствует ускорению погашения задолженности, поскольку предприятие может оперативно предъявить вексель банку-эмитенту;

6. Обращение в суд (важно правильное документальное оформление сделки до возникновения задолженности);

7. «Торговля через склад ответственного хранения», то есть торговля через посредника, который принимает на ответственное хранение товар, по мере реализации выручка поступает на расчетный счет предприятия, передавшего товар на ответственное хранение, что в значительной степени способствует оптимизации величины дебиторской задолженности.

Перечисленные инструменты управления дебиторской задолженностью должны обеспечить снижение объемов задолженности контрагентов.

Также можно использовать некоторые приемы и способы снижения темпов роста дебиторской задолженности в перспективе:

1. Для возврата существующей дебиторской задолженности и предотвращения роста ее объемов (или возникновения просроченной задолженности) необходимо иметь информацию о реальных возможностях дебиторов по погашению задолженности за счет денежных средств или реализации имеющихся активов. Также немаловажной является оценка вероятности возникновения безнадежных долгов в соответствии со сроками их появления;

2. Необходимо проводить оценку платежеспособности и кредитоспособности покупателей и заказчиков с целью предотвращения возникновения безнадежных долгов, а также следует избегать дебиторов с высоким риском неоплаты;

3. Систематически пересматривать объемы возможной задолженности предоставления товара или услуг в долг на основе финансовой устойчивости контрагентов и собственно самого предприятия.

Бутенко Е.А. и Кулешов Я.И. предлагают следующие инструменты управления дебиторской задолженности [2, 25]:

1) Своевременно и объективно контролировать образование и состояние дебиторской задолженности;

2) Постоянно наращивать количество покупателей и осуществлять контроль за расчётами по предоставленным отсрочкам платежей и просроченной задолженности;

3) При выборе партнёров в первую очередь рассматривать их деловую репутацию: платежную дисциплину в прошлом, уровень их платежеспособности и финансовой устойчивости;

4) При заключении договоров предусматривать возможность изменения их условий в отношении сроков и форм оплаты в случае изменения условий платежеспособности контрагента;

5) Систематически контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

6) В случае досрочного погашения задолженности предусмотреть соответствующие скидки для покупателей и заказчиков.

Таким образом, среди ключевых инструментов управления дебиторской задолженностью можно отметить анализ дебиторов и реальной стоимости существующей дебиторской задолженности, разработку кредитной политики, факторинг, форфейтинг, политику скидок, торговлю через склад ответственного хранения и контроль соотношения величины дебиторской и кредиторской задолженности. Управление дебиторской задолженностью способствует росту финансовой устойчивости предприятия и повышению эффективности финансового менеджмента.

Качественное и систематическое управление дебиторской задолженностью позволяет повысить уровень рентабельности и снизить задолженность по обязательствам компании, поскольку погашение кредиторской задолженности преимущественно зависит от возврата денежных средств от дебиторов.

Кредиторская задолженность представляет собой обязательства перед кредиторами за полученные товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги. Настоящие условия хозяйствования невозможны без наличия кредиторской задолженности, поскольку она включает не только текущую задолженность перед поставщиками, но и текущую задолженность предприятия перед сотрудниками, бюджетами и внебюджетными фондами, возникновение которой обусловлено различием сроков начисления и сроков ее погашения. Рост кредиторской задолженности способствует возникновению риска снижения деловой активности и платежеспособности предприятия. Грамотное управление кредиторской задолженностью заключается в оптимизации ее величины [1, 134].

Увеличение кредиторской задолженности может быть связано с ростом объемов продаж организации, укреплением взаимоотношений с поставщиками и подрядчиками, а также может быть обусловлена ухудшением платежеспособности организации и ее экономическим кризисом.

В отличие от управления дебиторской задолженностью, кредиторскую задолженность можно планировать путем составления графика платежей.

Среди направлений оптимизации кредиторской задолженности, которые должно ставить перед собой предприятие, можно рассматривать следующие:

1. Анализ действующей кредиторской задолженности и направление усилий, в первую очередь, на погашение той задолженности, на которую приходится более значительный объем;
2. Поддержание постоянной связи с поставщиками и подрядчиками для возможности проведения оперативных переговоров с целью предоставления отсрочки платежа;
3. Установление сроков погашения кредиторской задолженности при заключении контрактов с поставщиками в соответствии со сроками погашения дебиторской задолженности покупателями;
4. Составление графика платежей по погашению задолженности и ведение постоянного контроля погашения соответствующих объемов этой задолженности, что обеспечит снижение риска непогашения кредиторской задолженности перед контрагентами;
5. Ведение систематического контроля сроков погашения кредиторской задолженности на основе графика платежей и составление отчетов о предстоящих и исполненных платежах;
6. Предотвращение появления просроченной кредиторской задолженности;
7. Создание резерва по сомнительным долгам.

Перечисленные ключевые инструменты оптимизации кредиторской задолженности могут обеспечить снижение величины кредиторской задолженности перед поставщиками, повысить деловую активность предприятия и помочь сохранить репутацию платежеспособного контрагента в глазах поставщиков.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью включает в себя анализ дебиторов и реальной стоимости существующей дебиторской задолженности, разработку кредитной политики, факторинг, форфейтинг, политику скидок, торговлю через склад ответственного хранения и контроль соотношения величины дебиторской и кредиторской задолженности. Управление кредиторской задолженности должно осуществляться на основе составления графика платежей, контроля сроков и объемов предстоящих платежей и создания резервов по сомнительным долгам. Система указанных инструментов позволит оптимизировать дебиторскую и кредиторскую задолженность предприятия и создать оптимальное их соотношение, способствующее повышению финансовой устойчивости предприятия.

Литература

1. Балашова М.А. Управление кредиторской задолженностью // Молодой ученый. 2017. № 50. С. 133–135.
2. Бутенко Е.А., Кулешов Я.И. Проблема управления дебиторской задолженностью и современные методы обеспечения исполнения обязательств // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5. С. 23–27.
3. Степанова Ю.Н., Нарышкина Д.А. Управление дебиторской задолженностью // Международный студенческий научный вестник. 2018. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=18023>
4. Усанов А.Ю., Фефелова Н.П., Мощенко О.В. Управление дебиторской задолженностью и использование факторинга. М.: Инфра-М, 2015. 127 с.

Плюсы и минусы упрощенной системы налогообложения малого бизнеса

Pros and Cons of the Simplified System of Taxation of Small Businesses (DOI: 10.34773/EU.2021.1.17)

**Ю. ЗАПОЛЬСКИХ, Э. САГАДЕЕВА,
Г. НИГМАТУЛЛИНА**

Запольских Юлия Альфредовна, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, статистики и информационных систем в экономике (ИСЭ) Башкирского государственного аграрного университета (БГАУ). E-mail: banam74@mail.ru

Сагадеева Эльза Фаизовна, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, статистики и ИСЭ БГАУ. E-mail: evonimus@mail.ru

Нигматуллина Гульнара Рашитовна, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, статистики и ИСЭ БГАУ. E-mail: nigmatullina418@yandex.ru

В данной работе показаны положительные и проблемные стороны упрощенной системы налогообложения – налогового режима, выбираемого многими организациями малого бизнеса и индивидуальными предпринимателям (УСН). Актуальность выбранной темы исследования обусловлена, в частности, тем, что именно эта форма из применяемых специальных налоговых режимов дает большую часть сборов в бюджеты регионов.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, малый бизнес, доходы, расходы, ставка налога.

This paper shows the positive and problematic aspects of the simplified taxation system – the tax regime chosen by many small business organizations and individual entrepreneurs (STS). The relevance of the chosen research topic is due, in particular, to the fact that it is this form of the applied special tax regimes that gives most of the fees to the regional budgets.

Key words: simplified tax system, small business, income, expenses, tax rate.

Само существование малого бизнеса во всем мире не может не зависеть от роли государства в вопросах законодательства, использования им рычагов управления и выполнения контрольно-регулирующих функций, и Россия в этом смысле не исключение.

Внедрение упрощенной системы налогообложения предполагало некоторое снижение налогового бремени участников малого бизнеса и адаптацию для них бухгалтерского учета, что должно было способствовать прогрессу в развитии этой сферы российской экономики.

Заметим, что это сыграло свою роль, и именно упрощенная система налогообложения дает самую значительную долю налогов сегмента от владельцев малого бизнеса.

На втором месте по собираемости стоит единый налог на вмененный доход. На третьем-четвертом местах – сумма собранных налогов по патентной системе и единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

При принятии решения применения налоговых режимов УСН и общей системы налогообложения (ОСНО) следует учитывать влияние множества факторов, включая масштабы и структуру бизнеса, необходимые расходы на производство и логистику, порядок получения доходов, местоположения и прочие.

Для сравнения налоговых режимов по объекту налогообложения УСН-«доходы», по объекту налогообложения УСН-«доходы минус расходы», а также по ОСНО обратимся к данным таблицы 1.

Таблица 1

Анализ режимов налогообложения

Наименование		Объект	Ставка %	Период	Периодичность отчетности
ОСНО	НДФЛ (только для ИП)	Разность: Доходы [-] профессиональные вычеты	13	Ежегодно	По итогам года
	Налог на имущество как физических, так и юридических лиц	Отдельные виды имущества	от 0,1 до 2,2	Календарный год Ежегодно	—
	НДС	Реализация продукции, товаров, работ, услуг	0, 10, 20	Ежеквартально	По итогам каждого квартала
	Налог на прибыль (юридических лиц)	Доходы за минусом расходов	20	Ежегодно	Расчет авансовых платежей – по итогам каждого квартала, декларация – по итогам календарного года
УСН	Единый налог	Доходы	от 1 до 6	Ежегодно	По итогам года
		Доходы минус расходы	от 5 до 15		

Проведем достаточно несложный сравнительный анализ уплачиваемых сумм налогов для разных их видов и сведем результаты в таблицу 2.

При расчетах мы абстрагировались от возможности применения иных налоговых ставок, в зависимости от региона или вида деятельности, а за организационно-правовую форму приняли общество с ограниченной ответственностью (далее – ООО).

Согласно полученным данным, наблюдаются значительные различия в расчетных суммах налога при разных системах налогообложения. Так, налог на прибыль при ОСНО составит 197,8 тыс. руб., сумма налога при УСН-«доходы минус расходы» уже меньше – 165,66 тыс. руб. Самым выгодным представляется налоговый режим УСН-«доходы» – 60 тыс. руб.

Но, здесь необходимо иметь ввиду, что в случае наступления кризиса и убыточной деятельности, налогоплательщик УСН-«доходы минус расходы» все равно обязан уплачивать 1 % от суммы налогов, а на УСН-«доходы» придется уплачивать 6 % от суммы налогов. В то же время, налогоплательщик на ОСНО при наличии убытков снижает сумму налога на прибыль, приближая ее к нулевой отметке.

При выборе объекта налогообложения УСН-«доходы» или УСН-«доходы минус расходы» определяющим критерием выступает уровень рентабельности основной деятельности хозяйствующего субъекта. При уровне рентабельности бизнеса выше 40 %, выгоднее выбирать объект налогообложения УСН-«доходы» со ставкой 6 %. При уровне рентабельности ниже 40 % выгоднее выбирать объект налогообложения УСН-«доходы минус расходы» со ставкой 15 %.

Таблица 2

Суммы налогов при ОСНО, УСН-«доходы» и УСН-«доходы минус расходы», тыс. руб.

Система	ОСНО	УСН-«доходы»	УСН-«доходы минус расходы»
Доход	2000, в т.ч. НДС 333,3	2000	2000
Расходы всего, в том числе:			
Стоимость приобретенного ОС (для ОСНО – амортизация за 12 месяцев при сроке эксплуатации 36 месяцев)	104	–	312
Аренда	60, в т.ч. НДС 10		60
Зарплата	400	–	400
Страховые взносы	123,6		123,6
Общая налоговая нагрузка	644,7	60	165,66
Итого налоговая база	989,1	2000	1104,4
Налог на прибыль	$(1666,6 - 104 - 50 - 400 - 123,6) \times 20\% = 197,8$	–	–
НДС	$333,3 - 10 = 323,3$	–	–
Единый налог при УСН		$2000 \times 6\% - 60 = 60$	$1104,4 \times 15\% = 165,66$

Рассмотрим динамику поступлений налогов по упрощенной системе налогообложения в Республики Башкортостан в таблице 3.

Суммы налогов по УСН имеют тенденцию к росту. Так, налоговая база в 2019 г. по УСН-«доходы» выросла в 2,6 раз по сравнению с 2014 годом, а по УСН-«доходы минус расходы» – в 1,9 раз [3].

Общее количество налогоплательщиков Республики Башкортостан, выбравших упрощенную систему налогообложения в 2014 году, составило 56735 организаций и индивидуальных предпринимателей, а в 2018 году – уже 69035 единиц, или выросло на 21,7 %. При этом количество налогоплательщиков, выбравших объектом налогообложения «доходы», за указанные пять лет выросло более высокими темпами – на 23,3 %, в то время как рост количества налогоплательщиков, выбравших объектом налогообложения «доходы минус расходы», за указанные пять лет составил 17,8 %.

В течение пяти лет с 2014 по 2018 гг. доля налогоплательщиков Республики Башкортостан по УСН, выбравших объектами налогообложения «доходы», практически не менялась и занимала около 71 % от общего количества, увеличившись до 71,8 % в 2018 году. Следовательно, представители малого бизнеса предпочитают объект налогообложения «доходы», так как налоговая ставка по нему ниже и составляет в Республике Башкортостан от 1 % до 6 %. В 2020 г. в РБ, с целью поддержки малого бизнеса, были установлены пониженные налоговые ставки по УСН в размере 1 % с доходов и 5 % с разницы между доходами и расходами для организаций и ИП с кодами по ОКВЭД 2, указанным в перечне, установленном законом Республики Башкортостан от 31.10.2018 № 4-з (ред. от 29.06.2020) [1].

Для остальных налогоплательщиков, не указанных в перечне, установлены налоговые ставки в следующих размерах: 3 % – в случае, если объектом налогообложения являются доходы; 10 % процентов – в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов.

Эти варианты могут быть использованы при условии сохранения не менее 90 % средней численности работников в 2019 г. и в рассматриваемый временной промежуток уплаты налога. При этом не должна была быть ущемлена и заработная плата сотрудников – ее размер не может быть меньше полутора МРОТ.

Таблица 3

**Динамика показателей по УСН в Республике Башкортостан
в 2014–2019 годах, млн руб.**

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. / 2014 г., %
Σ доходов по УСН-доходы минус расходы	76682	84103	96833	113613	141049	155994	2,03 раза
Σ расходов по УСН-доходы минус расходы	72624	79549	91622	107522	132954	146868	2,02 раза
Σ убытка, полученного в предыдущем налоговом пе- риоде, уменьшающая нало- говую базу	762	642	824	936	937	815	1,07
Налоговая база							
Доходы	62108	65591	74639	88484	107396	127818	2,06 раза
доходы минус расходы	5954	5902	6841	8106	9805	11341	1,9 раза
Σисчисленного за налого- вый период налога, всего	810	4811	5443	6422	7831	9264	11,44 раза
в том числе:							
Доходы	1212	3935	4438	5237	6370	7576	6,25 раза
доходы минус расходы	3198	876	1005	1186	1461	1689	52,81
Σ выплаченных страховых взносов, уменьшающая сумму налога	2514	1327	1458	1673	2094	2459	97,81
Σ налога, подлежащая упла- те за налоговый период, все- го	357	3337	3823	4546	5482	6532	18,3 раза
в том числе:							
Доходы	57	2607	2980	3562	4277	5122	89,9 раза
доходы минус расходы	40	730	843	984	1205	1409	35,2 раза
Σ минимального налога	17	402	471	530	663	711	41,8 раза

Дополнительным бонусом при выборе объекта налогообложения УСН-«доходы» выступает возможность снизить налоговые выплаты – учитывая и страховые взносы, и пособия по нетрудоспособности, и платежи по добровольному страхованию за соответствующий период. Если для юридических лиц величина вычета лимитирована 50 %, то для индивидуального предпринимателя (далее – ИП), не привлекающего наемных работников, лимитов не существует.

Предприниматели имеют возможность применения налоговых каникул, это подразумевает применение ставки 0 % при любом режиме в течение двух налоговых периодов с момента регистрации. Каникулы доступны ИП, указанным в перечне, установленном законом РБ от 28 апреля 2015 года № 221-з (ред. от 02.11.2015 № 281-з, от 30.11.2016 № 424-з) [2]. В 2021 году планируется отменить декларации по УСН для тех, кто введет в пользование онлайн-ККТ (контрольно-кассовую технику) и будет работать в режиме «УСН-онлайн». Суммы налога и авансовые платежи будут выставляться в виде квитанции в личный кабинет плательщика на основании данных из онлайн-ККТ.

В использовании субъектами малого бизнеса УСН имеются не только достоинства и плюсы, здесь можно отметить некоторые недостатки и минусы, требующие изучения и понимания. С одной стороны, само функционирование УСН малого бизнеса требует нахождения новых способов мобилизации дополнительных средств в бюджет государства, с другой – фискальная функция должна учитывать экономические интересы малого бизнеса, снимая административные барьеры, увеличивая количество и качество мер государственной поддержки. Главная же проблема заключается в часто меняющемся налоговом законодательстве, так как это осложняет работу в долгосрочной перспективе и делает представителей малого бизнеса бесправными перед налоговыми органами, которые назначают штрафы за несвоевременное исполнение их требований.

Следующим отрицательным моментом для предпринимателей является то, что данная система налогообложения имеет строгие границы ее применения. Речь идет как об установленных пределах доходов, так и о количестве задействованного в среднем штата на предприятии. До 2020 года, если лимит по доходам составлял более 150 млн руб., а численность сотрудников – более 100 человек, это было основанием для перехода на общий режим налогообложения. В 2020 году ввели некоторое послабление: разрешается сохранение режима УСН при превышении доходов на 50 млн руб. и численности работников на 30 человек, но тогда вводятся повышенные ставки. Если ваш доход составит более 150 млн руб. и менее 200 млн руб., а средняя численность работников от 100 до 130 человек, то при УСН-«доходы» ставка налога будет равняться 8 %, при УСН-«доходы минус расходы» – 20 %. Предприниматели применяют различные схемы для того, чтобы соответствовать УСН при росте годовых доходов или стоимости основных фондов сверх установленных лимитов. Например, они начинают дробить свой бизнес на несколько частей. Кроме того, необходимо отметить, что границы применения УСН и критерии малого бизнеса, мягко говоря, не совпадают. Так, среднесписочная численность для отнесения предприятия к малому бизнесу составляет до 100 чел., что соответствует установленному для УСН, но критерий по выручке для отнесения к малому бизнесу составляет 800 млн руб., что значительно больше 150 млн руб., установленных как граничные для УСН.

Далее, налогоплательщики по УСН в основной своей массе не являются плательщиками НДС. НДС является источником многих споров налогоплательщиков и налоговых инспекторов, особенно при возврате из бюджета. Большой неразрешимой проблемой является нежелание крупных предприятий взаимодействовать с малым бизнесом, который работает по УСН и не является плательщиком НДС. Это обстоятельство лимитирует круг потенциальных партнеров и покупателей продукции и услуг малого предприятия из числа крупных платежеспособных покупателей.

Для торгово-посреднических малых предприятий, работающих по УСН-«доходы минус расходы», существует скрытая опасность: когда предварительная оплата за товар получена в конце квартала, но окончательный расчет с поставщиком по каким-то причинам не произведен, налог будет больше.

Так, невозможность расплатиться с поставщиками в отчетном квартале, например, повлечет необходимость авансового платежа, что, в свою очередь, может создать временные проблемы с ликвидностью.

Также многих предпринимателей не вполне удовлетворяет зафиксированный в ст. 346 Налогового кодекса РФ лимитированный список расходов. По мнению многих представителей малого бизнеса, он должен быть расширен и сравним с расходами по общей системе налогообложения.

С учетом вышеизложенного, в целях стимулирования предпринимателей к применению упрощенной системы налогообложения необходимо:

- расширить список расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу при применении УСН-«доходы минус расходы»;
- разрешить добровольный переход предприятий в разряд плательщиков НДС по выборочным операциям, что позволит расширить связи с крупным и средним бизнесом;

– условия ограничения перехода на УСН, касающиеся размера предельного годового дохода, довести до размера критерия показателя по доходу малого бизнеса.

Предложенные меры помогут стимулировать добровольный характер уплаты налогов и инновационное развитие малых предприятий, что могло бы увеличить поступление налоговых платежей в бюджет.

Литература

1. Закон Республики Башкортостан от 31.10.2018 г. № 4-з «Об установлении налоговых ставок для отдельных категорий налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения» (в ред. Законов Республики Башкортостан от 10.04.2020 г. № 242-з от 29.06.2020 № 280-з).

2. Закон Республики Башкортостан от 23.04.2015 г. «Об установлении на территории налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную и упрощенную системы налогообложения» (в ред. Законов РБ от 02.11.2015 г. № 281-з от 30.11.2016 г. № 424-з).

3. Федеральная налоговая служба // Федеральная налоговая служба: официальный сайт – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/>

Анализ операционных бизнес-процессов фирмы

Analysis of the Company's Operational Business Processes

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.18)

**А. ЗВЕРЕВ, О. КУЗНЕЦОВА,
М. МИШИНА**

Зверев Алексей Витальевич, канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой финансов и статистики Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского. E-mail: zverev28@yandex.ru

Кузнецова Ольга Николаевна, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского. E-mail: olga-kuz-1979@mail.ru

Мишина Мария Юрьевна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и статистики Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского. E-mail: mar-mish@yandex.ru

В статье представлен практический обзор востребованных методов оценки операционных процессов предприятия: анализа бизнес-логики, функционально-стоимостного анализа, ABC-анализа, расчета ключевых показателей эффективности. Информация может быть полезна экономистам (для построения финансовых моделей), бухгалтерам-аналитикам (для формирования управленческой отчетности); руководителям экономических субъектов (для эффективного управления основными бизнес-процессами фирмы – снабжением, производством, продажами).

Ключевые слова: операционные бизнес-процессы, снабжение, производство, продажи, анализ бизнес-логики, функционально-стоимостной анализ, ABC-анализ, анализ ключевых показателей эффективности (KPI).

The article includes a practical overview of the required methods of evaluating the operational processes of the enterprise. These methods are business logic analysis, functional value analysis, ABC analysis, evaluation of key performance indicators. Information can be useful to economists (for building financial models), analyst accountants (for forming management reports); heads of economic entities (for effective management of the main business processes of the company (supply, production, sales)).

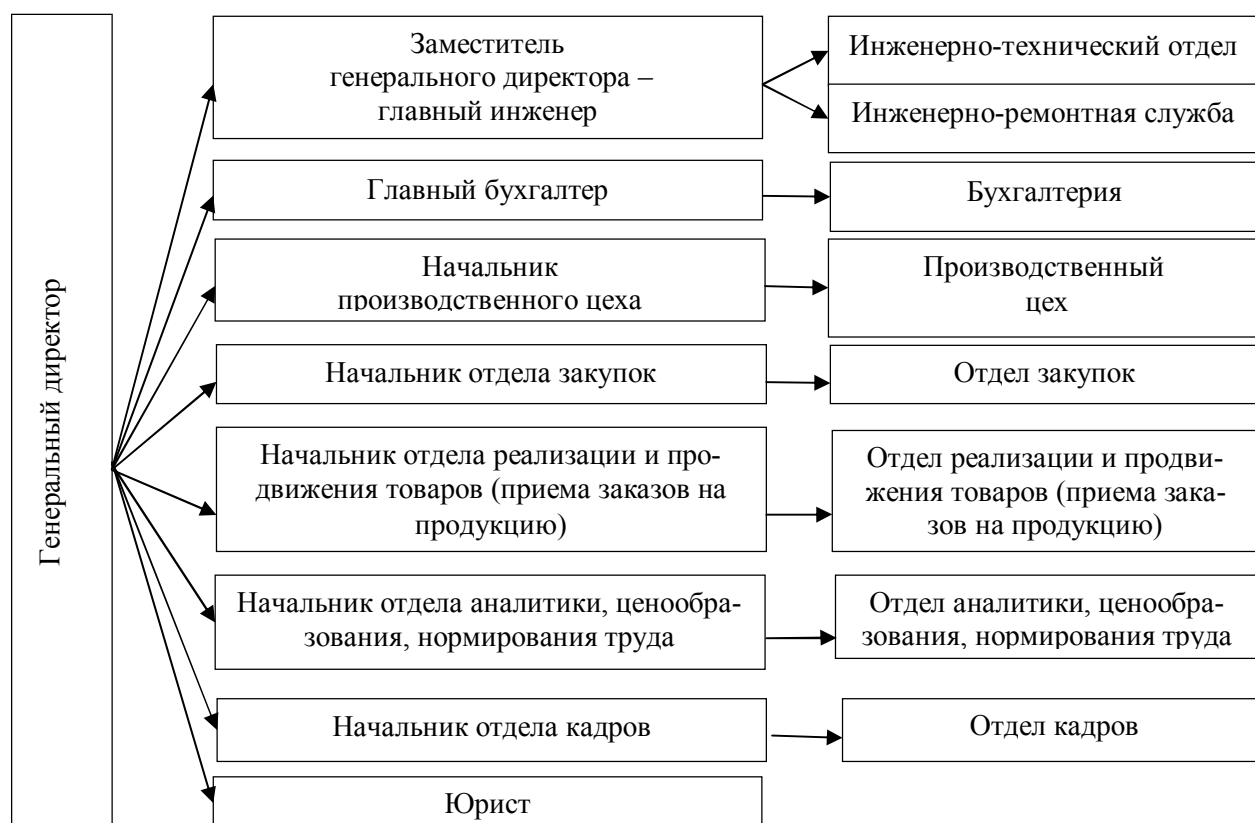
Key words: operational business processes, supply, production, sales, analysis of business logic, functional-value analysis, ABC analysis, KPI analysis.

Центральное место в финансово-хозяйственной деятельности предприятия занимают операционные бизнес-процессы. Именно они позволяют генерировать чистую прибыль – главный источник дальнейшего (в том числе – расширенного) воспроизводства. Если фирма функционирует в сфере производства или услуг, то укрупненная классификация операционных бизнес-процессов включает: снабжение, производство (выполнение работ, оказание услуг), продажи. В торговых организациях эти процессы проще: снабжение и продажи.

Таблица 1

Функциональные возможности отдельных методов анализа операционных бизнес-процессов [5, 154]

Анализ бизнес-логики	Функционально-стоимостной анализ	АВС-анализ	Анализ ключевых показателей эффективности
Краткое содержание			
Подробное описание операционных процессов и их взаимосвязи с учетом бизнес-правил конкретной фирмы	Оценка себестоимости бизнес-процессов, исходя из заложенных в них конкретных функций	Выявление наиболее значимой продукции (товаров, услуг) по показателям выручки и валовой прибыли	Оценка эффективности действий, выполняемых при операционных бизнес-процессах
Результат применения			
Определение четкого алгоритма действий персонала при организации операционных бизнес-процессов	Поиск резервов экономии расходов и роста объемов производства	Оптимизация ассортиментной политики	Выявление путей оптимизации бизнес-процессов для улучшения финансового положения фирмы



Организационно-управленческая структура АО «Стрела» [2]

Чтобы максимизировать чистую прибыль, формируемую с помощью операционных бизнес-процессов, их необходимо тщательно анализировать. Аналитическая работа может быть организована по-разному (в зависимости от размеров и, соответственно, финансовых возмож-

ностей фирм). Наиболее востребованными методами оценки операционных бизнес-процессов являются: анализ бизнес-логики, функционально-стоимостной анализ, ABC-анализ, анализ ключевых показателей эффективности. В таблице 1 представлена краткая их характеристика.

Рассмотрим применение указанных методов на примере производственного предприятия АО «Стрела» [2]. Используемая на нем организационно-управленческая структура – механистическая, линейного типа. На *рисунке* она показана наглядно. Именно организационно-управленческая структура фирмы является отправной точкой для анализа бизнес-логики.

Операционные бизнес-процессы в рамках организационно-управленческой структуры АО «Стрела» связаны с деятельностью:

- отдела закупок (процесс снабжения);
- производственного цеха (процесс производства готовой продукции);
- отдела продаж (процесс реализации готовой продукции).

Анализ бизнес-логики деятельности указанных структурных подразделений АО «Стрела» отражен в таблице 2.

Таблица 2

**Результаты анализа бизнес-логики операционных процессов
в АО «Стрела» (составлено авторами)**

Бизнес-процесс	Индикаторы оценки	Результаты
Снабжение	1. Каков ассортимент закупок?	Материалы, основные средства, коммунальные услуги, транспортные услуги
	2. Как определяются размеры закупок и какова их связь с производством?	По результатам нормирования материалов, готовой продукции, оценки уровня износа основных средств
	3. Как осуществляется поиск и отбор поставщиков?	По результатам мониторинга соответствующих сегментов рынка и получения коммерческих предложений
	4. Как производятся закупки?	С помощью конкурентных переговоров, коммерческих тендеров
	5. Как производится доставка?	Бесплатная доставка поставщиками, самовывоз по доверенности, в т.ч. – через подотчетных лиц, с привлечением перевозчиков и экспедиторов
	6. Каковы меры реагирования при проблемах во взаимоотношениях с поставщиками?	Выставление претензий, применение штрафных санкций
Производство	1. Каков ассортимент выпускаемой готовой продукции?	Автотрансформаторы, трансформаторы, дроссели, электромагнитные замки
	2. Соблюдается ли технология производства?	Да, проводятся систематические наблюдения со стороны бригадиров
	3. Как определяются размеры производства?	С помощью нормирования готовой продукции
	4. Осуществляется ли контроль качества готовой продукции?	Да, проводятся систематические наблюдения со стороны бригадиров
	5. Какова связь с продажами?	20-30 % готовой продукции производится по предварительным заказам
Продажи	1. Проводятся ли маркетинговые мероприятия?	Да, в полном объеме
	2. Проводится ли анализ ценовой политики?	Да
	3. Как осуществляется поиск и отбор покупателей?	С использованием рекламы, отбор покупателей не производится
	4. Как производятся продажи?	С помощью конкурентных переговоров, коммерческих тендеров
	5. Как производится доставка?	Доставка покупателям не осуществляется
	6. Каковы меры реагирования при проблемах во взаимоотношениях с покупателями?	Выставление претензий, применение штрафных санкций

Оценка результатов показывает, что в АО «Стрела», в целом, соблюдается бизнес-логика операционных процессов. Однако требуют проработки следующие аспекты: отсутствие отбора покупателей, отсутствие возможности доставки готовой продукции покупателям.

Функционально-стоимостной анализ дает возможность:

- определить и провести общую оценку себестоимости бизнес-процессов фирмы (при этом внимание акцентируется на операционных бизнес-процессах);
- произвести функциональный анализ, связанный с идентификацией и обоснованием функций, которые выполняются отдельными структурными подразделениями фирмы при производстве продукции (оказании услуг) более высокого качества;
- найти и оценить основные, дополнительные и ненужные функциональные расходы;
- осуществить сравнительный анализ альтернативных вариантов сокращения расходов путем упорядочения функций структурных подразделений фирмы;
- оценить интегрированное улучшение финансовых результатов коммерческой деятельности фирмы [4].

При этом важнейший результат функционально-стоимостного анализа – экономия расходов – достигается за счет сокращения трудоемкости функций, выполняемых во время осуществления бизнес-процессов. Для этого следует:

- минимизировать время, необходимое для выполнения отдельных функций;
- ликвидировать ненужные функции;
- сформировать ранжированный перечень функций по трудоемкости и стоимости;
- отобрать функции с минимальными трудоемкостью и стоимостью;
- осуществлять совместное применение всех возможных функций;
- перераспределить ресурсы, высвободившиеся в результате вышеперечисленных преобразований [7].

Исходные данные для проведения ABC-анализа в АО «Стрела» приведены в таблице 3.

Таблица 3

Структура продаж готовой продукции АО «Стрела» по ее видам (составлено авторами)

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
1. Продажа дросселей	148618	79,0	129091	79,0	137263	77,8
2. Продажа трансформаторов	35742	19,0	31191	19,1	30169	17,1
3. Продажа автотрансформаторов	1357	0,7	1420	0,9	8109	4,6
4. Продажа электромагнитных замков	2400	1,3	1602	1,0	889	0,5
Итого	188117	100,0	163304	100,0	176430	100,0

Соответственно, в таблице 4 показаны результаты ABC-анализа процесса продаж за 2020 г. В его основе находится известный принцип Парето: 80 % всей выручки от реализации приносят 20 % проданных изделий (работ, услуг) [6, 36]. В итоге, все анализируемые товары (работы, услуги) разделятся на три категории:

А – изделия (работы, услуги) – двигатели торговли, занимают удельный вес от 0 до 80 % выручки нарастающим итогом.

В – изделия (работы, услуги), спрос на которые достаточно высок, но выручки от продаж на них приходится от 81 % до 95 % нарастающим итогом.

С – изделия (работы, услуги) с низким уровнем прибыли или нерентабельные, на их долю приходится свыше 96 % выручки от продаж нарастающим итогом [3, 4].

Так, при формировании ассортиментной политики АО «Стрела» необходимо сократить или убрать последние две позиции готовой продукции: «Автотрансформаторы», «Электромагнитные замки».

Таблица 4

ABC-анализ процесса продаж в АО «Стрела» (составлено авторами)

Категории готовой продукции	Суммарная доля в 2020 году, %	ABC
1. Дроссели	77,8	A
2. Трансформаторы	94,9	B
3. Автотрансформаторы	99,5	C
4. Электромагнитные замки	100	C

Что касается анализа ключевых показателей эффективности (KPI), то он может включать как детализированный их перечень, так и более сжатый вариант:

- в первом случае по результатам анализа необходимо принимать стратегические решения;
- во втором случае должны приниматься оперативные (экспресс) решения.

Ключевые показатели эффективности целесообразно определять для всех операционных бизнес-процессов. Но особое внимание требуется уделять их расчету и анализу по процессу продаж. Например, для принятия экспресс-управленческих решений следует оценивать: объем продаж в стоимостном измерении (выручка от реализации), средний чек, рентабельность продаж [1, 30]. В таблице 5 отражены указанные индикаторы для АО «Стрела».

Таблица 5

Динамика ключевых показателей эффективности (KPI) по процессу продаж в АО «Стрела» (составлено авторами)

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение 2019 г. к 2018 г.	Абсолютное отклонение 2020 г. к 2019 г.
	2018	2019	2020		
1. Выручка от основной реализации за минусом НДС, тыс. руб.	188117	163304	176430	-24813	+ 13126
2. Средний чек за месяц, тыс. руб.	198	184	189	-14	+5
3. Рентабельность продаж, %	13,0	6,2	4,6	-7,2	-1,6

В частности, данные таблицы 5 свидетельствуют о снижении эффективности процесса продаж в АО «Стрела».

Следовательно, по результатам анализа операционных бизнес-процессов можно:

- выявлять причинно-следственные связи при оценке процессов снабжения, производства, продаж;
- рассчитывать и оценивать ключевые показатели, характеризующие процесс снабжения: экономность и уровень качества покупок, степень оперативности выполнения обязательств поставщиками и подрядчиками для определения обоснованного выбора данных контрагентов;
- осуществлять функционально-стоимостной анализ процесса производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) для поиска резервов экономии расходов и роста объемов производства;
- вычислять и оценивать ключевые показатели, характеризующие процесс производства и реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) для поиска точки безубыточности и выявления зоны прибыльности;
- производить ABC-анализ для оптимизации ассортиментной политики;
- подсчитывать и оценивать ключевые показатели, характеризующие процесс реализации продукции (работ, услуг): динамику и структуру продаж, уровень выполнения плана реализации, рентабельность продаж и пр.;

– определять альтернативные варианты оптимизации бизнес-процессов для улучшения финансового положения предприятия (достижения финансовой независимости, платежеспособности, высоких деловой активности и рентабельности).

Поэтому экономические субъекты любых сфер и масштабов деятельности должны систематически анализировать своих операционные бизнес-процессы.

Литература

1. Акифьева Л.А. Ключевые показатели эффективности базовых стратегий развития компании. В сборнике: Инвестиционный и финансовый менеджмент в исследованиях молодых ученых. Сборник научных статей студентов. Под редакцией Е.Б. Тютюкиной. Москва, 2018. С. 26–35.
2. АО «Стрела». Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aoastrela.ru/pages.php?id=1>
3. Афанасьев С.В. ABC-анализ: метод треугольника // Логистика сегодня. 2017. № 1. С. 2–15.
4. Ивлев В., Попова Т. Что такое функционально-стоимостной анализ процессов и систем // Информационный портал «Consulting.ru» [Электронный ресурс]. URL: http://consulting.ru/econs_art_514772269
5. Ковалева Н.Н., Кузнецова О.Н. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения на предприятии // Вестник Брянского государственного университета. 2019. № 2 (40). С. 152–158.
6. Кузнецова О.Н., Зверев А.В., Мишина М.Ю. Экономическое развитие сельского хозяйства в регионах, пострадавших от аварии на ЧАЭС // АПК: Экономика, управление. 2019. № 5. С. 32–39.
7. Резанович Е.А. Практическое применение функционально-стоимостного анализа в системе управления персоналом // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15592>

Сущность экономической безопасности и ее взаимосвязь с финансовым состоянием хозяйствующего субъекта

Nature of Economic Security and its Relationship with the Financial Condition of an Economic Entity (DOI: 10.34773/EU.2021.1.19)

Б. КУШУБАКОВА

Кушубакова Бюбюкан Кушубаковна, канд. экон. наук, доцент, кафедры экономико-правового обеспечения Института истории и государственного управления Башкирского государственного университета. E-mail: kushubakova@yandex.ru

Статья посвящена вопросу содержания экономической безопасности хозяйствующего субъекта. В ней на основе анализа мнений исследователей показана характеристика экономической безопасности обособленных субъектов экономики. Также проведен анализ взаимосвязи экономической безопасности хозяйствующего субъекта с финансовым состоянием и финансовой устойчивостью.

