

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАУКИ

Научно-практический журнал

Издается с 2011 года

DOI: 10.26764/2587-5671

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77–67074
от 15 сентября 2016 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service for Supervision
of Communications,
Informational Technologies and Media Control:
PI № ФС77–67074
of 15, September, 2016

Периодичность издания – 4 номера в год

Publication frequency – 4 issues per year

Учредитель: «Финансовый университет»

Founder: “Financial University”

Журнал ориентирован на научное обсуждение
актуальных проблем в области
теории и практики управления.

The Journal is oriented towards scientific
discussion of present-day topics in the sphere
of Theory and Practice of Management.

Журнал входит в перечень периодических
научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов
диссертаций на соискание ученых степеней
кандидата и доктора наук, включен в ядро
Российского индекса научного цитирования
(РИНЦ) и в список журналов Russia Science
Citation Index на платформе Web of Science

The Journal is included in the list
of academic periodicals recommended by the
Higher Attestation Commission for publishing
the main findings of PhD and ScD dissertations,
included in the core of the Russian Science
Citation Index (RSCI) and in the list
of the journals of RSCI on the Web of Science
platform

Журнал распространяется по подписке.
Подписной индекс 44108 в объединенном
каталоге «Пресса России»

The Journal is distributed by subscription.
Subscription index: 44108 in the consolidated
catalogue “The Press of Russia”

UPRAVLENCHESKIE NAUKI

[MANAGEMENT SCIENCES]

Scientific and Practical Journal

DOI: 10.26764/2587-5671



РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

В.А. Цветков, председатель редсовета, д-р экон. наук, проф., директор Института проблем рынка РАН, член-корреспондент РАН

Н.А. Волгин, д-р экон. наук, проф., первый зам. генерального директора Всероссийского центра уровня жизни

А.Л. Гапоненко, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой менеджмента Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС при Президенте РФ

В.В. Ивантер, д-р экон. наук, проф., академик РАН, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

С.В. Ильдеменов, д-р экон. наук, проф., руководитель курса «Система разработки новых продуктов и услуг» Высшей школы управления и инноваций Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Г.Б. Клейнер, д-р экон. наук, проф., член-корреспондент РАН, зам. директора по научной работе Центрального экономико-математического института РАН

Г.Р. Латфуллин, д-р экон. наук, проф., директор Института государственного управления и права, зав. кафедрой теории управления Государственного университета управления

В.И. Маршев, д-р экон. наук, проф. кафедры управления организацией экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

В.В. Масленников, д-р экон. наук, проф., проректор по научной работе Финансового университета

В.В. Масленников, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой теории менеджмента и бизнес-технологий Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Ф.Ф. Пашенко, д-р техн. наук, проф., зав. лабораторией «Интеллектуальные системы управления и моделирования» Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН

С.А. Поршаков, канд. истор. наук, исполнительный директор Национального совета по корпоративному управлению, ответственный секретарь Комитета Российского союза промышленников и предпринимателей по корпоративным отношениям

С.Е. Прокофьев, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета, зам. руководителя Федерального казначейства

Д.Е. Сорокин, д-р экон. наук, проф., научный руководитель Финансового университета, член-корреспондент РАН

Ю.Ф. Тельнов, д-р экон. наук, зав. кафедрой прикладных информационных технологий и информационной безопасности Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

А.В. Трачук, д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента менеджмента Финансового университета, генеральный директор АО «Гознак»

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Н.М. Абдикеев, главный редактор, д-р техн. наук, проф., директор Института промышленной политики и институционального развития Финансового университета

Д.В. Кузин, зам. главного редактора, д-р экон. наук, профессор Департамента менеджмента Финансового университета, вице-президент Европейского совета по бизнес-образованию (ЕСВЕ)

Ю.М. Цыгалов, зам. главного редактора, д-р экон. наук, проф. Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета

М.А. Вахрушина, д-р экон. наук, проф., зам. руководителя Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета, действительный член Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России

С.В. Карпова, д-р экон. наук, проф., зам. руководителя по научной работе Департамента менеджмента Финансового университета

О.В. Кузнецов, д-р экон. наук, проф., проректор по проектам Финансового университета

М.В. Мельник, д-р экон. наук, проф., директор Межвузовского научно-методического центра по бухгалтерскому учету, анализу и аудиту Финансового университета

О.С. Осипова, д-р соц. наук, проф. кафедры «Управление персоналом и психология» Финансового университета

А.Н. Ряховская, д-р экон. наук, проф. Департамента менеджмента Финансового университета

В.И. Соловьев, д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий Финансового университета

Е.Б. Тютюкина, д-р экон. наук, проф., зам. руководителя по методической работе Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета

И.С. Шевалкин, канд. экон. наук, проф., директор Высшей школы государственного управления Финансового университета, независимый эксперт аттестационной комиссии Федеральной службы по финансовому мониторингу

EDITORIAL BOARD

V.A. Tsvetkov, Chairman of the Editorial Board, Doctor of Economics, Professor, Director, Institute of Market Problems of the Russian Academy of Sciences, Corresponding Member of the RAS

N.A. Volgin, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director-General, All-Russian Center for Standard of Life Research

A.L. Gaponenko, Doctor of Economics, Professor, Head, Management Department, RANEPA Institute of Business and Business Administration

V.V. Ivanter, Doctor of Economics, Professor, Academician of the RAS, Director of the RAS Institute of Economic Forecasting

S.V. Ildemenov, Doctor of Economics, Professor, the Head of the Course "The system of New Products and Services Development" in Higher School of Management and Innovations, Lomonosov Moscow State University

G.B. Kleiner, Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding Member of the RAS, Deputy Director of Science of the RAS Central Economic-Mathematical Institute

G.R. Latfullin, Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute of Public Administration and Law, Head, Department of Management Theory, State University of Management

V.I. Marshev, Doctor of Economics, Professor, Department of Organization Management, Economic Faculty, Lomonosov Moscow State University

V.V. Maslennikov, Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Research, Financial University