Ключевые слова: хозяйствующий субъект, экономическая безопасность, финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность.

The article studies the nature of economic security of an economic entity. Based on the analysis of many researchers' opinions, it shows various qualities and properties of the economic security of isolated economy subjects. The article also gives an analysis of the relationship between the economic security of an economic entity and its financial condition and financial stability.

Key words: business entity, economic security, financial condition, financial stability, solvency.

Вопросы экономической безопасности хозяйствующих субъектов не теряли актуальности для нескольких поколений исследователей экономических отношений. При этом до перехода к рыночной системе экономическая безопасность рассматривалась в основном на уровне государства, как база для обеспечения национальной безопасности. В начальный период «шокового» перехода России к рыночной системе, проблемы экономической безопасности также были особенно актуальными именно на уровне государства.

Так, Л.И. Абалкин еще в 1994 году, рассматривая экономическую безопасность государства, определял ее как совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и совершенствованию [1, 5]. В данном определении можно выделить три условия, при которых, по мнению автора, обеспечивается экономическая безопасность государства:

- во-первых, экономика государства должна быть независимой;
- во-вторых, экономика государства должна быть стабильной и устойчивой;
- в-третьих, экономика государства должна обновляться и совершенствоваться.

Позже, в 1997 году, С.Ю. Глазьев определил экономическую безопасность как состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития, поддержания необходимого уровня национальной безопасности государства, а также должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции [7, 3]. Отметим, что автор конкретизировал необходимые условия экономической безопасности государства для периода глобальной конкуренции, обозначив свою позицию по обеспечению экономической безопасности как альтернативный, реформационный курс.

Экономическая безопасность на уровне регионов России и отдельных хозяйствующих субъектов становится особенно актуальной проблемой в условиях рыночной системы, что предопределено обособленностью не только хозяйствующих, а и всех экономических субъектов, в том числе и региона. Каждый субъект Российской Федерации наделен конституционными полномочиями по формированию собственных финансовых ресурсов и решению социально-экономических задач, и осуществляет деятельность для реализации конкретной цели, на основе принципа свободы экономической деятельности, в рамках норм регулирования этой деятельности. Реализация данного принципа осуществляется в конкурентной среде, где неизбежно присутствуют все виды рыночных рисков. Соответственно, необходимость обеспечения экономической безопасности деятельности отдельного хозяйствующего субъекта вытекает из природы рыночной системы.

Экономическую безопасность хозяйствующего субъекта большинство специалистов определяют как его состояние, которое зависит от эффективности использования ресурсов и уровня защищенности от различных угроз [3, 16; 6, 77; 7, 84]. Приведенный подход к определению экономической безопасности хозяйствующего субъекта смещает соотношение цели и средств его деятельности. Экономическая опасность возникает тогда, когда субъект не достигает установленной цели. Соответственно, экономическая безопасность отражает такое качественное состояние хозяйствующего субъекта, когда цель его деятельности реализована. Эффективное использование ресурсов и преодоление угроз выступают условиями реализации цели. Если эти условия не выполнены, то реализация цели деятельности наталкивается на препятствия.

Ряд авторов связывает экономическую безопасность хозяйствующего субъекта с целью деятельности [5, 84], однако цель не конкретизируется. Основная цель деятельности хозяйствующего субъекта, формулируемая согласно классической и неоклассической теории фирмы как максимизация прибыли, может рассматриваться как конечная цель деятельности. В зависимости от стадии жизненного цикла, хозяйствующий субъект может установить краткосрочные цели захода со своей продукцией на рынок, обеспечения роста продаж на конкретную величину, завоевания определенной доли рынка, или цель безубыточной деятельности и исключения банкротства. Следует отметить, что диапазон трактовок целей деятельности хозяйствующего субъекта широк и в рамках различных теорий фирм. Так, в теории максимизации роста стоимости

фирмы, как следует даже из названия теории, общей целью собственников и менеджеров выступает не максимизация прибыли, а максимизация стоимости фирмы. Представляется, что экономическая безопасность хозяйствующего субъекта – это качественное состояние его деятельности, имеющее комплексную количественную характеристику, отражающую уровень реализации цели, деятельности и конкурентоспособности в существующих ограничениях.

Взаимосвязь экономической безопасности с финансовым состоянием организации обусловлена единством воспроизводственного процесса, и единством системы экономических отношений. То или иное финансовое состояние хозяйствующего субъекта определяется эффективностью кругооборота капитала во всех его формах. Если конкретизировать это соотношение, то можно утверждать, что финансовое состояние хозяйствующего субъекта, как и его экономическая безопасность, зависят от эффективности использования всех видов ресурсов.

Так, В.В. Ковалев различает оценку финансового состояния предприятия на краткосрочный и долгосрочный период его деятельности. С позиции краткосрочного периода финансовое состояние оценивается на основе ликвидности и платежеспособности. С позиции долгосрочного периода деятельности финансовое состояние предприятия оценивается на основе структуры источников средств, отражающей степень зависимости предприятия от кредиторов и внешних инвесторов. Таким образом, В.В. Ковалев выделяет две характеристики финансового состояния – платежеспособность и финансовую устойчивость. Причем финансовая устойчивость в краткосрочном аспекте отождествляется с ликвидностью, в долгосрочном аспекте она характеризуется соотношением собственного и заемного капитала [9, 303, 321].

Однако финансовое состояние и финансовая устойчивость не автономны и как объект исследования, и как характеристика деятельности хозяйствующего субъекта. Финансовая устойчивость показывает одну из сторон финансового состояния, что проявляется в используемых показателях, характеризующих финансовую устойчивость и финансовое состояние. Финансовое состояние отдельными специалистами рассматривается еще и как абсолютная финансовая устойчивость, тогда как оно может быть различным, в том числе и кризисным. Нормальное финансовое состояние отражает достаточную финансовую устойчивость, а при отклонении от него, при наличии признаков несостоятельности организации, организация становится финансово неустойчивой.

Как основополагающие элементы, отражающие финансовое состояние, можно выделить имущественное положение и финансовую устойчивость. Имущественное положение – это своеобразный портрет хозяйствующего субъекта, где отражена общая величина имущества, подконтрольного в процессе деятельности хозяйствующему субъекту, и величина источников финансирования этого имущества, а также функционально-структурное соответствие имущества и источников его финансирования. С финансовой точки зрения имущественное положение хозяйствующего субъекта отражает одновременно финансовую структуру капитала. Скорость кругооборота и эффективность кругооборота капитала предприятия выступают факторами, определяющими финансовое состояние.

Практиками применяется и расширительная трактовка финансовой устойчивости, которая понимается как сочетание четырех благоприятных характеристик финансово-хозяйственного положения предприятия: платежеспособности, ликвидности баланса, рентабельности и кредитоспособности. При характеристике финансовой устойчивости часто упор делается на платежеспособность и ликвидность. Тем самым, различие подходов к определению финансового состояния и финансовой устойчивости на практике выливается в индивидуализацию понимания их содержания, показателей и критериев.

По нашему мнению, финансовая устойчивость выступает одной из характеристик финансового состояния предприятия, которая формируется в процессе реализации финансовых решений, направленных на обеспечение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Финансово устойчивое предприятие в процессе своей деятельности полученным финансовым результатом должно обеспечивать платежеспособность. Это означает, что минимальные доходы

хозяйствующего субъекта должны покрывать его расходы, что объективно выступает порогом экономической безопасности.

Когда теряется платежеспособность, хозяйствующий субъект входит в опасную зону кризисного финансового состояния: это означает, что финансовое состояние хозяйствующего субъекта оказалось ниже критического уровня – порога, обеспечивающего ему экономическую безопасность. Платежеспособность – качественное состояние хозяйствующего субъекта, дающее ему возможность выживать. Однако платежеспособность не обеспечивает конкурентоспособность. Конкурентоспособный хозяйствующий субъект должен получать прибыль для развития. Долгосрочная финансовая устойчивость обеспечивается только в случае прибыльной деятельности и воспроизводстве условий для расширения капитала.

Под финансовой устойчивостью следует понимать такое состояние хозяйствующего субъекта, когда соотношение структуры активов и пассивов позволяет ему быть способным к погашению своих обязательств как в настоящее время, так и в перспективе. Такое состояние должно позволять хозяйствующему субъекту погашать свои обязательства, как краткосрочные, так и долгосрочные, и обеспечивать безопасную норму рентабельности. Следовательно, платежеспособность реализует первый этап обеспечения финансовой устойчивости, причем платежеспособность и рентабельность хозяйствующего субъекта обладают определенной самостоятельностью. Например, имея низкую или нулевую рентабельность, организации могут обладать высокой платежеспособностью на конкретную дату.

Уровень экономической безопасности платежеспособного хозяйствующего субъекта может быть разным в зависимости от его возможности воспроизводить не только краткосрочную платежеспособность, но и долгосрочную, инвестиционную платежеспособность. Или, иначе, экономическая безопасность деятельности хозяйствующего субъекта предполагает обеспеченность инвестиционными денежными потоками, прежде всего за счет получаемой прибыли, что возможно при получении доходов, количественно превышающих величину текущих обязательств на каждый конкретный момент времени. Таким образом, финансовая устойчивость – это состояние хозяйствующего субъекта, которое отражает его платежеспособность и положительную рентабельность деятельности.

При этом платежеспособность хозяйствующего субъекта может формироваться из активов с различным уровнем ликвидности. Чем ниже уровень ликвидности активов, преобладающих в составе активов, формирующих текущую платежеспособность, тем ниже уровень платежеспособности. Различные значения соотношений конкретных видов ликвидных активов и их конкретных долей в общем объеме активов, формирующие текущую платежеспособность, отдалают или приближают наступление опасного экономического состояния неплатежеспособности – и соответственно повышают или понижают уровень экономической безопасности.

Следовательно, если целью хозяйствующего субъекта является обеспечение платежеспособности, то уровень экономической безопасности будет измеряться в интервале между минимальным и максимальным значением платежеспособности. При этом минимальное значение платежеспособности выступает пороговым значением, отражающим границу зоны безопасности. При снижении значения показателя ниже порогового значения, хозяйствующий субъект окажется в опасной зоне, где начинается потеря капиталовложений, а не только ожидаемого дохода.

Таким образом, взаимосвязь экономической безопасности деятельности хозяйствующего субъекта с его финансовым состоянием состоит в том, что показатели финансового состояния отражают тот или иной уровень реализации цели деятельности, и, соответственно, позволяют определить наличие или отсутствие финансовой опасности в полученных результатах деятельности. Однако отождествление экономической безопасности и финансового состояния, финансового состояния и финансовой устойчивости, наблюдаемое в исследованиях разного уровня в виде выводов о состоянии экономической безопасности хозяйствующего субъекта исходя из проведенного анализа финансового состояния, или еще чаще из анализа финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, некорректно и может привести к принятию необоснованных финансовых решений.

Литература

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 5. С. 4–16.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Изд-во «Экономика», 1989. 303 с.
3. Волкова М. Н., Байдина М. Б. Производственные показатели для оценки и анализа экономической безопасности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. № 12. С. 16–20 [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2014/14642.htm>
4. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. М.: Изд-во «Ось-89», 2007. 208 с.
5. Глазьев С.Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. 1997. № 1. С. 3–16.
6. Глуштенков И.В. Экономическая безопасность организации // Вестник международного института экономики и права. 2015. № 2. С. 77–81.
7. Иванов С.А., Мартышевская А.В. Система экономической безопасности организации: структура и основные функциональные направления обеспечения // Вестник Санкт-Петербургского университета государственной противопожарной службы МЧС России. 2009. № 2. С. 83–88.
8. Кушубакова Б.К., Давлетова Е.М. Содержание и показатели мониторинга финансового состояния организации // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 3. С. 84–88.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2000. 560 с.

Цифровая финансовая грамотность в эпоху цифровой трансформации экономики

Digital Financial Literacy in the Era of Digital Transformation of the Economy
(DOI: 10.34773/EU.2021.1.20)

Г. ГИМРАНОВА

Гимранова Гузель Хамидулловна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и налогообложения Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: guayama@mail.ru

Уровень проникновения финтехуслуг в России достиг в 2019 году 82 % [5], в несколько раз опередив готовность населения к их безопасному использованию в повседневной жизни: индекс цифровой финансовой грамотности россиян составил, по исследованиям НАФИ, лишь 27 % по состоянию на ноябрь 2020 года [2]. В статье обоснована необходимость развития цифрового финансового образования наравне с цифровой и финансовой грамотностью, предложен авторский подход к определению данного понятия, представлена концептуальная модель компонентов цифровой финансовой грамотности.

Ключевые слова: цифровая финансовая грамотность, цифровые финансовые услуги, цифровая экономика, финансовая грамотность, финтех, цифровые финансы, цифровая грамотность.

The level of penetration of fintech services in Russia reached 82 % in 2019 [5], several times ahead of the population's readiness for their safe use in everyday life: according to NAFI research, the digital financial literacy index was only 27 % as of November 2020 [2]. The article substantiates the need for the development of digital financial education on a par with digital and financial literacy, suggests the author's approach to the definition of this concept, and presents a conceptual model of the components of digital financial literacy.

Key words: digital financial literacy, digital financial services, digital economy, financial literacy, fintech, digital finance, digital literacy.

Цифровая трансформация нашего общества диктует новые требования к уровню базовых знаний и навыков в целях эффективного использования цифровых инструментов финансовых технологий. Цифровая финансовая грамотность (digital financial literacy – DFL) может стать более значимым аспектом финансового образования в эпоху формирования цифровой экономики. Потребителям будет необходимо обладать достаточным уровнем финансовой компетентности, чтобы использовать продукты финансовых технологий (финтех) и избегать действий мошенников в цифровой среде.

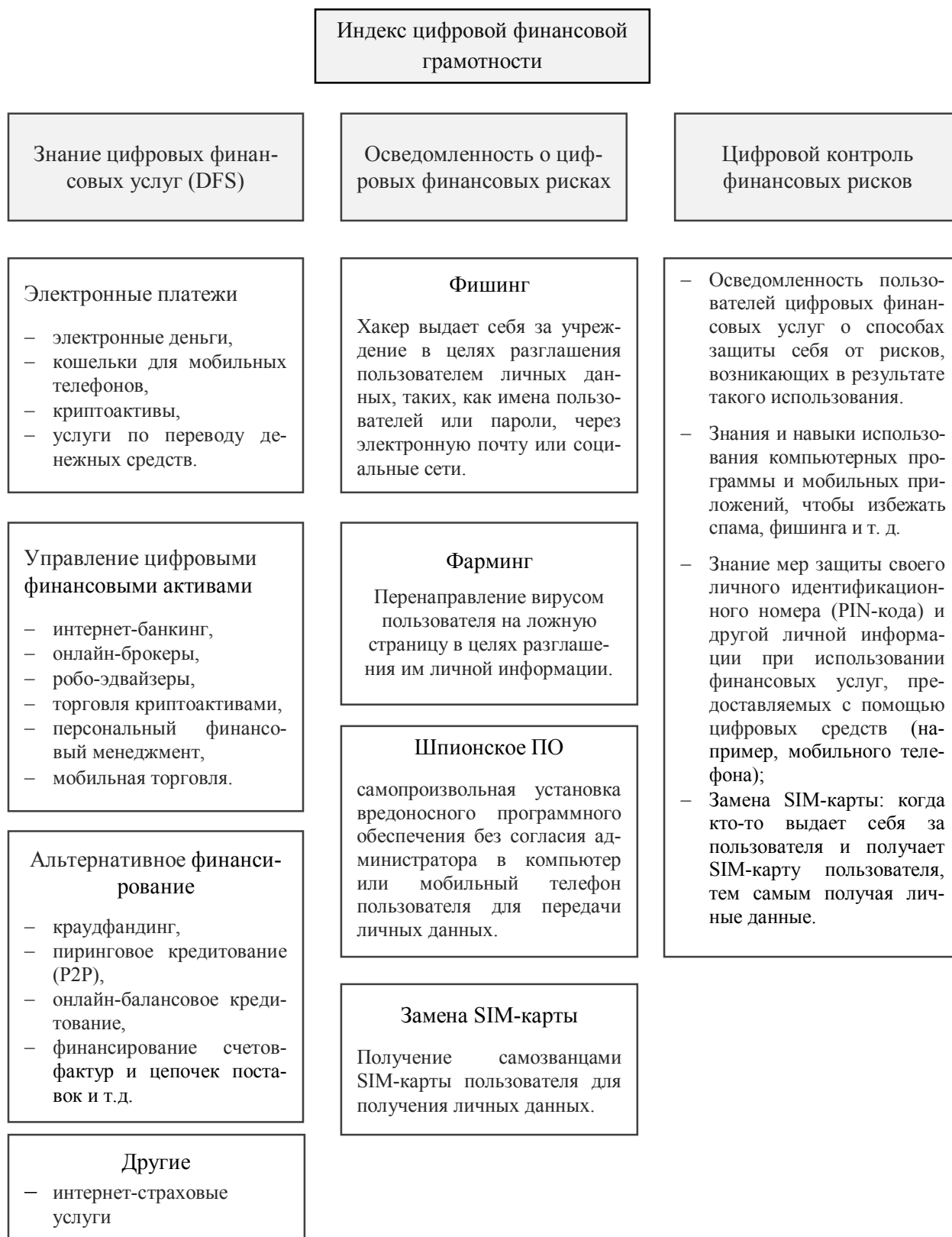
Уровень проникновения финтех услуг в мире уже вырос с 16 % в 2015 г. до 64 % в 2019 г., а в России в 2019 г. достиг 82 % [5, 4]. Тем не менее масштабное развитие финтехуслуг в эпоху глобальной цифровизации порождает потенциальные риски возникновения финансовых потерь. Объем несанкционированных операций, совершенных через Интернет и устройства мобильной связи с использованием платежных карт, эмитированных в России, составил в 2018 г. 1,08 млрд. рублей [5, 3].

Исследование цифровой грамотности, проводимое в России аналитическим центром НАФИ, основано на методологии Digcomp. При этом определение уровня цифрового образования у респондентов проводится на основе анализа их информационной и коммуникативной грамотности, навыков создания цифрового контента и решения проблем в цифровой среде, осведомленности о цифровой безопасности в сети Интернет.

Таблица 1

Определение цифровой финансовой грамотности в работах российских и иностранных исследователей

Автор (источник)	Определение
Monica Jasuja, 2017 [7]	Цифровая финансовая грамотность – это наличие знаний, приобретенных навыков и выработка необходимых привычек для эффективного использования цифровых устройств для осуществления финансовых операций.
Chetty K., Liu Q., Wenwei L. [10]	Цифровая финансовая грамотность – это не что иное, как знания или навыки, позволяющие максимально эффективно использовать цифровые устройства и цифровые технологии для совершения финансовых операций.
Савина А.Г., Костромина К.А., Клейменова О.Р. [4, 32]	Цифровая финансовая грамотность (компетентность) должна включать умения и навыки безопасного и эффективного использования цифровых технологий и ресурсов сети Интернет при потреблении финансовых услуг в целях эффективного управления денежными средствами.
Независимая информационная платформа от CGAP FindevGateway [6]	Цифровая финансовая грамотность (DFL) – в широком смысле применение цифровой грамотности и финансовой грамотности для обеспечения возможности использования цифровых финансовых услуг.
Sumit Saini [9]	Цифровая финансовая грамотность – это обладание знаниями, приобретенными навыками и выработка необходимых привычек для эффективного использования цифровых устройств для проведения финансовых операций <...> цифровая финансовая грамотность включает три принципа: (а) информирование граждан о государственной политике, инициативах и доступных для них цифровых финансовых вариантах; (б) повышение осведомленности о цифровых методах оплаты; и (в) распространение знаний о безопасности и надежности цифровых платежей.
Morgan P.J., Huang B., Trinh L.Q. [8]	Цифровая финансовая грамотность – многомерное понятие и включает в себя множество аспектов, касающихся знания цифровых финансовых продуктов и услуг (DFS), навыков управления цифровыми финансовыми активами, осведомленности об основных цифровых финансовых рисках и способах их распознавания и предупреждения.



Концептуальная модель компонентов цифровой финансовой грамотности

Примечание: составлено автором на основе [8].

Из перечисленных компонентов ближе всего к оценке цифровой финансовой грамотности можно отнести субиндекс Цифровой безопасности, при измерении которого учитывается умение

оценивать риски социальной инженерии и онлайн-мошенничества при работе в цифровом пространстве, знание мер по обеспечению безопасности персональных данных, которые можно отнести к пониманию цифрового контроля при использовании цифровых финансовых технологий. Оценка уровня финансовой грамотности населения по методологии ОЭСР не включает цифровой аспект уровня компетентности респондентов, и не позволяет определить уровень DFL.

Понятие «цифровая финансовая грамотность» в настоящее время не имеет единого стандартизированного определения, принятого профессиональным сообществом. В научной литературе чаще всего данное понятие используется в контексте работы без четкой дефиниции данного термина. В таблице 1 представлены определения и цитаты из работ отечественных и зарубежных авторов о сущности цифровой финансовой грамотности.

На наш взгляд, определение цифровой финансовой грамотности должно опираться на способность человека к совершению разумных финансовых операций в цифровом формате, поскольку наличие таких навыков включает в себя и наличие соответствующих знаний у респондента. Цифровая финансовая грамотность – способность принимать разумные решения по использованию цифровых финансовых услуг и управлению цифровыми финансовыми активами наиболее экологичным и безопасным способом.

В настоящее время отсутствует утверждённая стандартизированная методология расчёта индекса цифровой финансовой грамотности населения со стороны профессиональных международных сообществ. На рисунке нами представлена концептуальная модель для измерения компонентов цифровой финансовой грамотности, которая может стать отправной точкой для формирования методологии и инструментария оценки данного индекса.

В ноябре 2020 года в России впервые была произведена оценка индекса цифровой финансовой грамотности организацией НАФИ (см. табл. 2). При расчете индекса экспертами учитывались значения традиционной финансовой грамотности по методологии ОЭСР и цифровой грамотности.

Таблица 2

Индексы цифровой и финансовой грамотности в России

	2018	2019	2020
Индекс цифровой финансовой грамотности [2]			26,69 из 100
Индекс цифровой грамотности [3]	52%	58%	
Индекс финансовой грамотности [1]	12,12 из 21 (57,7 %)	12,37 из 21 (58,9 %)	

Результаты исследования позволяют сделать следующие выводы:

1. Средний или высокий уровень отдельно взятых индексов по цифровой и финансовой грамотности не свидетельствует об аналогичном уровне цифровой финансовой грамотности. В России при средних показателях цифровой и финансовой грамотности (52–59 %) индекс цифровой финансовой грамотности на низком уровне – 27 %.

2. Необходимо разработать единое стандартизированное определение цифровой финансовой грамотности, а также методологический инструментарий оценки индекса цифровой финансовой грамотности на уровне профессионального международного сообщества в целях формирования единого подхода к оценке данного показателя.

3. Необходимо проведение масштабного исследования по регионам России не только с позиции доступности цифровых финансовых услуг для различных групп населения, но и для оценки способности населения пользоваться данными услугами, основываясь на индексе цифровой финансовой грамотности, а также определения наиболее социально-уязвимых групп населения, нуждающихся в повышении уровня цифрового финансового образования в целях предотвращения потенциального роста мошеннических несанкционированных финансовых операций в цифровой среде.

Литература

1. Индекс финансовой грамотности [Электронный ресурс]. URL: <https://www.karta.vashifinancy.ru>
2. Исследование аналитического центра НАФИ. 35 % россиян в зоне риска: измерение уровня цифровой финансовой грамотности [Электронный ресурс]. URL: <https://nafi.ru/analytics>
3. Исследование аналитического центра НАФИ. Цифровая грамотность россиян: исследование 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://nafi.ru/analytics/tsifrovaya-gramotnost-rossiyan-issledovanie-2020>
4. Савина А.Г., Костромина К.А., Клейменова О.Р. Цифровой аспект финансовой грамотности населения РФ // Финансы, денежное обращение и кредит. 2019. № 2. С. 31–37.
5. Финансовая грамотность в условиях цифровизации: основные риски и управление ими. М.: Институт национальных проектов, 2020.
6. Digital Financial Literacy [Электронный ресурс]. URL: <https://www.findevgateway.org/training-events/digital-financial-literacy>
7. Jasuja M. Digital Financial Literacy – Key enabler for a less-cash India [Электронный ресурс]. URL: <https://www.finextra.com/blogposting/13750/digital-financial-literacy---key-enabler-for-a-less-cash-india>
8. Morgan P.J., Huang B., Trinh L.Q. The Need to Promote Digital Financial Literacy for the Digital Age, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://t20japan.org/policy-brief-need-promote-digital-financial-literacy>
9. Sumit Saini. Digital financial literacy: awareness and access // International Journal of Management, IT and Engineering. 2019. Issue 4. Vol. 9. P. 201–207.
10. What is Digital Finance? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.geeksforgeeks.org/what-is-digital-finance>

Влияние коронавируса на динамику цен на мировом рынке

Impact of Coronavirus on the Dynamics of Prices on the World Market

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.21)

В. ВЛЕЗКОВА, А. ДЕМЕНТЬЕВА

Влезкова Виктория Игоревна, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Института национальной и мировой экономики Самарского государственного экономического университета (СГЭУ). E-mail: vlezkova@yandex.ru

Дементьева Алёна Сергеевна, студент Института национальной и мировой экономики СГЭУ. E-mail: alenadementieva@icloud.com

В статье рассмотрены факторы, влияющие на динамику цен на мировом рынке. Также проанализированы данные по уже понесенным мировой экономикой потерям вследствие применения ограничений из-за пандемии коронавируса.

Ключевые слова: мировая экономика, мировой рынок, динамика цен, экономические потери.

The article considers the factors influencing the dynamics of prices on the world market. data on losses already incurred by the global economy due to the application of restrictions due to the coronavirus pandemic are also analyzed.

Key words: world economy, world market, price dynamics, economic losses.

Динамика цен на мировом рынке характеризуется постоянными колебаниями и изменениями. Такие корректировки могут наблюдаться в течение одного дня, но чаще всего происходят циклические или сезонные колебания. Как правило, резкие изменения цен на мировом рынке вызваны значительными коррективами в структуре мировой экономики. Объявленная

Всемирной организацией здравоохранения пандемия коронавируса в 2020 г. и глобальные ограничительные меры повлекли за собой мощные международные колебания цен, которые не только взаимосвязаны, но и являются частью структуры всей мировой экономики. Пандемия COVID-19 отразилась на всех сферах глобальной экономики, при этом не остались неизменными и цены на мировом рынке. Все сферы бизнеса были вынуждены искать пути адаптации к новым условиям работы с учетом ограничений.

Эпидемия COVID-19 оказывает влияние на мировые цены по следующим причинам:

- практически во всем мире введены ограничения по работе предприятий, многие организации были вынуждены приостановить свою деятельность. Следовательно, эффективность изготовления продукции/услуг уменьшается. Китай, который является одним из основных субъектов глобальных цепочек формирования стоимости, на длительное время выпадал из них (конец 2019 – начало 2020 гг.), парализуя работу транснациональных компаний (далее – ТНК);

- из-за опасности передачи коронавируса через упаковку в начале 2020 года сократился и даже совсем прекратился экспорт и импорт некоторых товаров;

- из-за закрытия границ в большинстве стран усложнились процедуры ввоза-вывоза товаров, что создает дефицит на рынке и влечет за собой изменение цен [1].

Уже в 3 квартале 2020 г. можно было отметить, какие товары подверглись изменению цен в условиях коронавирусных ограничений. Например, цена на золото на мировом рынке значительно увеличилась (от 1584,20 до 1950,85 долл./тр.унцию). При этом цены на нефть, сельскохозяйственные культуры (особенно зернового и бобового происхождения), медь, алюминий, никель и ряд других металлов снижаются. Это связано со снижением спроса на перечисленные категории товаров со стороны Китая, тогда как предложение осталось прежним. Серьезные изменения ценовой динамики произошли в продовольственной и сервисной отраслях, так как спрос по данным группам продукции также был сильно скорректирован. Основное влияние на текущую динамику цен в августе 2020 года оказали проинфляционные факторы [6]. Например, прирост потребительских цен за месяц составил 0,22 п.п. или 0,40 %, что выше ожидаемого уровня, а в пересчете на годовые показатели превышает естественную инфляцию на 4%. Однако ускорение роста цен произошло из-за увеличения издержек и реализации отложенного спроса (возросшего в результате ослабления коронавирусных ограничений) [5]. При этом темп удорожания больше вырос на непродовольственные товары. Цены на продукты увеличиваются не так быстро, поскольку уровень предложения сохраняет достаточно высокие позиции. Следует отметить, что ценовая неоднородность сохраняется для различных сегментов потребительского рынка, что связано с неодинаковым переходом на новые этапы смягчения ограничений в разных областях производства. По всему миру вырос спрос на рекреационные и транспортные услуги, а также туризм. Вопреки ожиданиям мировых экспертов, весной 2020 г. цены не снизились, а, наоборот, возросли [2]. Это можно объяснить стремлением продавцов данных услуг максимально покрыть убытки, понесенные в весенние и летние месяцы 2020 г. Однако, например, мировые цены на одежду, обувь и мебель остались ориентировочно на том же уровне, на котором находились в начале 2020 г. [7].

Существеннее всего последствия коронавирусного кризиса отразились на нефтяной отрасли. Кроме прямого влияния COVID-19 на деятельность организаций, нефтяная сфера пострадала от существенного уменьшения уровня спроса, например, со стороны автомобильных и авиаперевозок, которые из-за введения карантинных мер оказались наиболее уязвимыми. Так, в апреле 2020 г. мировой спрос на нефть снизился на 27 %, а прогноз уменьшения спроса за 2020 г. планируется на 11 % (10,8 млн. барр./сут.). Следует отметить, что в долгосрочной перспективе такая ситуация опасна тем, что значительно увеличивается вероятность нехватки инвестиций в отрасли и вследствие этого произойдет дальнейшее резкое повышение цен. В других анализируемых случаях, когда сохраняются квоты на добычу нефти, цены и спрос начнут выравниваться и постепенно будут снижаться излишки нефти в нефтехранилищах. Соответственно, соотношение спроса и предложения существенно влияют на динамику стоимости нефти на мировом рынке.

Формирующаяся ценовая конъюнктура, несомненно, отразится на изготовителях (в особенности на субъектах рынка с высоким уровнем затрат). Крупные нефтегазовые компании («SaudiAramco», «ExxonMobil» и «Royal Dutch Shell») уже объявили о сокращении своих бюджетов на 2020 г. в совокупности на 43,4 млрд. долл., то есть на 23 %. Первоначально плановые расходы указанных компаний на 2020 г. составляли 177,3 млрд. долл. В целом, в 2020 г. по нефтяному сектору ожидается уменьшение инвестиционных средств как минимум на 20–25 %, причем в отдельно взятых странах, например, в США, оно может составлять 40–60 % [3]. Представленное уменьшение инвестиций указывает на то, что уже к 2024 г., когда спрос должен восстановиться, нефтедобыча может почувствовать на себе влияние недоинвестирования, что может привести к очередному ценовому циклу на рынке [7].

Подобная ситуация наблюдается и на газовом рынке. Спрос на газ по-разному реагирует на кризисные явления в различных секторах:

- в промышленном производстве и коммерции уровень спроса уменьшается из-за ухода существенной части потребителей на карантин;
- вместе с электропотреблением сокращается спрос на газ и в электроэнергетике (хотя в данном случае многое зависит от специфики регулирования и структуры установленной мощности в конкретных странах);
- спрос на газ растет в домохозяйствах из-за перехода населения на удаленный режим работы и учебы (в первую очередь, для отопления и приготовления пищи).

При этом влияние карантинных мер на газовый сектор является неоднородным из-за разницы в структуре потребления газа в разных странах и регионах. Так, например, в КНР более 40 % потребляемого газа используется в промышленности, порядка 20 % приходится на электрогенерацию, оставшиеся 40% применяются в коммунально-бытовой и транспортной сферах. В европейских странах другая структура потребления газа: так, на промышленную сферу приходится около 25 % потребляемого газа, а большую часть составляют тепло- и электрогенерация. Согласно статистике, в Китае за январь-февраль 2020 г. объемы промышленного производства уменьшились на 14 %, а объем продукции химической промышленности снизился на 21 %, то есть пострадали целевые для использования природного газа области. В европейских странах можно отметить изменение поведения потребителей газа, которые вынуждены находиться дома. Однако закрытие офисов и промышленных площадок оказало не такое значительное влияние на спрос в области потребления газа.

На рынке Европы биржевые цены на газ уже падают ниже 40 долл. за 1000 м³. Для сравнения можно отметить, что в регионах Центральной и Южной России «Газпром» может получать до 65 долл. за 1000 м³, реализуя газ промышленным предприятиям и чуть меньшую цену устанавливать для населения (при этом не затрачивая денежных средств на транспортировку газа и оплачивая 30 % экспортной пошлины). В Азии цены также находятся на критически низком уровне [2]. Сложившаяся ситуация может нарушить состояние равновесия на мировом рынке и повлечь за собой дальнейшие кризисные явления в глобальной экономике.

Закономерным следствием процессов, происходящих на газовом рынке, стало существенное сокращение расходов компаний, корректировки их инвестиционных программ и перенос сроков осуществления ряда новых проектов. Текущая ситуация на рынках также приведет к сложностям контрактования поставок продукции, особенно на долгосрочной основе, так как текущий уровень спотовых цен на рынках является очень низким. Следовательно, можно ожидать масштабного пересмотра условий договоров, особенно в странах Азии, так как цены по долгосрочным контрактам сейчас в 3-5 раз выше, чем действующие цены на рынке. Помимо этого, серьезными для отрасли могут оказаться и последствия со стороны финансового рынка, так как для наиболее капиталоемких проектов с высокой стоимостью производственного процесса привлечение финансирования может быть невозможным.

В КНР, с которой началось распространение эпидемии COVID-19, совокупное снижение потребления электроэнергии в январе-феврале 2020 г. составило 7,8 %, а больше всего потребность снизилась в текстильном производстве (-30 %) и машиностроении (-21 %). При этом

степень уменьшения потребления электроэнергии находится в зависимости от жесткости и продолжительности карантинных мер. При сокращении спроса на электроэнергию важные изменения происходят и в структуре ее производства, то есть в первую очередь, разгружаются электростанции, которые функционируют на ископаемом топливе. В Китае, по данным IHS Markit, в январе-феврале 2020 г. производство электроэнергии на солнечных электростанциях увеличилось на 12 %, что произошло на фоне падения выработки на тепловых электростанциях на 9 %. В Германии по итогам 1 квартала 2020 г. наблюдалась аналогичная ситуация: выработка энергии с помощью возобновляемых источников (далее – ВИЭ) увеличилась на 14 % на фоне резкого снижения выработки энергии электростанциями, работающими на буром и каменном угле. Такая же ситуация наблюдается в Испании, Италии, США и других странах – их энергосистемы резко увеличили долю генерации посредством ВИЭ [2].

В современных условиях операционная и инвестиционная деятельность энергокомпаний сталкивается с угрозами временной потери трудоспособности оперативного персонала, откладывания всех работ, включая ремонты, и приоритетного применения активов с минимальными операционными затратами. На время карантинных мер компании приостановили все работы, которые напрямую не связаны с обеспечением надежности оборудования и энергетических систем. Произошедшее падение цен на топливо, скорее всего, понизит экономическую привлекательность отдельных проектов (замена дизельной или мазутной генерации на комбинацию из ВИЭ и накопителей) [8].

Таким образом, можно отметить, что мировая неблагоприятная эпидемиологическая обстановка значительно повлияла на большинство сфер экономики и, как следствие, серьезным ценовым изменениям подверглась стоимость конечных продуктов деятельности разных отраслей (нефть, газ, электроэнергия, транспортные и сервисные услуги, продовольственные товары). Ситуация была незначительно стабилизирована за счет монетарных, фискальных и прочих мер поддержки со стороны правительств большинства стран. Сценарии развития обстановки на мировом рынке зависят от продолжительности глобальных ограничительных мер, связанных с пандемией COVID-19. Следует отметить, что от уровня мировых цен на ключевые группы товаров будет зависеть дальнейшее благосостояние населения и целых государств. При дальнейшем ухудшении ситуации потребуются сформировать комплекс мер по поддержке предприятий в наиболее подверженных влиянию карантинных мер отраслях. Такими мерами могут быть налоговые послабления, кредитные «каникулы», информационная поддержка.

Литература

1. Долгов С.И., Савинов Ю.А. Влияние вспышки нового коронавируса на международную торговлю // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 2. С. 7–18.
2. Как коронавирус влияет на цены в мировой экономике [Электронный ресурс]. URL: https://finance.rambler.ru/markets/43899340/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink
3. Коронавирус и его влияние на рынки нефти и газа [Электронный ресурс]. URL: https://www.ng.ru/ng_energiya/2020-06-08/11_7881_virus.html
4. Коронавирусная инфляция: как COVID-19 влияет на индекс потребительских цен [Электронный ресурс]. URL: <https://econs.online/articles/ekonomika/koronavirusnaya-inflyatsiya/>
5. Лобанова Д.И., Петелина Е.А., Багреева Е.Г. Адаптация предпринимателя в период пандемии // Образование и право. 2020. № 4. С. 448–453.
6. Прогноз меняется. Как пандемия коронавируса отразится на курсе валют [Электронный ресурс]. URL: <https://life.ru/p/1312455>
7. Цены на нефть снизились ввиду роста числа новых случаев коронавируса [Электронный ресурс]. URL: https://1prime.ru/Financial_market/20201120/832379685.html
8. Эксперты РЭУ о влиянии коронавируса на экономику [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rea.ru/ru/koronavirus/Pages/koronavirus-experti.aspx>

Рента в государственном регулировании лесного хозяйства Республики Башкортостан и Российской Федерации

Rent in State Regulation Forestry of the Republic of Bashkortostan and the Russian Federation (DOI: 10.34773/EU.2021.1.22)

Р. ЮСУПОВА

Юсупова Руфина Аданисовна, аспирант Центра стратегических и междисциплинарных исследований Уфимского федерального исследовательского центра РАН. E-mail: migranowa.r91@yandex.ru

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся проблем в лесной отрасли, а именно, причины торможения развития глубокой переработки лесных ресурсов в Республике Башкортостан и Российской Федерации вот уже на протяжении нескольких десятилетий. На примере Республики Башкортостан показаны попытки государства настроить производство продукции глубокой переработки лесного сырья, которые не увенчались успехом. Рассмотрена лесная рента в государственном регулировании лесного хозяйства.