V.V. Maslennikov, Doctor of Economics, Sciences, Professor, Head, Department of Management Theory and Business Technologies, Plekhanov Russian University of Economics

F.F. Pashchenko, Doctor of Engineering Sciences, Professor, Head, Intelligence Systems for Management and Modeling Laboratory, RAS Trapeznikov Institute of Management Problems

S.A. Porshakov, PhD (History), Chief Executive of the Corporate Management National Board, Executive Secretary of the Corporate Affairs Committee of the Russian Union of Manufacturers and Entrepreneurs

S.E. Prokofiev, Doctor of Economics, Professor, Head, Public and Municipal Administration Department, Financial University, Deputy Administrator of the Federal Treasury

D.E. Sorokin, Doctor of Economics, Professor, Scientific Director, Financial University, Corresponding Member of the RAS

Yu.F. Telnov, Doctor of Economics, Head, Department of Applied Informational Technologies and Informational Security, Plekhanov Russian University of Economics

A.V. Trachuk, Doctor of Economics, Professor, Head, Management Department, Financial University, Director General of Goznak JSC

EDITORIAL STAFF

N.M. Abdikeev, Editor in Chief, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of the Institute for Industrial Policy and Institutional Development, Financial University

D.V. Kuzin, Deputy Chief Editor, Doctor of Economics, Professor of the Management Department, Financial University, Vice President of the European Council for Business Education (ECBE)

Yu.M. Tsigalov, Deputy Chief Editor, Doctor of Economics, Professor, Department of Corporate Finances and Corporate Management, Financial University

M.A. Vakhrushina, Doctor of Economics, Professor, Deputy Head, Department of Accounting, Analysis and Auditing, Financial University, Fellow, Russia Professional Accountants and Auditors Institute

S.V. Karpova, Doctor of Economics, Professor, Deputy Head of Research, Management Department, Financial University

O.V. Kuznetsov, Doctor of Economics, Professor, Project Vice-Rector, Financial University

M.V. Melnik, Doctor of Economics, Professor, Director, Interacademic Research and Methodological Center of Accounting, Analysis and Auditing, Financial University

O.S. Osipova, Doctor of Sociology, Professor, Head, Staff Management and Psychology Department, Financial University

A.N. Ryakhovskaya, Doctor of Economics, Professor, Management Department, Financial University

V.I. Solovyov, Doctor of Economics, Professor, Head, Department of Data Analysis, Decision Making and Financial Technologies, Financial University

E.B. Tyutyukina, Doctor of Economics, Professor, Deputy Head of the Methodical Work, Department of Corporate Finances and Corporate Management, Financial University

I.S. Shevalkin, PhD (Economics), Professor, Director, Higher Public Management School, Financial University, Independent Expert of Certification Commission in Federal Financial Monitoring Service

**Журнал
«Управленческие
науки»**

Главный редактор:
Н.М. Абдикеев

Заведующий Редакцией
научных журналов:
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор:
Н.А. Пунтус

Корректор:
С.Ф. Михайлова

Переводчик:
Г.В. Третьякова

Верстка:
С.М. Ветров

Адрес редакции:
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский пр-т, 53,
комн. 5.3

Телефон: (499) 943-94-31.
E-mail: uprнауки@mail.ru

Отдел подписки:
тел./факс: (499) 943-94-59,
e-mail: ASOstrovskaya@fa.ru

Подписано в печать
03.07.2018
Формат 60 × 84 1/8
Объем 14,5 п. л.
Заказ № 715

Отпечатано
в Отделе полиграфии
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 51)

© Финансовый университет,
2018

Письменное согласие
редакции при перепечатке
материалов издания,
а также ссылки при
цитировании на журнал
«Управленческие науки»
обязательны.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ

Н.М. Гореева, Л.Н. Демидова, С.И. Черняев

**О влиянии государственной антиинфляционной политики
на уровень бедности в России и других странах. 6**

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

В.В. Гамукин

**Управление структурой валового регионального продукта
в субъектах Южного федерального округа 18**

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

В.С. Липатников, К.А. Кирсанова

**Оценка влияния неблагоприятной экономической и геополитической
ситуации на стоимость российских нефтегазовых компаний. 30**

Р.Л. Ровбель

**Анализ проблем и возможностей использования референтного
ценообразования органами государственной власти и местного
самоуправления в сфере закупок и жилищного строительства. 44**

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Т.И. Алифанова

**Кризис-коммуникации как ключевой фактор успеха
корпоративного антикризисного управления 52**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Г.А. Борщевский

**Эффективность государственного управления
и государственной службы в сфере здравоохранения 64**

А.Н. Ряховская

Антикризисное бизнес-регулирование России: новый этап 76

И.Д. Тургель, А.Ж. Панзабекова

**Оценка регулирующего воздействия в постсоветских странах:
результаты, проблемы, перспективы 84**

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Е.А. Пришляк, С.Г. Радько

**Исследование факторов, влияющих
на формирование человеческого капитала в Российской Федерации 94**

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ

Б.Б. Славин, А.Б. Славин

**Организация сетевой общественной экспертизы
на основе технологий коллективного интеллекта 106**

КОНГРЕССЫ, КОНФЕРЕНЦИИ, СЕМИНАРЫ

**XIX Международная конференция по истории управленческой мысли
и бизнеса. Москва, МГУ 21–22 сентября 2018 г. 115**

THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT

N.M. Goreeva, L.N. Demidova, S.I. Chernyaev

On the Impact of State Anti-inflation Policy on the Level of Poverty in Russia and Other Countries 6

STRATEGIC MANAGEMENT

V.V. Gamukin

Managing the Gross Regional Product Structure in the Territorial Subjects of the Southern Federal District 18

FINANCIAL MANAGEMENT

V.S. Lipatnikov, K.A. Kirsanova

Assessment of the Impact of the Adverse Economic Geopolitical Environment on the Worth of Russian Oil and Gas Companies. 30

R.L. Rovbel

Analyzing the Problems and Opportunities of Reference Pricing for the Use by State Government and Local Self-Government Bodies in Procurement Activities and Housing Development 44

CORPORATE GOVERNMENT

T.I. Alifanova

Crisis Communications as a Key Factor of Successful Corporate Anti-Crisis Management. 52

CENTRAL AND LOCAL GOVERNMENT

G.A. Borshchevskiy

The Efficiency of Government Control and Civil Service in the Public Health Service 64

A.N. Ryakhovskaya

Anti-Crisis Business Regulation in Russia: a New Stage 76

I.D. Turgel, A.Zh. Panzabekova

Regulatory Impact Assessment in Post-Soviet Countries: Results, Problems and Prospects 84

PERSONNEL MANAGEMENT

E.A. Prishlyak, S.G. Rad'ko

Studying the Factors Affecting the Generation of Human Capital in the Russian Federation 94

INFORMATION TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT

B.B. Slavin, A.B. Slavin

Organizing the Net-Wide Public Expert Evaluation Based on Collective Intelligence Technologies 106

CONGRESSES, CONFERENCES, SEMINARS

XIX International Conference on the History of the Management Thought and Business. Moscow State University, 21–22 Sept. 2018 115

The Journal “Upravlencheskie nauki” [Management Sciences]

Editor-in-chief:
N.M. Abdikeev

The head of the editorial
department
of scientific journals:
V.A. Shadrin

Managing editor:
N.A. Puntus

Proofreader:
S.F. Mikhaylova

Translator:
G.V. Tretyakova

Design, make up:
S.M. Vetrov

Editorial office address:
125993, GSP-3,
Moscow,
Leningradskiy prospekt, 53,
room 5.3

Tel.: (499) 943-94-31.
E-mail: uprnauki@mail.ru

Subscription department:
tel./fax: (499) 943-94-59,
e-mail: ASOstrovskaya@fa.ru

Signed for press on
03.07.2018
Format 60 × 84 1/8
Length 14,5 p. s.
Order № 715

Printed in the Polygraphy
Department of the Financial
University
(51, Leningradsky prospekt)

© **Financial University, 2018**

Editorial body written
consent for edition
materials reprinting
as well as quotation
references to the journal
“Managerial Sciences”
are binding.

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-6-17

УДК 336.1(045)

JEL E31

О влиянии государственной антиинфляционной политики на уровень бедности в России и других странах

Н.М. Гореева,РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева, Калужский филиал, Калуга, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-2749-4720>**Л.Н. Демидова,**Калужский филиал Финансового университета, Калуга, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-5906-1455>**С.И. Черняев,**независимый исследователь, Калуга, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-6634-1279>

АННОТАЦИЯ

В работе рассмотрена номинальная и реальная инфляция как в целом по стране, так и в различных секторах России, определена ее основная тенденция. Авторами с помощью непараметрических критериев оценено влияние инфляционных мер, предпринимаемых в государствах, на уровень социального расслоения населения. В работе установлено, что применение политики сдерживания инфляции в различных странах не приводит к сокращению доли населения с доходами ниже прожиточного минимума. Уровень жизни и развития человеческого капитала формируется далеко не всегда экономическими факторами. Поэтому институциональные реформы должны быть связаны с эффектом общественной полезности, а не с только с экономическим эффектом. Цель исследования – количественное определение влияния инфляционной политики на уровень развития человеческого потенциала в развитых и развивающихся странах мира. Для достижения данной цели в работе дана оценка реальной и номинальной инфляции в России за 6 лет, а также потребительской инфляции по товарным группам; предложено и апробировано применение непараметрических методов для оценки влияния применяемой антиинфляционной политики на долю населения с доходами ниже прожиточного минимума. Методической основой данной статьи являются применение непараметрических методов и критериев оценивания неколичественных показателей в малых выборках, методы обобщающих показателей, способ сравнения. Оценена зависимость между индексом – дефлятором ВВП и показателем уровня бедности с использованием χ^2 -критерия, коэффициентов Чупрова, Вулфа с поправкой Йетса. Использование этих критериев показало, что в настоящее время в качестве основных рычагов государственной политики приоритет должен быть отдан не столько росту экономической эффективности, сколько развитию потенциала каждого участника экономики. Непараметрическая методология достаточно полно позволяет оценить гипотезу об отсутствии изотропности применяемых антиинфляционных мер для решения социальных задач, стоящих перед любым государством.

Ключевые слова: инфляция; индекс потребительских цен; инфляционные ожидания в России; непараметрические критерии в оценке инфляции и уровня бедности

Для цитирования: Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Черняев С.И. О влиянии государственной антиинфляционной политики на уровень бедности в России и других странах. *Управленческие науки*. 2018;8(2):6-17. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-6-17



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-6-17
UDC 336.1(045)
JEL E31

On the Impact of State Anti-inflation Policy on the Level of Poverty in Russia and Other Countries

N.M. Goreeva,

Russian State Agrarian University – MTAA named after K.A. Timiryazev, Kaluga branch, Kaluga, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-2749-4720>

L.N. Demidova,

Kaluga branch of the Financial University, Kaluga, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-5906-1455>

S.I. Chernyaev,

Independent researcher, Kaluga, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-6634-1279>

ABSTRACT

The article deals with nominal and real inflation, both in the whole country and in various sectors of Russia, including individual product groups, and identifies the main trends of inflation processes. The authors made an attempt to assess the impact of anti-inflationary measures taken in different countries on the level of social stratification of the population using nonparametric criteria. The results of the study clearly demonstrate that the use of monetary policy measures to control inflation in different countries does not reduce the proportion of the population with incomes below the subsistence level. Economic factors are not the only drivers of the human capital development and the rise of living standards. Therefore, institutional reforms must have not only a general economic effect but also the effect of social utility.

The aim of the study is to identify and quantify the impact of inflation policies on human development in developed and developing countries. To achieve this goal, the work has set and solved the following tasks: real and nominal inflation rates in Russia as a whole for the past 6 years have been assessed; consumer inflation rates for individual commodity groups have been estimated; the use of nonparametric methods of assessing the impact of anti – inflationary policies on the proportion of the population with incomes below the subsistence level has been proposed and tested.