Ключевые слова: глубокая переработка лесных ресурсов, лесная рента, лесная промышленность, «кругляк», рента, дифференциальная рента, лесопользование.

The article deals with issues related to problems in the forest industry, namely, the reasons for the slowdown in the development of deep processing of forest resources in the Republic of Bashkortostan and the Russian Federation for several decades. The example of the Republic of Bashkortostan shows the attempts of the state to adjust the production of products of deep processing of forest raw materials, which were not crowned with success. The article considers the forest rent in the state regulation of forestry.

Key words: deep processing of forest resources, forest rent, forest industry, «roundwood», rent, differential rent, forest management.

В Российской Федерации леса занимают около 47 % всей территории, что обеспечивает стране первое место в мире по площади лесов. Ценность лесных пород очень высока, и российская древесина используется в деревообрабатывающей отрасли не только в РФ, но и в других странах.

Казалось бы, в стране огромное количество ценных лесных ресурсов, которые можно перерабатывать и отправлять на экспорт, получая немалый доход от высокой добавленной стоимости. Но, как показывает статистика, экспортируется в основном «кругляк»¹ (необработанное сырье), либо продукция с поверхностной обработкой, тогда как переработка лесного сырья в стране развита крайне слабо. Если обратимся к мировой динамике по экспорту лесной продукции, которая представлена в таблице (данные за 2018 год), то видим, что объем экспортируемого Россией «кругляка» очень высок, и составляет 14 % от мирового объема. В свою очередь, процент глубокой переработки лесного сырья (рекуперируемая бумага², бумага и картон) очень низок и составляет не более 4 %.

Для сравнения скажем, что США, имея в своем распоряжении 304 млн га леса, производят продукции глубокой переработки в несколько раз больше, чем РФ, тогда как Россия, лесной фонд которой занимает 809 млн га суши, не может похвастаться высокими результатами. Или возьмем Германию, которая владеет всего 11,4 млн га леса, но глубокая переработка древесины развита крайне высоко (12 % от общемирового объема).

Для понимания и анализа причин неразвитости этого сектора лесной промышленности в России обратимся к рассмотрению лесной отрасли Республики Башкортостан. 40 % территории

¹ «Кругляк» – необработанный ствол спиленного дерева.

² Рекуперируемая бумага – макулатура и отходы бумаги и картона, которые собраны для вторичного использования для производства новой бумаги и картона.

региона покрывают леса (что сопоставимо с отношением площади лесов к территории РФ), но переработка древесины также ведется на низком уровне и выявленные причины неэффективного использования лесных ресурсов будут характерны для лесной отрасли всей страны.

Рейтинг крупнейших стран-экспортеров лесоматериалов
(в процентах от мирового экспорта, данные на 2018 год)

Лесоматериалы	США	Канада	РФ	Германия	Финляндия
Деловой круглый лес	9 %	5 %	14 %	4 %	< 3 %
Древесные пеллеты	25 %	11 %	6 %	< 3 %	< 3 %
Пиломатериалы	5 %	19 %	20 %	6 %	6 %
Шпон	5 %	12 %	17 %	< 3 %	< 3 %
Листовые древесные материалы	6 %	10 %	6 %	7 %	< 3 %
Бумажная масса	11 %	15 %	4 %	< 3 %	6 %
Рекуперирующая бумага	34 %	4 %	< 3 %	5 %	< 3 %
Бумага и картон	10 %	6 %	3 %	12 %	9 %

Источник: www.fao.org

Сравнивая Республику Башкортостан с другими субъектами России, отметим, что у региона имеются достаточные возможности развития лесной отрасли, интенсивно развивающаяся инфраструктура и хорошее территориальное положение. Основными породами деревьев в регионе являются сосна, береза, дуб, ольха, осина, ель. Что касается возрастной структуры деревьев (рис. 1), наблюдаем следующую картину: самую большую долю (47 %) занимает группа спелых и перестойных деревьев, которые в основном состоят из низкотоварной мягколиственной древесины, а низкий процент приспевающих деревьев (14 %), которые находятся в резерве лесной промышленности, может привести в будущем к нехватке сырьевой базы.



Источник: <https://docs.cntd.ru>

Рис. 1. Возрастные группы лесов РБ на 2018 год

При сравнении возрастной структуры лесов Башкортостана видим, что лесопромышленные компании не были заинтересованы в возобновлении и сохранении нормального запаса древесины, хотя использование лесного сырья подразумевает соблюдение его равноценного прироста. В республике вырубается очень много хорошего, качественного леса, а лес, в котором

высоко количество сухостойных, больных и других неполноценных деревьев, не подвергшийся выборочной рубке, в дальнейшем переходит в категорию перестойных лесов. Такие леса сегодня занимают большую долю в возрастной структуре деревьев и создают экологическую проблему в связи с высокой пожароопасностью.

Что касается экспорта лесоматериалов республикой, статистика оставляет желать лучшего: древесина и изделия из нее составляют 1,8 %, а изделия из бумажной массы, бумага и картон – всего 0,1 % от общей массы экспорта Башкортостана.

В связи с проведенным анализом встает вопрос: почему, имея огромный потенциал развития глубокой переработки древесины (бумага, МДФ-плиты, мебель), республика не смогла его реализовать? Для ответа на этот вопрос обратимся к истории развития лесной промышленности Башкортостана.

Леса в республике представляют собой одно из национальных природных богатств. И конечно, попытки наладить глубокую переработку древесины предпринимались неоднократно, да и ее развитие могло обеспечить немалую прибыль региональному бюджету и заметный прирост рабочих мест. Так, в 90-х годах прошлого столетия компания «Башлеспром», которая находилась в государственной собственности, вела деятельность по заготовке древесины, охране и возобновлению лесного фонда и на нее возлагались большие надежды в плане производства продукции глубокой переработки лесного сырья. Но положение дел не менялось, и из республики все так же продолжал вывозиться «кругляк».

В 2003 году правительство решает отдать «Башлеспром» на приватизацию саратовским инвесторам с надеждой на то, что тем удастся запустить процесс глубокой переработки. Стоит отметить, что договор между государством и частниками подразумевал только лесозаготовку, а не создание комбинатов по производству продукции глубокой переработки древесины. Получив по этой сделке в свое пользование внушительную долю лесов республики на долгосрочной основе, новые хозяева обещали развить глубокую переработку древесины. Также обещали обеспечить заготовку и переработку лесного сырья, рациональное и эффективное ведение лесного хозяйства, охрану и восстановление лесов, удовлетворить потребности населения в лесе. Но в итоге никаких комбинатов по производству продукции глубокой переработки древесины регион не получил, а «Башлеспром» все так же продолжал вывозить «кругляк» за пределы региона. При этом «Башлеспром» даже в бытность государственным предприятием не являлся оператором по продаже леса и покупал лес у леспромпхозов, а с переходом в частные руки вдруг стал оператором по продаже леса.

В 2008 году появляется другой крупный производитель – компания «Селена», которая пообещала вложить 2 миллиарда рублей и запустить процесс полного цикла переработки лесных ресурсов в республике. Спустя некоторое время планируемый объем инвестиции в 2 миллиарда рублей каким-то образом снизился до 697 миллионов рублей, но даже несмотря на это «Селена» не выполнила взятых на себя обязательства, продолжая продавать лес «на корню» [6].

Теперь обратимся к главным вопросам исследования – причинам, по которым так и не осуществилась глубокая переработка лесных ресурсов в республике, и проблемам арендных отношений – тому, как государство фактически подарило ренту вышеуказанным лесопромышленным компаниям (ЛПК).

Согласно Лесному кодексу РФ, леса всецело принадлежат государству, и все отношения, возникающие между государством и пользователями лесов, должны строиться на принципе платности использования лесного фонда [7]. В России используется канадская система институтов, которая подразумевает арендные отношения. В странах, где переработка лесного сырья достигает высокого уровня (Финляндия, США), наряду с государственной формой собственности действует и частная форма собственности на лес [8]. Это означает, что частные лица (семьи) владеют частью лесного фонда страны, передавая ее последующим поколениям. Лесозаготовка, порой, является основным источником дохода семьи, что является гарантом дальнейшей глубокой переработки древесины, и ее своевременного восстановления в целях получения максимальной прибыли.

В России использование лесных ресурсов является источником образования дохода, который должен покрывать все виды затрат и связанных с лесной промышленностью расходов. Так как единственным владельцем лесного фонда является государство, а заготовка и переработка леса (МДФ-плиты, бумага и другие лесоматериалы) давно уже перешли в частные руки, то государство должно устанавливать такие платежи за пользование лесными ресурсами, которые перекрывали бы все затраты на его содержание, оставляя при этом возможность финансирования лесного хозяйства. Платежи государству арендатором за пользование лесными участками называются рентой. Государство, как собственник леса, должно изымать ренту в полном объеме у арендаторов на благо всего общества.

К вопросу ренты обращались многие ученые в своих исследованиях. По определению английского экономиста Д. Рикардо, рента – это разность между рыночной ценой продукта земли и издержками его производства, включая прибыль на капитал. Абсолютная рента представляет собой платежи, которые уплачиваются со всех без исключения участков земли. Абсолютная рента взимается с худших участков земли, а на лучших и средних по плодородию участках возникает дифференциальная рента – доход, получаемый собственниками земли в силу обладания наилучшими участками земли.

Арендаторы всегда платят ренту за пользование землей, так как количество земли не бесконечно, а ее качество неодинаково. Но размер ренты зависит от качества земли, удаленности от рынков сбыта и транспортной доступности. Рассмотрим понятие и возникновение дифференциальной ренты на примере участка с рожью.

Итак, некий предприниматель арендует у государства 6 участков земли и выращивает на них рожь. Абсолютная рента составляет 5 ц ржи, а предприниматель оставляет себе нормальную прибыль в размере 10 ц (рис. 2). Предположим, что все 6 участков дают урожайность больше 15 ц ржи. Доход предпринимателя, полученный свыше 15 ц, получает государство как собственник земли. В этом случае возникает дифференциальная рента 1. Далее, на участке № 4 предпринимателем были внесены удобрения, за счет чего урожайность участка повысилась до 30 ц и образовалась дифференциальная рента 2 – доход, полученный за счет дополнительных затрат и вложений в участок. В нашем случае дифференциальная рента 2 составляет 5 ц с участка № 4, и она принадлежит тому участнику сделки, кто внес удобрения – государству или же предпринимателю, в нашем примере дифференциальную ренту 2 предприниматель оставит себе.

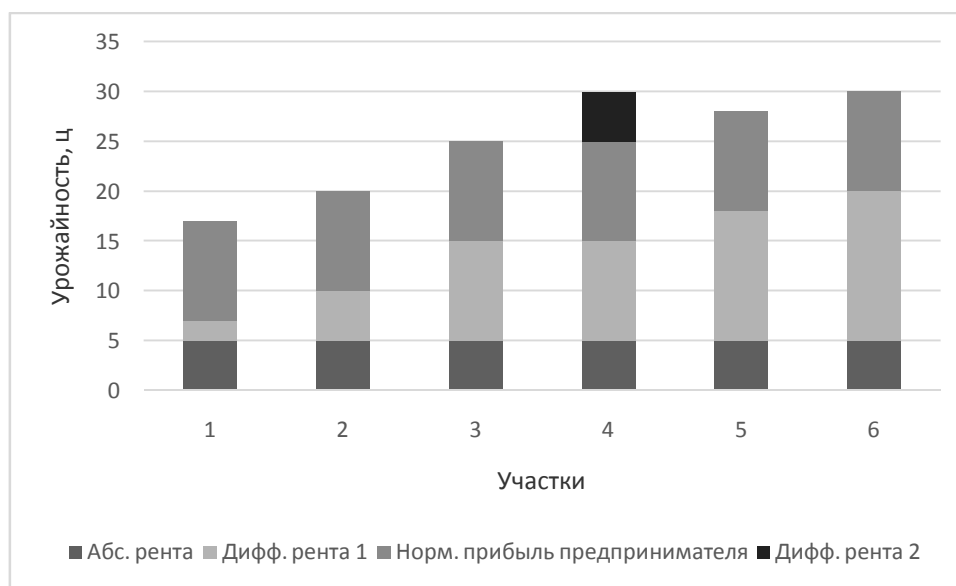


Рис. 2. Пример возникновения дифференциальной ренты

Данный пример показывает, что договор аренды хорошо подходит для земельных участков. На примере ЛПК «Башлеспром» и «Селена» мы рассмотрим, как осуществляется аренда лесных участков в республике и подходит ли эта модель для лесного хозяйства.

Рентные платежи в лесном хозяйстве необходимо рассматривать с двух позиций: во-первых, рента должна стимулировать предпринимательскую деятельность, эффективное и рациональное использование лесных ресурсов; во-вторых, изъятие лесного дохода должно производиться в полном объеме в интересах всего общества. Но с переходом ЛПК «Башлеспром» в частные руки и приходом в лесную промышленность ЛПК «Селена» рентные и лесные отношения сложились не в пользу государства и общества, о чем свидетельствуют представленные ниже факты.

Во-первых, в распоряжении правительства РБ от 01.11.2008 № 1361-р сказано, что ЛПК «Селена» предоставлен лесной фонд годовой расчетной лесосекой 403,8 тыс. куб. м. без проведения аукциона за 16,388 млн рублей, да еще и понижающим коэффициентом 0,5, то есть 1 куб. м леса правительство продало всего за 40 рублей. В аукционах же, которые проводились Министерством лесного хозяйства РБ, цена за 1 куб. м составляла 1000 рублей на корню. Местные предприниматели покупали у государства лес за эту цену, перерабатывали его и далее производили продукцию, которая была им необходима (доски, срубы и т.д.), создавая при этом дополнительные рабочие места для населения. Выигрывали все участники сделки: и государство, получая доход в виде ренты и налогов, и пользователи леса, получая прибыль за счет добавленной стоимости. «Селена» же экспортировала «кругляк» за 2000–2200 рублей, присваивая себе лесную ренту в размере около 1000 рублей, которая должна была идти в республиканский бюджет. И, конечно, в таких условиях дальнейшая глубокая переработка древесины означала бы для компании снижение нормы прибыли и падении рентабельности, вложение дополнительных капитальных затрат. Именно по этой причине и происходило торможение глубокой переработки древесины, которую государство уже заложило при заключении договора, не прописав условия для строительства комбинатов по глубокой переработке лесного сырья. Таким образом, мы видим, что государство позволило предпринимателями присваивать лесную ренту вместо того, чтобы взимать ее в пользу бюджета. Подробно данная тема изучена в исследованиях [1; 3–5].

Во-вторых, из-за отсутствия конкурса при вхождении в лесную промышленность ЛПК «Башлеспром» и «Селена», а также отсутствия конкурентов правительство уже склоняет компании к продаже леса в виде «кругляка». Так как рыночная цена на лес может быть определена путем аукциона, факт установления правительством цены вне конкурса при отсутствии конкуренции может быть либо следствием непонимания (незнания) чиновниками основ устойчивого ведения лесного хозяйства и сути рентных отношений, либо проявлением коррупции.

Отметим, что в ст. 607 Гражданского кодекса РФ [2] указано, что в аренду передаются земельные участки, обособленные природные объекты и имущественные комплексы (здания, сооружения, транспортные средства и т.д.), которые не будут терять своего первоначального вида в процессе их использования. В нашем примере о земельных участках, описанных выше, предприниматель вернет государству земельные участки, которые не потеряют свои натуральные свойства в процессе использования. Если рассматривать аренду применительно к лесному хозяйству, то наблюдается противоречие: предприниматель никак не сможет вернуть лесной участок в том виде, в котором брал в аренду у государства, так как лес не успеет вырасти до момента срока окончания договора. Чтобы соблюдать условия, приведенные в Гражданском кодексе, необходимо, чтобы люди жили более 100 лет – так они смогут посадить и вырастить лес, а затем передать его собственнику (государству) в первоначальном виде.

Очевидно, что это невозможно, так как трудоспособный возраст у людей ограничен, и, следовательно, применение аренды в лесном хозяйстве противоречит Гражданскому кодексу РФ. В таком случае необходимо отказаться от арендных отношений в лесной отрасли между государством и частниками, и перейти к продаже леса «на корню».

Также стоит отметить, что в Лесном кодексе РФ предусмотрена долгосрочная аренда лесных участков до 49 лет, и договор может быть не продлен после истечения этого времени.

Соответственно, у арендаторов нет стимула в полной мере вкладываться в этот участок и заниматься восстановлением леса, так как плоды их труда могут достаться уже другим предпринимателям, а при рыночных отношениях работать себе в убыток никто не будет.

В результате проведенного исследования мы выявили несколько причин, тормозящих процесс глубокой переработки лесных ресурсов:

1. За использование леса арендаторы платят государству очень низкую цену, при этом присваивая себе лесную ренту, что не стимулирует их производить продукцию глубокой переработки древесины;

2. Отсутствие конкурса на право лесопользования препятствует образованию рыночной цены на лес;

3. Содержание договора между частниками и государством носит лишь лесозаготовительный характер, а не предполагает строительства комбинатов по глубокой переработке лесных ресурсов.

Арендные отношения в лесном хозяйстве в итоге не стимулируют предпринимателей производить продукцию глубокой переработки лесного сырья. В этом случае необходимо аренду лесных участков заменить продажей древесины «на корню».

Таким образом, понимание механизмов, которые препятствуют развитию глубокой переработки лесных ресурсов, даст Правительству возможность разработать и внедрить те меры, которые стимулировали бы частников к производству продукции глубокой переработки лесного сырья, а не ведению исключительно лесозаготовительной деятельности.

Литература

1. Барлыбаев А.А., Зулькарнай И.У. Глубокая переработка лесных ресурсов: нужны ли арендные отношения в этой области? // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 5. С. 24–29.

2. Гражданский кодекс РФ (часть 2 с изм. на 28.04.2020).

3. Зулькарнай И.У. Институциональные препятствия эффективному использованию лесных ресурсов в России // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия «Экономика». 2016. № 2 (16).

4. Зулькарнай И.У. Причины отсутствия глубокой переработки леса в Республике Башкортостан // Вестник Башкирского института социальных технологий. 2012. № 2.

5. Зулькарнай И.У. Проблемы развития лесного хозяйства в Республике Башкортостан в контексте общероссийских проблем отрасли // Вестник Башкирского института социальных технологий. 2015. № 4.

6. Интервью с бывшим премьер-министром правительства Башкортостана Раилем Сарбаевым. Кто и как захватил башкирские леса? [Электронный ресурс]. URL: <https://mkset.ru/news/politics/18-08-2016/kto-i-kak-zahvatil-bashkirskie-lesa>

7. Пыжев А.И., Зандер Е.В., Пыжева Ю.И. Проблемы оценки природной ренты в лесном комплексе России // Проблемы современной экономики. 2013. № 3.

8. Шестакович А.Г., Теляшева Э.А. Промежуточные институты реформирования лесного хозяйства // Вестник Башкирского университета. 2017. № 4.

Стратегии устойчивого развития публичной администрации в Республике Болгария

Strategies for Sustainable Development of Public Administration in the Republic of Bulgaria (DOI: 10.34773/EU.2021.1.23)

Н. АРАБАДЖИЙСКИ

Арабаджийски Николай Запринов, доктор администрации и управления (DPA), профессор, руководитель секции публичной администрации в департаменте «Администрация и управление» Нового болгарского университета (Республика Болгария). E-mail: n_arabadjiiski@nbu.bg

Целью разработки является представление основных стратегий устойчивого развития публичной администрации в Республике Болгария. Был проведен анализ реализованных правительственных стратегических документов и принятых новых нормативных актов в период с 1995 по 2020 год. Подтверждается основной тезис, что введенная новая модель организации и функционирования системы публичной администрации в Республике Болгария в течение Предварительного вступительного периода полноправного членства в Европейском союзе является устойчивой и не изменялась в течение следующих Первого и Второго программных периодов полноправного членства в Союзе. Модель установленной системы публичной администрации в Республике Болгария постоянно совершенствуется и развивается.

Ключевые слова: стратегии, устойчивое развитие, публичная администрация.

The aim of the study is to present the main strategies for sustainable development of state administration in the Republic of Bulgaria. Analyzed are the implementation of government strategy papers and new legislative acts adopted between 1995 and 2020. The main thesis is confirmed that the new model of organization and functioning of the state administration system in the Republic of Bulgaria during the pre-accession period for full membership in the European Union is stable and has not changed in the following First and Second programming periods of full membership in the Union. The model of the established system of state administration in the Republic of Bulgaria is constantly improved and developed.

Key words: strategies, sustainable development, public administration.

8 марта 1993 года Республика Болгария подписала Соглашение об ассоциации с Европейским сообществом. В конце 1994 года Европейский совет предложил **Стратегию предварительного вступления для стран Центральной и Восточной Европы**. В ней сформулированы процедуры и приоритеты, которым должны следовать кандидаты:

- подписание двустороннего соглашения, регулирующего отношения между страной-кандидатом и Союзом;
- проведение политического диалога на высоком уровне между национальным правительством страны-кандидата и Союзом;
- инициирование и реализация вступительных партнерских отношений;
- реализация национальным правительством национальных программ по принятию достижений права Европейского сообщества;
- разрешение на участие агентств и комитетов Союза в разработке программ по продвижению политик и инструментов Европейского союза;
- предоставление предварительной вступительной помощи от Союза.

Заявление Республики Болгария о полноправном членстве в Европейском союзе было подано 16 декабря 1995 года.

На тот момент система публичной администрации в Республике Болгарии была построена на основе унаследованного от социалистического управления государственного аппарата, в состав которого входили различные органы и структуры, которые им помогают. Функционировало много управлений, направлений, комитетов, служб, дирекций, отделов, секторов, групп и бюро.

Все сотрудники администрации руководствовались действующим трудовым законодательством. Единой государственной политики по их обучению в высших учебных заведениях не существовало. Не было и специализированных учебных заведений для их профессиональной квалификации. Административное обслуживание не было эффективным, оказание административных услуг не было быстрым и качественным, и зачастую сопровождалось коррупционными действиями. Не являлась эффективной и судебная система.

1. Создание системы публичной администрации в Республике Болгария. Течение Предварительного вступительного периода полноправного членства в Европейском союзе с 1995 г. по 2006 г.

В июне 1995 г. Европейский совет принял в Каннах *Белую книгу* о сближении законодательств стран Центральной и Восточной Европы с законодательством внутреннего рынка Европейского союза. В болгарской публичной администрации успех административной реформы в течение предварительного вступительного периода зависел от наличия законного минимума, который бы признавал достижения права в Европейском сообществе. Это потребовало от болгарских правительств необходимой политической воли, а также широкой общественной поддержки необходимой законодательной реформы. Эти предпосылки предопределили реализацию *политики* путем следования *стратегиям* по проведению национальной административной реформы.

Условием успеха начинающейся административной реформы в Республике Болгария стало создание *специализированной системы* для профессионализации государственной администрации и наличие принятой стратегии реформы. Цель состояла в том, чтобы сделать государство более восприимчивым к проведению реформы. *Стратегии* по созданию, функционированию и развитию *структур* и *сотрудников*, а также по *предложению публичных услуг* системой публичной администрации в течение **Предварительного вступительного периода**, который длился 11 лет, создавались и реализовывались пятью правительствами (четыре постоянных и одно официальное).

С 1997 года болгарское правительство сформулировало *политику*, которую оно осуществляло в рамках принятой в 1998 году **Стратегии создания современной административной системы Республики Болгарии**.¹ В результате реализации этого стратегического документа были приняты два основных закона, регулирующих создание и функционирование **администрации исполнительной власти и правовой режим государственных служащих** – *Закон об администрации*² и *Закон о государственном служащем*.³

Принятием *Закона об администрации* в 1998 г. в Республике Болгария была введена *французская модель государственной службы*. Она основана на «политических кабинетах», которые должны помогать государственным органам власти и управления реализовать *правительственную политику* в сочетании со *скандинавской моделью государственной службы*, основанной на «политическом нейтралитете государственных служащих», назначаемых в администрацию, которым разрешено участвовать в политической деятельности.

Закон ввел **унифицированную модель администрации исполнительной власти**. Модель включает в себя *центральные органы* (Совет министров, премьер-министр, заместитель премьер-министра и министры), *территориальные органы* (областные управляющие, мэры муниципалитетов, мэры районов, мэры мэрий и наместники мэров). *Органами исполнительной власти* также считаются председатели государственных агентств, государственных комиссий, исполнительные директора исполнительных органов и руководители государственных учреждений, созданных на основании закона или постановления Совета министров, которые выполняют функции, связанные с осуществлением исполнительной власти. *Центральные органы исполнительной власти*, а также председатели государственных агентств и областные управляющие

¹ Принята Решением Совета министров Республики Болгария № 36 от 09.02.1998 г. (не опубликовано).

² Обн. ГГ. № 130 от 5 Ноября 1998 г., с посл. изм. ГГ № 80 от 28 Сентября 2018 г.

³ Обн. ГГ № 67 от 27 Июля 1999 г., с посл. изм. и доп. ГГ № 13 от 14 Февраля 2020 г.

создают «политические кабинеты» под их непосредственным руководством. Каждому *органу исполнительной власти* оказывается помощь со стороны администрации для осуществления соответствующих законных правомочий по управлению. Еще одной важной функцией администрации является предоставление соответствующих публичных услуг.

Администрация исполнительной власти является *центральной и территориальной*.

В состав *центральной администрации* входят: администрация Совета министров, министерств, государственных органов, администрация государственных комиссий, исполнительные агентства и административные структуры, созданные нормативным актом, которые выполняют функции, связанные с осуществлением исполнительной власти.

Территориальная администрация включает в себя: областные администрации, муниципальные администрации и специализированные территориальные администрации, созданные как юридические лица нормативным актом.

Система *центральной администрации и областных администраций* построена централизованно и регламентируется *Законом об администрации*. Администрация организована в дирекции. Те из них, которые имеют территориальные единицы, называются дирекциями. В дирекциях создаются отделы, а при необходимости к ним добавляются сектора. Администрация делится на *общую и специализированную*. *Общая администрация* осуществляет внутреннюю административную деятельность, помогая *органам управления* в качестве руководителя администрации и обеспечивая деятельность *специализированной администрации*, которая выполняет внешнюю административную деятельность по предоставлению публичных услуг. Административное руководство администрацией соответствующего *органа* осуществляет генеральный секретарь. В структурные звенья администраций назначаются государственные служащие и лица, работающие по трудовому правоотношению. Каждая администрация соответствующего *органа* создается в соответствии с *Правилами устройства*, принятыми Советом министров.

Система муниципальных администраций с 1991 г. является децентрализованной. Ее структуры не построены на основе **унифицированной модели**, введенной Законом об администрации. Муниципальные администрации создаются в соответствии с Законом о местном самоуправлении и местной администрации.⁴ Муниципальный совет утверждает общую численность сотрудников и структуру муниципальной администрации в муниципалитете, районе и мэрии по предложению мэра муниципалитета. Его предложение должно соответствовать бюджету соответствующего муниципалитета. Мэр муниципалитета утверждает Правила устройства муниципальной администрации и назначает на неопределенный срок секретаря муниципалитета, который будет нести ответственность за деятельность муниципальной администрации.

Законом о гражданских служащих, принятым в 1999 г., был введен отдельный правовой режим для государственных служащих в администрации – *административно-правовой режим*. Существующие до этого момента трудово-правовые правоотношения, регламентированные Трудовым кодексом⁵ для государственных служащих, трансформировались в служебные правоотношения. Специальные законы регулируют специфические административно-правовые режимы государственных служащих в службах безопасности и общественного порядка.⁶

⁴ Обн. ГГ № 77 от 17 Сентября 1991 г., с посл. доп. ГГ № 99 от 8 Октября 2019 г.

⁵ Обн. ГГ № 26 от 1 Апреля 1986 г., с посл. изм. и доп. ГГ № 13 от 14 Февраля 2020 г.

⁶ Прим.авт. В Республике Болгария такими службами являются:

➤ **службы безопасности:** Государственное агентство «Разведка»; Национальная служба охраны; Государственное агентство «Национальная безопасность»; Главная дирекция борьба с организованной преступностью и дирекция «Внутренняя безопасность» Министерства внутренних дел; служба «Военная информация» Министерства обороны; Государственное агентство «Технические операции» и органы по ч. 2 ст. 16 *Закона о борьбе с коррупцией и конфискацией незаконно приобретенного имущества*, обн. ГГ № 7 от 19 Января 2018 г., с посл. изм. и доп. ГГ № 83 от 22 октября 2019 г.;

➤ **службы общественного порядка:** Главная дирекция «Национальная полиция»; Главная дирекция «Пограничная полиция»; Главная дирекция «Пожарная безопасность и защита населения»; областные дирекции МВД и служба «Военная полиция» при министре обороны.

После 1999 г. Республика Болгария получила оказываемую перед вступлением специфическую целевую и финансовую помощь путем трех основных инструментов: Программы помощи странам Центральной и Восточной Европы в подготовке к их вступлению в Европейский союз (ФАР)⁷, Инструмента структурной политики для предварительного вступления (ИСПА)⁸, Фонда содействия мерам предварительного вступления в сельском хозяйстве и развитии земледелия стран-кандидатов в период подготовки к членству (САПАРД)⁹. Одной из целей этих программ было улучшение существующей системы публичной администрации, ее институций, которые должны были иметь возможность эффективно функционировать в рамках Европейского союза. Причиной того, что значительная часть запланированных средств по этим программам не используется, является отсутствие административного потенциала сотрудников администрации для разработки и реализации проектов.

1 октября 2001 г. болгарское правительство приняло **Стратегию реформирования болгарской судебной системы**.¹⁰ Основная цель Стратегии заключалась в разработке европейских стандартов в области права с изложением политических и законодательных приоритетов реформирования **судебной системы**, которые будут поддерживать процесс подготовки Республики Болгария к членству в ЕС на пятилетний период. Стратегия была обновлена в 2003 году. Реформу судебной системы необходимо было продолжить в нескольких направлениях, одним из которых было улучшение ее *структуры* путем создания специализированных административных судов, реструктуризации коммерческой юрисдикции и ограничения следственных полномочий на досудебном этапе уголовного производства. В 2003 г. была принята *Обновленная программа исполнения стратегии до 2008 г.*

В очередном докладе за 2002 г. Европейской комиссии о прогрессе Республики Болгария в процессе присоединения подчеркивается необходимость того, чтобы страна обладала достаточным *административным потенциалом* для реализации европейского законодательства (*acquis communautaire*). Комиссия определяет институциональное строительство **системы публичной администрации** как *«развитие структур и систем, человеческих ресурсов и навыков управления, необходимых для реализации европейского права»*.

9 июля 2002 года правительство Болгарии приняло **Стратегию модернизации государственной администрации от присоединения к интеграции**.¹¹ Она была разработана на основе основных критериев оценки в рамках **Программы SIGMA** – совместной инициативы Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Европейского союза, финансируемой в основном **программой ФАР** Европейского союза. Программа включала шесть ключевых областей: *механизмы проведения политики и координации; государственная служба; финансовый менеджмент; государственные закупки; внутренний финансовый контроль и внешний аудит*. Реализация **Стратегии модернизации государственной администрации от присоединения к интеграции** организовывалась в соответствии с **Планом действий по укреплению административного и судебного потенциала**. Он был разработан Европейской комиссией в тесном сотрудничестве с правительством Болгарии для реализации стратегического документа о расширении Европейской комиссией с ноября 2001 г. **План** получил финансовую поддержку в рамках национальной **Программы ФАР 2001/2002 г.** и ежегодно обновляется. Целью **Плана** было достижение целей **Стратегии**:

⁷ См. Регламент 1266/1999 г. Европейского парламента и Совета о координации помощи странам-кандидатам в рамках стратегии предварительного вступления.

⁸ См. Регламент 1267/1999 г. Европейского парламента и Совета о создании механизма предварительной подготовки к вступлению.

⁹ См. Регламент 1268/1999 г. Европейского парламента и Совета о финансовой помощи Сообщества для предварительных вступительных мер в области сельского хозяйства и развития сельских районов в странах-кандидатах из Центральной и Восточной Европы в период до вступления.

¹⁰ Принята Решением Совета министров Республики Болгария № 672 от 1 Октября 2001 года после согласования с Высшим судебным советом и соответствующими органами судебной власти.

¹¹ Принята Решением Совета министров Республики Болгария № 465 от 09.07.2002 г.

➤ Модернизация государственной администрации в соответствии с нормами правового государства, рыночной экономикой и основными правами человека;

➤ Укрепление способности планировать, координировать и осуществлять процессы, предшествующие вступлению в сообщество и, в частности, в переговорном процессе с Европейским союзом;

➤ Подготовка государственной администрации к полноценному функционированию в Европейском союзе сразу после вступления Республики Болгария.

Вспомогательная структура для работы в этом направлении была создана Постановлением № 33 Совета Министров Республики Болгария от 11 февраля 2002 года, ею стала *Рабочая группа 31 «Вопросы административного потенциала»*. Ее основная обязанность заключалась в систематическом мониторинге реализации стратегии, выявлении пробелов и недостатков, разработке предложений по совершенствованию механизмов и разработке предложений по проектам и программам, финансируемым Европейским союзом.

В целом модель государственной службы не изменилась. Создание административных единиц центральной и территориальной администраций исполнительной власти является результатом сформулированных политик на основе результатов анализа состояния *двух факторов* – доступности администрации и общественных ожиданий ее деятельности.

14 февраля 2002 года правительство Болгарии приняло **Стратегию обучения работников администрации**.¹² Основное внимание уделяется обучению и повышению квалификации служащих для укрепления государственной службы и их административного потенциала. Основной целью стратегии является совершенствование системы развития профессиональных навыков и квалификации работников. Подготовка всех новых государственных служащих, а также тех, кто впервые занимает руководящие должности в администрации, является обязательной и осуществляется централизованно в рамках созданного Института публичной администрации при Совете министров Республики Болгария. Подготовка студентов по программам бакалавриата и магистратуры по публичной администрации осуществляется в 15 из 51 аккредитованного вуза страны. Специальности предпочитают молодые люди, которые хотят занять должности в структурах системы публичной администрации.

Первая **Стратегия электронного правительства**¹³ была принята 28 декабря 2002 года. Ее главная цель состояла в том, чтобы организовать и поддержать внедрение электронного правительства на самом высоком государственном уровне в качестве долгосрочного процесса.

В 2006 году правительство Болгарии инициировало законодательные поправки в двух основных законах, касающихся создания и функционирования администрации исполнительной власти – *Законе об администрации* и *Законе о государственном служащем*. Они проводят административную реформу в отношении: разграничения политического и административного уровня в администрации; регулирования процесса разработки политик; создания эффективного внутреннего контроля; эффективного управления человеческими ресурсами в администрации и укрепления статуса и повышения мотивации государственных служащих.

5 июня 2006 г. болгарское правительство приняло новую **Стратегию децентрализации на 2006–2015 гг.**¹⁴ В ней были определены важные стратегические цели для реализации национальной политики по совершенствованию территориального управления. Это интегрированный документ, который объединяет *секторные политики* и их координацию на разных уровнях территориального управления. Акцент делается на увязке модернизации государственной администрации и построении децентрализованной администрации с процессом децентрализации. Стратегия основана на приоритетах *европейской политики* децентрализации, устойчивого и сбалансированного развития регионов. Эти приоритеты были определены в качестве осново-

¹² Принята Решением Совета Министров Республики Болгария № 85 от 14 февраля 2002 г., обновлена Протоколом № 11.1 Совета Министров от 16 марта 2006 г.

¹³ Принята Решением Совета Министров Республики Болгария № 866 от 28.12.2002 г.

¹⁴ Принята Решением Совета Министров Республики Болгария № 424 от 05.06.2006 г.

полагающих принципов в **Лиссабонской стратегии**¹⁵ и в *региональной политике* Республики Болгария в соответствии с **Европейской хартией местного самоуправления**.¹⁶

Для определения рамок деятельности по управлению человеческими ресурсами и повышения их административного потенциала 20 июля 2006 г. были приняты **Стратегия управления человеческими ресурсами в государственной администрации 2006-2013 гг.**¹⁷ и план ее осуществления.¹⁸ Стратегия была направлена на эффективное управление основным капиталом государственной администрации – людьми, которые в ней работают. Она должна была удовлетворить потребность граждан и бизнеса в административных услугах и стимулировать развитие основных направлений управления человеческими ресурсами в государственной администрации.

21 декабря 2006 г. правительство Болгарии утвердило **Национальную стратегическую референтную рамку Болгарии (НСРР)** – план мероприятий в программный период 2007–2013 гг.¹⁹ Она описывала стратегию Республики Болгарии по поддержке действий правительства в следующих тематических областях для повышения конкурентоспособности: человеческие ресурсы, инфраструктура, управление и эффективная государственная администрация и услуги, а также территориальная сплоченность, их взаимосвязь и роль *Структурных фондов* и *Когезионного фонда* в рамках этой стратегии.

2. Устойчивое развитие системы публичной администрации в Республике Болгария в течение Первого программного периода членства в Европейском союзе с 2007 по 2013 год.

1 января 2007 года Республика Болгария была принята в качестве полноправного члена Европейского Союза. **Первый программный период полноправного членства в Европейском союзе** – с 1 января 2007 года по 31 декабря 2013 года. *Стратегии* создания, функционирования и развития *структур, сотрудников*, а также *предложения публичных услуг в системе публичной администрации* в течение этого семилетнего периода были созданы и реализованы четырьмя правительствами (три постоянных и одно служебное).²⁰ Основным стратегическим документом, в котором изложена их политика, была **Национальная программа реформ в Республике Болгария**. Она ежегодно обновлялась и принималась решением Совета министров. Таким образом, каждая правящая политическая партия или коалиция имела возможность устанавливать и реализовывать свою собственную *политику* в течение срока своего правления. Программа соответствовала **Лиссабонской стратегии** (за период до 2010 г.) и **Стратегии «Европа–2020»**.²¹

Частью **Национальной стратегической референтной рамки Болгарии /НСРР/** был утвержденный стратегический документ **оперативной программы «Административный потенциал»**.²² Средства на программу составляют 180 789 087 евро. Ее реализация была направлена

¹⁵ Прим. авт. Наименование документа – «Европейский совет в Лиссабоне – Стратегия экономического и социального обновления Европы», представлен Европейской комиссией чрезвычайному Европейскому совету в Лиссабоне, 23–24 марта 2000 г.

¹⁶ Прим. авт. Европейская хартия местного самоуправления была принята государствами-членами Совета Европы в Страсбурге 15 октября 1985 года. Она была ратифицирована законом, принятым 37-м Народным собранием Республики Болгария, обн. ГГ №. 28 от 28.03.1995 г.

¹⁷ Принята Протоколом Совета Министров Республики Болгария № 29.16 от 20.07.2006 г.

¹⁸ Принят Протоколом Совета Министров Республики Болгария № 29.16 от 20.07.006 г.

¹⁹ Прим. авт. НСРР составлена в соответствии со ст.27 и ст.28 Регламента Совета ЕС (№ 1083/2006 г. от 11 июля 2006 г.). Это документ, описывающий роль Структурных фондов в период 2007-2013 гг. в поддержку глобальной стратегии развития Болгарии.

²⁰ Подробнее см. Арабаджийски, Н. Политика устойчивого развития администрации исполнительной власти в Республике Болгария в Первый программный период членства в Европейском союзе. Сборник докладов научной конференции «Региональная экономика и устойчивое развитие». Т. 2. Варна: Изд. «Наука и экономика» Экономического университета, 2018. С. 13–29.

²¹ Прим. авт. Наименование документа – «Европа 2020: Стратегия разумного, устойчивого и всеобъемлющего роста», предложен Европейской комиссией в марте 2010 года. Он был одобрен главами государств или правительств ЕС в июне 2010 года.

²² Принята Протоколом Совета Министров Республики Болгария № 8.31 от 01.03.2007 г.

на достижение общих стандартов и правил для реформы в государственной администрации, на всех уровнях: центральном, районном и муниципальном. Всего в рамках программы было реализовано 1450 проектов. Также была реализована оперативная программа «Техническая помощь».²³ Средства на программу составляют 48 296 513 евро. В рамках программы было реализовано 117 проектов. Средства обеих оперативных программ были использованы на 100 %.

В 2007 году был принят новый Закон о судебной власти.²⁴ Он регулировал структуру и принципы деятельности органов судебной системы и взаимодействие между ними, а также взаимодействие между органами судебной власти и органами законодательной и исполнительной власти.

К концу 2009 года динамика в процессе создания, закрытия, преобразования и переименования административных структур, главным образом в центральной администрации, была чрезвычайно высокой. Общая реструктуризация началась сверху вниз в исполнительной власти и ее администрации.

28 июня 2010 года Совет министров Республики Болгарии принял **Стратегию продолжения реформы судебной системы в условиях полноправного членства в Европейском Союзе**.²⁵ Установленными стратегическими целями в ней были:

- Лучшее управление судебной системой;
- Качество правосудия (принцип – постановка точки зрения граждан в центр дебатов о судебной реформе);
- Противодействие коррупции в судебной системе.

2 июля 2010 года Совет министров Республики Болгарии принял **Обновленную Стратегию децентрализации на 2006–2015 годы**.²⁶ Она была долгосрочным документом для реализации национальной политики по совершенствованию территориального управления. В ней были заложены направления в распределении полномочий и финансовых ресурсов между центральным, региональным и муниципальным уровнями правительства с целью предоставления более качественных услуг гражданам. Стратегия была реализована в рамках **четырёхлетних программ**.

29 июля 2010 г. правительство Болгарии приняло **План по реализации мер по оптимизации государственной администрации на 2010–2011 гг.**²⁷ Структурные и штатные изменения в администрации исполнительной власти осуществлялись в связи с его исполнением.

29 декабря 2010 г. правительство также приняло **Общую стратегию электронного правительства Республики Болгария на 2011–2015 гг.**²⁸ Две из ее целей были связаны с внедрением «бизнес-моделей» в работу администрации и созданием «цифровой администрации».

В 2011 году с поправками и дополнениями к **Закону о судебной власти** в Республике Болгарии были созданы **Специализированная прокуратура, Апелляционная специализированная прокуратура**, в состав которых входят следственные отделы, **Специализированный уголовный суд и Апелляционный специализированный уголовный суд**. Благодаря своей специализации следователи, прокуроры и судьи получают более глубокие знания, практический опыт и, таким образом, повышают качество и скорость правосудия, включая установление наказаний за преступления, связанные с коррупцией.

20 декабря 2012 года правительство Болгарии приняло **Национальную программу развития: Болгария 2020**.²⁹ Это ведущий стратегический документ, в котором изложены цели принятой национальной политики развития Республики Болгария до 2020 года.

²³ Принята Протоколом Совета Министров Республики Болгария № 8.19 от 01.03.2007 г.

²⁴ Обн. ГГ № 64 от 7 Августа 2007 г., с посл. изм. и доп. ГГ № 11 от 7 Февраля 2020 г.

²⁵ Принята Решением Совета Министров Республики Болгария № 441 от 28.06.2010 г.

²⁶ Принята Решением Совета Министров Республики Болгария № 454 от 02.07.2010 г.

²⁷ Принят Решением Совета Министров Республики Болгария № 560 от 29.07.2010 г.

²⁸ Принята Решением Совета Министров Республики Болгария № 958 от 29.12.2010 г.

²⁹ Прим. авт. Программа была принята решением Совета министров № 1057 от 20 декабря 2012 года, и для ее осуществления были приняты четыре Трёхлетних плана действий по ее реализации на периоды: 2014–2016; 2015–2017; 2016–2018 и 2017–2019.

Окончание статьи, а также законодательные акты и стратегические документы, использованные в работе, будут опубликованы в № 2/2021.

Литература

1. Арабаджийски Н. Государственное и публичное управление. София: Новый болгарский университет, 2014.
2. Арабаджийски Н. Политика устойчивого развития администрации исполнительной власти в Республике Болгария в Первый программный период членства в Европейском союзе. Сборник докладов научной конференции «Региональная экономика и устойчивое развитие». Т. 2. Варна: Изд. «Наука и экономика» Экономического университета, 2018.
3. Арабаджийски Н. Политика развития администрации исполнительной власти в Республике Болгария в течение Второго программного периода членства в Европейском союзе. Сборник «10 лет Болгарии в Европейском союзе – влияние на развитие публичной политики и законодательства». София: Новый болгарский университет, 2018.
4. Георгиев Л. Региональная экономика. София: Новый болгарский университет, 2009.
5. Георгиев Л. Региональные и муниципальные несоответствия. София: Новый болгарский университет, 2012.
6. Гылыбинова Юл. Европейские регионы – формальное исследование номенклатуры или использование возможностей сближения. София: Новый болгарский университет, 2015.

О проблеме обеспечения когнитивной безопасности

On the Problem of Ensuring Cognitive Security

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.24)

Н. МИРОНОВА

Миронова Наталия Геннадьевна, канд. филос. наук, доцент кафедры управления информационной безопасности Института истории и государственного управления Башкирского государственного университета. E-mail: om_aks@mail.ru

Россия вовлечена в информационные связи глобальной коммуникационной среды, являясь объектом пристального внимания спецслужб других стран, объектом и участником информационного противодействия, экономической конкуренции. Риски, обусловленные указанными угрозами, можно отнести к когнитивным. В статье анализируются когнитивная сфера общества как предмет информационной, в частности, когнитивной безопасности, методы когнитивной войны и когнитивные угрозы; обозначен круг проблемы когнитивной безопасности, предложены направления реализации мер когнитивной безопасности.

Ключевые слова: когнитивная война, информационная война, когнитивная безопасность.

Russia is involved in the information links of the global communication environment, being the object of close attention of the special services of countries, the object and participant of information countermeasures, economic competition. The risks associated with these threats can be classified as cognitive. The article analyzes the cognitive sphere of society as a subject of information, in particular, cognitive security, methods of cognitive warfare and cognitive threats; the circle of the problem of cognitive safety is outlined, directions of implementation of measures of cognitive safety are proposed.

Key words: cognitive warfare, information warfare, cognitive security.

Современная политическая реальность насыщена военным противостоянием в разнообразных формах, одна из которых – информационная война, имеющая ныне повсеместный, всепроникающий и постоянный характер благодаря глобальным коммуникациям. Цифровые СМИ

и сетевые технологии стали инструментом эффективного когнитивного и политического воздействия на умы и поведение населения всех стран. Одновременно с развитием информационно-коммуникационных технологий по заказу военных ведомств и корпораций, силами западных *thinktank*'ов активно ведутся проектные разработки в области социальных, когнитивных технологий, которые находят военное применение. Страны-участники этой «гонки вооружений» (в их числе Россия) отмечают растущие проблемы информационной и когнитивной безопасности. Можно говорить о перерастании информационных войн (*information warfare – IW*) в новую фазу когнитивной войны; особенность этой фазы *IW* – масштабы и глубина проникновения в социальную практику и жизнь человека интернета поколения *WEB 3.0* (интернет вещей, индустрия 4.0) и когнитивных технологий, дающие тем, кто владеет этими технологиями и каналами на правах создателей, огромное и разнообразное влияние на мировые процессы.

Термин «информационная война» впервые определен в 1990-е в военных стратегических документах; так, в директиве *DODD 3600* Минобороны США, «Объединенной доктрине информационной войны», термин «информационная война» (*ИВ*) определяется как система действий для достижения информационного превосходства в поддержке национальной военной стратегии посредством воздействия на информацию и информационные системы противника. Среди инструментов *ИВ* – психологические операции для оказания воздействия на системы управления и принятия решений противника, дезинформации, дезорганизации и разрушения его социальных институтов и др. Психологические операции (операции влияния (*IO, influence operations*)), психологические операции (*psyop*)) обычно понимаются как система мероприятий по распространению подготовленной информации для воздействия в нужном ключе на эмоциональное состояние, мотивацию, принимаемые решения, поведение политических противников и союзников. Психологические операции могут быть также направлены на повышение привлекательности в глазах населения или элит страны-противника; «мягкая сила» как средство воздействия привлечением, убеждением и «подталкиванием» социальных групп страны-противника – широко применяемый способ «добиваться желаемого на основе добровольного участия союзников, а не с помощью принуждения или подачек» (как его определил в 1990 г. автор термина Джозеф Най); на практике конечной целью применения стратегий «мягкой силы» становятся дестабилизация экономической, социальной, духовной жизни (по словам дипломата А.В. Демидова [2, 88]), через вмешательство во внутренние дела, управление общественным мнением и сознанием целевых групп населения страны-объекта.

То обстоятельство, что подобные «информационные операции» нацелены на сознание, убеждения, процессы мышления и другие когнитивные свойства индивидов, позволяют выделить в особую группу когнитивные операции, и ввести термин «когнитивная война» для обозначения объединенной общим замыслом совокупности когнитивных операций, обособленной во времени от других форм *ИВ* (таких, как прямое физическое разрушение информационной технической инфраструктуры противника и иное киберфизическое воздействие на информационные каналы). И когнитивные войны нельзя считать чем-то совершенно новым. Как технологии и практика воздействия на морально-волевое и идейное состояние армии, элиты и населения противника, они известны давно, с тех пор как *СМИ* (печать, радиосвязь, телефон и кинематограф), получив распространение, были превращены государствами в инструмент политической и военной борьбы, проведения «информационных операций» в мирное и военное время как во внешнем контуре, так и для внутреннего употребления.

Когда объектом разрушительного воздействия выступает индивидуальное и коллективное сознание, а конечные задачи воздействия носят политический характер, следует говорить о когнитивной войне. Объектами воздействия в когнитивных войнах становятся культурное и ментальное «пространство» противника: индивидуальное, групповое и коллективное сознание, системы образования и воспитания, коммуникативная практика, социальные ценности, мировоззренческие, научные, конфессиональные представления, поддерживающие целостность социальных структур.

Термин «когнитивная война» употребляется на Западе в более узком смысле, чем «информационная война». Например, «когнитивная война – это изменение с помощью информационных средств того, как думает целевая группа населения и как она действует» [9]; как «манипулирование публичным дискурсом со стороны внешних элементов, стремящихся подорвать социальное единство или политическое доверие к политической системе» [15]; как «процесс дезинформации, направленный на психологическое истощение получателей информации» [14]. В отечественной литературе термин употребляется в социальном контексте редко и в более вольной трактовке, например, В. Лепехин использует термин «когнитивная война» как «война знаний и смыслов» [5]. (Г. Почепцов, например, использует словосочетание «социетальная война» в контексте «война смыслов»).

Субъекты когнитивной войны – государства и их союзы, негосударственные структуры, корпоративные и финансово-политические группы (банковские группы, преступные сообщества, экстремистские организации), иные заинтересованные группы, использующие когнитивные технологии и информационные операции как средство реализации своих интересов и целей.

Объекты воздействия когнитивных войн и операций – социальные структуры, индивидуальное и коллективное сознание (в первую очередь ценностно-смысловое ядро менталитета). Повреждению подвергаются ценностно-понятийная система, мировоззренческие установки, язык как средство коммуникации, традиции, образ и направленность мышления индивидов и целых групп, интерпретации ими событий, логика рассуждений. Указанное «повреждение» отражается на формах и содержании социальной деятельности – системах управления и принятия решений, социальных связях, практиках. С распространением интернета и мобильных гаджетов когнитивное «давление» на убеждения и поведение людей усилилось, а количество каналов информационного воздействия возросло, оказывая запланированное стратегами ИВ воздействие на содержание внимания, мышления, памяти, на эмоции и психические процессы, на ценностно-мотивационный комплекс личности, наконец, а через социальную коммуникацию – и на коллективное сознание и поведение. «Средний» россиянин постоянно погружен в эмоционально и информационно насыщенную среду, достаточно агрессивно воздействующую на сознание и подсознание.

Инструментами когнитивных войн выступают, во-первых, средства информационного воздействия (инструменты и методы политической и религиозной пропаганды, иные информационные операции; «продукция» шоу-бизнеса и кинематографа, СМИ, литература (научная, популярная, художественная), интернет-сервисы (соцсети, браузеры поисковой выдачи, новостные ресурсы и т.д.), развлекательно-спортивные массовые мероприятия и т.д.). Во-вторых, инструментом когнитивных войн и операций выступает институциональная деятельность (деловая и трудовая практика и коммуникация, политическое лоббирование разрушительных по своим социальным последствиям законопроектов, финансирование деструктивной деятельности и социальной активности, непродуманная, противоречивая или деструктивная реформаторская деятельность органов управления и корпоративных структур).

В арсенал технологий, применяемых в когнитивной войне, входят и т.н. «подрывные технологии». Термин «подрывные инновации/технологии» (disruptive innovation [4]) обычно используется в экономическом контексте: как технологические новшества, которые позволяют их обладателю завоевать рынок продуктов или услуг, быстро вытеснив конкурентов за счет привлечения их клиентов качественно новыми потребительскими свойствами товара или услуги. По мере приватизации и «капитализации» культуры, социальных институтов (образования, науки, государства т.д.) последние играют преходящую социальную роль поставщиков коммерческих услуг потребителю, конкурируя на региональном и глобальном рынке друг с другом, с корпорациями за получение прибыли и власть над «рыночным сегментом». В процессе рыночной конкуренции социальные институты в своем новом качестве вынуждены вести технологическую борьбу, и терпят в ней потери от подрывных технологий конкурентов, в первую очередь корпораций с более широким бизнес-опытом и изначально иными, чисто «экономическими» ценностями. Автоматизация и цифровизация, информационно-коммуникационные технологии

(ИКТ) оказались для традиционных социальных институтов и практик «подрывными технологиями», разрушая их. Исчезают бумажные СМИ (как и весь документооборот, они стали электронными) и традиционная издательская деятельность, кинематограф все больше уступает сетевому массовому видео-контенту; институты образования перестают играть ту роль, в которой они стали привычны за последнее столетие (как средство воспитания, передачи технологий, знаний, ценностей национальной культуры от старшего поколения – молодому). Образование стало бизнесом по продаже образовательных услуг с элементами развлекательности (игрификация, тьюторинг и интерактивные учебники вместо учителя, облегченный формат платформенного, ни к чему не обязывающего дистанционного образования); образовательные учреждения вступают в конкуренцию с бизнес-компаниями (которые теперь также предлагают обучение как услугу); государственное управление приобретает черты корпоративно-проектной и сетевой культуры и т.д. Даже институт семьи также испытывает на себе разрушительное воздействие «подрывных цифровых технологий», поскольку большая часть межличностной коммуникации теперь опосредуется гаджетами, телекоммуникационными сервисами, мессенджерами, а родители в таких условиях перестают быть для собственных детей авторитетом и источником опыта, традиционных ценностей, стандартов, образцов поведения. Дети усваивают вестернизированный контент из Интернета, созданного по заказу военных США как раз для информационных задач боевых операций. Л. Харрисон и С. Хантингтон отмечали [13], что вестернизация культурной практики способствует эрозии бытовых и поведенческих норм, культурных и моральных ценностей, косвенно способствуя размыванию национального суверенитета стран. Так цифровые технологии трансформируют «социальную ткань» на всех уровнях, способствуя отчуждению поколений, пресекая преемственность культурного опыта между поколениями народа.

Наиболее широко практика информационных операций до 2000-х гг. применялась государствами при решении внутри- и внешнеполитических задач. Субъект когнитивной войны, решающий свои политические и экономические задачи, стремится к нейтрализации и подчинению политического противника – через навязывание последнему своих стандартов, идеологий, идентичностей, приоритетов развития, ценностей, моделей поведения. Для их укоренения атакуется и хаотизируется духовно-нравственная и ценностная сфера, внедряются чуждые или деструктивные модели поведения, неадекватные культурным и экономическим условиям цели и убеждения (например, бездетность, потребительство и т.п.). Признаками поражения общества в когнитивной и информационной войне могут служить массовая эмиграция (в т.ч. «утечка умов», непродуктивная канализация пассионарности), спад численности населения страны-противника (из-за утраты смыслов, экономических проблем, злокачественного образа жизни, связанного с упадком социальных институтов (семьи, здравоохранения и т.д.), деградацией экономической инфраструктуры, научно-технологическим регрессом). Другие признаки – утрата социальной идентичности, хаотизация и распад социальных связей, как одно из следствий – эсхатологические и упаднические настроения, неспособность к коллективному усилию. Некоторые исследователи [7] также указывают среди видимых признаков проигрыша в информационной (когнитивной) войне «включение информационной системы проигравшей стороны в решение задач в интересах победителя, который определяет входные данные; информационная система проигравшей стороны поглощается структурой победителя и начинает работать в его интересах».

Инструменты когнитивного влияния широко используются и внегосударственными структурами (криминалом, ТНК, надгосударственными структурами, такими, например, как Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) или Всемирный экономический форум (ВЭФ), стремящимися влиять на политику и социальные институты в соответствии с собственными интересами). Так, в течение последнего десятилетия реализуется проект ВЭФ «Глобальная инициатива преобразования» (Global Redesign Initiative, 2009, затем 2016) (варианты прочтения: «глобальная реорганизация», «глобальная перезагрузка») [12]. Этот глобалистский проект «корпоративного толчка к новой форме глобального управления» и изменения ролей государств, корпораций и международных организаций гражданского общества в глобальном

управлении, ставит в центр будущей системы управления ТНК, а не государства, как прежде. Планы подобного масштаба предполагают с их стороны широкомасштабные действия по проведению мировой экономики (и общественного бытия и сознания) к состоянию, после которого и станет возможна «перезагрузка» и перехват управления. Эти действия, по-видимому, дают установиться новой, «сломанной», нормальности, которую можно наблюдать в последние годы и месяцы: сворачивание привычных гражданских свобод, прав и гарантий, усиление цифрового контроля, утрата приватности частной жизни, рукотворная стагнация («локдауны» 2020 года) экономического и социального развития, активное реформирование социальных институтов в направлении, которого, кажется, никто не понимает и мало кто принимает.

В условиях информационного противодействия (в т.ч. когнитивной войны за лояльность населения к политическим элитам) национальное государство для самосохранения и выживания должно, полагаем, следовать собственной стратегии, с учетом явных и предполагаемых угроз, – информационных и когнитивных, учитывая тенденции развития науки и технологий. Когнитивные угрозы – виды, механизмы и источники возможного ущерба основе социального бытия нации, страны, государства. Культурная матрица – ценностное ядро этого бытия, родовое, народное представления о правде, справедливом, разумном, этичном (в высоком и консервативном, а не сиюминутном понимании этих концептов). Культурная матрица поддерживает жизнеспособность народа в истории. Сохранность культурной матрицы от когнитивных атак – сфера когнитивной безопасности государства. У каждой страны система непреходящих, «витальных» ценностей апробируется собственным историческим опытом. (Так, аналитический центр Heritage Foundation в США констатировал, что процветание этой страны зиждется на системе ценностей, среди которых главные – свобода, ответственность, семья, наследие, истина, вера, патриотизм, верховенство закона, самоуправление, предпринимательство, конкуренция).

Когнитивные угрозы как одна из сторон социально-политической практики, реализуемой через технологические инструменты, стали актуальной задачей обеспечения национальной безопасности, в т.ч. информационной безопасности. Понятию «информационная безопасность» в доктрине информационной безопасности РФ придается следующий смысл: «информационная безопасность Российской Федерации – состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних информационных угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод человека и гражданина, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальная целостность и устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации, оборона и безопасность государства» [3].

Когнитивная безопасность не совпадает с понятием «информационная безопасность», не укладывается полностью в содержание последнего и имеет более конкретное содержание. Когнитивную безопасность мы понимаем как состояние сохранности и защищенности фундаментальных (для индивидуального и социального сознания) ценностей, когнитивных и поведенческих моделей, которые имеют «сберегающее» содержание по отношению к социальной практике, позволяя обеспечить жизнеспособность, «витальность» как индивида, так и социума, способность последнего эффективно решать коллективные задачи, противостоять внутренним и внешним вызовам и конфликтам. Понятие и методология когнитивной безопасности (как совокупности средств и мер противодействия угрозам) требуют глубокого анализа. О.Н. Новокшанов определяет когнитивную безопасность как «состояние когнитивной сферы, обеспечивающей эффективность и результативность деятельности человека, направленной на удовлетворение его потребностей и реализацию интересов» [6, 136]. Понятием, близким термину «когнитивная безопасность», является термин «социетальная безопасность» (societal security), определенный его авторами довольно широко, – как «способность общества сохранять свою сущность в изменяющихся условиях и при возможных или явных угрозах» [10]. В стандартах безопасности [1] социетальная безопасность трактуется как защита общества от инцидентов, чрезвычайных ситуаций и бедствий, вызванных умышленными и неумышленными действиями человека, опасными природными явлениями и техническими неисправностями,

а также реагирование на такие события. Г. Почепцов использует термин «когнитивная безопасность» как нечто, что «должно защитить нас от навязываемого извне понимания ситуации, чужого и чуждого стиля мышления».

Методология и задачи когнитивной безопасности должны отвечать на вызовы так называемых когнитивных войн, объектом которых является социум на различных уровнях организации и социальное сознание. Средства ведения когнитивной войны имеют широкий арсенал уже ставших традиционными технологий. К ним относятся воздействие на сознание (словесное, визуальное, с использованием иных сигнальных систем) методами внушения и НЛП, пропаганды и контрпропаганды, отвлечения, манипулирования; конструирование мифов, ложных убеждений, симулякров, «медиавирусов»; технологии постепенного изменения коллективных убеждений и практик («окна Овертона»), методы, действующие психологические и биосоциальные «механизмы» (конформность, психическое заражение, искажение восприятия и внимания); внедрение антисоциальных, контрпродуктивных и деструктивных моделей поведения, разрушение языка как основы мышления и коммуникации (внедрением иноязычной терминологии, популяризацией обценной лексики, нарочитым искажением структуры речи и безграмотностью). Можно упомянуть технологии меметической инженерии (проекта Social Media in Strategic Communication от DARPA и других многочисленных подобных проектов, выполненных по заказу военного ведомства США для обеспечения информационных войн). Подобные когнитивные операции А. Грамши назвал «молекулярной» агрессией в культурное ядро. Кроме социальных технологий, управление когнитивной сферой исследуется в физике, нейронауках, медицине и химии, кибернетике; в когнитивных войнах знания и технологии этих наук также используются для создания требуемого психического, эмоционального состояния: транквилизаторы, наркотические, медикаментозные средства массово применялись с целью снизить уровень социальной напряженности и агрессии в обществе – или, наоборот, спровоцировать группы на разного рода политическую активность (со стороны США эти средства применялись в отношении населения враждебных стран в ходе «цветных» революций). В будущем арсенал инструментов воздействия на ментальную сферу обещает пополниться кибертехнологиями прямого воздействия на работу мозга; так, значительные усилия направлены на разработку нейроинтерфейсов [8; 11], технологий реалистичной виртуальной реальности, неотличимой для пользователя от действительности, прямого радиочастотного воздействия через мозговые структуры на сознание и поведение человека и т.д.

Возможные меры противодействия когнитивным угрозам:

- усилия по информационной безопасности (в т.ч. кибербезопасности);
- совершенствование методов распознавания дезинформации и противодействия ей; данная задача значительно усложняется в настоящее время, когда к созданию фейкового контента (включая новостные, научные публикации, видео-контент) привлекаются нейросетевые технологии (пример: подделка мультимедийного контента *deepfake*);
- ограничение доступности некоторых каналов, через которые осуществляется воздействие деструктивного и манипулятивного контента;
- создание собственных каналов когнитивного и информационного воздействия для решения оборонных задач;
- развитие методов и технологий прогнозирования рисков в области информационной и когнитивной безопасности;
- проактивная стратегия и тактика России во внешнеполитической деятельности с использованием своих когнитивных технологий и стратегий «мягкой силы»;
- выработка объединяющих и убедительных национальных смыслов, приоритетов и задач, способных придать импульс национальному развитию, мотивирующих широкие круги российского общества, в первую очередь, для молодого поколения;
- практическое обеспечение условий для реализации социальной справедливости как одной из основ социальной устойчивости российского общества.

Литература

1. ГОСТ Р 22.0.12-2015/ИСО 22300:2012 Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Международные термины и определения.
2. Демидов А.В. От «мягкой силы» к «управляемому хаосу» // Геополитический журнал. 2014. № 4. С. 86–93 [Электронный ресурс]. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_23199886_95216500.pdf
3. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации, утв. Указом Президента Российской Федерации от 5 декабря 2016 г. № 646. [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41460>
4. Кристенсен, К. Дилемма инноватора: как из-за новых технологий погибают сильные компании. М.: Альпина Паблишер, 2015. 239 с.
5. Лепехин В. Что такое когнитивная война и можно ли в ней победить // РИА Новости, 2020. [Электронный ресурс]. URL: ria.ru/20160426/1420518962.html
6. Новокшанов О.Н. Когнитивная безопасность и информационно-аналитическое противодействие // Право и государство: теория и практика. 2015. № 9. С. 132–137 [Электронный ресурс]. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_24277628_37940652.pdf
7. Попова С.В., Федоринов В.Е. Цели и последствия информационной войны // Воздушно-космические силы. Теория и практика. 2018. № 6. С. 15–21.
8. Слияние человека и машины. Neuralink. [Электронный ресурс]. URL: <https://habr.com/ru/post/517058/>
9. Backes, O., Swab, A. Cognitive Warfare (The Russian Threat to Election Integrity in the Baltic States. Harvard Kennedy School, 2019. 66 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belfercenter.org/sites/default/files/2019-11/CognitiveWarfare.pdf>
10. Buzan B., Kelstrup M., Lemaitre P., Tromer E., Waever O. Identity, Migration and the New Security Agenda in Europe (англ.) рус. Pinter, 1993. 221 p.
11. DARPA заказало разработку мозговых имплантатов высокого разрешения для интерфейса «мозг-компьютер» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nanonewsnet.ru/news/2017/darpa-zakazalo-razrabotku-mozgovykh-implantatov-vysokogo-razresheniya-dlya-interfeisa-mozg>
12. Gleckman, Harris. Multi-stakeholderism: a corporate push for a new form of global governance; Глекман, Х. Многосторонность: корпоративный толчок к новой форме глобального управления // Отчет о программе Транснационального института (TNI) (19 января 2016) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tni.org/en/publication/multi-stakeholderism-a-corporate-push-for-a-new-form-of-global-governance>
13. Harrison L., Huntington S. Culture Matters: How Values Shape Human Progress (Харрисон Л., Хангтингтон С. Значение культуры: как культурные ценности формируют человеческий прогресс). N.Y.: BasicBooks, 2000.
14. Mackiewicz D., Cognitive warfare: Hamas & Hezbollah and their insidious efforts // Conference: INSS-Summer Institute 2018At: Tel Aviv, Israel. [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/337228818_Cognitive_Warfare_-_Mackiewicz-Diana_2018
15. Rosner, Y., & Siman-Tov, D. (2018, March 8). Russian Intervention in the US Presidential Elections: The New Threat of Cognitive Subversion. Retrieved September 13, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.inss.org.il/publication/russian-intervention-in-the-us-presidential-electionsthe-new-threat-of-cognitive-subversion/>

Клятва как общественный институт формы преодоления оппортунистического поведения

Oath as a Social Institution Forms of Overcome Opportunistic Behavior

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.25)

И. ГАБИТОВ, С. МАЖИТОВА,
Р. ШАРАФУЛЛИНА

Габитов Илдар Мидхатович, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: dilar61@yandex.ru

Мажитова Сауле Калиевна, канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и логистики Карагандинского экономического университета (Казахстан). E-mail: skm19@mail.ru

Шарафуллина Розалия Радмировна, канд. экон. наук, доцент кафедры общей экономической теории ИНЭФБ БашГУ. E-mail: rozalia-23.05@yandex.ru

В данной статье рассматривается понятие оппортунистического поведения как экономической категории с позиции институциональной теории. Оппортунистическое поведение сводится в основном к уклонению от условий сделки для получения собственной выгоды, к преимущественному следованию собственным корыстным интересам часто в ущерб общественным. Авторы рассматривают значение и роль торжественного слова (клятвы, присяги, обещания) как социально-экономического общественного института для решения проблемы оппортунизма. Выявлены закономерные условия возникновения оппортунизма при заключении контракта и клятвы как одного из факторов доверия и преодоления недобросовестного оппортунистического поведения.

Ключевые слова: клятва, общественный институт, оппортунистическое поведение.

This article examines the concept of opportunistic behavior as an economic category from the standpoint of institutional theory. Opportunistic behavior defines the avoiding terms of the deal for gaining one's own benefit, to predominantly following one's own selfish interests, often to the detriment of public interests. The authors consider the meaning and role of the solemn word (oath, oath, promise) as a socio-economic social institution for solving the problem of opportunism. The main conditions for the emergence of opportunism of a contract are revealed and an oath becomes one of the factors of trust and overcoming unfair opportunistic behavior.

Key words: oath, social institution, opportunistic behavior.

По мере развития экономической науки возникает потребность в выявлении важной роли психологических, правовых, социальных процессов, влияющих на эффективность экономического развития, что, несомненно, актуализирует вопросы расширения границ предмета экономической науки. Глубокий анализ поведенческих предпосылок модели человека на современном этапе развития экономики позволяет дополнить классическое исследование оппортунистических явлений через призму междисциплинарного подхода. Статус экономики как общественной науки подтверждается методологией институциональной теории, в которой человек исследуется как субъект социально-экономической системы. Институциональный подход определяет многообразие возможностей выбора моделей поведения, раскрывая особенности институциональной среды, в которой действует тот или иной экономический субъект. В данном случае возникает понятие оппортунизма как негативного явления, противоречащего общественным интересам и институциональным нормам и являющегося неременным атрибутом, который порождает определенные издержки функционирования экономической системы. Оппортунистическое поведение – это комплексный феномен, который присущ экономическим

* Статья выполнена при финансовой поддержке РФФИ и Республики Башкортостан в рамках научного проекта № 19-410-020021\19 «Модернизация институционально-культурных характеристик общественной системы как один из приоритетов современного экономического развития».

отношениям субъектов и обладает различными формами проявления в виде явных и скрытых издержек и потерь в экономических сделках.

Первыми учеными, обратившимися к вопросам сущности и причин появления оппортунизма, были Т. Веблен, О. Уильямсон и др. Веблен отмечает, что причиной такого поведения является «хищническая духовная позиция, включающая в себя две варварские черты: злобность и коварство, что является выражением чисто эгоистического склада ума» [3, 266]. Уильямсон ввел понятие оппортунизма в экономический анализ в качестве поведенческой предпосылки, которое в дальнейшем стало одной из базовых современных категорий в русле институциональной экономической теории [11]. Согласно Уильямсону, оппортунистическое поведение – это «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество... Это преследование собственного интереса, достигающее до вероломства» [12, 43]. Шелл отмечает, что «оппортунист использует ресурсы партнера в свою пользу, нарушая условия договора, но его действия не являются следствием его аморальности» [20, 20].

Ряд видов человеческой деятельности предусматривает наличие оппортунистического поведения, которое обществу трудно или почти невозможно контролировать. Это связано с тем, что решения, принимаемые конкретным лицом, носят непубличный характер. Они принимаются им единолично, наедине лишь со своей собственной совестью, с установками, заложенными в нем воспитанием, паттернами, обычаями народа и пр. Однако результаты этих решений могут привести к издержкам или выгодам для других агентов. Эти решения невозможно проконтролировать со стороны общества и полностью регламентировать в каких-то нормативно-правовых актах.

К таким видам деятельности можно отнести работу (службу) руководителя государства (президента), судьи, врача, военнослужащего. Эти профессии связаны с тем, что им зачастую приходится принимать такие единоличные решения, связанные с большой ответственностью. Тому же солдату иногда выгоднее бросить раненого товарища на поле боя, чтобы спасти свою жизнь. А хирургу – не делать какую-то операцию, найдя оправдания своему поступку. То же касается и президента, и судьи. Мер, обязывающих их поступать таким образом, чтобы от их решений общество получало выгоду, предусмотреть невозможно. Поэтому в экономическом поведении важными являются вопросы доверия и социально-экономической справедливости, которые не рассматриваются в классическом мейнстриме экономической теории [1, 34].

История развития человеческого общества, опыт практической жизни выработали известные, испытанные временем способы недопущения такого положения, когда некоторые лица смогут получать личные выгоды за счет большинства. Отношения экономических субъектов регулируются в рамках формальных и неформальных соглашений – контрактов. Таким неформальным общественным институтом, направленным на предотвращение оппортунистического поведения, становится торжественное обещание (клятва, присяга) в рамках формального заключения контракта. Значение клятвы отражено и в народном фольклоре. Так, в России считается, что «Нарушать закон – дурно, а нарушить клятву – того хуже». У башкир «Анттыбирэлэ бел, үтәйдә бел», что в переводе «Сумел дать клятву, сумей и сдержать ее», у чеченцев «Если слово – не слово, то клятва – не клятва». Например, в Древнем Риме клятвы делились на два вида: военную присягу (*sacramentum*) и обширную группу гражданских форм (*ius iurandum*). Известно, какое широкое распространение имел этот институт в Советском Союзе – здесь клятву верности давали, начиная с детского возраста. Так, будущие пионеры обещали: «Я (имя, фамилия), вступая в ряды Всесоюзной пионерской организации имени Владимира Ильича Ленина, перед лицом своих товарищей торжественно обещаю: горячо любить свою Родину, жить, учиться и бороться, как завещал великий Ленин, как учит Коммунистическая партия, всегда выполнять Законы пионеров Советского Союза».

Известно, что врачи издревле давали клятвы, формулирующие морально-этические нормы своего поведения. История сохранила текст клятвы Гиппократова, который в видоизмененной форме используется и поныне. Врач как профессионально подготовленный член общества,

имеет ряд компетентностных преимуществ перед пациентом. Очень часто это профессиональное доминирование может привести к своего рода «врачебному империализму», когда его основной целью становится злоупотребление своим монопольным положением – чрезмерная защита своих профессиональных привилегий, максимизация гонораров, безответственность за свои решения при лечении болезни, использовании лекарств. То же касается и ряда должностных лиц государства, в частности, президента и судей, а также военнослужащих. Общим для их деятельности является приведение к соответствующей присяге.

Рассмотрим основные признаки присяги (клятвы) как общественного института. Во-первых, ее принятие является одним из важнейших элементов общественного ритуала, «время, место и характер проведения которого психологически значимы и (как правило) определяются законами государства» [10, 80]. Процесс проведения этого ритуала напоминает своего рода сделку, участниками которой являются: а) лицо, дающее клятву; б) свидетели, обладающие определенной общественной легитимностью. Так, И. Чесноков, рассматривая приведение к военной присяге, называет их адресатами присяги. Кроме вышеназванных, он включает сюда и третьего адресата – «виртуальные адресаты-наблюдатели – Бог, а также лица, которые не присутствуют на церемонии, но упоминаются в тексте присяги и, соответственно, называются присягающим» [14, 80].