The methodological basis of this article comprises economic and statistical methods of analysis, including the use of nonparametric methods and criteria for assessing non-quantitative indicators in small samples, methods of generalizing indicators, and comparison methods.

The work analyzes the relationship between the GDP deflator index and the poverty level using the χ^2 -test, Chuprov coefficient and Wolfe criterion with the amendment of Yates. With the use of nonparametric estimates it was established that at present, the main levers of the state policy should be directed not so much at the economic efficiency but at the development of the potential of each participant in the economy.

Nonparametric methodology sufficiently allows us to evaluate the hypothesis of homogeneity and the assertion of independence of the applied anti-inflationary measures for solving social problems facing any state.

Keywords: inflation; consumer price index; inflation expectations in Russia; nonparametric criteria for assessing inflation and poverty

For citation: Goreeva N.M., Demidova L.N., Chernyaev S.I. On the impact of state anti-inflation policy on the level of poverty in Russia and other countries. *Management Sciences*. 2018;8(2):6-17. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-6-17

Введение

В современной экономике любой страны инфляция возникает как следствие целого комплекса причин, что доказывает принадлежность данного явления не только к процессу денежного обращения, но и к ее социально-политической сущности в глобальной системе мировых отношений, ведь инфляция во многом обусловлена сформировавшимися в государстве общественно-политическими процессами, глубоко затрагивающими социальные проблемы жизни общества. Поэтому для нее используют также термин «инфляционные ожидания». опережение скорости нарастания денежной массы в сравнительной оценке с ростом товарного производства и доходами населения является основной причиной инфляции [1, 2]. В свою очередь, регулирование инфляции должно оказывать серьезное влияние на сокращение уровня бедности. Однако работы по количественной оценке влияния проводимых мер таргетирования инфляции на уровень бедности не являются исчерпывающими в силу быстро изменяющейся в мире экономической ситуации, что соответственно требует опровержения или доказательств устоявшихся точек зрения, а также новых научных гипотез и исследований.

Методология

Методологической основой исследования являются общенаучные и специальные методы и приемы научного познания: анализ и синтез, а также методы статистического анализа, графическое и формальное представление результатов экономического анализа.

Так, в России с 2010 по 2016 г. оценка уровня роста цен на товары и услуги возросла на 73,41% (рис. 1). Индекс-дефлятор показал меньший рост — лишь на 68,4%. Вместе с тем товарная масса, произведенная в стране, выросла только на 11,61%. В сравнительной оценке с показателем производительности труда за этот же период, который увеличился на 11,16%, инфляционные ожидания связаны в первую очередь с недостаточностью товаров, производимых в стране¹ [3, 4]. Это обусловлено сохраняющейся товарно-сырьевой направленностью экономики, недостаточностью барьеров на входе в отечественный рынок, низкой конкурентоспособностью отечественных товаров, недостаточной насыщенностью ими рынка. опережающий рост цен индекса-дефлятора в сопоставлении

с ростом производительности труда приводит к деградации понятия «достойный труд» и «достойная заработная плата». В большинстве отраслей оплата труда не соотнесена с человеческим потенциалом и потребительскими ожиданиями населения. Чтобы иметь определенные условия жизни, часть занятого населения уходит в неформальный сектор. Так, в 2010 г. доля неформального сектора в общей занятости в экономике составляла 16,4%, а в 2016 г. уже 21,2%² [5, 6].

В сравнительной оценке этих показателей с ростом денежной массы за этот же период более чем в 2 раза увеличение цен за период с 2010 по 2017 г. на 77,88% показывает значительное опережение первого показателя [7, 8].

Это существенно осложняет борьбу с инфляцией, особенно при условии «двойной» платежной системы (рублевой и долларовой массы), которая все еще имеет место в стране.

Следует отметить также различия в росте темпов инфляции для разных секторов экономики: производителей промышленной продукции, потребителей и секторов, оказывающих услуги (рис. 2).

Наиболее остро инфляция сказывается на производителях промышленной продукции, так как производственный цикл большинства товаров достаточно длителен. Кроме того, отрасли, оказывающие услуги (особенно пассажирские, грузовые перевозки), имеющие сезонную составляющую, весьма подвержены инфляционным ожиданиям.

Следует отметить также, что среди производителей промышленной продукции, где рост цен один из самых высоких (за рассматриваемый период он составил 158,1%) наиболее сильно страдают товаропроизводители (табл. 1).

Таким образом, чем долговременнее производственный цикл товара, тем более существенно влияние инфляции для такого производителя.

Кроме того, рост цен также неоднозначен по товарным группам (табл. 2).

За последние 5 лет больше всего возросли цены на алкогольные напитки (водку и пиво), табачные изделия, рыбу и морепродукты, сыры и творог, яйца, сливочное масло, почтовые услуги и газ.

И если цены на некоторые из товаров могли увеличиться в связи с санкциями (сыры, рыба и морепродукты, табачные изделия), то необоснованный рост цен, например в отрасли страхования, за последние два

¹ URL: <https://http://www.cbpmr.net/resource/prbvd165.pdf> (дата обращения: 15.02.2018).

² URL: https://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения: 15.02.2018).

2010–2016 гг.