Во-вторых, для присяги важную роль играет сам текст присяги. Он в обязательном порядке начинается имярек («назвавши имя»), что придает определенный сакральный смысл произносимому тексту. Ведь известно, какое значение придавалось издревле собственному имени. Как выяснил Дж.Дж. Фрэзер, «Первобытный человек считает своё имя существенной частью самого себя и проявляет о нём надлежащую заботу» [13, 277]. Далее, сам речевой акт клятвы, как предполагает И. Чесноков, несет в себе «эксплицитную перформативную конструкцию: *клянусь + имя существительное или субстантивное словосочетание со стержневым словом в творительном падеже, обозначающее для говорящего нечто священное: жизнь или то, что обеспечивает человеку целостность его бытия: *клянусь жизнью, клянусь матерью / детьми, клянусь Богом / Девой Марией, клянусь честью* и др.» [15; 16, 110]. Как пишет Н.Ш. Галлямова, «в случае невыполнения обещания адресат имеет право принимать соответствующие меры: наказывать, стыдить, осуждать, предавать огласке неблагоприятный поступок (нарушение слова) говорящего и т.п.» [7, 20].*

В-третьих, ритуал присяги включает в себе добровольность этого акта. Здесь не должно быть никакого принуждения. Не все авторы, исследующие этот институт, обращают на это внимания.

Все эти атрибуты клятвы призваны «заставить» индивида выполнить данное им слово. Принесение присяги – обязательная процедура, без которой устранить оппортунистическое поведение в ряде случаев невозможно. Нравственно-этические последствия неисполнения клятвы призваны воздействовать не только на судьбу человека, материальные блага и социальный статус, но и на чувства, совесть, душу человека, приобретая тем самым огромную силу внешнего воздействия. Торжественное слово (клятва), имеющее определенный неформальный статус, предполагающее следование определенным культурным нормам, передающимся из поколения в поколение обществом, налагает на присягнувших важную репутационную и нравственно-психологическую ответственность и требует соответствующего соблюдения [17].

Ещё одна сфера человеческой жизни, где клятва играет важную роль в предотвращении оппортунистического поведения – торжественное бракосочетание. Обществу и здесь удалось найти подходящий внутренней природе человека институт (брачный ритуал), который в наибольшей степени призван укрепить будущий брак. Основой этой церемонии является клятва, даваемая брачными партнерами. «Семья рассматривается как форма снижения издержек вследствие доверительных отношений между партнерами» [5, 71].

Следует сказать, что в брачном ритуале клятва присутствует в завуалированном виде. Несмотря на наличие всех остальных атрибутов клятвы, ее текста как такового не присутствует. Однако согласие жениха и невесты, даваемые публично и торжественно перед участниками

церемонии, есть не что иное, как клятва. Именно оно, а затем и необходимость выполнения этой клятвы превращает двух ранее незнакомых людей в единое целое, в самые близкие друг другу души. Отметим, что клятва, даваемая брачными партнерами, делает эту пару семьей. Те пары, которые находятся в так называемом «гражданском браке», несмотря на то, что в нем присутствуют почти все внешние атрибуты семьи (совместное ведение домашнего хозяйства, общий семейный бюджет, жилище, дети и пр.), нами не могут причислены к настоящей семье. Семья есть супружеская пара, добровольный союз двух партнеров, который «освящён» ритуалом клятвы. Брачная клятва, «таинство венчания» превращает двух различных партнёров в гармоническое единство, придавая дополнительную ценность, превосходящую простую арифметическую сумму цен двух людей. В такой семье и возникает новое качество, которое делает двух разных, ранее не знакомых индивидов, самыми близкими, «родными» на всем свете людьми.

Стоит отметить, что экономический агент, выбирая индивидуальную линию поведения не может быть отделен от общества, находясь и действуя в общей плоскости институциональной среды. Важную составляющую предполагает процесс выбора оппортунистического поведения. К примеру, в своей хозяйственной деятельности индивид оперирует предыдущим опытом и интуицией: в связи с чем он принимает решение следовать своим интересам оппортунистическим путем? Согласно Канеману, агент предварительно оценивает, к чему может привести недобросовестное поведение, вероятность наказания, сэкономленные силы, сравнивая трансакционные издержки нарушения обязательств и выгоды их выполнения и т.п. [19].

Участник экономической системы должен следовать общественным правилам-институтам, в то же время – эгоистическим индивидуальным целям в удовлетворении личных потребностей. Так, к примеру, ценность брачной клятвы заключается не только в том, что она препятствует оппортунистическому поведению брачных партнеров, но и в том, что именно после нее супружеская пара начинает превращаться в самостоятельную сущность, которой присущи свои особые законы бытия, которые начинают диктовать обоим брачным партнерам свои особые правила поведения, которым они вынуждены подчиняться и действовать как единое целое, ставя интересы этого целого выше интересов каждого партнера. Эта клятва есть не что иное, как «обет верности» и взаимной ответственности, данный при свидетелях друг другу. Это торжественное слово является своего рода основой семейного счастья.

Сила воздействия брачной клятвы так велика, что очень часто партнёры, прожившие всю жизнь в «гражданском браке», чувствуя какой-то внутренний дискомфорт от такого сожительства, в конце жизни решаются на официальное венчание. Или наоборот, человек может и не отказываться давать брачную клятву, но если он эту клятву нарушает, со временем он лишается доверия своих окружающих, и в дальнейшем не сможет заключить официальный брак. Понимание важности этой клятвы сдерживает многие пары, живущие в так называемом «гражданском браке», от заключения брака [4]. Несмотря на то, что их сожительство обладает всеми признаками семьи, без наличия торжественного обещания оно представляет лишь суррогат семьи. Торжественные обещания (клятвы) «являются своего рода «задатком», гарантирующим серьезность, надежность ее участников. Эту же роль выполняют приглашенные на свадьбу свидетели и родственники» [5]. Само собой разумеется, что эта клятва не дает полной гарантии от оппортунистического поведения брачных партнеров, однако она является важным сдерживающим общественным институтом, лежащим в основе счастливой семейной жизни.

Недопущение и преодоление оппортунизма является труднодостижимой задачей. Стоит отметить, что именно институты клятвы как механизмы и правила, постулирующие социально-экономические и общественно-культурные отношения, являются одними из важнейших инструментов противодействия оппортунистическому поведению [10, 17–18]. Поэтому исполнение субъектами экономики, в частности, домохозяйствами, соглашений (контрактов) обеспечивается формальными или неформальными институтами, которые подталкивают к выбору добросовестного поведения. В частности, задачей клятвы как такого неформального института, являющегося одной из форм преодоления оппортунизма, является минимизация трансакционных издержек.

Однако специфика и сложность природы человека не позволяет предусмотреть и предотвратить все формы проявления оппортунистических действий. Тем не менее, эти оппортунистические действия несут потери всем участникам соглашения, поэтому субъекты стремятся минимизировать корыстное поведение. Следовательно, учет оппортунизма в модели человека дополняет и расширяет методологию его анализа в экономической теории, что позволяет исследовать экономическое поведение на всех уровнях социально-экономической системы и получить более реалистичное представление о человеке [11, 255–272]. Таким образом, отметим, что вопросы доверительных отношений (в частности, клятвы, как общественный институт доверия) прямо и косвенно влияют на социально-экономические процессы контрактации, определяющие характер развития современного общества.

Литература

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 2010.
2. Арановский К. В., Князев С. Д. Институт присяги судьи Конституционного Суда РФ: истоки, особенности, значение // Журнал российского права. 2011. № 10. С. 134–141.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
4. Габитов И.М. Семья как экономический феномен и ее место в развитии человеческого потенциала // Проблемы развития человеческого капитала: [монография] / [Х.А. Барлыбаев, В.К. Нусратуллин, Г.М. Россинская и др.]; под общ. ред. Г.М. Россинской, Башкир. гос. ун-т. Москва: Экономика, 2017. 327 с. С. 90–108.
5. Габитов И.М. Социально-экономические основы семьи // Сборник научных статей Института социальных исследований ИнГГУ. Министерство образования и науки РФ, Ингушский государственный университет, Институт социальных исследований. Магас, 2016. С. 64–73.
6. Габитов И.М., Шарафуллина Р.Р. Брак как форма контракта // Евразийский юридический журнал. 2017. № 7. С. 321.
7. Галлямова Н.Ш. Речевой акт «обещание, клятва» в русской языковой картине мира: лингвокультурологический, функционально-прагматический аспекты // Язык и культура. 2010. № 3. С. 16–32.
8. Зайчик А.Ш., Чурилов Л.П. Врач, пациент и общество: медико-этическая проблема в истории. Ч. 1: «Светя другим, сгораю сам» // Медицина. XXI век. 2008. № 13. С. 71–80.
9. Карабыков А.В. Прагматика клятвы в контексте развития культуры // Филологический ежегодник / под ред. Н.Н. Мисюрова. Омск: Омск. гос. ун-т, 2007–2008. Вып. 7–8. С. 98–106.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
11. Тутов Л.А., Лозина О.И. Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. Выпуск № 74. С. 255–272.
12. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THEISIS. 1993. Т. 1. В. 3. С. 39–49.
13. Фрэзер Дж.Дж. Золотая ветвь. Исследование магии и религии. // М.: Политиздат. 1980. 832 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://kronk.spb.ru/library/frazer-jg-1980-12.htm>
14. Чесноков И.И. Военная присяга в Советской армии: когнитивно-коммуникативный аспект // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. 2018. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35618440>
15. Чесноков И.И. Речевой акт «клятва»: истоки и первичные формы объективации // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. 2013. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20918583>
16. Чесноков И.И. Речевой акт «клятва»: эксплицитные перформативные высказывания // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. 2016. № 3. С. 110–113.

17. Шарафуллина Р.Р. Институциональные факторы социально-экономического развития: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2010.
18. Clark, A. E. and Oswald A. J. Unhappiness and Unemployment // Economic Journal. 1994. Vol. 104. Pp. 648–659.
19. Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice // The Nobel Prize [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/kahnnemann-lecture.pdf>.
20. Shell R. Opportunism and Trust in Negotiation of Commercial Contracts: Toward a New Cause of Action // Vanderbilt Law Review. 1991. Vol. 44. Pp. 221–282.

Правовое регулирование политических государственных служащих в Республике Казахстан

Legal Regulation of Political Civil Servants in the Republic of Kazakhstan

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.26)

К. ВОСТРИКОВ

Востриков Константин Валерьевич, канд. полит. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева. E-mail: kvv-politik@mail.ru

Данная статья рассматривает процесс становления системы государственной службы в Республике Казахстан. Дается понятие «политический государственный служащий» и сравнение с понятием государственного служащего в его политическом аспекте в российской теории и практике. Анализируются особенности статуса политического государственного служащего и его значение в политико-управленческой практике Республики Казахстан.

Ключевые слова: политические государственные служащие, Республика Казахстан, органы государственного управления.

This article considers the process of establishing a public service system in the Republic of Kazakhstan. The concept of a "political civil servant" and comparisons with the concept of a public servant in its political aspect in Russian theory and practice are given. The peculiarities of the status of a political civil servant and its importance in the political and managerial practice of the Republic of Kazakhstan are analyzed.

Key words: Political civil servants, Republic of Kazakhstan, public administration bodies.

Большое значение в развитии современного государства и общества имеет система государственной службы. В большинстве стран мира государственные служащие принимают активное участие в общественной жизни. На постсоветском пространстве политическим руководством бывших союзных республик принято большое количество нормативных актов, которые стали основой создания национальных политико-правовых систем и необходимыми элементами для формирования властно-управленческих отношений. Например, в Российской Федерации государственные служащие не только выполняют должностные обязанности, но и участвуют в общественной и политической жизни страны, хотя такое участие сопряжено с ограничениями и запретами, наложенными российским законодательством. Другие бывшие союзные республики пошли по пути формирования собственных моделей государственной службы. Наиболее стабильно развивающимися республиками на пространстве бывшего СССР являются Республика Беларусь и Республика Казахстан. К опыту правового регулирования некоторых аспектов государственной службы последней обращено наше исследование.

Правовое оформление государственной службы Республики Казахстан началось еще в конце 90-х годов XX столетия с Послания первого Президента Н.А. Назарбаева народу

Казахстана. В Послании было уделено большое внимание формированию новых основ государственности в его социально-экономическом и политическом значении. Важную роль при этом Назарбаев отводил становлению новой системы государственной службы, которая должна отвечать современным требованиям, предъявляемым глобальной экономикой. В структуре государственной службы особая роль была отведена политическим государственным служащим. Необходимо отметить, что далеко не все страны в своем законодательстве используют такое понятие. Принятый в 1999 году Закон Республики Казахстан «О государственной службе Республики Казахстан» в ст. 11 определяет основные функции политических государственных служащих, к которым относят руководителей государственных органов и акимов областей, а также городов республиканского значения и столицы. К этим функциям относят «определение целей государственного органа, развитие соответствующей территории» [1], «принятие решений, способствующих выработке, определению и реализации государственной политики» [1], «взаимодействие с главами иностранных дипломатических представительств по согласованию с уполномоченным органом в сфере внешнеполитической деятельности» [1], «представление государственного органа в Парламенте Республики Казахстан и других государственных органах и организациях» [1], а также «регулирование и оценка хода исполнения государственных, правительственных программ и иных проектов» [1]. Как видно из вышеперечисленных пунктов данного закона, политические государственные служащие призваны осуществлять основные стратегические задачи казахского государства. Природа политических государственных служащих раскрыта в ст. 14 указанного закона. В ней говорится, что перед назначением на упомянутые должности претенденты проходят многочисленные согласования, а также должны соответствовать дополнительным требованиям, которые предъявляет Президент Республики [1]. Принимая присягу у политических государственных служащих в феврале 2017 г. Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев отметил, что такие требования будут только возрастать, учитывая, какие финансовые злоупотребления допускают служащие [3]. Как видим, чтобы стать политическим государственным служащим, нужно пройти сложную процедуру согласования и удовлетворять требованиям первого лица государства.

Так кто же в Республике Казахстан является политическим государственным служащим? Подробный перечень таких должностей содержится в Указе Президента Республики Казахстан от 7 марта 2013 года «Об утверждении Реестра должностей государственных служащих» [3]. В данный Реестр входит все высшее политическое руководство республики, а также акимы городов республиканского значения. К политическим государственным служащим относятся те, кого, например, трудно представить в качестве должностного лица в Российской Федерации. К таким должностям относится Директор Музея первого Президента Республики Казахстан и Руководитель Медицинского центра Управления делами Президента Республики Казахстан [3]. Безусловно, можно отметить, что существование таких должностей в структуре политических государственных служащих объясняется политическими особенностями среднеазиатских республик, в данном случае Республики Казахстан. Стоит обратить внимание на то, что политические государственные служащие не отделены от остальных государственных служащих, составляя вместе с ними единую государственную службу. Однако некоторые ученые считают, что между административными и политическими государственными служащими все же существует разница.

Административные государственные служащие обладают более высоким уровнем профессиональных компетенций, в том числе и политических, что, безусловно, делает их влиятельными лицами при принятии политических решений. Такой служащий работает на одной должности в течение более длительного времени, чем политический служащий. В течение своей деятельности административный служащий повышает свой профессиональный уровень, в силу чего становится еще более ценным для системы управления. Тем не менее, к политическому государственному служащему в Республике Казахстан предъявляются определенные требования. К ним можно отнести знание отдельных и общих вопросов политики, понимание взаимосвязей между различными ее аспектами. Эти знания необходимы для формулирования

стратегических политических целей и задач по их реализации. Политический государственный служащий зависит от многих факторов, прежде всего, от мнения Президента Республики, которого может не удовлетворить деятельность служащего, в результате чего тот может лишиться права занимать любую должность. Это может произойти, например, в случае финансовых злоупотреблений со стороны политических служащих. Можно сказать о том, что политический лидер подбирает таких политических служащих, которые разделяют его позицию и готовы реализовывать политический курс Президента. Тем не менее, еще в 2016 г. Первый Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев утвердил перечень уполномоченных должностных лиц, которые могут дать оценку политическим государственным служащим. Согласно ст. 33 Закона Республики Казахстан «О государственной службе Республики Казахстан», за Президентом остается оценка политических служащих высшего уровня, например премьер-министра, руководителя Администрации Президента, председателя Национального банка Казахстана, а также помощников Президента [1]. Политических государственных служащих нижестоящих уровней оценивают их непосредственные руководители. Например, акимы городов республиканского значения оценивают своих заместителей. Есть такие политические государственные служащие, которые никем не оцениваются. К ним относят председателя и членов Конституционного Совета Республики Казахстан, председателя и членов Центральной избирательной комиссии Республики Казахстан.

Существуют и другие особенности политических государственных служащих, которые отличают их от другого корпуса служащих. К таким особенностям относят то, что политические служащие могут не проходить испытания, они не проходят аттестацию [6]. Кроме того, продолжительность их рабочего дня не нормирована и не подпадает под требования трудового законодательства. Очень важной особенностью является то, что не существует источников рекрутирования политических государственных служащих. Это, по мнению экспертов, указывает на некую закрытость данного корпуса государственной службы, и на необходимость учитывать среднеазиатскую специфику политического и административного процесса.

Политические государственные служащие несут политическую ответственность за принимаемые решения, в то время как административные несут ответственность дисциплинарную. Политическая ответственность может наступать при принятии важных кадровых решений, связанных с назначением или отстранением членов Правительства и других высших должностных лиц. Административные служащие, конечно, таких решений принять не могут. Если Президент увольняет политического государственного служащего, то последний, естественно, не может обжаловать это решение в других инстанциях. Напомним, что деятельность политических государственных служащих находится под контролем первого лица государства.

Общим, по мнению ученых, является запрет на политическое участие в электоральном процессе всех без исключения государственных служащих. Так, в Законе Республики Казахстан «О политических партиях» ст. 4 прямо указывает на это [2]. Государственным служащим запрещено занимать оплачиваемые должности в политических партиях. Подобные запреты содержатся в законодательстве практически всех бывших союзных республик, включая Российскую Федерацию. Общим является и то, что государственные служащие в своей деятельности должны руководствоваться законом, а не решениями политических партий [2].

Можно отметить и другие отличительные особенности политических государственных служащих. Так, например, если государственный орган подвергается ликвидации или реорганизации, то политический государственный служащий может быть уволен с должности, что не характерно для административных государственных служащих. Последние, имея трехгодичный стаж работы в органах власти, могут быть обеспечены работой во вновь сформированном государственном органе. Поэтому можно сказать об отсутствии некоторых мер социальной защиты политических государственных служащих.

Принимая присягу у политических государственных служащих, Первый Президент Республики Казахстан отметил, что требует от них креативных решений, способных помочь эффективно реализовать основные направления развития государства в эпоху цифровизации

экономики [4]. Также Президент указал на повышение уровня ответственности политических государственных служащих [4]. Как отмечает в своем исследовании М.С. Нуртазин, «в деятельности государственной службы многое зависит от сложного взаимодействия различных факторов, среди которых доминирующее положение занимает человеческий фактор, так как эффект социально-экономических и политических преобразований в решающей степени зависит от их исполнителей» [5]. Поэтому важнейшим условием при изменении в системе государственной службы будет процесс политической модернизации. Это приведет к повышению статуса всех корпусов государственных служащих, в том числе и политических, повысит результативность и эффективность их деятельности, снизит уровень коррупции в органах управления.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 23.11.2015 г. № 416-V «О государственной службе Республики Казахстан» с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=36786682&doc_id2=36786682#pos=3;-108&pos2=134;-98
2. Закон Республики Казахстан от 15 июля 2002 года № 344-III «О политических партиях» [Электронный ресурс]. URL: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=3145
3. Указ Президента Республики Казахстан от 7 марта 2013 года № 523 «Об утверждении Реестра должностей государственных служащих» [Электронный ресурс]. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31347732
4. Назарбаев принял присягу политических государственных служащих [Электронный ресурс]. URL: http://dailynews.kz/politics/nazarbaev_prinjal_prisjagu_politicheskikh_gosudarstvennyh_sluzhaschih
5. Нуртазин М. С. Социально-политические механизмы формирования института государственной службы в Республике Казахстан на региональном уровне. Автореф. дисс. ... канд. соц. наук. Саратов, 2009.
6. Сапаргалиев Г.С. Доклад на «круглом столе» «Законодательное регулирование системы государственной политической службы в Республике Казахстан и возможные пути его совершенствования» 20 ноября 2001 г. // Журнал «Правовая реформа в Казахстане». 2002 [Электронный ресурс]. URL: <https://articlekz.com/article/4783>

Аттестация муниципальных служащих как инструмент их оценки и реализации карьерных возможностей

Certification of Municipal Employees as a Tool for their Assessment and Realization of Career Opportunities (DOI: 10.34773/EU.2021.1.27)

С. ЛАВРЕНТЬЕВ, Л. ИСЛАМОВА

Лаврентьев Сергей Николаевич, канд. ист. наук, доцент кафедры политологии, социологии и философии Башкирской академии государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан

Исламова Лилия Вильмеровна, магистрант Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета. E-mail: LiliIslamovaV@yandex.ru

В статье анализируются особенности аттестации как инструмента оценки муниципальных служащих и дальнейшей реализации их карьерных возможностей, приводится сравнительный анализ требований к профессиональной деятельности муниципальных и государственных гражданских служащих. Также рассмотрены особенности карьерного продвижения в сфере государственной гражданской и муниципальной службы. Авторами статьи выявлены некоторые проблемы системы аттестации муниципальных служащих в России и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: муниципальные служащие, государственные служащие, аттестация, оценка, карьерный рост, карьерные возможности.

The article analyzes the features of certification as a tool for assessing municipal employees and the further implementation of their career opportunities, provides a comparative analysis of the requirements for the professional activities of municipal and state civil servants. The features of career advancement in the field of state civil and municipal service are also considered. The authors of the article identifies some problems of the system of attestation of municipal employees in Russia and suggests possible ways to solve them.

Key words: municipal employees, civil servants, certification, assessment, career growth, career opportunities.

Реформирование института муниципальной службы выступает важным этапом в реализации административной реформы российского государства, проводимой на протяжении уже более чем десяти лет. Одной из важнейших задач муниципальной службы, которую она призвана решать в рамках функционирования государства и в общественной жизни, является обеспечение прав и свобод человека и гражданина, а также развитие гражданского общества на территории муниципального образования.

В ст. 2 Конституции РФ отражено, что муниципальная служба представляет собой профессиональную служебную деятельность граждан, которая осуществляется на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путем заключения трудового договора (контракта).

Аттестация включает в себя следующие виды оценок [2, 165; 3, 97; 6, 198]:

а) оценку деятельности: подразумевает выполнение должностных обязанностей, достижение поставленных целей и задач, выполнение поставленного плана работ точно в срок;

б) оценку квалификации: включает в себя проведение экзамена среди работников. Экзамен проводится в письменной форме и включает в себя вопросы по соответствующей специальности. Вопросы готовятся заранее и согласовываются с ведущими специалистами. Также устанавливается приемлемый для данной организации результат экзамена среди сотрудников;

в) оценку личности: подразумевает оценку основных поведенческих характеристик человека, соотнесение их с поведенческими требованиями к профессии, оценку взаимоотношений в коллективе. Оценка личности позволяет:

– сравнивать требования, которые предъявляются к должности, с реальными особенностями конкретного сотрудника;

– разрабатывать индивидуальные программы развития и обучения сотрудников;

– определять причины возникновения конфликтных ситуаций и находить пути их преодоления;

– оценивать идентичность понимания требований к должности сотрудниками и руководителями.

г) оценку результативности и эффективности сотрудников.

Таким образом, аттестация призвана обеспечить рациональный подбор персонала, тем самым усилив влияние сотрудников на продуктивность деятельности организации и, в конечном итоге, привести к ее динамичному развитию.

Муниципальная служба по своим сущностным характеристикам является связующим звеном между властью и народом, государством и населением, а деятельность ее направлена на разрешение проблемных вопросов граждан на местах.

В соответствии со ст. 10 Федерального закона № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации», «Муниципальным служащим является гражданин, исполняющий в порядке, определенном муниципальными правовыми актами в соответствии с федеральными законами и законами субъекта Российской Федерации, обязанности по должности

муниципальной службы за денежное содержание, выплачиваемое за счет средств местного бюджета» [7, 145].

На конец 2020 года в Республике Башкортостан – 44 528 сотрудников государственных органов и органов местного самоуправления. Однако с 2017 года наблюдается тенденция к сокращению их численности. Таким образом, нужно отметить, что в настоящее время на первый план выходит качество работы государственных служащих [9].

Требования к квалификации муниципальных служащих изложены в большой степени в Федеральном законе от 02.03.2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» и Федеральном законе от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Кроме того, на уровне субъектов РФ существуют региональные законы и подзаконные акты, которые регламентируют деятельность муниципальных служащих, а также отражают типовые квалификационные требования для замещения должностей муниципальной службы (например, Закон Республики Башкортостан от 16.07.2007 № 453-з «О муниципальной службе в Республике Башкортостан»).

Необходимо отметить, что квалификационные требования к должностям муниципальной службы устанавливаются в зависимости от области и вида профессиональной служебной деятельности муниципального служащего. Должностной инструкцией муниципального служащего может быть установлено требование к наличию образования по конкретной специальности, направлению подготовки [5, 214].

Кроме того, Министерством труда и социальной защиты России был подготовлен «Справочник типовых квалификационных требований для замещения должностей муниципальной службы», который носит в большей степени рекомендательный и декларативный характер.

Конечно же, все существующие требования к уровню профессионализма и компетентности муниципальных служащих направлены на обеспечение качества и эффективности их работы и муниципальной службы в целом, которые оцениваются местным населением.

И ключевым моментом здесь является оценка качества труда, осуществляемая в процессе прохождения муниципальными служащими так называемой аттестации, по итогам которой материалы, полученные аттестационной комиссией, направляются работодателю (нанимателю) в целях принятия решения о поощрении отдельных муниципальных служащих [4, 14].

Так, например, в соответствии с п.4 ст. 18 ФЗ-№ 25 от 02.03.2007 года «О муниципальной службе в Российской Федерации» в целях обеспечения принципа профессионализма и компетентности муниципальных служащих аттестационной комиссией могут быть вынесены рекомендации работодателю (нанимателю) о направлении отдельных аттестуемых для получения дополнительного профессионального образования.

В целях обеспечения эффективности муниципальной службы чиновник должен:

- соблюдать систему федерального и регионального законодательства;
- осуществлять свою деятельность в соответствии с должностной инструкцией на высоком профессиональном уровне;
- не проявлять дискриминирующее отношение к правам граждан при исполнении своих должностных обязанностей;
- соблюдать правила внутреннего трудового распорядка;
- не разглашать сведения, касающиеся государственной и иной охраняемой федеральными законами тайны, а также сведения, которые стали известны муниципальному служащему в связи с исполнением им должностных обязанностей;

- бережно относиться к государственному и муниципальному имуществу;
- исполнять иные обязанности [3, 147].

Кроме того, муниципальный служащий должен обладать целым набором личностных качеств и характеристик, к которым относятся, прежде всего, дисциплинированность, справедливость и честность, коммуникабельность, принципиальность и твердость, самокритичность, культура мышления и речи, другие качества, которые позволяют достичь целей и задач муниципальной службы в полной мере.

При этом, как мы можем заметить, в системе законодательства РФ отсутствуют четкие требования к муниципальным (и государственным в том числе) служащим. Парадоксальным является то, что лица, которые отвечают за принятие важных для населения решений, в настоящее время находятся вне сферы действия профессиональных стандартов [6, 147].

Профессиональные требования относительно муниципальной службы ограничиваются наличием у кадров уровня образования и требований, предъявляемых работодателем, последние из которых являются расплывчатыми и в большей степени субъективными.

Для более четкого разграничения и определения компетентностной роли муниципальных служащих целесообразна разработка и внедрение системы профессиональных стандартов для государственной и муниципальной службы, которые включали бы описание трудовых функций (в том числе требования к образованию и обучению, требования к опыту практической работы, особые условия допуска к работе, трудовые действия, необходимые умения и знания и т.д.), а также определение основных видов деятельности по должностям.

В настоящее время в целях определения качества муниципального и государственного служащего на предмет соответствия замещаемой должности проводится только аттестация с периодичностью один раз в три года (ст. 18 ФЗ «О муниципальной службе в РФ», ст. 48 ФЗ «О государственной гражданской службе в РФ»).

Аттестация муниципальных служащих представляет собой комплексную систему, которая направлена на формирование в муниципальном управлении квалифицированного кадрового состава муниципальных служащих [2].

Исследователь А.Ф. Ноздрачев высказывается, что аттестация муниципальных служащих отражает государственную проверку компетенций и деловой квалификации сотрудника в целях сопоставления его уровня с необходимой профессиональной подготовкой. Кроме того, аттестация позволяет муниципальному служащему продвигаться по служебной лестнице и реализовывать свои карьерные возможности [3]. Данная стратегия на сегодняшний день пользуется большой популярностью в государственных организациях для определения карьерных устремлений государственных и муниципальных служащих и кандидатов на вакантные должности.

Полученные данные помогают сформулировать вывод о развитии карьерных возможностей аттестуемого государственного или муниципального служащего [3, 214].

По результатам аттестации муниципального служащего аттестационная комиссия выносит решение о соответствии аттестуемого замещаемой должности муниципальной службы. Реализация указанных рекомендаций позволяет в значительной степени раскрыть творческий и профессиональный потенциал муниципальных служащих, прошедших аттестацию, и положительным образом сказывается на предоставлении ими муниципальных услуг и выполнении профессиональных обязанностей.

После поступления рекомендаций от аттестационной комиссии работодателю последний принимает решение:

- о премировании муниципального служащего;
- о понижении муниципального служащего в должности с его согласия (в случае несогласия муниципального служащего с понижением или невозможности перевода на другую должность муниципальной службы работодатель вправе его уволить в срок не более месяца со дня аттестации);

При этом муниципальный служащий имеет право на обжалование результатов аттестации в суде [12, 14].

Что касается проведения аттестации в отношении государственного гражданского служащего: непосредственный руководитель представляет мотивированный отзыв аттестационной комиссии, в котором указываются положения о качестве исполнения государственным служащим должностных обязанностей за аттестационный период, который составляет три года, а также иные сведения, содержащие информацию о выполненных аттестуемым поручений и подготовленных им проектах документов.

При этом, в случае отказа гражданского служащего от получения дополнительного профессионального образования или перевода на другую должность гражданской службы, представитель нанимателя (работодатель) правомочен освободить аттестуемого от замещаемой должности и уволить его с государственной службы.

Как полагает Р.С. Смирнов, одной из основных проблем аттестации муниципальных служащих является ее по большей части формальный характер, который заключается в отсутствии основательной и полноценной проверки знаний, умений и профессиональных компетенций муниципального служащего. Также, по мнению автора, проблемным вопросом является аттестация муниципальных служащих, которые выполняют свои обязанности на основании срочных трудовых договоров. Ведь в соответствии с законодательством данная категория муниципальных служащих не подлежат аттестации; для них предусмотрен квалификационный экзамен для получения чина муниципальной службы, однако это не обязательное мероприятие, а только для желающих.

Решения аттестационной комиссии носят лишь декларативный и рекомендательный характер, конечное решение остается за работодателем (нанимателем), что ставит под вопросом необходимость существования такой комиссии. Мы считаем, что Закон «О муниципальной службе в РФ» должен закрепить обязательность решений аттестационной комиссии к выполнению работодателем, с возможностью обжаловать решения только в порядке судебного производства.

Кроме того, что аттестация позволяет оценивать эффективность работы государственных и муниципальных служащих, ее результаты также являются основанием для их возможного карьерного роста.

Эта же причина является сдерживающим фактором профессионального и личностного роста [1, 241].

Существенным ограничением для поступления на государственную гражданскую службу является запрет в приеме гражданина, у которого не снята (не погашена) судимость, что полностью исключает возможность карьерного роста. Что касается наличия (непогашенной) судимости при приеме на муниципальную службу – здесь ситуация является обратной, данный критерий не является основанием для прекращения профессиональной деятельности муниципальных служащих.

Таким образом, опираясь на мнение вышеперечисленных источников, мы можем сделать вывод о том, что карьерных возможностей в сфере муниципальной службы несколько больше

по сравнению с государственной гражданской службой. Правовая регламентация взаимосвязи двух структур позволяет более эффективно обеспечить карьерный рост граждан, если они начинают свою деятельность в рамках муниципальной службы.

Таким образом, можно отметить, что аттестация представляет собой процесс оценки муниципальных служащих в соответствии с заданными критериями. В ходе проведения аттестации руководство организацией может решать ряд следующих задач:

- а) устанавливать профессиональное соответствие специалиста занимаемой должности и квалификационной категории, на которую он претендует,
- б) дифференцировать оплату труда работника в зависимости от результативности его деятельности;
- в) стимулировать повышение профессионально-личностного потенциала специалиста;
- г) осуществлять коррекцию профессиональных деформаций личности и нейтрализовывать профессионально нежелательные качества;
- д) способствовать дальнейшему росту профессионального образования работника;
- е) выявлять перспективы использования потенциальных способностей и возможностей персонала.

Таким образом, аттестация представляет собой важный инструмент управления качеством, обучением и развитием персонала организации.

Обобщая изложенные материалы, понятие аттестации можно определить как административно-правовую процедуру по оценке профессионального соответствия муниципального служащего занимаемой муниципальной должности, направленную на совершенствование муниципальной службы и развитие внутреннего потенциала аттестуемого, обязывающую по итогам аттестации принять установленные законодательством административно-правовые меры, что способствует эффективному развитию профессионального и личностного потенциала кадров.

Аттестация проводится не чаще одного раза в два года, но не реже одного раза в четыре года, по её результатам принимается решение о присвоении муниципальному служащему соответствующего квалификационного разряда.

Литература

1. Делих Е.Е. Государственная гражданская и муниципальная служба в РФ: общее и уникальное [Электронный ресурс]. URL: // <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-grazhdanskaya-i-munitsipalnaya-sluzhba-v-rf-obschee-i-unikalnoe>
2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник. М.: ИНФРА-М, 2018. 304 с.
3. Леевик Г.Е. Аттестация персонала по международным стандартам. М.: БПА, 2017. 286 с.
4. Лицарева Е.Ю. Управление персоналом: учебное пособие по курсу. Томск: ТГУ, 2018. 243 с.
5. Лукичева Л.И. Управление персоналом: учебное пособие. М.: Омега-Л, 2018. 363 с.
6. Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2017. 406 с.
7. Манохин В.М. Служба и служащий в Российской Федерации. М., 2016. 299 с.
8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 2017. 336 с.
9. Официальный сайт статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/munstat>
10. Указ Президента РФ от 25.07.2006 № 763 (ред. от 08.02.2019) «О денежном содержании федеральных государственных гражданских служащих» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_62078

11. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 № 79-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601

12. Федеральный закон «О муниципальной службе в Российской Федерации» от 02.03.2007 № 25-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66530

13. Федукowa A.M. Система государственной и муниципальной службы в РФ и ее отличия от других форм наемного труда [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-gosudarstvennoy-i-munitsipalnoy-sluzhby-v-rf-i-ee-otlichiya-ot-drugih-form-naemnogo-truda>

14. Lippman L.H., Ryberg R., Carney R., Kristin A. Workforce connections: key «soft skills» that foster youth workforce success: toward a consensus across fields. Child Trends Publication, 2015. 56 p.

Социально-экономические предпосылки создания Государства Палестина

Socio-economic Prerequisites for the Establishment of the State of Palestine
(DOI: 10.34773/EU.2021.1.28)

Ф. РАБАЙА

Рабайа Фуад Махмуд Ахмад, аспирант кафедры политических наук Уральского федерального университета им. Б.Н. Ельцина. E-mail: frabaia@mail.ru

Процесс становления государственности предполагает создание устойчивой социально-экономической системы, способной удовлетворять растущие материальные и духовные потребности общества. Перед социально-экономической системой стоит задача обеспечения приемлемого уровня жизни населения путем создания рынка производства и распределения товаров и услуг, рынка финансовых услуг, труда и др. Эти проблемы актуальны для Палестинской автономии, стремящейся к созданию суверенного государства.

Ключевые слова: Палестина, Западный берег, сектор Газа, экономика, социальная структура, безработица.

The process of statehood formation involves the creation of a stable socio-economic system that can meet the growing material and spiritual needs of society. The socio-economic system is faced with the task of ensuring an acceptable standard of living for the population by creating a market for the production and distribution of goods and services, a market for financial services, a labor market, etc. These problems are relevant for the Palestinian authority, which is seeking to establish a sovereign state.

Key words: Palestine, West Bank, Gaza strip, economy, social structure, unemployment.

Каждый раз, когда актуализируется проблема создания палестинского государства, в центре внимания оказывается вопрос о том, располагают ли палестинские земли всеми необходимыми условиями для государственного строительства. Среди этих факторов важное значение имеют социально-экономические предпосылки, которые являются объектом анализа данной статьи.

Палестинские территории, находящиеся под контролем Палестинской национальной автономии (ПНА), с точки зрения государственного образования, подвержены колебаниям внешнеполитических и международных экономических отношений. Эти колебания в большей степени порождены неурегулированностью палестино-израильского конфликта. Решение ООН от 1947 г. о создании на территории Палестины двух государств – палестинского и еврейского – реализовано только наполовину: создано суверенное Государство Израиль, которое посредством военно-административных механизмов включило палестинскую экономику в свою структуру, тем самым лишив ее возможности интеграции в мировую экономику.

Сложившаяся экономическая интеграционная модель в научной литературе получила название «рост без развития». Реальная практика демонстрирует, что речь не может идти об интеграции двух разных по силе и потенциалу экономических систем, где более сильная сторона подчинила более слабую своему влиянию и лишила ее всякой возможности дальнейшего развития.

По оценке, содержащейся в докладе Всемирного банка «Стагнация или возрождение? Израильский план размежевания и перспективы палестинской экономики» (декабрь 2004 г.), «израильские ограничения на хозяйственную деятельность на этих территориях путем периодического закрытия границ являются серьезным препятствием на пути экономического восстановления Западного берега и сектора Газа. Это нашло свое отражение в закрытии доступа палестинской рабочей силы на израильский рынок труда, установлении израильского контроля над палестинским экспортом и ограничениях на передвижение рабочей силы и товаров на Западном берегу» [3, 29–33]. Таким образом, израильские оккупационные власти следовали логике замкнутого круга: закрывая границы в интересах безопасности территории Израиля, они нарушали экономическую стабильность территорий, что, в свою очередь, увеличивало риск ответных действий, в том числе террористических актов, угрожающих национальной безопасности Израиля.