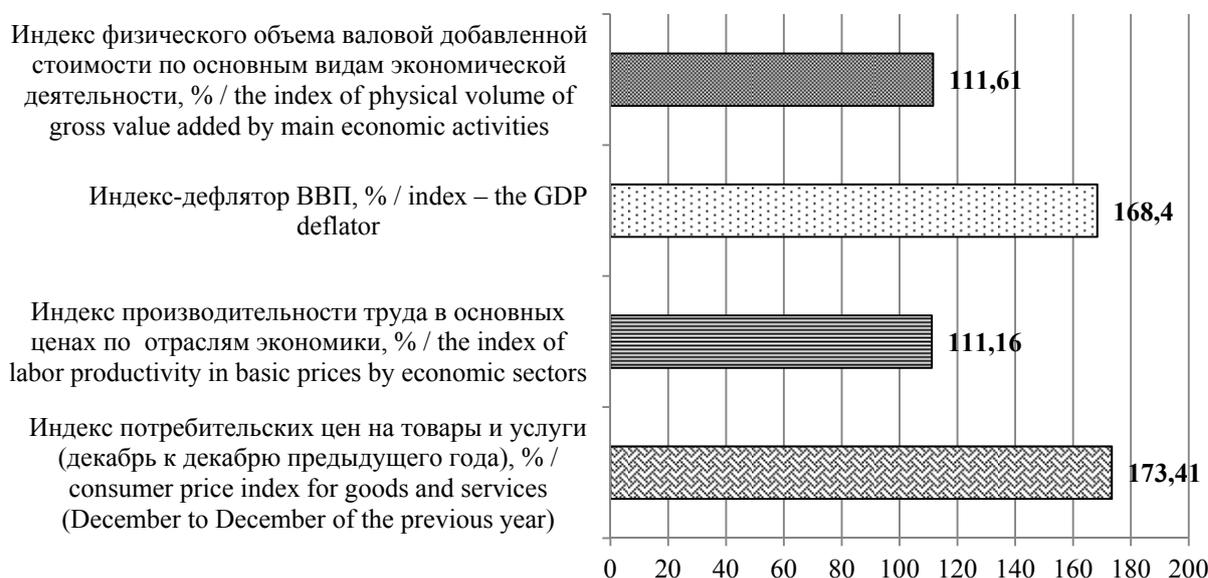


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика показателей физического объема валовой добавленной стоимости, дефлятора ВВП, производительности труда и индекса цен в Российской Федерации, % / Dynamics of indices of physical volume of gross value added, GDP deflator, labour productivity and price index in the Russian Federation, %

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных ФСГС. URL: https://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs (дата обращения: 15.02.2018).

Примечание. ИПЦ на товары и услуги за период 2010–2017 гг. составил 177,88%.

2010–2016 гг.

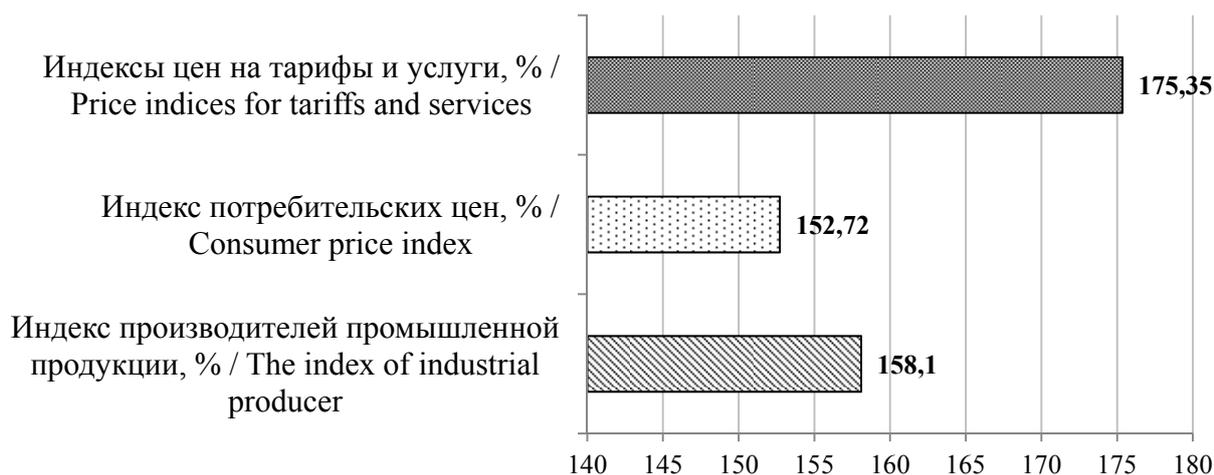


Рис. 2 / Fig. 2. Динамика показателей индекса потребительских цен, индекса производителей промышленной продукции и индекса цен на тарифы и услуги в Российской Федерации, % / Dynamics of indicators of consumer price index, industrial production index and index of prices for tariffs and services in the Russian Federation, %

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных ФСГС / calculated by the authors on the basis of FSGS. URL: https://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/ (дата обращения: 15.02.2018).

Таблица 1 / Table 1

**Структура розничных цен на некоторые товары в 2013 и 2016 гг., % /
Structure of retail prices for some goods in 2013 and 2016, %**

Показатель / Indicator	Говядина (кроме бескостного мяса) / Beef (except boneless meat)		Водка крепостью 40% об. спирта / Vodka strength of 40% vol. alcohol's	
	2013	2016	2013	2016
Сырье и основные материалы за вычетом возвратных отходов, побочной и сопутствующей продукции, %	59,22	61,9	9,18	8,29
Расходы на производство, включая коммерческие расходы, %	8,65	7,87	8,65	9,09
Фактическая прибыль, %	5,13	4,65	4,63	4,07
НДС, %	6,31	5,9	10,51	10,36
Другие виды налогов, %	0,03	0,161	0,01	0,00
Акциз, %	–	–	38,80	36,48
Плата за доставку продукции покупателям, осуществляемую перерабатывающим предприятием, %	0,03	0,03	0,02	0,01
Оборот сферы обращения, %	20,63	19,49	28,20	31,70

Источник / Source: рассчитано авторами по данным ФСГС / calculated by the authors on the basis of FSGS.

года не может быть обусловлен санкционной политикой. До санкций высокие темпы роста цен наблюдались в отраслях услуг (почтовые услуги, электроснабжение, поставки газа и топлива), а также в отраслях, производивших подакцизные товары.

Необоснованный рост тарифов на электроэнергию, газ (согласно Стратегии и концепции социально-экономического развития России до 2020 года по текущему курсу средняя цена за 1 кВт к 2020 г. будет составлять для потребителей кроме населения от 9,5 до 10,6 центов, для населения 14–15 центов, на газ за 1000 м³ 135–138 долл. США при ценах 2017 г. соответственно 4,8 центов, 5,1 центов и 119 долл. США) «подавляет» отечественного производителя. Такое повышение более чем в 1,5 раза в последние 10 лет на базовые энергоносители и без того снижает конкурентоспособность отечественной промышленности, разоряет самые энергоемкие отрасли машиностроительного и химико-металлургического комплексов [9]. Это, в свою очередь, оказывает влияние не только на производителя, но и на потребителя — население, чьи доходы резко сокращаются.

Причем на различные по своим доходам группы населения инфляция воздействует по-разному. К примеру, 10-я децильная группа с наибольшими располагаемыми доходами менее зависима от инфляции. Так, за последние 4 года индекс потребительских цен на все товары и услуги для них возрос на 39%, а для 1-й

децильной группы с наименьшими доходами такой рост составил 46% [10]. Это связано с количеством потребления в этих группах населения и структурой их расходов и доходов, на которые и оказывает влияние рост цен. Соответственно, можно сделать вывод о том, что «богатые» от инфляции страдают меньше, чем «бедные».

Принятая в конце 2014 г. новая монетарная политика страны и ЦБ РФ, направленная на таргетирование инфляции, дает неоднозначные результаты, и эти меры явно недостаточны. Элиминирование влияния цен в политике стран не всегда обуславливает улучшение социального положения их граждан. Причем это утверждение касается практически всех государств, придерживающихся политики инфляционного таргетирования.

Влияние инфляционных мер на уровень жизни населения и его общественную полезность — единственный фактор, который можно оценить параметрическими или непараметрическими методами.

На основе использования непараметрических методов оценки и расчета χ^2 -критерия и коэффициента Чупрова нами установлена эффективность применяемой политики сдерживания инфляции в странах-таргетерах и странах-нетаргетерах. Режим инфляционного таргетирования используется в 27 странах мира, в том числе в 9 развитых государствах [11]. Страны-нетаргетеры включают 23 государства.

Таблица 2 / Table 2

Индексы потребительских цен на товары и услуги в группировке классификатора индивидуального потребления, % / Consumer price indices for goods and services in the group of the classifier of individual consumption, %

Наименование групп и видов товаров (услуг) / Name of groups and types of goods (services)	Всего за / Just for		
	2010–2013 гг.	2013–2016 гг.	2010–2016 гг.
Все товары и услуги	130,96	133,86	164,645
Продукты питания и безалкогольные напитки	132,87	141,698	177,566
Хлебобулочные изделия и крупы	138,495	136,973	178,223
Говядина	134,932	126,244	171,475
Свинина	112,659	122,384	140,419
Мясо птицы	113,357	116,699	141,392
Рыба и морепродукты	127,938	155,077	185,491
Сыр и творог	148,08	150,712	191,929
Яйца куриные, 10 шт.	162,855	147,871	186,954
Масло сливочное, кг	160,561	150,205	203,365
Картофель, кг	154,671	123,165	132,384
Водка, 1 л	171,319	151,481	211,401
Пиво отечественное, л	162,672	142,255	206,577
Пиво импорт, л	128,691	132,688	160,457
Табачные изделия (НД)	229,556	208,054	369,346
Одежда и обувь	125,622	125,314	150,442
Услуги ЖКХ, вода, электроэнергия, газ и др.	145,455	129,544	173,714
Электроэнергия, газ и другие виды топлива	157,13	127,803	179,782
Газ сетевой	176,084	128,51	196,667
РЖД, пассажирские перевозки	143,577	130,986	168,623
Троллейбус	141,86	136,932	174,467
Автобус	141,041	130,002	166,688
Почтовые услуги	158,941	130,986	191,159
Услуги Интернета	90,4896	103,274	92,7472
Страхование	109,441	153,847	160,507

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных ФСГС / calculated by the authors on the basis of FSGS.

Страны сгруппированы по показателю уровня страновой инфляции (индекс-дефлятор ВВП) и уровню бедности населения (доля населения с доходами ниже прожиточного минимума). Таким образом, будет установлена зависимость инфляционных ожиданий в экономике от социального аспекта (табл. 3).

Для оценки взаимосвязи как количественных, так и атрибутивных показателей нами использованы χ^2 -критерий и коэффициент Чупрова [12]. Одним из основных аспектов использования χ^2 -критерия является его применение по сгруппированным данным для малых выборок (с численностью совокупности

до 25 единиц) в таблицах сопряженности двух переменных для установления наличия (отсутствия) связи между показателями.

$$\chi^2 = \left(\sum_{i=1}^{m_1} \sum_{j=1}^{m_2} \frac{f_{ij}^2}{f_i \times f_j} \right) - 1, \quad (1)$$

$$K_{\chi} = \sqrt{\frac{\chi^2}{(m_1 - 1) \times (m_2 - 1)}}, \quad (2)$$

где m — число групп.

Таблица 3 / Table 3

Группировка совокупности стран-таргетеров по индексу-дефлятору ВВП и доле населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2016 г. / Groups of sets of countries-targeters according to the GDP deflator index and the share of population with incomes below the poverty level in 2016

Группы стран по доле населения с доходами ниже прожиточного минимума, % / Groups of countries by the share of the population with incomes below the subsistence level	Группы стран по индексу-дефлятору ВВП, % / Groups of countries on the GDP deflator index			Итого / Total
	До 103,0	От 103,1 до 108,0	108,1 и более	
До 3	5	3	1	9
От 3,1 до 5	3	1	0	4
5,1 и более	2	2	1	5
Итого	10	6	2	18

Источник / Source: расчеты авторов на основе данных ФСГС / calculated by the authors on the basis of FSGS.