Между тем Палестина, ПНА, имеет выгодное географическое положение. Она расположена у берегов Средиземного моря на стыке трех континентов – Европы, Азии и Африки. На этой территории проживает примерно 5,5 млн человек, а численность палестинской диаспоры в других странах составляет около 6 млн человек [6]. Палестина считается аграрной страной, где сельское хозяйство сосредоточено на полевых культурах, овощах и фруктах. Природно-климатические условия позволяют в некоторых районах собирать урожай два раза в год. Территория также обладает огромными водными ресурсами, но в области водопользования палестинцы почти полностью зависят от Израиля, который установил квоты на потребление воды.

Казалось бы, имеются все основные экономические условия для создания суверенного палестинского государства. Однако на этом пути Палестина сталкивается порой с непреодолимыми препятствиями, не позволяющими палестинскому народу развиваться, создать свое государство и интегрироваться в систему международных отношений. Неурегулированность арабо-израильского конфликта не позволяет палестинской экономике приобрести стабильный, самовоспроизводящийся, конкурентоспособный характер. За годы отсутствия независимости экономика автономии деформировалась и приобрела неизменные черты, которые еще больше отдаляют ее от современных стандартов развития.

Полвека оккупации привели к ухудшению гуманитарной ситуации и выявили ряд проблем, которые затрагивают население оккупированных территорий. Принудительная среда, создаваемая израильской поселенческой деятельностью, в сочетании с ограничительным и дискриминационным режимом, который навязывает неблагоприятную модель автономии, делает практически невозможным предоставление палестинцам условий для экономического и социального развития. Ситуация в секторе Газа, который находится в осаде, еще более сложная. Кроме того, три войны за последние 12 лет и внутренние разногласия привели к продолжающемуся ухудшению гуманитарной ситуации, разрушению инфраструктуры, безработице, ограничению доступа и краху системы здравоохранения и ключевых услуг в этом секторе.

Невысокий уровень экономического развития негативно сказывается на уровне жизни палестинцев. Почти четверть населения автономии живет за официальной чертой бедности. Согласно методологии статистических органов ПНА, эта черта основана на общем доходе домохозяйства в размере 2293 шекелей (637 долл.), который идет на оплату продуктов питания, одежды, жилья, образования, транспорта и медицинских услуг. По методологии статистических органов ПНА, установлена и граница крайней бедности – она для семьи из двух взрослых и трех детей составляет сумму 1832 шекеля (509 долл.), включающую расходы на продукты питания, одежду и жилье. Согласно последним имеющимся данным за 2011 г., «12,9 % палестинцев жили ниже этой черты, в том числе 7,8 % – на Западном берегу и 21,1 % – в Газе. Низкие доходы

в сочетании с высокими ценами на продовольствие выводят из зоны продовольственной безопасности 6 из каждых 10 домохозяйств в Газе и 1 из каждых 5 домохозяйств на Западном берегу» [4, 344].

Толчком для экономического развития могли послужить соглашения 1993 г., заключенные между Израилем и ПНА после встречи в Осло. Эти соглашения были направлены на урегулирование палестино-израильских экономических отношений на переходный период до получения Палестиной полной независимости. Суть этих соглашений заключалась в установлении более справедливых принципов в сфере экономического взаимодействия. О результатах эффективности палестинской экономики этого периода можно судить по данным опроса населения ПНА. Так, в мае 1995 г. 58 % из числа опрошенных заявили о том, что «их жизненный уровень в ходе мирного процесса ухудшился, и лишь 8 % заметили некоторое улучшение. К 1997 г. уже около 75 % населения признали, что мирный процесс оказал негативное влияние на палестинскую экономику» [7]. Канадский специалист по палестинским проблемам Р. Брайнен так определяет причину подобного положения: «тяжелое экономическое наследие прошлого, жесткие политические ограничения и зависящий от Израиля характер интеграции – все это, в соответствии с его мощной и разрушительной логикой, продолжало ограничивать выбор вариантов экономической политики, доступных палестинскому руководству в эпоху после Осло» [5, 43].

Несмотря на все трудности, следует подчеркнуть тот факт, что «палестинская экономика в условиях событий последнего десятилетия оказалась достаточно устойчивой. В свете опустошения, которое она понесла в результате израильских “мер безопасности”, экономика могла бы легко рухнуть полностью, но этого не произошло. Две трети рабочей силы занято; банковская система работает, фондовая биржа в Наблусе функционирует, а Палестинская администрация продолжает выплачивать заработную плату и предоставлять основные услуги» [1, 57].

Таким образом, социально-экономическое положение на подконтрольных территориях ПНА неоднозначно. «С одной стороны, из-за сложной геополитической ситуации и неопределенности статуса Палестины национальная экономика находится в довольно плачевном состоянии. И никаких перспектив на существенное улучшение ситуации в ближайшее время нет. С другой стороны, Палестина обладает определенным потенциалом экономического развития, в частности, в наукоемких отраслях. Однако реализация этого потенциала во многом зависит от политического урегулирования палестино-израильского конфликта. Более того, трансформация отношений между двумя народами от конфронтации к сотрудничеству, по крайней мере, в деловой сфере, может привести к значительному синергетическому эффекту и экономическому росту» [2, 16].

Необходимо констатировать, что современная палестинская экономика, будучи практически изолированной, лишена возможности интегрироваться как в глобальную, так и в региональную систему экономических отношений. Оккупация, продолжающаяся уже более полувека, структурно деформировала интеграционный потенциал экономики Палестины. Несмотря на эти сложности, палестинские руководители предпринимают всевозможные шаги для изменения ситуации, что дает надежду на превращение в обозримом будущем палестинской экономики в самодостаточную систему, способную интегрироваться в систему мировых экономических отношений.

Итак, в качестве некоторых итогов отметим, что палестинские территории испытывают трудности в социально-экономическом развитии. Существует ряд проблем, которые затрудняют процесс роста:

- 1) усиление неопределенности и пессимизма среди палестинцев в связи с отсутствием перспектив урегулирования палестино-израильского конфликта;
- 2) сокращение международной финансовой помощи палестинскому правительству, что ухудшает и без того тяжелое социально-экономическое положение палестинцев;
- 3) продолжающаяся политика Государства Израиль по конфискации земель и расширению поселений на Западном берегу, и запрещению палестинским властям использовать по своему усмотрению имеющиеся ресурсы в районах оккупации;

4) продолжающаяся сухопутная, морская, воздушная блокада сектора Газа и ограничения на торговых пограничных переходах в Газу;

5) политическая напряженность в палестинском обществе, вызванная расколом среди элиты.

В заключение отметим, что все необходимые социально-экономические условия для создания палестинской государственности имеются. Однако в силу того, что эти земли по-прежнему остаются под израильской оккупацией, они лишены возможности дальнейшего развития и возможности интеграции в систему современных социально-экономических отношений. Успех возможен в том случае, если палестинские земли будут возвращены народу Палестины, будут преодолены внутренние противоречия в палестинском обществе, прежде всего, внутриэлитный раскол, который еще больше отодвигает перспективу создания Государства Палестина, и выстроены взаимовыгодные отношения с Государством Израиль.

Литература

1. Архипов А. Ю., Абади М., Соковнина Н. В. Интеграционная стратегия Палестины в условиях глобализации: монография. М.: Вузовская книга, 2011. 256 с.
2. Марьясис Д. А. К вопросу о развитии экономики Палестины // Россия и Азия. 2019. № 1. С. 9–18.
3. Федорченко А. В. Экономическая жизнеспособность Палестинского государства // Аналитические доклады Научно-координационного совета по международным исследованиям МГИМО (У) МИД России. Выпуск 2 (21). Сентябрь 2008. 74 с.
4. Федорченко А. В., Крылов А. В., Морозов В. М. Государство Палестина: право на будущее. М.: МГИМО-Университет, 2018. 418 с.
5. Brynen R.A. Very Political Economy: Peace building and Foreign Aid in the West Bank and Gaza. Washington, 2000. 287 p.
6. Demographics of the Palestinian territories [Электронный ресурс]. URL: https://wiki2.org/en/Demographics_of_the_Palestinian_territories
7. Palestine Human Development Report. 1998–1999 [Электронный ресурс]. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/nhdr_1999_palestine-en.pdf

Демографическая ситуация в Республике Башкортостан: вызовы и угрозы

Demographic Situation in the Republic of Bashkortostan: Challenges and Threats
(DOI: 10.34773/EU.2021.1.29)

**И. ХАНОВА, Р. ГИЛЬМУТДИНОВА,
Э. ДУБИНИНА**

Ханова Илюза Марваровна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономико-правового обеспечения Института истории и государственного управления Башкирского государственного университета. E-mail: iluza7@yandex.ru

Гильмутдинова Римма Аслимовна, канд. тех. наук, доцент кафедры экономико-правового обеспечения Института истории и государственного управления Башкирского государственного университета. E-mail: rimma_76@inbox.ru

Дубинина Эльвира Вагизовна, канд. соц. наук, доцент кафедры экономико-правового обеспечения Института истории и государственного управления Башкирского государственного университета. E-mail: edubinina@bk.ru

В статье дана оценка демографической ситуации в Республике Башкортостан. Выявлены основные угрозы демографической безопасности в сфере воспроизводства населения, брачно-семейных отношений и в сфере охраны здоровья населения.

Ключевые слова: демографическая сфера, региональные демографические проекты, индикаторы и угрозы демографической безопасности.

The article gives an assessment of the demographic situation in the Republic of Bashkortostan. It identifies the main threats to demographic security in the field of population reproduction, marriage and family relations and in the field of public health protection.

Key words: demographic sphere, regional demographic projects, indicators and threats to demographic security.

Одним из важнейших факторов, влияющих на состояние безопасности и устойчивое развитие региона, является демографическая ситуация. Анализ демографической сферы, т.е. ее показателей и процессов, необходим для прогнозирования и определения направлений социально-экономической политики региона.

Целью нашего исследования является анализ уровня демографической безопасности в Республике Башкортостан для выявления наиболее значимых угроз в данной сфере и определение направлений их преодоления.

Одним из основных показателей эффективности реализации демографической политики является численность населения.

По данным Башкортостанстата, численность населения республики с 2014 г. сокращается, особенно активно – на протяжении последних лет. Так, в период с 2014 г. по 2017 г. сокращение составило 8,69 тыс. чел., в период с 2017 г. по 2019 г. – 25,14 тыс. чел.

При сохранении данной тенденции регион рискует лишиться статуса четырехмиллионного и потерять первенство в ПФО по численности населения. Одной из причин снижения численности населения, по словам заместителя Премьер-министра Правительства Республики Башкортостан Л. Ивановой, является то, что многочисленное поколение родившихся в 1980-х годах постепенно выходит из репродуктивного возраста, заменяясь малочисленным поколением рожденных в 1990-х. Если в 2016 году 20–29-летние матери рожали около 30 % детей в республике, то к 2024 году этот показатель упадет до 22 % [5].

Анализируя состав населения Республики Башкортостан в разрезе «город-село», можно отметить, что доля сельского населения стабильно остается меньше городского населения, что также может влиять на снижение уровня рождаемости [3].

Для оценки уровня демографической безопасности региона нами проведена ее диагностика по индикативным показателям, сгруппированным в три блока: воспроизводство населения (табл. 1), брачно-семейные отношения (табл. 2), здоровье населения (табл. 3).

Таблица 1

**Индикаторы демографической безопасности Республики Башкортостан
в сфере воспроизводства населения**

Показатель	Пороговое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент рождаемости	Не менее 10	14,9	14,5	13,7	12,1	11,6	10,3
Коэффициент смертности	Не более 10	13,1	13,3	12,8	12,4	12,4	12,1
Коэффициент естественного прироста населения	Не менее 1,2	1,8	1,2	0,9	-0,3	-0,8	-1,8
Суммарный коэффициент рождаемости (среднее число детей, рожденных женщиной за весь репродуктивный период)	Не менее 2,15	1,95	1,94	1,86	1,69	1,65	1,51
Коэффициент старения	Не более 0,12	0,22	0,23	0,23	0,24	0,25	0,25
Коэффициент миграционного прироста, чел. / 1000 постоянно-го населения	Не более 5,1, не менее 0	-1,09	-1,46	-1,82	-0,64	-2,19	-1,36

Источник: составлено на основе данных Башкортостанстата [3].

Из таблицы 1 видно, что за исследуемый период ситуация в сфере воспроизводства населения характеризовалась разной степенью критичности. Несмотря на то, что коэффициент рождаемости находится в пределах порогового значения, наблюдается его значительное снижение. Если данная динамика сохранится в последующие годы, то одним из ее последствий может быть дальнейшее снижение численности населения в республике, когда не происходят простое воспроизводство и смена поколений. Все остальные показатели демографической безопасности в сфере воспроизводства населения не соответствуют пороговым значениям. Наибольшее отклонение имеют коэффициенты старения, естественного и миграционного прироста. Преобладание в возрастной структуре числа лиц старше трудоспособного возраста приведет к невозможности естественного прироста, даже нулевого.

Следует отметить, что естественная убыль населения значительно увеличилась в 2020 г. Так, по оперативной информации Росстата, коэффициент смертности за январь-ноябрь 2020 г. составил 14,5 [4]. Этому способствовало, в том числе, и распространение коронавирусной инфекции. По мнению вице-премьера Правительства РФ Т. Голиковой, по стране «...более 81 % прироста общей смертности приходится на ковид и последствия заболевания ковидом» [1].

В настоящее время Республика Башкортостан характеризуется высокой миграционной активностью населения, при этом наблюдается устойчивая миграционная убыль, особенно в трудоспособном возрасте. Можно сказать, что наша республика становится донором трудовых ресурсов для других субъектов страны. А образовательная миграция неизбежно приведет к дефициту квалифицированных специалистов на рынке труда в регионе [2].

Динамика индикаторов сферы брачно-семейных отношений представлена в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что индикаторы в сфере брачно-семейных отношений не соответствуют пороговым значениям, кроме коэффициента брачности. Увеличение числа разводов и аборт влечет за собой снижение рождаемости, и, как следствие, сокращение численности населения в регионе.

Кроме того, мы наблюдаем значительное превышение пороговых значений по таким показателям, как доля внебрачных рождений в общей численности новорожденных, число детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Подобная ситуация свидетельствует

о нарастании кризиса института семьи, ослаблении семейно-нравственных ценностей, что может усилить угрозы демографической безопасности региона.

Демографическая ситуация в значительной степени зависит от организации охраны здоровья населения, основные индикаторы которой представлены в таблице 3.

Таблица 2

**Индикаторы демографической безопасности Республики Башкортостан
в сфере брачно-семейных отношений**

Показатель	Пороговое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент брачности	Не менее 4,77	8,4	7,7	6,2	6,9	6,3	6,2
Коэффициент разводимости	Не более 2,1	4,4	3,9	3,8	3,8	3,8	3,8
Доля внебрачных рождений в общей численности новорожденных, %	Не более 4	18,7	18	17,5	17,3	16,9	17,0
Число аборт на 100 родов	Не более 20	37	33	32	36	34	36
Число детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, чел. на 1000 детского населения	Не более 10,0	19,5	18,2	16,8	14,7	15,4	16,4

Источник: составлено на основе данных Башкортостанстата [3].

Таблица 3

**Индикаторы демографической безопасности Республики
Башкортостан в сфере охраны здоровья населения**

Показатель	Пороговое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Не менее 70	69,7	70,1	71	71,7	72,1	72,6
Младенческая смертность (число умерших до года детей на 1000 родившихся)	Не более 5	7,6	7,4	6,0	7,0	5,1	6,0
Материнская смертность (на 100 000 родившихся живыми)	Не более 7,3	1,7	3,4	3,6	4,1	8,5	7,2
Коэффициент смертности населения трудоспособного возраста / на 1000 человек трудоспособного населения	Не более 4,7	6,5	6,4	5,9	5,5	5,6	5,2

Источник: составлено на основе данных Башкортостанстата [3].

Как видно из данных таблицы 3, число умерших детей в возрасте до 1 года, которое зависит от качества оказания медицинской помощи, превышает пороговое значение. Достаточно высоким остается уровень материнской смертности в республике – в 2019 г. зафиксировано 7,2 случая на 100 тыс. родившихся живыми. Несмотря на то, что фактическое значение данного показателя практически соответствует пороговому, мы наблюдаем значительное его увеличение по сравнению с 2014 г. (в 4,23 раза).

За исследуемый период коэффициент смертности населения трудоспособного возраста снижается, но остается выше порогового значения.

Устойчивой положительной динамикой, начиная с 2015 г., характеризуется лишь один показатель из данного блока индикаторов – ожидаемая продолжительность жизни.

Проведенный анализ индикаторов демографической безопасности в Республике Башкортостан позволил выявить основные угрозы:

- естественная и миграционная убыль населения;
- суженное воспроизводство населения;
- отсутствие замещения поколений,
- неустойчивость брачных отношений,
- высокая младенческая и материнская смертность.

Данные угрозы позволяют сделать вывод о том, что предпринимаемые в республике меры в рамках региональных проектов в сфере демографии пока не позволяют кардинально изменить демографическую ситуацию.

Очевидно, что решение выявленных проблем выходит за рамки реализуемых в республике пяти проектов в данной сфере. Преодоление выявленных угроз возможно в первую очередь благодаря развитию экономики в регионе и повышению качества жизни людей.

Литература

1. «Более 80% прироста смертей в России связаны с COVID-19», – заявила Голикова [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20201228/koronavirus-1591254434.html>
2. Гильмутдинова Р.А., Дубинина Э.В., Редников Д.В. Влияние миграционных процессов на экономическую безопасность региона (на примере Республики Башкортостан) // Евразийский юридический журнал. 2018. № 9. С. 414–416.
3. Демографические процессы в Республике Башкортостан: статистический сборник. Уфа: Башкортостанстат, 2019. 131 с.
4. Коэффициенты рождаемости, смертности, естественного прироста, браков, разводов / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>
5. Об итогах реализации в 2019 году национальных проектов «Демография», «Здравоохранение» и задачах на 2020 год // Официальный сайт «Правительство Республики Башкортостан» [Электронный ресурс]. URL: <https://pravitelstvorb.ru/ru/natsionalnoe-razvitie/natsionalnye-proekty/slid-20200218.pdf>
6. Паспорта региональных проектов // Официальный сайт «Правительство Республики Башкортостан» [Электронный ресурс]. URL: <https://pravitelstvorb.ru/ru/natsionalnoe-razvitie/natsionalnye-proekty/pasporta-regionalnykh-proektov.php>
7. Скрябина Я.А., Шамсутдинова Н.К. Рождаемость и реализация репродуктивных установок в Республике Башкортостан // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 6. С. 156–162.

Влияние социальной напряженности на общегражданскую идентичность населения (по материалам социологических исследований)

Impact of Social Tension on General Civil Identity of the Population (based on Sociological Research Materials)

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.30)

Р. ЯППАРОВА, Р. КАРИМОВА

Яппарова Розалия Рависовна, канд. соц. наук, начальник научно-исследовательского отдела Центра гуманитарных исследований (ЦГИ) Министерства культуры Республики Башкортостан. E-mail: yapparova@mail.ru

Каримова Регина Мажитовна, канд. соц. наук, старший научный сотрудник ЦГИ Министерства культуры Республики Башкортостан. E-mail: mreginam@mail.ru

В статье рассматривается влияние социальной напряженности, усугубляемой пандемией COVID-19, на уровень общегражданской идентичности населения многонационального региона. На основе данных социологического исследования, проведенного авторами в январе 2021 г., произведена кластеризация населения по уровню социальной напряженности и общегражданской идентичности. В результате показано, что социальная напряженность, вызванная неудовлетворенностью важнейших потребностей, негативно влияет на уровень общегражданской идентичности населения.

Ключевые слова: общегражданская идентичность, социальная напряженность, пандемия COVID-19, удовлетворенность потребностей, кластерный анализ.

The article examines how social tension, aggravated by the COVID-19 pandemic, affects the level of general civil identity of the population of a multinational region. Based on the data of a sociological study conducted by the authors in January 2021, the population was clustered according to the level of social tension and general civil identity. As a result, it is shown that social tension caused by dissatisfaction with the most important needs negatively affects the level of the general civil identity of the population.

Key words: civic identity, social tension, COVID-19 pandemic, satisfaction of needs, cluster analysis.

В Стратегии государственной национальной политики Российской Федерации до 2025 г. указано, что для многонационального российского государства важнейшими направлениями внутренней политики являются укрепление гражданского единства и общероссийской идентичности. Республика Башкортостан, один из крупнейших полиэтнических регионов России с численностью населения более 4 млн человек – представителей 160 национальностей, активно участвует в реализации Стратегии.

Категория «идентичность» применяется для обозначения осознания своей принадлежности к определенной социальной группе, процесса самоотождествления с другими. По мнению Л.М. Дробижевой, человеку идентичность необходима для осознания своих целей, ощущения общей связанности с прошлым, общности интересов в настоящем и будущем [2, 7–22]. Распространенность групповой идентичности среди населения, ее содержание (гражданская, государственническая, этническая) говорят и о целостности государства с точки зрения восприятия его гражданами страны, и об уровне согласия в обществе [3, 119–129]. При этом уровень и интенсивность идентичности детерминированы различными факторами: урбанизированностью места проживания, уровнем образования, возрастом, этнической принадлежностью, поли- или моноэтничностью среды окружения.

Государственно-гражданская идентичность подразумевает «образ “мы”», существование ключевых драматических событий истории и культурных достижений, общих для всех народов,

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и ЭИСИ в рамках научного проекта № 20-011-31789 опп.

живущих на территории нашей страны, и побуждающих людей действовать во имя ее интересов [10]. В гражданской идентичности заложен ресурс преодоления противоречий, позитивной интеграции общества [2, 7–22; 14, 41–58]. Социологический анализ идентичностей позволяет понять, в каком состоянии находится общество: чем больше людей отождествляют себя со страной, тем более устойчивым и стабильным является государство [9, 1–2].

Групповая идентичность имеет многоуровневый характер, ее структура динамична. В зависимости от конкретно-исторической ситуации может произойти актуализация любого из идентификационных оснований или же возникнуть их комбинация [4]. Благоприятная социально-экономическая и политическая ситуация может способствовать позитивным трендам: развитая гражданская идентичность, диалоговый режим (а не просто солидарность с соотечественниками) формируются на основе доверия к власти. Результаты нашего исследования подтверждают данный тезис. Так, 85,8 % тех, кто одобрительно оценивает деятельность федеральной власти, часто ощущают близость со всеми гражданами России; среди тех, кто отрицательно оценивает власть, доля ощущающих близость к соотечественникам несколько ниже (73,1 %)¹.

В условиях затяжного кризиса наблюдается рост социальной напряженности. В качестве маркера социальной напряженности выступает социальное самочувствие населения, представленное системой показателей удовлетворенности/неудовлетворенности. Выделяются следующие признаки социальной неудовлетворенности:

1. среди населения распространяется недовольство существующим положением дел, неудовлетворенность возможностью реализации потребностей в жизненно важных сферах;
2. низкие оценки материального положения и его динамики, пессимистические оценки будущего;
3. оценка межнациональных отношений как напряженных;
4. растущие протестные настроения;
5. миграционные настроения населения.

Тяжелая эпидемиологическая ситуация в стране и в мире внесла свой негативный вклад в настроения населения. Исследователи говорят о реконфигурации повседневной жизни, когда все виды социального неравенства стали особенно заметными, явными [15]. По данным опроса, проведенного авторами в январе 2021 г.², 37,4 % респондентов отметили, что их доходы снизились, 24,1 % столкнулись со смертью и болезнью близких людей, 20,8 % – с ухудшением состояния здоровья.

Пандемия COVID-19 продолжает оказывать глубокое воздействие на все социальные процессы в обществе. Уникальность настоящей ситуации состоит в том, что эпидемия внезапно коснулась всех сфер жизни человека: работы, учебы, досуга, спорта [23, 33–48]. Глава Счетной палаты Алексей Кудрин, выступая на VIII Общероссийском гражданском форуме 28 ноября 2020 г., заявил, что из-за пандемии Россию ждет значительное снижение уровня жизни, а также увеличение числа людей, живущих за чертой бедности, примерно на 1 млн человек [11]. Исполнительный директор ЮНИСЕФ Г. Фор отмечает отсроченный негативный эффект пандемии, появление детей «потерянного поколения» [19].

Столкновение с неприятной реальностью оптимизированной российской медицины влияет на восприятие государства. Вера в способность власти справиться с возникшей ситуацией и ее последствиями продолжает падать. С одной стороны, происходит искажение и замалчивание реальных данных статистики заболеваемости и причин растущей смертности населения. С другой стороны, политика алармизма, популярная в СМИ, информация о принципиальной

¹ Социологическое исследование ГАУ ЦГИ «Состояние межнациональных и межконфессиональных отношений в Республике Башкортостан в 2019 г.». Выборка 1007 чел. Метод исследования – стандартизированное интервью. Сроки проведения: март-апрель 2019 г.

² Социологическое исследование «Социальное самочувствие населения муниципальных образований Республики Башкортостан». Выборка 1200 чел. Метод исследования – стандартизированное интервью. Срок проведения: январь 2021 г.

незавершенности, открытости угрожающей ситуации и ее тотальности наряду со страхом заражения усиливает у людей тревожные и депрессивные состояния [22, 1–2; 8], раздражение и гнев [13], рост агрессии в обществе [12]. Растерянность, безысходность вызывают обсессивно-компульсивное расстройство [21], дезорганизацию поведения, панику, суицидальные мысли и другие нарушения [16].

Кроме того, растет уровень стресса и из-за негативных социальных, политических, экономических, финансовых последствий ситуации. В результате вместо мобилизации общества на всеобщую борьбу с пандемией в условиях масштабности проблемы и неспособности справиться с ней самостоятельно усиливается отрицание ситуации, фатализм. Страхами и растерянностью можно объяснить бурный расцвет конспирологических теорий, теорий заговора [5].

Социолог П. Бэр, исследовавший поведение населения в Гонконге во время эпидемии атипичной пневмонии (вызванной коронавирусом SARS-CoV) в 2003 г., когда жителей города изолировали от страны, и они вынуждены были решать свои проблемы сообща, отметил процессы солидаризации, формирование «нового коллективного целого», «социального агрегата», «сообщества судьбы» [20]. Исследователь отметил усиление групповой идентичности населения: после полученного опыта жители города начали называть себя не китайцами, а китайскими гонконгцами.

П. Бэр подчеркивает, что для формирования такой формы солидаризации необходимо соблюдение следующих условий: 1) распознавание общей угрозы; 2) изоляция; 3) продолжительность испытания; 4) материальные ресурсы (наличие того, что можно потерять); 5) моральная плотность (по Дюркгейму, это описание того, насколько сильно вы вплетены в ткань взаимных обязательств с другими людьми); 6) социальные ритуалы (маркирование людьми общности с другими людьми); 7) оси конвергенции (общая идентичность людей, проживающих на какой-то территории, как противостояние чему-то внешнему) [6].

Отметим, что ситуация, исследованная П. Бэром, отличается от той, что сложилась в настоящее время, уже тем, что с угрозой столкнулся весь мир: 11 марта 2020 года ВОЗ назвала ситуацию с коронавирусом пандемией. При этом, согласно непроверенной и еще не подтвержденной гипотезе западного исследователя Дж. Шапиро, эпидемии сплавивают населения, а пандемии разобщают [18].

Опросы показывают: отвечая на вопрос о том, считают ли они, что за последний год проблемы, трудности, связанные с пандемией COVID-19, объединили, сделали более сплоченными жителей России, республики или их города/района, около 60 % респондентов ответили: «Нет, поскольку каждый решает свои проблемы сам». При этом почти 60 % опрошенных считают, что ситуация сблизилась их родственников.

Экономические и политические структуры нуждаются в доверии населения для обеспечения стабильности своего существования. В рыночной экономике роль сотрудничества актуальна как никогда, поэтому следует уделять больше внимания отношениям, которые складываются между людьми в различных группах, а также степень доверия к общественным институтам. Результаты исследований Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований НИУ ВШЭ, в частности, показывают, что уровень доверия граждан политическим институтам связан с ощущением своей «принадлежности» государству [17, 145–147]. При этом П.М. Козырева и А.И. Смирнов отмечают, что дефицит институционального доверия препятствует интеграционным процессам в российском обществе [7, 66–78]. В условиях пандемии уровень доверия связан с верой в справедливость мира, поиском социальной поддержки, моральными основаниями лояльности и заботы, ориентацией на учет долгосрочных последствий. В этой связи актуально изучение социальной напряженности, отражающей субъективное восприятие объективных явлений во всех сферах деятельности человека. Уровень социальной напряженности в итоге выражает оценку ситуации с учетом ожиданий, степени информированности и согласованности с личными и общественными интересами. Это делает возможным использование результатов анализа субъективного восприятия социальной напряженности с целью прогнозирования последствий социальных изменений.

Авторов исследования интересует вопрос: как в условиях новой реальности, усиливающейся напряженности меняются групповые идентичности населения? Каким образом сложившаяся ситуация отражается на уровне общегражданской идентичности? Приведут ли новые обстоятельства и процессы в обществе к социальной солидаризации или наоборот, поляризуют, атомизируют общество?

Для ответа на поставленные вопросы в январе 2021 г. авторами проведено социологическое исследование. Данный период условно называют «второй волной» коронавируса, что дает основания для подведения некоторых итогов нового для жителей республики социального опыта. С целью оценки влияния социальной напряженности на групповые идентичности населения и межнациональные отношения была выявлена взаимосвязь обозначающих их переменных. В ходе опроса респондентам предложили выразить свое отношение к положениям, лежащим в основе индикатора «социальная напряженность» на основе оценки по балльной шкале:

- общего положения дел в Республике Башкортостан: от «положительное» (1) до «отрицательное» (4);
- изменения своего (своей семьи) материального положения за последний год: от «улучшилось» (1) до «ухудшилось» (4);
- оценки своих (своей семьи) перспектив на ближайшие год-два: от «да, я/мы будем жить лучше» (1) до «нет, мы не будем жить лучше» (4);
- степени удовлетворенности работой, состоянием экологии, возможностями получения образования, качественных услуг системы здравоохранения, возможностями удовлетворения национальных потребностей (общение, обучение, посещение мероприятий на родном языке): от «полностью удовлетворен (-а)» (1) до «полностью не удовлетворена (-а)» (4);
- характера межнациональных отношений: от «доброжелательные» (1) до «напряженные» (4);
- оценка миграционных настроений: от «я рад (-а), что живу здесь» (1) до «хотел(а) бы уехать и собираюсь уехать» (4);
- частоты своего ощущения духовной близости с жителями России: от «часто» (1) до «практически никогда» (3) (показатель уровня общегражданской идентичности Федерального агентства по делам национальностей (ФАДН) России);
- уровня протестных настроений: от «заметно растут» (1) до «точно не растут» (4);
- роста напряженности в отношениях между людьми: от «полностью согласен (-а)» (1) до «полностью не согласен (-на)» (4).

Все сомнения опрошенных, отраженные в категории «затрудняюсь ответить», заменялись пропущенными значениями соответствующих переменных.

Многочисленные исследования демографов, экономистов, социологов, этнополитологов и других исследователей показывают значительную дифференцированность показателей, зонирующих территорию Республики Башкортостан. Это относится и к показателю общегражданской идентичности. В связи с этим авторы сочли необходимым для анализа влияния факторов социальной напряженности осуществить кластеризацию массива социологических данных, позволяющую дифференцировать население на несколько относительно однородных групп в многомерном пространстве отношений, выявив тем самым различия во взаимосвязи исследуемых переменных.

Число кластеров определено с помощью дифференцирующих потенциалов нескольких вариантов кластерного деления путём сопоставления количественных и качественных описательных характеристик полученных кластеров. В результате получено 5 кластеров, каждому из которых даны названия, отражающие его характеристики и выделяющие данный кластер среди остальных. При наименовании кластеров авторы исходили из исследуемых признаков, поэтому названия групп вбирают все выявленные их проявления и отражают специфику.

Первый кластер (48,6 %) – «низкий уровень напряженности, высокий уровень общегражданской идентичности».

Характеристика по дифференцирующим признакам: высокая доля положительно оценивающих общее положение дел в республике, считающих, что их материальное положение за

последнее время улучшилось, а также оптимистично оценивающих свое (своей семьи) будущее. Представители данного кластера удовлетворены своей работой, возможностями реализации национальных потребностей, получения образования, качественных услуг здравоохранения. Здесь отмечена более высокая доля удовлетворенных возможностями получения качественных услуг системы здравоохранения и состоянием экологии.

Большинство представителей кластера (57,7 %) отмечают отсутствие роста протестной активности населения, роста напряженности в отношениях между людьми (63,5 %); выше доля тех, кто считает, что новые трудности объединили людей, сделали более сплоченными россиян, жителей республики.

Группа характеризуется самым высоким уровнем общегражданской идентичности и самой высокой долей респондентов, оценивающих межнациональные отношения как спокойные. Относительно миграционных планов наблюдается наибольшая доля желающих остаться жить в своем населенном пункте. Так, 49,9 % респондентов говорят: «Я рад(-а), что живу здесь», 26 % – «в целом я доволен(-на), но многое не устраивает».

Этническая структура и структура распределения респондентов в социально-экономических зонах соответствует генеральной совокупности.

Второй кластер (6,1 %) – «средний уровень напряженности, высокий уровень общегражданской идентичности».

Относительно других групп данный кластер характеризуется средними положительными оценками положения дел в республике, изменения своего (семьи) материального положения, перспектив своего (семьи) будущего в ближайшие год-два, а также своей работой, оценкой характера межнациональных отношений.

В данной группе отмечены относительно высокие доли удовлетворенных возможностями получения образования (81,6 %) и качественных услуг здравоохранения (90 %), реализации национальных потребностей (95 %), состоянием экологии (83,3 %).

При этом кластер характеризуется самими высокими долями ответивших, что в последний месяц недовольство, готовность жителей Вашего района/города участвовать в акциях протеста против снижения уровня жизни растут (68,1 %), а также считающих, что в последнее время отношения между людьми стали напряженнее (82,7 %). Вместе с тем в данной группе отмечена высокая доля согласных с тем, что общие трудности объединили людей (41,3 %).

Респондентов данного кластера отличает высокий уровень групповых идентичностей. Так, здесь наблюдаются самые высокие доли ответивших, что они испытывают духовную близость с людьми такого же достатка (87,5 %) и близкими по политическим взглядам (79,2 %). Также здесь отмечены одни из самых высоких уровней общегражданской, региональной и этнической идентичности.

Относительное большинство (почти половина – 46,3 %) кластера по национальности русские. Отвечая на вопросы: «Кем Вы себя чувствуете в большей мере – россиянином или башкортостанцем?», «Кем Вы себя чувствуете в большей мере – россиянином или человеком своей национальности?» большинство выбирает вариант «россиянином» (61,1 % и 53,7 % соответственно).

Можно отметить также самый низкий уровень миграционных настроений: в кластере самая высокая доля желающих остаться жить в своем городе/районе (50,9 %). Больше других представлены респонденты из Южной зоны (31,5 %), а также в возрасте 55–59 лет (22,2 %).

Третий кластер (4,7 %) – «средний уровень напряженности, низкий уровень общегражданской идентичности».

Относительно других групп данный кластер характеризуется средними положительными оценками положения дел в республике, изменения своего (семьи) материального положения, перспектив своего (семьи) будущего в ближайшие год-два, а также своей работой, характера межнациональных отношений. Однако здесь наблюдаются самые низкие оценки удовлетворенности работой (66 %) и возможностями получения образования (53,1 %), реализации национальных потребностей (22 %), состоянием экологии (17,1 %). Протестная активность населения

оценивается ниже, чем другими группами (40 %). При этом в кластере наблюдается высокая доля респондентов, считающих, что отношения между людьми стали напряженнее. Также необходимо отметить самые низкие показатели солидаризации населения. Так, более 90 % опрошенных считают, что каждый решает свои проблемы сам.

Показатель общегражданской идентичности находится на уровне ниже среднего. Относительно миграционных настроений можно отметить, что треть респондентов группы хотели бы уехать из своего города/района. Больше других групп в кластере представлены жители г. Уфы (46,3 %), татары (41,5 %), молодежь 18–34 лет (48,8 %).

Четвертый кластер (38,9 %) – «высокий уровень напряженности, низкий уровень общегражданской идентичности».

Среди респондентов данного кластера наблюдаются наиболее высокие доли оценивающих положение в республике дел как отрицательное (76,6 %), отмечающих, что их (семьи) материальное положение ухудшилось (73,7 %), пессимистично настроенных относительно своего (семьи) будущего в ближайшие год-два (61 %).

В группе отмечены низкие оценки удовлетворенности потребности в перечисленных сферах жизнедеятельности. Так, 97,4 % ответили, что не удовлетворены возможностью получения качественных услуг системы здравоохранения. Вместе с тем большинство респондентов в кластере (66,1 %) удовлетворены возможностями, предоставляемыми для реализации национальных потребностей.

Подавляющая часть кластера (56,8 %) отмечает рост протестной активности населения, а также то, что отношения между людьми стали напряженнее (82,9 %). Более 70 % респондентов считают, что трудности не сплотили жителей страны и республики и каждый решает свои проблемы сам.

Кластер характеризуется одним из самых низких уровней общегражданской идентичности и низкой долей оценивающих межнациональные отношения как спокойные. Каждый третий представитель группы хотел бы уехать жить из своего города/района (35,2 %). В кластере преобладают респонденты в возрасте 25–34 года.

Пятый кластер (1,7 %) – «очень высокий уровень напряженности, очень низкий уровень общегражданской идентичности».