Таблица 4 / Table 4

Группировка выборочной совокупности стран-таргетеров по индексу-дефлятору ВВП и доле населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2016 г. / Group of a sample of the countries-targeters according to the index – a deflator of GDP and a share of the population with incomes below the poverty line in 2016

Группы стран по доле населения с доходами ниже прожиточного минимума, % / Groups of countries by the share of the population with incomes below the poverty level	Группы стран по индексу-дефлятору ВВП, % / Groups of countries on the GDP deflator index			Итого / Total
	До 103,0	От 103,1 до 108,0	108,1 и более	
До 3	9	0	0	9
От 3,1 до 5	6	0	0	6
5,1 и более	7	1	1	9
Итого	22	1	1	24

Источник / Source: расчеты авторов на основе данных [6, 11] / calculated by the authors on the basis [6, 11].

Используя эту формулу, мы учитывали эмпирические значения распределения стран в группах с низкой инфляцией (до 5%), со средней инфляцией (от 5 до 10%) и высокой инфляцией (выше 10%). Этим страны по уровню бедности населения также были разделены на три группы (табл. 3).

Таким образом, минимальный уровень бедности и высокий уровень инфляции в экономике наблюдается в Швеции. Наибольший уровень инфляции и бедности в Бразилии. В России отмечается высокая инфляция, но низкий уровень бедности. На основе разделения групп по двум признакам подсчитан коэффициент Чупрова.

Группировка совокупности стран, не использующих режим таргетирования, по этим же показателям свидетельствует о менее равномерном их распределении

по уровню инфляции и бедности в группах (табл. 4).

Расчеты коэффициента Чупрова показывают наличие довольно слабой взаимосвязи доли бедного населения и индекса-дефлятора ВВП в странах-не-таргетерах (табл. 5).

Таким образом, в странах, использующих политику сдерживания инфляции, и странах, не контролируемых цены, уровень бедности незначительно различается. Сила связи между показателями в обеих группах слабая.

По имеющимся двум признакам уровню инфляции (X) и уровню бедности (Y), принимающим бинарные значения, например из множества $\{1,0\}$, и двум выборкам значений этих признаков $x_j, j = 1, n$, и $y_j, j = 1, n$, $n_x + n_y = n$ нами составлена таблица сопряженности (табл. 6).

Таблица 5 / Table 5

Значения χ^2 -критерия и коэффициента Чупрова в группах стран-таргетеров и стран-нетаргетеров /
 Values of χ^2 -criterion and Chuprov coefficient in groups of countries-targeters and the non-targeters

Значения показателя / Indicator values	Значения коэффициента Чупрова / Values of the Chuprov coefficient		Значения с	
	Таргетеры / targeters	Нетаргетеры / non- targeters	Таргетеры / targeters	Нетаргетеры / non- targeters
Значения коэффициента	0,200	0,275	0,080	0,152

Источник / Source: расчеты авторов на основе данных ФСГС / calculated by the authors on the basis of FSGS.

Из соотношений

$$a = \frac{n_1 \times n_x}{n}, c = \frac{n_1 \times n_y}{n} \quad (3, 4)$$

$$\text{следует } \frac{a}{n_x} = \frac{c}{n_y}. \quad (5)$$

Таким образом, гипотеза независимости выборок (X, Y) и $(1, 0)$ будет равносильна гипотезе однородности:

$$H_0 : P(X = 1|X) = P(Y = 1|Y) \text{ или } H_0 : p_1 = p_2. \quad (6)$$

Альтернативная гипотеза $H_1 : p_1 \neq p_2$. (7)

Матрица групп стран-таргетеров и стран-нетаргетеров по уровню бедности, сгруппированная 2×2 для проверки гипотезы H_0 (утверждение о том, что уровень бедности не зависит от применяемой политики таргетирования и сдерживания цен), при уровне значимости $\alpha = 0,01$ и одной из альтернативных гипотез H_A применяется, когда $\min(a, b, c, d) > 3, n > 20$ [13].

Статистика критерия:

$$\chi^2 = \frac{(a-a_0)^2}{a_0} + \frac{(b-b_0)^2}{b_0} + \frac{(c-c_0)^2}{c_0} + \frac{(d-d_0)^2}{d_0}, \quad (8)$$

где

$$a_0 = \frac{(a+c) \times n_x}{n}, b_0 = \frac{(b+d) \times n_x}{n}, c_0 = \frac{(a+c) \times n_y}{n}, d_0 = \frac{(b+d) \times n_y}{n}.$$

На основании проведенных расчетов с помощью функции MS Excel ХИ2ОБР получаемое наблюдаемое (фактическое) значение критерия составляет $\chi_n^2 \approx 0,212665 < 2,705543 \approx \chi_{кр}^2$, что подтверждает гипотезу H_0 , которая и принимается. Таким образом, утверждение о том, что уровень бедности не зависит от применяемой в государствах политики таргетирования и сдерживания цен, подтверждается. Как бы

страны ни пытались сдерживать инфляцию в целях стимулирования потребительского спроса, этих экономических мер в конечном счете недостаточно для сокращения уровня бедности в обществе. Слишком активное вмешательство государства в выравнивание доходов экономическими методами сокращает эффективность экономики. В таком виде создание институтов финансового рынка не обеспечивают равенство доходов⁵.

С поправкой Йетса (Yates F.) этот критерий может быть рассчитан:

$$\chi^2 = \frac{(|a-a_0|-0,5)^2}{a_0} + \frac{(|b-b_0|-0,5)^2}{b_0} + \frac{(|c-c_0|-0,5)^2}{c_0} + \frac{(|d-d_0|-0,5)^2}{d_0}. \quad (9)$$

Получаемое наблюдаемое (фактическое) значение критерия с поправкой составляет $\chi_n^2 \approx 0,063038 < 2,705543 \approx \chi_{кр}^2$, что также подтверждает гипотезу о независимости политики сдерживания цен и уровня бедности в странах.

G-критерий Вулфа подобен критерию χ^2 , применяемому для таблиц сопряженности 2×2 , статистика в нем имеет вид

$$G = 2 \times \sum \text{наблюдаемое} \times (\ln(\text{наблюдаемое}) - \ln(\text{ожидаемое})). \quad (10)$$

Для расчета значения критерия таблица сопряженности скорректирована по Йетсу: элементы меньше ожидаемых увеличены на 0,5, а больше ожидаемых уменьшены на 0,5. При $G < \chi_{кр}^2(\alpha, 1)$ гипотеза однородности принимается, в противном случае — отвергается [14, с. 156].