В кластере отмечены очень низкие положительные оценки общего положения дел в республике (13,3 %), удовлетворенности возможностями получения образования, реализации национальных потребностей, состоянием экологии. Респондентами даются самые высокие оценки напряженности межнациональных отношений. Показатель оценки протестной активности населения является одним из самых высоких. При этом в кластере наблюдается высокая доля респондентов, считающих, что отношения между людьми стали напряженнее. При оценке групповой идентичности отмечено, что высокий показатель духовной близости, солидарности наблюдается «только с людьми моего поколения, возраста» (85,7 %). Показатель общегражданской идентичности относительно других кластеров находится на самом низком уровне. Отвечая на вопросы «Кем Вы себя чувствуете в большей мере – россиянином или башкортостанцем?», 33,3 % представителей кластера отвечают «ни тем, и ни другим».

Большинство опрошенных (53,3 %), строя планы на будущее, не связывают свою дальнейшую жизнь со своим городом/районом. Больше других групп в кластере представлены жители г. Уфы (46,7 %), русские (53,3 %), молодежь 18–34 года (80 %).

Полученные результаты позволяют сделать вывод о взаимосвязи уровня социальной напряженности, выраженной в неудовлетворенности потребности в важнейших сферах жизни, с уровнем общегражданской идентичности населения. В условиях снижения уровня и качества оказываемых услуг в важнейших сферах жизнедеятельности, роста социального неравенства и дифференциации населения, усложняется развитие общегражданской идентичности, солидаризации населения ради достижения общих позитивных целей. Более того, значительная часть общества (более 40 % населения) является носителем протестного потенциала в активной или латентной форме, что свидетельствует о деструктивном характере напряженности, дестабилизации

социально-экономической и социально-политической сфер, снижении доверия к власти. В связи с этим требуется проведения мониторинга настроений различных групп населения. Необходимо усиление мер социальной поддержки граждан, в наибольшей степени пострадавших в условиях новой социальной реальности.

Литература

1. Дробижева Л.М. Государственная и этническая идентичность: выбор и подвижность // Гражданские, этнические и религиозные идентичности в современной России. М.: Институт социологии РАН, 2006. С. 10–29.
2. Дробижева Л.М. Динамика гражданской идентичности и ее ресурс в позитивных интеграционных процессах российского общества // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2017. № 4. С. 7–22.
3. Дробижева Л.М. Этническая солидарность, гражданская консолидация и перспективы межэтнического согласия в Российской Федерации // ОНС. 2014. №1. С. 119–129.
4. Жаде З.А. Российская идентичность как многоуровневая структура [Электронный ресурс]. URL: http://www.elcom.ru/~human/2008ns/07jza.htm#_ftnref2
5. «Каждый из нас верит в теории заговора». Интервью с ученым Ильей Яблоковым о конспирологии, ютубе, фейкньюс и Михаиле Ефреме. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.currenttime.tv/a/yablokov-interview/30843687.html>
6. Как эпидемии меняют нашу рутину и формируют новые страхи в обществе? Рассказывает социолог Виктор Вахштайн. Фестиваль Science Bar Hopping Online 17 мая 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://paperpaper.ru/campus/kak-epidemii-menyayut-nashu-rutinu-i-form/>
7. Козырева П.М., Смирнов А.И. Жизнь в условиях неопределенности кризисного общества: опыт и ожидания// Социологические исследования. 2018. № 6. С. 66–78.
8. Коронавирус: источники, причины и следствия алармизма. Тимофей Нестик. [Электронный ресурс]. URL: <https://homofuturis.ru/tpost/7khf6szlsd-koronavirus-istochniki-prichini-i-sledst>
9. Михайлова Е.А. Идентичности: социологическое измерение//Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2017. № 4. С. 1–6.
10. Нацию нельзя сделать «сверху». Профессор социологии Леокадия Дробижева – об особенностях формирования гражданской идентичности [Электронный ресурс]. URL: <https://iz.ru/news/642234>
11. Общероссийский гражданский форум 2020. Постковид: наше право на жизнь. От болезни к выздоровлению. [Электронный ресурс]. URL: <https://2020.civil-forum.ru/>
12. Половина россиян считает, что уровень агрессии в обществе в пандемию вырос [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/obschestvo/9970069>
13. Раздражение, тревога, гнев. Социологи изучили отношение россиян к пандемии [Электронный ресурс]. URL: <https://newizv.ru/article/general/19-05-2020/razdrazhenie-trevoga-gnev-sotsiologi-izuchili-otnoshenie-rossiyan-k-pandemii>
14. Сикевич З.В. Влияние этнического фактора на современное общество и человека // Журнал социологии и социальной антропологии. 2011. Т. 14. № 2. С. 41–58.
15. Темкина А.Н. Пандемия как учебник по социологии [Электронный ресурс]. URL: <https://covid19.fom.ru/post/pandemiya-kak-uchebnik-po-sociologii?salt=uYNwUfv8Cm1ztL7TovtULXhvxjQ82AvD&fbclid=IwAR1l41px-Cru0EjxfwBZt4n09nF-riZBaipyMxGjw-Lp8rVuCv45hz5kWGm>
16. Харламенкова Н.Е., Быховец Ю.В., Дан М.В., Никитина Д.А. Переживание неопределенности, тревоги, беспокойства в условиях COVID-19 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institut_p/covid-19/kommentarii-eksp/har-1.html
17. Чувашов С.В. Межрегиональный анализ гражданской идентичности и экономического поведения // Альманах современной науки и образования. 2012. №12. С. 145–147.

18. Шапиро Дж. Трансатлантические отношения и коронавирус [Электронный ресурс]. URL: <https://globalaffairs.ru/articles/transatlantica-i-koronavirus/>
19. ЮНИСЕФ предупредил о появлении детей «потерянного поколения» [Электронный ресурс]. URL: // <https://www.unicef.org/press-releases/unicef-calls-averting-lost-generation-covid-19-threatens-cause-irreversible-harm>
20. Baehr P. Caesarism, Charisma and Fate: Historical Sources and Modern Resonances in the Work of Max Weber. New Jersey: Transaction Publishers, 2008.
21. Kumar A., Somani A. Dealing with Corona virus anxiety and OCD // Asian Journal of Psychiatry. 2020. V. 51:102053.
22. Montemurro N. The emotional impact of COVID-19: from medical staff to common people // Brain, behavior, and immunity, 2020. P. 1-2.
23. Stankovska G., Memedi I., Dimitrovski D. Coronavirus COVID-19 disease, mental health and psychosocial support // Society Register, 2020. V. 4(2). P. 33–48.

Региональные особенности взаимосвязи инновационной активности в здравоохранении и благосостояния населения

Regional Differences in the Relationship Between Innovation Activity in Healthcare and Public Welfare

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.31)

М. Ю. АРХИПОВА, В. А. РОГОВЧЕНКО

Архипова Марина Юрьевна, д-р экон. наук, профессор департамента статистики и анализа данных, в.н.с. научно-учебной лаборатории измерения благосостояния Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ). E-mail: marhipova@hse.ru

Роговченко Валерия Андреевна, стажер научно-учебной лаборатории измерения благосостояния НИУ ВШЭ. E-mail: valeriya.rogovchenko@gmail.com

Статья посвящена исследованию инновационной деятельности в здравоохранении и ее влиянию на благосостояние населения в зависимости от региона проживания респондентов. Моделирование исследуемой связи реализовано с помощью классического эконометрического инструментария, а также с помощью методов машинного обучения. Учет различных составляющих благосостояния населения основан на авторском алгоритме расчета сводного индекса, включающего в свой состав 21 показатель в рамках пяти субиндексов. Результаты исследования показали оторванность инновационных научных исследований от практики, а также малую эффективность систем здравоохранения в регионах России.

Ключевые слова: инновации в здравоохранении, эффективность системы здравоохранения, благосостояние населения, эконометрическое моделирование.

The article is devoted to the study of innovative activity in healthcare and its impact on the population's well-being in Russian regions. The statistical modelling of the studied relationship is implemented using classical econometric tools and machine learning algorithms. The accounting of various components of the population's well-being is based on the author's algorithm for calculating the composite index, which includes 21 indicators within five sub-indices. The results of the study showed the isolation of innovative scientific research from practice, as well as the low efficiency of health systems in the regions of Russia.

Key words: innovations in healthcare, efficiency of the healthcare system, well-being of the population, econometric modeling.

За последние два десятилетия инновации стали критически важными для экономического роста и прогресса во всех отраслях общественной жизни, и сфера здравоохранения не является исключением.

Инновации в здравоохранении – это новые или улучшенные продукты и технологии, системы и менеджмент, улучшающие здоровье людей [7]. Инновации в здравоохранении отвечают на неудовлетворенные потребности уязвимых групп населения, тем самым являясь двигателем прогресса и в данной сфере.

Для оценки инновационной стороны функционирующей в России системы здравоохранения рассмотрим динамику и структуру основных показателей, характеризующих инновационно-технологическое развитие высокотехнологичных фармацевтических компаний, а также предприятий по производству медицинских инструментов и оборудования.

В 2017 году 33,3 % фармацевтических организаций и 20,6 % предприятий, производящих медицинские технику и оборудование, осуществляли инновационную деятельность. Данные показатели являются достаточно высокими, если произвести сравнение со средним уровнем инновационной активности организаций по всем видам экономической деятельности, который в 2017 году составлял 8,5 %.

Фармацевтические компании в основном функционируют на общероссийском рынке сбыта, а предприятия по производству медицинских инструментов и оборудования – на местном и/или региональном.

Показатели экспортной деятельности предприятий являются индикатором их конкурентоспособности на мировом рынке. Так, с 2015 по 2018 гг. фармацевтические предприятия экспортировали не более трех процентов производимых инновационных товаров и услуг. В то же время организации по производству медицинских инструментов и оборудования не проявляли никакой экспортной активности даже в страны Содружества Независимых Государств (СНГ).

Если рассмотреть наукоемкие виды деятельности, такие как научные исследования и разработки в области биотехнологий, то можно сделать вывод, что 87 % данных организаций являются инновационно-активными. Однако полученные в период с 2015 год по 2018 год результаты исследований и разработок не имели существенной новизны или воздействия на производства [6]. Тем не менее, за исследуемый период объем финансирования наукоемких видов деятельности в области здравоохранения значительно увеличился.

Таким образом, используемыми в исследовании признаками, характеризующими степень инновационного развития сферы здравоохранения, являются следующие переменные: гранты фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, затраты на прикладные исследования в медицине, затраты на разработки в медицине, уровень инновационной активности организаций, затраты на технологические инновации организаций в субъектах России. Последние два признака из вышеперечисленных были выбраны в качестве соответствующих косвенных показателей в связи с крайне высоким уровнем инновационной активности организаций-новаторов сферы здравоохранения (по сравнению со средним уровнем инновационной активности по всем видам экономической деятельности), а также с практически абсолютным ориентированием инновационной активности данных предприятий на разработку именно технологических инноваций.

Эффективность деятельности организаций в сфере здравоохранения можно в общем случае оценить на основе следующих показателей:

1) *Количество коек в сосудистых центрах на 10 тыс. человек населения* характеризует доступность высокотехнологичной медицинской помощи населению регионов, так как сосудистые центры имеют высокую техническую оснащенность;

2) *Доля врачей, имеющих квалификационную категорию, на 10 тыс. человек населения* описывает доступность квалифицированных медицинских работников (врачей) в сфере здравоохранения конкретного региона;

3) Доля среднего медицинского персонала, имеющего квалификационную категорию, на 10 тыс. человек населения описывает доступность квалифицированного медицинского персонала в сфере здравоохранения конкретного региона;

4) Среднее число дней пребывания пациента на койке в медицинском учреждении является показателем эффективности оказываемых медицинских услуг в соответствующем учреждении: снижение количества дней пребывания пациента в больнице свидетельствует о более высоком уровне качества оказываемых услуг.

Данные показатели могут быть использованы и как детерминанты, и как результаты для характеристики инновационного развития системы здравоохранения в целом.

Многогранность понятия «благосостояние» не позволяет выделить лишь одно определение данного термина. Можно сказать, что благосостояние – это концепция, которая объединяет совокупность всех материальных и духовных сфер человеческой жизни, включающих в себя уровень жизни, качество жизни и стоимость жизни [5].

Для учета различных составляющих благосостояния населения предложен авторский алгоритм расчета сводного индекса по 10-балльной шкале, включающего в свой состав 21 показатель в рамках пяти субиндексов: экономические факторы благосостояния, территориальные и климатические характеристики, обеспеченность природными ресурсами, демографические факторы и развитость инфраструктуры субъектов России. Построение индекса основано на использовании алгоритма метода главных компонент [2; 3]. Необходимость разработки такого индекса обусловлена в первую очередь многогранностью понятия «благосостояние».

Построение рейтинга регионов по уровню экономического благосостояния населения на основе данного индекса позволило увидеть довольно сильную дифференциацию регионов. Москва является субъектом России с наиболее высоким уровнем благосостояния населения. В то же время высокие значения индекса присущи и другим финансово-экономическим центрам страны. Наименее развитые аграрные регионы России ожидаемо имеют низкие показатели построенного индекса. Также следует отметить достаточно низкий уровень благосостояния населения страны в целом: 50 % населения регионов России имеют значения индекса низкого благосостояния менее 3,66 баллов.

Для изучения региональной дифференциации регионов России по показателям инновационной активности в сфере здравоохранения был использован многопараметрический кластерный анализ, так как различия средних значений переменных в кластерах (центры тяжести кластеров) могут быть использованы и для определения различий направления инновационной активности в исследуемой сфере. Отметим, что с целью выполнения предпосылок применения кластерного анализа, борьбы с сильной взаимосвязью ряда признаков, а также снижения признакового пространства кластеризация объектов проводилась на основе выделенных главных компонент. Алгоритм данного метода описан, например, в [1; 2; 4].

Использование иерархических процедур кластеризации и метода k-средних позволило сделать предположение о целесообразности разбиения совокупности регионов России на три однородные группы. Характеристики данных кластеров следующие:

I кластер (34 региона) – примерно одинаковый уровень инновационности и эффективности в сфере здравоохранения с небольшим превалированием второй компоненты;

II кластер (7 регионов) – высокий уровень эффективности и низкий уровень инновационности в сфере здравоохранения;

III кластер (35 регионов) – примерно одинаковый уровень инновационности и эффективности в сфере здравоохранения с небольшим превалированием первой компоненты.

В среднем, регионы из третьего кластера имеют практически в два раза более высокий уровень экономического благосостояния, чем субъекты из второго кластера, в то время как субъекты из первого кластера имеют средний уровень экономического благосостояния.

Это позволяет сделать вывод, что существует положительная взаимосвязь между уровнем инновационной активности региона в сфере здравоохранения и уровнем благосостояния его населения. С другой стороны, регионы с высокими показателями эффективности в сфере

здравоохранения характеризуются более низким благосостоянием населения. Данная выявленная взаимосвязь соответствует направлению проводимой министерством здравоохранения России политики по сокращению количества медицинского персонала и коек в медицинских учреждениях вследствие неэффективности использования ресурсов. Данная политика также находит отклик в зарубежных мероприятиях в данной сфере. Предполагается, что сокращение числа данных показателей до определенных оптимальных значений позволит увеличить эффективность и качество работы медицинских учреждений, а высвободившиеся денежные средства перераспределить в другие сферы.

Для моделирования связи инновационной активности в сфере здравоохранения и благосостояния населения в регионах России была использована традиционная регрессионная модель (OLS), а также модели регрессии, реализуемые с помощью методов машинного обучения: случайный лес (Random Forest Regression) и градиентный бустинг (Gradient Boosting Regression). Сопоставление трех моделей представлено в таблице и позволяет увидеть, что алгоритм случайного леса имеет наименьшую среднеквадратическую и абсолютную ошибки по сравнению с другими моделями. Также данная модель имеет хорошую объясняющую способность: 62.13 % дисперсии зависимой переменной (индекс благосостояния населения регионов России) объясняется независимыми переменными модели. Таким образом, благодаря высокой объясняющей способности проблема эндогенности в данных моделях нивелируется.

Качественные характеристики построенных моделей

Модель	MAE	MSE	R ²
<i>OLS регрессия</i>	0.19845	0.09061	0.5036
<i>Random Forest Regression</i>	0.1560	0.0595	0.6214
<i>Gradient Boosting Regression</i>	0.1783	0.0926	0.4911

Источник: расчеты авторов

Для более глубокого понимания наилучшей модели можно выявить наиболее важные признаки данной модели, которые в наибольшей степени влияют на результирующую переменную.

Среди наиболее важных признаков по воздействию на индикатор благосостояния можно отметить обеспеченность койками сосудистых центров, затраты на технологические инновации организаций, долю среднего медицинского персонала и врачей, имеющих квалификационную категорию, уровень инновационной активности организаций и среднюю длительность пребывания пациента в медицинском учреждении.

Относительный вклад каждого признака в прогнозе также был оценен с помощью альтернативной функции перестановочного признака (Permutation feature importance), которая измеряет увеличение ошибки прогнозирования модели после перетасовки значения признака с целью нарушения связи между признаком и результатом моделирования. Использование данной процедуры позволило в два раза сократить число факторов, выделив три наиболее значимых из них для прогнозирования: обеспеченность койками сосудистых центров, затраты на технологические инновации организаций, долю среднего медицинского персонала.

Отсутствие в данном новом списке большинства переменных, характеризующих инновационную составляющую сферы здравоохранения, может свидетельствовать об оторванности инновационных научных исследований от практики, то есть разработанные инновационные продукты и процессы практически не внедряются и не применяются в медицинских организациях.

Таким образом, в результате исследования были выделены различные взаимосвязи инновационной активности в здравоохранении и благосостояния населения в зависимости от субъекта России. Регионы с высоким уровнем благосостояния имеют тенденцию к высокой инновационной активности в сфере здравоохранения. В тех субъектах, где наблюдаются высокие значения показателей, характеризующих эффективность здравоохранения при низкой инновационной активности в данной сфере, наблюдается обратная взаимосвязь. Причина этого может быть скрыта в том, что выполнение научных исследований и разработок доступно далеко не в каждом регионе. Вследствие этого может сложиться ситуация, когда многие субъекты недополучают необходимые новые технологии и оборудование, что в конечном счете сказывается на уровне благосостояния людей.

Полученные результаты работы могут быть использованы при мониторинге состояния и уровня инновационного развития сферы здравоохранения на различных уровнях иерархии, разработке региональных и муниципальных проектов и программ по совершенствованию системы здравоохранения. К перспективам исследования относятся обучение и проверка моделей на большей выборке данных, включая данные опросов респондентов. Также интерес представляет расширение класса моделей за счет использования различных нейросетевых моделей и их настройка с помощью включения новых переменных, таких как индикатор предотвратимой смертности, показатели результатов госпитализации и хирургического вмешательства, вероятность повторной госпитализации, использование инновационных фармацевтических препаратов в лечении, доступность и качество оказания высокотехнологичной медицинской помощи (ВМП) населению в разных регионах России.

Литература

1. Айвазян С.А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 2.
2. Айвазян С.А., Фантаццини Д. Эконометрика-2: продвинутый курс с приложениями в финансах. М.: Магистр: Инфра-М, 2014. 944 с.
3. Архипова М.Ю., Сиротин В.П. Региональные аспекты развития информационно-коммуникационных и цифровых технологий в России // Экономика региона. 2019. Т. 15. Вып. 3. С. 670–683.
4. Архипова М.Ю., Сиротин В.П., Сухарева Н.А. Разработка композитного индикатора для измерения величины и динамики цифрового неравенства в России. Вопросы статистики. 2018. № 4. С. 75–87.
5. Сафиуллин А.Р. Экономика благосостояния: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2007.
6. Росстат РФ. Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
7. OECD, Biomedicine and Health Innovation, Synthesis Report, 4th Edition, OECD Innovation Strategy, OECD Publishing, 2010.
8. OECD, Health Technologies and Decision Making, The OECD Health Project, OECD Publishing, Paris, 2005.
9. OECD/Eurostat, Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg, 2019.
10. William K. Durfee, Paul A. Iaizzo. Engineering in Medicine Advances and Challenges. University of Minnesota: Academic Press, 2019. 606 с.

Экономико-математическое моделирование заболеваемости злокачественными новообразованиями в Российской Федерации

Economic and Mathematical Modeling of the Incidence of Malignant Diseases Neoplasms in the Russian Federation (DOI: 10.34773/EU.2021.1.32)

С. ЧИКИН, Л. ЯРОСЛАВЦЕВА

Чикин Сергей Николаевич, канд. экон. наук, доцент кафедры статистики Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: uprav551@mail.ru

Ярославцева Людмила Петровна, канд. экон. наук, доцент кафедры статистики Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: jaroslavceva@yandex.ru

В статье представлены результаты исследования динамики социально значимых заболеваний в Российской Федерации. Выделена группа злокачественных новообразований. Изменения уровня онкологической заболеваемости представлены в разрезе отдельных типичных групп регионов. Для этого проведена их типологизация на основе методики частных (компонентных) и общих индексов. Представлена характеристика региональных особенностей динамики злокачественных новообразований на фоне социально значимых болезней, что даёт основания оценить их место и роль в демографической ситуации, состоянии здоровья населения страны.

Ключевые слова: социально значимые заболевания, злокачественные новообразования, система показателей, компонентные и общие индексы.

The article presents the results of a study of the dynamics of socially significant diseases in the Russian Federation. A group of malignant neoplasms was identified. Changes in the level of cancer incidence are presented in the context of individual typical groups of regions. For this purpose, their typology was carried out on the basis of the method of partial (component) and general indices. The characteristic of regional features of the dynamics of malignant neoplasms against the background of socially significant diseases is presented, which gives grounds to assess their place and role in the demographic situation, the state of health of the country's population.

Key words: socially significant diseases, malignant neoplasms, system of indicators, component and general indices.

Оценка здоровья, как правило, опирается на мониторинг уровня, динамики заболеваемости и анализ инфраструктуры системы здравоохранения, позволяющий оценить доступность, своевременность и качество медицинского обслуживания. По результатам исследований выявляются недостатки, проводится информирование населения о потенциальных рисках развития социально значимых заболеваний. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 1 декабря 2004 г. № 715 к социально значимым заболеваниям относят: туберкулез; инфекции, передающиеся преимущественно половым путем; болезнь, вызванная вирусом иммунодефицита человека; злокачественные новообразования; сахарный диабет; психические расстройства и расстройства поведения; болезни, характеризующиеся повышенным кровяным давлением. Особенностью и «определяющими признаками этой группы заболеваний являются зависимость их возникновения от социально-экономических условий, широкое распространение, высокий уровень смертности и риска рецидивов. Основными факторами, определяющими их уровень и динамику, является экологическая ситуация, качество жизни (полноценность питания, наличие вредных привычек, условия труда и отдыха, плотности расселения), качество и доступность медицинских и социальных услуг, санитарно-эпидемиологической и профилактической работы и пр. Немаловажными факторами, оказывающими влияние на состояние социально значимых заболеваний, является финансирование и реализация различных программ медико-социальной поддержки населения и системы здравоохранения в целом» [1, 63]. Надо отметить и наметившиеся тенденции большего вовлечения частных медицинских организаций в оказание высокотехнологичной медицинской помощи.

Цель исследования – оценка динамики и региональных особенностей онкологических заболеваний как одной из групп опасных для жизни и здоровья населения болезней на фоне других социально значимых заболеваний.

В России наблюдается устойчивая тенденция роста и социально значимых, и онкологических заболеваний (в 2000–2019 гг. – почти в 10 раз) [3]. Причем, в период оптимизации здравоохранения (после 2012 г.) отмечены более высокие темпы прироста злокачественных образований на 1-1,1 процентных пункта в год. Это объясняется старением населения и изменением его половозрастной структуры, внедрением более эффективных методов ранней диагностики, экологическими и экономическими причинами. Смертность от онкологических заболеваний выше, чем в других классах причин, и находится на втором месте после сердечно-сосудистых заболеваний – 16,1 % среди всего населения страны и 16,7 % среди населения трудоспособного возраста. При этом, если число умерших от сердечно-сосудистых заболеваний снижается, то по классу онкологических заболеваний – увеличивается (в среднем на 1,5 % в год, а в 2019 г. – на 2,5 %) [3], что наглядно представлено на рисунке 1.

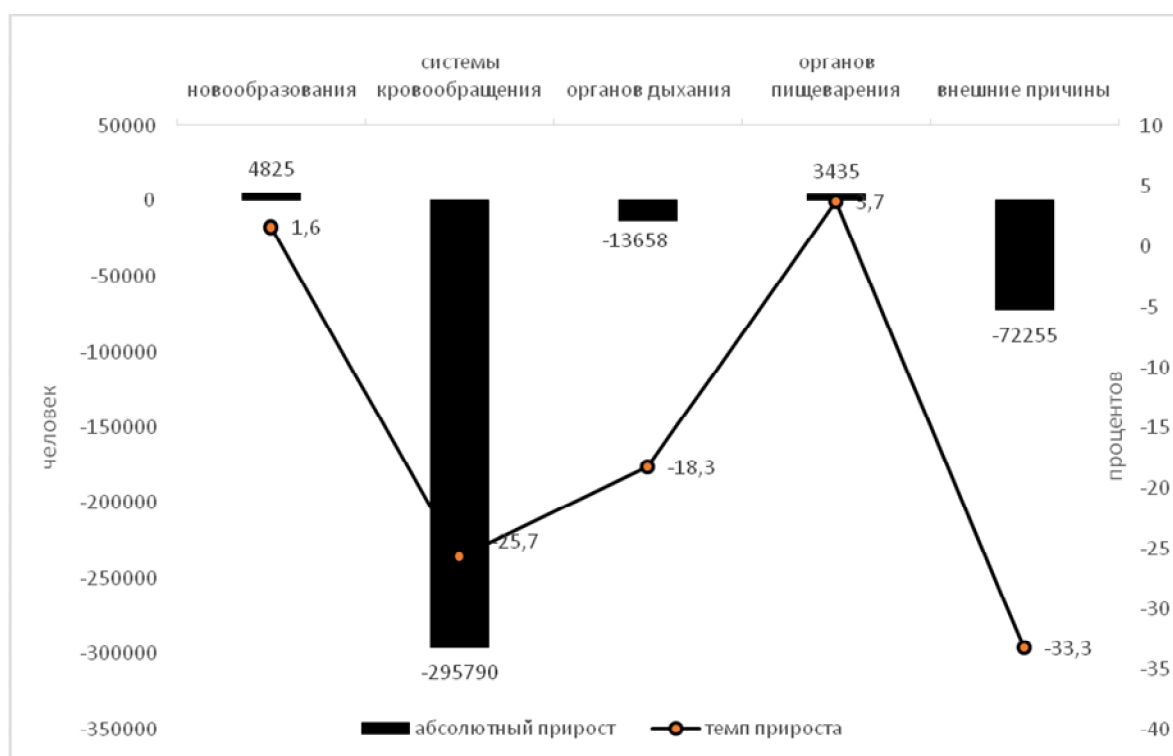


Рис. 1. Показатели прироста умерших в России по основным классам причин в 2000–2019 гг.

Рост злокачественных новообразований приводит к снижению продолжительности жизни людей, росту инвалидизации и социальной дезадаптации населения, требует всё больших затрат на профилактику, лечение и реабилитацию онкобольных. Отмечается одинаковая направленность количественных характеристик впервые выявленных новообразований и уже находящихся на диспансерном учёте. Об этом можно судить по информации в таблице 1 [5,12].

За рассматриваемый период число впервые выявленных онкобольных в среднем за год увеличивалось на 9 310 человек (6 человек на каждые 100 тыс. человек населения) или на 1,6 %, отмечен и рост числа лиц, находящихся под диспансерным наблюдением, соответственно 87 600 человек (58 человек на каждые 100 тыс. населения) или чуть более 3 %. Вследствие снижения летальности [4,28] больных злокачественными новообразованиями (только летальность первого года заболеваний снизилась на 13,4 п.п. или 37,6 %) увеличилось соотношение состоящих на учёте на конец года к числу взятых на учёт (индекс накопления) в 1,5 раза. Это, безусловно, положительный фактор, который необходимо учитывать в финансовой политике

здравоохранения и финансировании лечения онкологии. Таким образом, нагрузка на экономику увеличится как за счёт внедрения более технологичной помощи, так и за счёт увеличения числа больных, нуждающихся в ней.

Таблица 1

Динамика впервые выявленных и состоящих на учёте больных со злокачественными новообразованиями в России в 2000–2018 гг.

Годы	Число впервые выявленных злокачественных новообразований		Число больных, состоящих под диспансерным наблюдением на конец отчетного года – всего		Индекс накопления, раз
	абсолютное число	на 100 тыс. населения	абсолютное число	на 100 тыс. населения	
2000	447816	309,9	2097805	1454,7	4,9
2001	451299	313,9	2164770	1501,1	5
2002	453256	317,2	2212869	1553,2	5,1
2003	455375	317,4	2262278	1581,5	5,2
2004	468029	328	2319740	1629,8	5,2
2005	469195	330,5	2386766	1685,7	5,4
2006	475432	333,7	2466276	1734,1	5,5
2007	485387	341,5	2535114	1785,2	5,6
2008	490734	345,7	2607223	1837,3	5,7
2009	504975	355,8	2691985	1897	5,7
2010	516874	363	2794189	1955,8	5,8
2011	522410	365,4	2900629	2027,6	6
2012	525931	367,3	2995566	2089,7	6,2
2013	535887	373,4	3098855	2157	6,4
2014	566970	387,6	3291035	2250	6,4
2015	589381	402,6	3404237	2323	6,5
2016	599348	408,6	3518842	2397	6,6
2017	617177	420,3	3630567	2471,8	6,7
2018	624709	425,3	3762218	2561,4	6,9

В результате анализа динамики заболеваемости был выявлен преимущественно линейный характер тенденций. Были проверены и приняты гипотезы о линейных уравнениях тренда для впервые выявленных больных, и онкобольных, находящихся под диспансерным наблюдением. Коэффициенты детерминации R-квадрат, равные 0,968 (для 1-го уравнения тренда) и 0,987 (для 2-го уравнения тренда) показывают, что линейная модель на 96,8 % и 98,7 % объясняет зависимость параметра Y от t соответственно, а F-критерии Фишера и t критерии Стьюдента с уровнем значимости 0,05 – что модели адекватны, а параметры уравнений тренда значимы.

Для впервые выявленных больных ЗНО уравнение тренда:

$$Y(t) = 358,3 + 6,4t \quad (1).$$

Для онкобольных, находящихся под диспансерным наблюдением:

$$Y(t) = 1941,7 + 60,9t \quad (2).$$

Построенные модели позволяют предположить дальнейшее увеличение и впервые выявляемых, и онкобольных, находящихся под диспансерным наблюдением со средним ежегодным приростом 6,4 и 60,9 человек на каждые 100 тыс. человек населения соответственно.

На рисунке 2 наглядно представлены фактические, сглаженные и прогнозные значения числа впервые выявленных онкобольных и больных, находящихся под диспансерным наблюдением в соответствии с предложенными уравнениями.

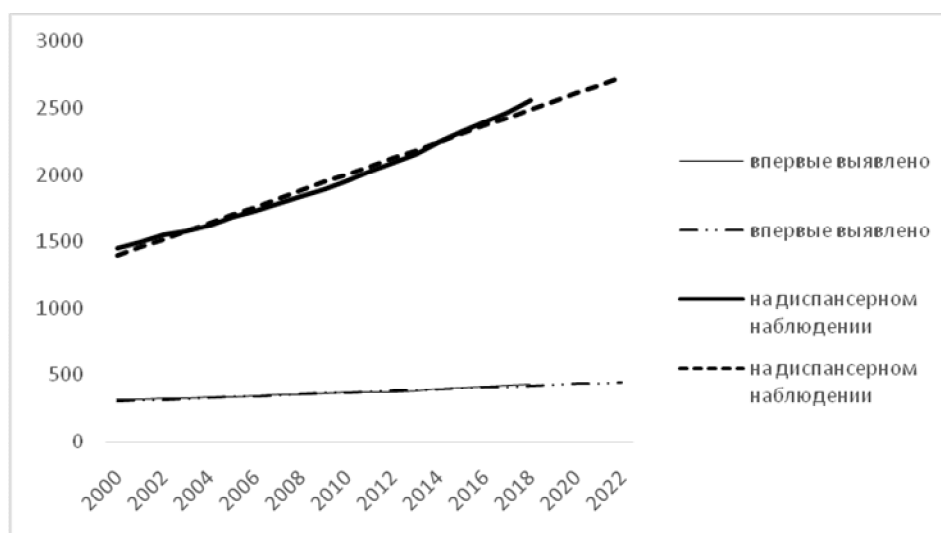


Рис. 2. Тенденции и прогноз впервые выявленных и находящихся под диспансерным наблюдением онкобольных в России в 2000–2022 гг. (на 100 тыс. населения)

Особенности динамики злокачественных новообразований необходимо рассматривать по отдельным регионам и группам регионов с разными демографическими и социально-экономическими условиями. При типологизации регионов учитывали ожидаемую продолжительность жизни при рождении, смертность населения трудоспособного возраста, младенческую смертность, половозрастной состав населения, плотность расселения населения (как по территории, так и жилищной обеспеченности семей и домохозяйств), уровень благосостояния (размер номинально начисленной заработной платы, доходы и расходы населения), уровень медицинского обслуживания на основе показателей числа больничных коек, обеспеченности врачами, средним медицинским персоналом, мощностью амбулаторно-поликлинических организаций, затраты на терапию злокачественных заболеваний (госпитальный уход, льготное лекарственное обеспечение, региональная льгота и пр.).

Динамика уровня онкологической заболеваемости изучена по разным типам регионов на основе частных (компонентных) и общих индексов. Для приведения информации в сопоставимый вид был использован метод линейного масштабирования, суть которого состоит в отображении значений каждого показателя в интервале от 0 до 1, при сохранении всех пропорций между отдельными значениями. Частные индексы компонентов можно рассчитывать путем сравнения фактически достигнутого уровня развития (x_{ij}) того или иного показателя в регионе, скорректированного на минимальный (максимальный) уровень показателя по изучаемой совокупности (x_{min}) с размахом вариации ($x_{max} - x_{min}$), по формуле (если связь – прямая):

$$I_{xij} = \frac{x_{ij} - x_{imin}}{x_{imax} - x_{imin}} \quad (3)$$

где I_{xij} – индекс компонентного показателя X_i в j -м регионе; x_{ij} – фактическое значение показателя X_i в j -м регионе; x_{imax} , x_{imin} – максимальное, минимальное значение показателя X_i по совокупности.

Если же связь – обратная, то индекс рассчитывается по формуле:

$$I_{xij} = \frac{x_{imax} - x_{ij}}{x_{imax} - x_{imin}} \quad (4).$$

Общие индексы I_j для каждого j -го региона рассчитываются сначала по каждому блоку показателей как среднее геометрическое компонентных индексов, а затем и интегральный на основе общих по всем блокам:

$$I_j = \sqrt[t]{\prod I_{xij}} \quad (5).$$

Методика оценивания уровня опасности заболеваемости злокачественными новообразованиями апробирована на фактических данных по регионам РФ. Механизм расчета интегрального индикатора по группе показателей «Затраты на лечение злокачественных новообразований» [5, 59–67] представлен фрагментами таблиц 2 и 3. Аналогично рассчитываются интегральные индикаторы и по другим группам показателей. На основе полученных индикаторов по всем группам показателей рассчитывается общий индекс для каждой территории.

Таблица 2

Исходные данные для расчёта обобщающего индикатора затрат на лечение злокачественных новообразований по регионам РФ

Регион	Госпитальный аудит		Льготное лекарственное обеспечение		Региональная льгота на закупку противоопухолевых препаратов (ПОП)	
	всего, тыс. руб.	руб. на 1 больного ЗНО	всего, тыс. руб.	руб. на 1 больного ЗНО	всего, тыс. руб.	руб. на 1 больного ЗНО
Белгородская область	1105630	25609,9	104850	2428,6	131336	3042,2
Брянская область	1013400	27745,4	82370	2255,2	12855	351,9
....						
Сахалинская область	677195	54258,1	7368	590,3	306252	24537,5
Еврейская АО	239749	69999,7	17170	5013,1	2763	806,7
Мин значение		4747,7		195,7		306,6
Мах значение		117913,2		46324,1		47865,6

Таблица 3

Компонентные индексы и индекс затрат на лечение злокачественных новообразований по регионам РФ

	Компонентные индексы по			Сводный индекс по блоку 3
	госпитальный аудит	льготное лекарственное обеспечение	региональная льгота на закупку ПОП	
Белгородская область	0,184	0,048	0,058	0,080068
Брянская область	0,203	0,045	0,001	0,020529
....				
Сахалинская область	0,437	0,009	0,509	0,124008
Еврейская АО	0,577	0,104	0,011	0,085873

По рассчитанным индексам I_j произведена группировка и установлены типы регионов, в рамках которых и оценивалась динамика показателей онкологической заболеваемости (табл. 4).

Из таблицы видны региональные особенности динамики онкологических заболеваний. Анализ показал, что только в 18 регионах РФ число впервые выявляемых онкологических больных снижалось. Наибольшее снижение было отмечено в Чеченской Республике (3,3 %), Белгородской (2,8 %) и Тульской (2,1 %) областях. Несколько меньше – по Ростовской, Орловской, Томской, Пензенской областях – от 1 до 2 %. Наиболее высокие среднегодовые темпы прироста (более 3 %) отмечены в 25 регионах, из них в республике Коми, Ингушетии, Чукотском АО свыше 5 %, а в Республике Бурятия – 7,8 %.

Таким образом, отмеченные особенности актуализируют необходимость принимать во внимание различия в сложившихся тенденциях и оценках онкологической заболеваемости в отдельных регионах страны для принятия управленческих решений при разработке и реализации программ развития системы здравоохранения.

Таблица 4

Среднегодовые темпы роста онкологических заболеваний по типам регионов Российской Федерации

Группы регионов РФ по общему индексу	Число регионов	Средне годовой темп роста (%)	Регионы, входящие в группу
До 0,2	27	102,0	Республики Тыва, Карачаево-Черкесская, Чеченская, Алтай, Калмыкия, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Дагестан, Марий Эл, Чувашская, Удмуртская, Мордовия, Бурятия, Хакасия, Адыгея, Алтайский, Ставропольский и Забайкальский края, Курганская, Ивановская, Волгоградская, Кировская, Саратовская, Ульяновская, Костромская, Оренбургская области и Еврейская АО
0,2-0,3	42	101,0	Республики Башкортостан, Северная Осетия – Алания, Карелия, Татарстан, Пермский, Красноярский, Приморский, Краснодарский, Хабаровский края, Кемеровская, Орловская, Пензенская, Омская, Астраханская, Владимирская, Брянская, Смоленская, Ростовская, Челябинская, Тамбовская, Иркутская, Псковская, Томская, Рязанская, Новосибирская, Курская, Ярославская, Калининградская, Тверская, Тульская, Самарская, Вологодская, Новгородская, Амурская, Нижегородская, Ленинградская, Воронежская, Калужская, Липецкая, Белгородская, Свердловская и Тюменская области
0,4 и выше	13	102,3	Республики Коми и Саха (Якутия), Камчатский край, Архангельская, Мурманская, Московская, Сахалинская, Магаданская области, Чукотский, Ямало-Ненецкий АО и Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, города Санкт-Петербург и Москва

Литература

1. Воропинова О.А., Германова Ю.И., Малкина Л.В. Состояние и динамика социально значимых заболеваний в регионах Северо-Кавказского федерального округа. Медицинский вестник Северного Кавказа, 2014, Т. 9. № 1, С. 63–66.
2. Злокачественные новообразования в России в 2018 году (заболеваемость и смертность) // Под ред. А.Д. Каприна, В.В. Старинского, Г.В. Петровой. М.: МНИОИ им. П.А. Герцена – филиал ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России, 2019. 250 с.
3. Заболеваемость населения социально значимыми болезнями. Заболеваемость и смертность населения по основным классам болезней [Электронный ресурс]. URL: <http://posstat.gov.ru/>
4. Состояние онкологической помощи населению России в 2018 году / под ред. А.Д. Каприна, В.В. Старинского, Г.В. Петровой. М.: МНИОИ им. П.А. Герцена – филиал ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России, 2019. 236 с.
5. Социально значимые заболевания населения России в 2018 году (Статистические материалы). Минздрав РФ, Департамент мониторинга, анализа и стратегического развития здравоохранения, ФГБУ «ЦНИИОИЗ» Минздрава России, 2019. 73 с.
6. Рейтинг регионов: Здравоохранение 2020. Эксперт ONLINE. Северо-запад, 2020. 67 с.

Интегральный подход к формированию и оцениванию профессиональных компетенций преподавателей образовательных учреждений

Integral Approach to the Formation and Evaluation of Professional Competencies of Teachers of Educational Institutions
(DOI: 10.34773/EU.2021.1.33)

О. АЛЕКСЕЕВ, А. ДАВЛЕТОВА

Алексеев Олег Александрович, канд. филос. наук, доцент кафедры социологии труда и экономики предпринимательства Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: aleksoa2015@yandex.ru

Давлетова Альфия Альфитовна, магистрант кафедры социологии труда и экономики предпринимательства ИНЭФБ БашГУ. E-mail: davletova1996AlfDav@list.ru

В быстроизменяющемся глобальном пространстве осуществляются поиски инновационных подходов в понимании и сущности профессионально-педагогической деятельности, становящейся пространством сопряжения профессионализма и креативности. Именно от наличия современной и устойчивой конкурентоспособной образовательной системы напрямую зависит социально-экономическая успешность государства и общества. Обуславливается это важностью наличия у квалифицированных специалистов не только необходимых педагогических компетенций, но и способности к коммуникационно-информационной адаптации и «гибкости».

Ключевые слова: профессиональная компетентность; педагогические компетенции; профессиональное образование; педагог; профессиональный стандарт; независимая оценка квалификации.

In the rapidly changing global space, the search for innovative approaches in understanding and understanding the essence of professional and pedagogical activity, which is becoming a question of combining professional and creative personality, is being carried out. The socio-economic success of the state and society directly depends on the availability of a modern and stable competitive educational system. This is due to the importance of having not only qualified specialists who have the necessary pedagogical competencies, but who are capable of communication and information adaptation and "flexibility".

Key words: professional competence; pedagogical competencies; professional education; teacher; professional standard; independent assessment of qualifications.

На сегодняшний момент остается достаточно актуальной проблематика построения необходимых компетенций и оценочной системы профессионально-педагогических кадров, что обуславливается сложностью современной информационно-образовательной среды ввиду существенных системных изменений в подходах к образованию. Отметим, что вне зависимости от значительных попыток представить образовательный процесс как определенную «услугу», при которой педагог является агентом образовательного учреждения, в профессиональном сообществе остается представление о необходимости сохранения за педагогом «центральности» в образовательно-воспитательном процессе, ввиду значимости для молодых специалистов компетенций педагога как «транслятора» знаний, идей, умений и собственного потенциала. В данном контексте существует необходимость выявления базовых педагогических компетенций, что обуславливается важностью понимания заложенных в будущих специалистах компетенций.

Анализ исключительно формального понимания профессиональных компетенций, представляющих собой «совокупности обобщенных знаний, умений и способностей, которые обеспечивают реализацию содержания государственных образовательных стандартов» [2, 48], не представляется достаточным сущностным определением проблематики ввиду отсутствия должного раскрытия вопросов определения механизмов и этапов компетенциальной генерации от педагога к обучающемуся.

В академическом сообществе под компетенциальным подходом понимается адаптационная возможность, аналитический потенциал и проявление повышенной ответственности специалиста. При этом следует отметить, что осуществляющийся значительный процесс переосмысления имеющихся образовательных стандартов сопряжен с формальным обеспечением соответствия трудовым стандартам, что является пагубным актом вытеснения педагогически-воспитательного элемента с замещением на образовательное поведение. В данном аспекте образовательные учреждения заинтересованы лишь в соблюдении педагогом заданных законодательно-трудовых образовательных требований. Именно в результате подобного поведения акторов образовательного поведения на сегодняшний момент складывается тенденция к осуществлению исключительно видимых образовательно-поведенческих компетенций, что снижает степень мотивационной составляющей. Вследствие данного подхода любые действия, направленные на повышение мотивационности и активности, могут анализироваться как наличие значимых профессионально-педагогических компетенций, однако данный вывод является базисно неверным. По нашему мнению, анализируемый поведенческий образовательный подход должен быть комплексным образом дополнен субъективно-личностным аналитическим конструктом, включающим в себя профессионально-педагогические возможности самого педагога. Именно данный синтетический подход позволяет осуществить переход к интегральному пониманию образовательного процесса, в контексте которого критериальные позиции творческого и личностного стандарта педагога являются важной составляющей определения мотивационной составляющей [3, 79].

С целью определения сущностного понимания авторского подхода, существует необходимость теоретико-методологического терминологического разграничения понятий «компетенция» и «компетентность». Рассматривая понятие «компетенция», следует отметить, что это – «совокупность знаний, умений, навыков, которые формируются в процессе обучения той или иной дисциплине, а также способность к выполнению определенной деятельности на основе полученных знаний, умений и навыков» [2, 50]. Тем самым, под «компетенцией» понимается комплекс знаний и умений, имеющих важное значение для профессионального и личностного роста и развития. Под «компетентностью» же понимается весь спектр компетенций, имеющих отношение к множеству областей и уровней деятельности, что позволяет специалисту оставаться востребованным.

Несмотря на базисное наличие компетенций, чрезвычайно важны надпрофессиональные компетенции, имеющие высокое социально-личностное значение. Данные надпрофессиональные компетенции позволяют специалисту успешно проходить адаптационный период; иметь значительный запас стрессоустойчивости; нивелировать конфликтные ситуации, повышают коммуникабельно-информационные взаимосвязи и навыки. В данном развитии осуществляется взаимосвязь и структурная созависимость различных уровней компетенций (рисунок 1).



Виды компетенции

Определяемая исследователями социально-личностная компетенция является комплексом значимых умений: коммуникабельность, выстраивание профессиональных и личностных взаимоотношений; принятие конструктивной критики, высокая степень стрессоустойчивости. При этом исследователи отмечают важность экономических компетенций, которые являются неотъемлемой частью современных трудовых взаимоотношений, в рамках высокой профессионально-педагогической конкуренции в образовательном пространстве.

В свою очередь, профессиональные компетенции включают в себя наличие необходимого инструментария по выстраиванию многофакторных и многоуровневых педагогических задач в карьерной и личностной деятельности, что обуславливает необходимость постоянной профессионально-педагогической образовательной системы самосовершенствования. Данный анализ позволяет сделать вывод, что указанное понимание компетенций предполагает также и экономическую компетентность, представляющуюся как «совокупность ресурсов, приобретаемых в процессе образовательной и практической деятельности, которая обусловлена процессом формирования структур психики человека и приобретенного жизненного опыта» [3, 82].

Несмотря на необходимость наличия вышеописанных компетенций, педагогу важно обладать индивидуальным педагогическим стилем, который обуславливает степень заинтересованности обучающегося. В этой связи педагогу остро необходим инструментарий для обеспечения высокой степени коммуникационно-информационной мобильности, желания саморазвития, эмоциональной устойчивости – базисной основы интегрального подхода в понимании педагогических компетенций.

Имеющаяся система системно-структурного оценивания профессионально-педагогических компетенций включает в себя следующие элементы: объект оценки; модель критериального оценивания; методика оценки; имеющиеся инструментальные (аппаратные) средства оценивания. Оценивание представляет собой независимую процедуру, однако является исчерпывающе технизированным процессом, что снижает степень значимости педагогических компетенций в определенных элементах оценивания.

Приведенная методика осуществления оценки представляет собой пошаговую инструкцию, в основе которой многокритериальный алгоритм, основанный на концепции принятия решений. В исследовательской деятельности известно множество таковых алгоритмов, среди которых можно выделить АИР (Т. Саати), SMART (В. Эварде), ELECTRE I (Б. Руа), широко используемые в структурно-оценочной профессионально-педагогической деятельности. Осуществляя анализ методики ELECTRE I, приходим к выводу о необходимости осуществления критериального ранжирования специалистов образовательного учреждения, что характеризуется наличием множества подгрупп по имеющимся категориям сравнимых критериальных объектов. Это, в свою очередь, обуславливает определение степени согласия (или отсутствия согласия) на основе индивидуального показателя, исходя из представленного сравнения.

Имеющиеся результаты данного аналитического подхода представляют интерес для определения и установления управленческих решений в образовательном пространстве (учреждении), а также для субъектов, имеющих административно-управленческие (административные) возможности влияния на образовательный процесс.

С целью практической реализации авторской исследовательской многокритериальной методики была осуществлена разработка программно-методического конструкта «Оценивание профессиональных компетенций специалистов образовательных учреждений». В рамках данного методологического конструкта нужно выделить следующие этапы:

1. Разработка профессионально-педагогического модульного конструкта специалиста;
2. Выявление и формализация необходимых компетенций;
3. Установление требуемых эмпирических коэффициентов по имеющимся показателям;
4. Выявление критериальной значимости показателей;
5. Сбор представленной информации;
6. Ранжирование на основе критерия подгруппности и созависимости.

Концептуальная особенность данного модульно-оценочного конструкта заключается в значительной интерактивности предлагаемой методико-вычислительной и оценочной деятельности. Предлагаемый комплекс «ОПК» является зарегистрированным в Государственном реестре для ЭМВ под № 2011610299 от 11.01.2011.

Данный оценочный модуль представляет собой наиболее объективную модульную систему определения рейтинга профессионально-педагогических компетенций. Это позволяет сделать вывод о необходимости поэтапного введения данной методики в образовательно-оценочный процесс, что станет важной основой объективного и всестороннего исследования подлинных профессионально-педагогических компетенций.

Представленный модульно-оценочный комплекс содержит необходимый инструментарий для инновационного определения квалификационных компетенций педагогов в образовательной среде, что обуславливает необходимость создания наиболее обширных конструктов профессиональной, личностной и творческой трудовой деятельности, с повышением адаптационных и мотивационных базисных основ педагога. Данная оценочная методика даст педагогам возможность определить собственные компетенции, выявит необходимость повышения внимания к каким-либо социально-личностным качествам или компетенциям, требующим определенных волевых действий, что обусловлено важностью создания конкурентных преимуществ на современном рынке образовательных услуг.

Литература

1. Амельченко, Т.В. Профессиональная компетентность будущего специалиста. Чита: ЧитГУ, 2017. 286 с.
2. Давлетова А.А. Профессиональная компетентность педагога // People-management в условиях цифровой трансформации экономики: материалы II Международной научно-практической конференции, посвященной 30-летию Института экономики, финансов и бизнеса ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет». Уфа: РИЦ БашГУ, 2018. С. 47–51.
3. Давлетова А.А., Алексеев О.А. Профессиональное развитие педагога и его карьера // Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции «People-management в условиях цифровой трансформации экономики». Уфа: РИЦ БашГУ, 2020. С. 79–82.
4. Панфилова О.И. Повышение профессиональной компетенции педагогов в области воспитания в процессе педагогической деятельности // Молодой ученый. 2017. № 15. С. 488–491.
5. Шарипова Ш.С. Профессиональная педагогическая компетентность педагога // Молодой ученый. 2018. № 11. С. 511–514.

Формирование цифровых компетенций для построения карьерных траекторий

Formation of Digital Competencies for Building Career Paths

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.34)

А. ГАЛИНА, Л. ЗАГИТОВА

Галина Альбина Эдуардовна, канд. соц. наук, доцент Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета (ИНЭФБ БашГУ). E-mail: galinaae@mail.ru

Загитова Линара Фуатовна, магистрант ИНЭФБ БашГУ. E-mail: linarazagitova@yandex.ru

Актуальность темы статьи обуславливается особенностью современного этапа экономического развития и повышением степени цифровизации экономики и рынка труда. Переход к цифровой экономике сильно влияет на рынок труда. В статье уточняется терминология и сфера применения понятийного аппарата «цифровой экономики». Выявлены факторы, влияющие на эффективное построение карьерной траектории на современном рынке труда. Практическая ценность статьи представлена предложенными новыми направлениями деятельности образовательных учреждений для обеспечения формирования цифровых компетенций с целью совершенствования построения карьерных траекторий будущих специалистов.

Ключевые слова: цифровая компетенция, цифровые технологии, ИКТ, softskills, карьерная траектория, цифровое пространство, образовательные организации.

The relevance of the topic of the article is due to the peculiarity of the modern stage of economic development and the increase in digitalization of the economy and the labor market. The transition to a digital economy has a strong impact on the labor market. The article clarifies the terminology and scope of the conceptual apparatus of the digital economy. The factors influencing the effective construction of a career path in the modern labor market are identified. The practical value of the article is presented by the proposed new areas of activity of educational institutions to ensure the formation of digital competencies in order to improve the construction of career paths for future specialists.

Key words: digital competence, digital technologies, ICT, soft skills, career trajectory, digital space, educational organizations.

Характерной особенностью современного этапа экономического и социального развития является увеличение влияния цифровых процессов на социальную сферу. Цифровизация представляется новым трендом. Данные тенденции развития приводят к повышению качества развития экономики и росту благосостояния людей в масштабах экономической и социальной жизни.

В настоящее время переход к цифровой экономике сильно влияет на развитие рынка труда: наряду с внедрением информационных технологий во всех сферах жизни цифровые навыки становятся, по мнению работодателей, основными.

Большинство исследователей отмечают, что в ближайшем будущем ожидается глобальный процесс трансформации требований к специалистам, серьезное изменение их трудовой деятельности и карьерных траекторий, поскольку многие функции, которые не были использованы предыдущими волнами применения цифровых технологий, в той или иной степени будут автоматизированы.

В современных реалиях востребованными становятся не существовавшие ранее компетенции совместной деятельности с применением технических средств, интегрирующих продукты информационного и предметного мира. Современная экономика нуждается в новых трудовых ресурсах, которые достаточно гибко и быстро ориентируются в цифровой среде, которые понимают, как использовать новейшие технологии в профессиональной деятельности.

В настоящее время при построении карьерных траекторий важно не количество получаемой специалистом информации, а умение применять её в процессе трудовой деятельности.

Теперь softskills ценятся гораздо выше, чем hardskills: важны не столько базовые знания теории, сколько надпрофессиональные навыки, способности к поиску, эффективному анализу и структурированию необходимой информации.

Несомненно, данные процессы накладывают свой отпечаток на всех специалистов, но особенно актуальными они являются для молодых специалистов и выпускников вузов.

В статье представлена попытка ответить на вопросы: как формирование цифровых компетенций влияет на построение карьерных траекторий, и какими цифровыми компетенциями должны обладать молодые специалисты сегодня.

Цель статьи – исследовать важность формирования цифровых компетенций для построения карьерных траекторий.

Гипотеза статьи состоит в том, что развитые цифровые компетенции способствуют эффективному развитию карьерных траекторий специалиста и его востребованности на рынке труда.

Основным методом, используемым в статье, выступил теоретический анализ подходов к проблеме цифровых компетенций специалистов для построения карьерных траекторий. Данными для теоретического анализа послужили опубликованные материалы исследований зарубежных и отечественных ученых.

Важно отметить, что высокая динамика изменений востребованности специалистов на рынке труда и высокая скорость развития цифровых компетенций ставят перед системой современного образования новые вызовы. Так, профессиональная подготовка специалистов включает в себя не только образование по специальности, но и понимание широкого контекста профессиональной деятельности, развитие цифровых компетенций, способность разрабатывать и реализовать собственные проекты, умение работать в проектных командах, вести эффективную деловую коммуникацию. Данные факторы в настоящее время оказывают большое влияние на карьерную траекторию каждого специалиста [6].

Рассмотрим понятия «цифровая компетентность» и «карьерная траектория».

Исследователь П. Гилстер под цифровой компетенцией подразумевал «умение понимать и использовать информацию, которая предоставлена во множестве разных видов и форматов, с помощью компьютерной техники».

Отечественный автор-исследователь А.В. Шариков предложил собственную концепцию цифровой компетентности. Он выделил четыре важных компонента: технико-технологический компонент, содержательно-коммуникативные возможности специалиста, технико-технологические и социо-психологические угрозы [7].

Исследователь Г.У. Солдатова отмечала, что цифровая компетентность основана на постоянном изучении и овладении знаниями, умениями и возможностью уверенно и быстро выбирать и использовать инфокоммуникационные технологии в разных сферах жизнедеятельности, в том числе в профессиональной сфере [5].

Характеристика цифровых компетенций представлена в *таблице*.

Таким образом, можно сказать, что качественно развитая цифровая компетенция специалиста должна включать не только профессиональные знания и умения, но и адаптивные навыки уверенного владения различными информационно-коммуникативными моделями.

Несомненно, цифровыми компетенциями должен обладать любой современный работник, независимо от возраста, для построения эффективной карьерной траектории.

Под карьерной траекторией понимается индивидуальный план управления карьерой специалиста. Карьерная траектория зависит от индивидуальных и профессиональных особенностей личности, ее социальных и коммуникативных ресурсов. В настоящее время в современных образовательных организациях важным инструментом развития карьерной траектории является система дополнительного образования и повышения квалификации [4].

В рамках цифровой трансформации образовательных организаций необходимо сформулировать единое открытое образовательное пространство, которое будет создавать возможности для обогащения образовательного трудового опыта будущих специалистов, обеспечивать

условия для развития умения пользоваться цифровыми технологиями и разработки командных проектов с использованием ИКТ.

Цифровые компетенции специалистов [7]

Компетентность	Конкретные компетенции специалиста
Информационная компетентность	– просмотр, поиск и фильтрация данных, информации и цифрового контента; – оценка, анализ данных, информации и цифрового контента; – управление данными, информацией и цифровым контентом.
Коммуникативная компетентность	– взаимодействие с использованием цифровых технологий; – участие в общественной жизни с использованием цифровых технологий – сотрудничество с использованием цифровых технологий; – обмен цифровыми технологиями; – соблюдение сетевого этикета; – управление цифровыми идентификаторами.
Техническая компетентность	– разработка цифрового контента; – защитные устройства; – защита персональных данных и соблюдение правил конфиденциальности; – решение технических проблем – определение потребностей и возможных технологических ответов; – интеграция и изменение цифрового контента; – авторские права и лицензии; – программирование; – защита здоровья; – защита окружающей среды; – творческое использование цифровых технологий; – определение пробелов в цифровой грамотности.

Исходя из трендов, стоит отметить, что современной организации будет необходим сотрудник, который:

- 1) обладает базовым набором компетенций, включающим знания того или иного программного обеспечения;
- 2) открыт для непрерывного образования, оценки своей деятельности и качества работы в компании;
- 3) способен к аналитике и работе с большим объёмом данных на цифровых платформах;
- 4) развивает обратную связь со своим руководством и коллегами;
- 5) коммуникабельный;
- 6) стремится к карьерному росту и накоплению опыта;
- 7) предрасположен к работе в гибких условиях;
- 8) осознаёт свою работу и значимость в повышении конкурентоспособности компании;
- 9) стремится к познанию digital-трансформации;
- 10) понимает современные требования рынка труда и кадрового менеджмента;
- 11) способен нести ответственность за свою работу, внимателен и целеустремлён;
- 12) следит за цифровым прогрессом.

Таким образом, тренды кадрового менеджмента влияют на формирование компетентностной модели персонала, отвечающего спросу на рынке труда. Они помогают понять, что нужно крупным компаниям, чем они сейчас занимаются, какие выдвигают требования к своим потенциальным сотрудникам. Конечно, в зависимости от профиля модель работника будущего будет дополнена, но указанные выше параметры станут ключевыми. В настоящее время стали более востребованы концептуальные навыки, а именно умение слушать, анализировать, принимать решения, выстраивать взаимоотношения, в том числе удалённо.

В данных условиях от образовательных учреждений требуется обеспечивать следующие направления для формирования цифровых компетенций с целью совершенствования построения карьерных траекторий будущих специалистов:

1) разработка проектных форм обучения, а именно, предоставление студентам возможности участия в групповых проектах, которые будут способствовать формированию навыка работы в команде, самодисциплины [1];

2) освоение цифровых технологий и цифровой грамотности, которые обеспечивают качественную коммуникацию и взаимодействие в цифровом пространстве, например, обучение алгоритмическому мышлению, изучение основ создания цифрового контента [2];

3) изучение этического-правовых норм работы в цифровом пространстве, умение использовать данные знания на практике;

4) умение выстраивать для каждого студента личностные и образовательные траектории, которые будут дополнены цифровыми навыками.

Таким образом, значимость цифровых навыков для будущей карьеры и социальной интеграции неуклонно растет. В будущем цифровые компетенции будут крайне необходимы для построения карьерных траекторий специалистов. Следовательно, задача новых поколений – быть более мобильными и адаптивными, постоянно повышать качество своих умений и навыков, быть готовым оперативно менять профессии, нежели долгое время совершенствоваться в одной из них. Экономическая ситуация в стране и тренды в мире высоких технологий изменяются настолько быстро, что от профессионала будущего требуется постоянная готовность к освоению новых технологий и более совершенных инструментов.

Литература

1. Абдрахманова Г.И., Вишневский К.О., Гохберг Л.М. и др. Цифровая экономика: 2020: краткий статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2020. 112 с.
2. Батова М.М. Формирование цифровых компетенций в системе «образование – наука – производство» // Вопросы инновационной экономики. 2019. Т. 9. № 4. С. 1573–1584.
3. Гайсина С.В. Технологии оценки и повышения цифровой компетентности обучающихся ПОУ [Электронный ресурс]. URL: https://spbappo.ru/wpcontent/uploads/2019/0Гайсина_ПОУ_ЦГ-1.pdf
4. Константинова Д.С., Кудаева М.М. Цифровые компетенции как основа трансформации профессионального образования // Экономика труда. 2020. Т. 7. № 11. С. 1055–1072.
5. Солдатова Г.У. Модели цифровой компетентности и деятельность российских подростков онлайн / Г. У. Солдатова, Е. И. Рассказова // Национальный психологический журнал. 2016. № 2. С. 50–60.
6. Сафуанов Р.М., Лехмус М.Ю., Колганов Е.А. Цифровизация системы образования // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия «Экономика». 2019. № 2. С.116–121.
7. Шариков А.В. О четырехкомпонентной модели цифровой грамотности // Журнал исследований социальной политики. 2016. № 1. С. 87–98.
8. Information and Communications Technology Council [Электронный ресурс]. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Information_and_Communications_Technology_Council
9. Meet Generation Z: Forget Everything You Learned About Millennials [Электронный ресурс]. URL: <http://www.slideshare.net/sparksandhoney/generation-z-final-june-17/1>

Факторы, влияющие на обеспечение базовых потребностей населения

Factors Affecting the Provision of Basic Needs of the Population

(DOI: 10.34773/EU.2021.1.35)

К. ИКСАНОВА

Иксанова Карина Фаилевна, аспирант Башкирского государственного университета. E-mail: love.com@bk.ru

Базовые потребности населения представляют собой те потребности, без удовлетворения которых человек не способен реализовать себя как личность, так как вся его деятельность будет направлена исключительно на их удовлетворение. В статье рассмотрены факторы, влияющие на обеспечение базовых потребностей населения, а также способы оценки этой обеспеченности.

Ключевые слова: потребности, базовые потребности, обеспечение населения, удовлетворение потребностей, уровень жизни.

The basic needs of the population are those needs, without the satisfaction of which a person is not able to realize himself as a person, since all his activities will be aimed solely at their satisfaction. The article examines the factors influencing the provision of basic needs, as well as methods for assessing the provision of the population.

Key words: needs, basic needs, provision of the population, satisfaction of needs, standard of living.

Потребности человека в материальных и духовных благах постоянно изменяются и развиваются. Всеобъемлющего списка всех потребностей человека не существует, так как потребности могут быть совершенно разными для разных людей, а их перечень меняется со временем.

Тем не менее, необходимо оценивать, насколько обеспечен доступ населения ко всем благам, удовлетворяющим базовые потребности, так как именно удовлетворение этих потребностей позволяет обеспечить достижение социальной стабильности в обществе.

Необходимо отметить, что все потребности не могут существовать отдельно друг от друга, они взаимосвязаны. Удовлетворение первичных потребностей – физиологических и потребности в безопасности, позволяет человеку обеспечить нормальную жизнедеятельность и переключиться на потребности более высокого порядка. Голодный человек в первую очередь думает о том, как избавиться от чувства голода, нежели о том, как добиться уважения в обществе. Тем не менее, стремление заработать на пропитание также может определить направление деятельности человека и позволит реализоваться в той или иной сфере, удовлетворяя потребности более высокого уровня.

Исходя из проведенного исследования, к базовым потребностям населения в современных условиях жизни можно условно отнести следующие:

1. Потребность в еде и чистой воде,
2. Потребность в квалифицированной медицинской помощи,
3. Потребность в одежде,
4. Потребность в укрытии (жилье, услугах ЖКХ),
5. Потребность в личной безопасности,
6. Потребность в образовании,
7. Потребность в работе,
8. Потребность во взаимодействии с другими людьми.

Удовлетворение всех этих потребностей способствует нормальной жизнедеятельности человека в современном обществе. В зависимости от того, в какой степени удовлетворены данные потребности в обществе, можно говорить о качестве жизни населения.

Потребность в еде и чистой воде – это физиологические потребности любого человека. Отсутствие возможности сбалансированно питаться и употреблять чистую воду ведет к нарушениям в работе организма, появлению заболеваний и может стать причиной смерти. Удовлетворение данной потребности в современном обществе не является «недоступным», по крайней мере, в странах с развитой экономикой. Острую проблему в удовлетворении данных потребностей, исходя из рейтинга Индекса социального прогресса, можно наблюдать в таких странах, как Центральная Африканская Республика, Чад, Сомали, Южный Судан и иные страны, преимущественно расположенные в Африке. В этих странах наиболее остро стоит вопрос доступа к чистой воде.

Потребность в квалифицированной медицинской помощи также относится к наиболее важным в современном обществе, так как услуги, предоставляемые медицинскими работниками, позволяют сохранить жизнь и увеличивать ее продолжительность.

Потребность в одежде обусловлена, главным образом, необходимостью поддерживать на определенном уровне теплообмен между телом человека и окружающей природной средой. Для современного человека эта потребность также вполне удовлетворима за счет возможности приобрести элементы гардероба даже за небольшие деньги. Рынок изобилует множеством моделей одежды и обуви совершенно разных ценовых категорий.

Потребность в укрытии подразумевает необходимость наличия места, где человек может укрыться от меняющейся погоды, отдохнуть, приготовить себе еду. В самом элементарном виде это может быть жилище практически без удобств. Но в современном мире человек испытывает потребность в удобствах, которые позволят обеспечить нормальную жизнедеятельность, то есть жилище должно быть достаточно благоустроенным. Электроснабжение, центральная канализация, меблировка комнаты – основные и наиболее необходимые элементы современного жилья. Сложно представить себе городское жилье, которое состоит просто из четырех стен и крыши и не имеет каких-либо условий для нормального проживания.

Потребность в личной безопасности представляет собой нужду в защищенности от нападения со стороны других людей, экологических факторов и иной защите, которая позволит сохранить жизнь и здоровье.

Потребность в образовании также можно отнести к базовым в современном обществе, так как получаемые знания позволяют в дальнейшем расти и развиваться в выбранном направлении, самореализоваться в выбранной сфере.

Потребность в работе обусловлена тем, что работающий человек получает доход, который может расходовать на удовлетворение других своих потребностей.

Основным и главным фактором, влияющим на обеспечение удовлетворения базовых потребностей, является уровень дохода домохозяйства. Если человек зарабатывает достаточно, то он вполне может сбалансированно питаться, оплачивать услуги ЖКХ, покупать одежду и обувь. Важно отметить, что при разном уровне дохода потребности у человека могут меняться. Например, при доходе в 10 тысяч рублей в месяц человек старательно экономит имеющиеся средства, покупает только необходимую одежду, которая будет выполнять функцию исключительно защиты от погодных условий, покупает продукты первой необходимости, не расходуя денег на покупку, например, дорогих морепродуктов или иных деликатесов и т.д. Данный фактор также влияет на общее благосостояние населения и уровень жизни в стране.

Наличие инфраструктуры также является одним из главных факторов обеспечения удовлетворения базовых потребностей населения. Доступ к водопроводной чистой воде может быть удовлетворен за счет существования целого ряда коммунальных предприятий по добыче, очистке и поставке воды в каждую квартиру. Также существуют государственные органы, которые контролируют действия каждого предприятия, и следят за тем, чтобы вода была пригодной для питья.

Таким образом, для обеспечения базовых потребностей населения необходимо наличие определенной социальной инфраструктуры, то есть системы, которая представляет собой совокупность отраслей и предприятий, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность человека.

Сюда относятся здравоохранение, образование, сфера жилищно-коммунальных услуг и пр. Вся деятельность этой инфраструктуры должна регламентироваться и осуществляться на основании нормативно-правовой базы, действующей в данной стране. Таким образом, институты государственного управления также выступают немаловажным фактором в обеспечении базовых потребностей населения.

Если рассматривать в качестве базовых потребностей физиологические потребности и потребность в безопасности, то определяющим фактором в первую очередь является состояние здоровья человека. Оно же определяет возможность заработка денежных средств, что является следующим важнейшим фактором обеспечения удовлетворения базовых потребностей. Отлаженная система питания, занятости, качество трудовой жизни, досуг, жилищно-бытовые условия, состояние окружающей среды оказывают свое влияние на обеспечение удовлетворения потребностей населения [2].

Исходя из вышесказанного, можно заключить, что комплексными показателями обеспеченности базовых потребностей населения выступают показатели уровня жизни. Данный термин был введен еще в XVIII веке. В дальнейшем в работе К. Маркса «Заработная плата, цена и прибыль» данная категория была рассмотрена как социально-экономическая характеристика степени удовлетворения базовых потребностей населения. В работе учитывалось не только удовлетворение физиологических потребностей, но и потребностей, которые возникают в связи с окружающими условиями [6, 66]. Таким образом, К. Марксом уровень жизни определяется степенью развития материального производства, сферы услуг и экономики в целом [3]. По данным ООН, оценка уровня жизни определяется степенью удовлетворения потребностей населения, которая обеспечивается за счет товаров и услуг, используемых в единицу времени. Всероссийский центр уровня жизни (ВЦУЖ) определяет понятие «уровень жизни» как уровень потребления материальных и духовных благ в сравнении с исторически обусловленными социальными нормативами потребления.

В 1992 году была разработана система «Основные показатели уровня жизни населения в условиях рыночной экономики», которая состоит из 7 разделов и более чем 40 показателей для оценки уровня жизни населения. 12 наиболее важных показателей включены в Систему показателей для оценки социальной сферы и уровня жизни населения России:

- 1) средняя оплата труда работников;
- 2) покупательная способность населения со средними заработной платой и пенсией;
- 3) минимальный потребительский бюджет по основным социально-демографическим группам населения;
- 4) прожиточный минимум по основным социально-демографическим группам населения;
- 5) численность и доля населения, имеющего среднедушевые доходы ниже минимального потребительского бюджета и прожиточного (физического) минимума;
- 6) потребление продуктов питания в домашних хозяйствах с различным уровнем среднедушевого дохода;
- 7) денежные доходы и расходы определенных социально-демографических групп населения;
- 8) показатели дифференциации населения;
- 9) соотношение среднедушевого дохода 10 % наиболее обеспеченного и 10 % наименее обеспеченного населения;
- 10) индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини);
- 11) структура потребительских расходов различных социально-демографических групп населения;
- 12) распределение населения по размеру среднедушевого дохода.

Важно отметить, что перечисленные показатели наиболее точно отражают уровень обеспеченности базовых потребностей населения для нормальной жизнедеятельности.

Определение уровня жизни населения позволяет охарактеризовать уровень обеспеченности его базовых потребностей. Индекс человеческого развития (ранее – Индекс развития

человеческого потенциала) также играет большую роль при расчете уровня жизни населения. Это интегрированный показатель, который используется для сравнения стран и измерения уровня жизни, образования, долголетия и иных характеристик человеческого потенциала. Для определения Индекса человеческого развития используются:

- ожидаемая продолжительность жизни;
- уровень грамотности населения страны (среднее количество лет, потраченных на обучение) и ожидаемая продолжительность обучения;
- уровень жизни, оцененный через ВНД на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США.

На сегодняшний день также используется показатель оценки уровня социального прогресса в обществе – Индекс социального прогресса. Он отражает исключительно доступность удовлетворения базовых нужд, а также возможности населения. Данный показатель состоит из 50 показателей, которые объединены в 3 группы:

- базовые потребности человека;
- основы благосостояния;
- возможности.

Индекс социального прогресса (ИСП) демонстрирует уровень социального развития в стране. Это – показатель, который определяется без учета ВВП, но служит дополнением к нему.

Таким образом, можно сделать вывод, что оценить уровень обеспеченности базовых потребностей населения можно с помощью таких индикаторов, как показатели уровня жизни населения, а также индикаторы, формирующие Индекс человеческого развития и Индекс социального прогресса.

Литература

1. Айвазян С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. М.: ЦЭМИ РАН, 2000. 124 с.
2. Ларичев С.А., Назарова М.В. Методологические подходы к оценке качества и уровня жизни населения России // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.). СПб., 2017. С. 111–113.
3. Социально-экономическое положение России. 2016: стат. сб. Росстат [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru
4. Вебер А.Б. Социальный прогресс: проблемы измерения, сравнительный анализ и вызовы для политики // Социологическая наука и социальная практика. 2016. № 3. С. 5–16.
5. Кислицына О.А. Новый подход к измерению качества жизни – Индекс социального прогресса: место России в мировом рейтинге // ПСЭ. 2015. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novyy-podhod-k-izmereniyu-kachestva-zhizni-indeks-sotsialnogo-progressa-mesto-rossii-v-mirovom-reytinge>
6. Алексеев Н.Е. Институциональные аспекты формирования потребностей // Инновационная наука. 2016. № 3-1 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-aspekty-formirovaniya-potrebnostey>

Издание входит в базу данных Российского
индекса научного цитирования
(eLIBRARY.RU).

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
eLIBRARY.RU

РИНЦ

Научным статьям присваивается цифровой
идентификатор **DOI** международной
системы библиографических ссылок
DataCite.



.....

Учредители:

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе
Республики Башкортостан (издатель), Башкирский государственный университет,
Уфимский государственный нефтяной технический университет (типография)

Адрес издателя (БАГСУ):

450008, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Заки Валиди, 40.
Тел. (347) 272-10-77. E-mail: bagsu@bagsurb.ru

Адрес редакции:

450057, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Цюрупы, 6, к. 402.
Тел. (347) 273-87-32. E-mail: ekonuprav@ufanet.ru
<http://www.inefb.ru/econuprav-ufa>

Адрес типографии (РИЦ УГНТУ):

450064, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Космонавтов, 1.
Тел. (347) 243-19-73. E-mail: polegaln@mail.ru

Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 20,0. Тираж 300 экз. Свободная цена.
Заказ № 30. Подписано в печать 10.02.2021 (выход в свет – 25.02.2021).

ПРАВИЛА

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

1. Статья, представляемая в редакцию, должна быть оформлена согласно настоящим правилам и соответствовать профилю журнала. В авторских данных указываются фамилия, имя и отчество, ученая степень и ученое звание (если есть), место работы и занимаемая должность, электронный адрес.
2. Статья объемом от 6 страниц (шрифт Times New Roman Cyr, кегль 14, интервал — 1,5, абзацный отступ — 1 см, поля — 2 см со всех сторон), набранная в Word, направляется на 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. При включении в список электронного ресурса необходимо указать его название. В списке литературы доля работ автора не должна превышать 30 %.
4. Аннотация (до 5 предложений, но не более 10 строк), ключевые слова (5–8) и заголовок статьи 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 (с подписью и печатью).
7. Оригинальность представляемого материала (включая список литературы) должна составлять не менее 80 %.

Подробнее смотрите здесь:

<http://www.inefb.ru/ekonuprav-ufa/115-ekonuprav/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.

Подписной индекс издания в Объединенном каталоге «Пресса России» на первое полугодие 2021 года — 11487.

ISSN 2072-8697



9 772072 869021 >