⁵ URL: <https://medstatistic.ru/calculators/calchi.html> (дата обращения: 15.02.2018).

Таблица 6 / Table 6

**Группировка стран-таргетеров и нетаргетеров по уровню бедности / Group
of countries-targeters and non-targeters by the poverty level**

Страны / Countries	Группы стран с долей населения с доходами ниже прожиточного минимума, % / Groups of countries with a share of the population with incomes below the subsistence minimum, %		Итого / Total
	До 3	3,1 и более	
Таргетеры	9	9	18
Нетаргетеры	9	14	23
Итого	18	23	41

Источник / Source: расчеты авторов на основе данных сайта www.gks.ru / calculated by the authors on the basis of a site www.gks.ru.

На основании проведенных расчетов с помощью функции MS Excel и логарифмирования получаемых значений с поправками Йетса получаемое наблюдаемое (фактическое) значение критерия составляет $\chi^2_{н} \approx 0,14351 < 3,85 \approx \chi^2_{кр}$, что подтверждает гипотезу H_0 , которая и принимается. Отсюда ясно, что правильно утверждение о том, что уровень бедности не зависит от применяемой в государствах политики таргетирования и сдерживания цен с учетом нормальности распределения частот (стран) в группах. Не инфляция делает бедным население страны, а другие факторы, в том числе не всегда экономические. Так, например, уровень критически бедных людей примерно одинаков во всех странах мира, что подтверждается «культурой бедности» — поведенческими мотивами в общности людей. Этот социальный показатель имеет больше психолого-социологический аспект, нежели экономический [15]. Для такого населения депривация (невозможность удовлетворения пяти и более жизненно важных потребностей) становится нормой. Несмотря на то что практически в любой стране мира есть система социальной защиты, одно из главных направлений работы которой — это борьба с бедностью, даже в богатых странах уровень бедного населения остается стабильным.

Опыт таких стран показывает, что эффективность социального института во многих странах далека от идеальной [16]. Однако следует отметить, что бедность также трактуется различно. Так, Германия — один из ярких примеров богатой страны с большим количеством бедных. Каждый 6-й немец находится за чертой бедности и через 10 лет за этой чертой окажется почти половина страны. И бедность в этой стране — невозможность получать более 60% от уровня средней заработной платы немца. Бедность в странах Евросоюза зависит от наличия материальных благ.

Eurostat (Европейское статистическое агентство) выделяет 9 видов материальных благ: возможность питаться мясом (птицей, рыбой) как минимум через день; наличие автомобиля; стиральной машины; телевизора; телефона; возможность хотя бы недельного отпуска, проводимого вдали от родного дома; способность оплатить непредвиденные расходы (т.е. наличие сбережений); возможность поддерживать в своем жилье необходимую температуру и т.д. Если хотя бы три из этих материальных благ отсутствуют, то семья признается бедной⁴.

Обсуждение

Таким образом, в последнее время из-за неуклонного снижения доходов рост инфляции оказывает еще более сильное воздействие как на рынок, так и на потребителей [16–22]. Несмотря на политику таргетирования, объявленную Центральным банком России, рост инфляции в стране за последние 6 лет составил не заявленные 5%, а более 10% ежегодно. Однако, несмотря на предпринятые меры, как и в других странах, попытки подавления инфляции не обеспечивают повышение уровня жизни и снижение доли бедного населения. В приоритете государственной политики должно стоять развитие человеческого капитала, его общественной полезности, а не экономическая эффективность. Основные положения такой политики изложены в Стратегии и концепции социально-экономического развития России до 2020 года, где предусматривается увеличение средней продолжительности жизни населения до

⁴ URL: <https://fb.ru/article/325856/problema-bednosti-i-puti-resheniya-bednyie-lyudi> (дата обращения 15.02.2018); <https://stalinist.livejournal.com/1211832.htm> (дата обращения: 15.02.2018).

Таблица 7 / Table 7

**Группировка стран-таргетеров и стран-нетаргетеров по уровню бедности
(скорректированные значения согласно поправке Йетса) / Groups of countries-targeteters
and non-targeteters by poverty level (values adjusted according to Yates amendment)**

Страны / Countries	Группы стран с долей населения с доходами ниже прожиточного минимума, % / Groups of countries with a share of the population with incomes below the subsistence minimum, %		Итого / Total
	До 3	3,1 и более	
Таргетеры	8,5	9,5	18
Нетаргетеры	9,5	13,5	23
Итого	18	23	41

Источник / Source: расчеты авторов на основе данных сайта www.gks.ru / calculated by the authors on the basis of a site www.gks.ru.

75 лет, создание условий для реализации творческого потенциала личности [8], в том числе и монетарная политика, а также регулирование цен должны быть одним из инструментов, направленных на развитие человека и его способностей, которые в конечном счете и будут способствовать развитию новых и новейших технологий, инновационному пути развития экономики страны.

Выводы

Проведенное исследование еще раз подтверждает, что использование лишь экономических рычагов не решает проблемы снижения бедности, а следовательно, приоритет государственной политики должен учитывать и социальные аспекты, в том числе

развитие человеческого капитала, его общественной полезности. В настоящий момент урегулирование вопросов сокращения бедности населения, создания условий для развития человека, творческого потенциала личности лежит в плоскости приоритета социальных рычагов. Сочетание их с экономическими механизмами в государственной политике государства позволит формировать не просто индивид, а модель экономического человека, имеющего собственное мнение, восприимчивого, действующего. Создание такой модели обусловлено необходимостью дальнейшего совершенствования новых и новейших технологий, инновационного пути развития экономики страны и мотивации в хозяйственной деятельности человека.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Атенова А.М. Регулирование инфляции РК в условиях мирового кризиса. Экономическая серия вестника ЕНУ им. Л.Н. Гумилева. 2012;(2):14–27.
2. Иохин В.Я. Экономическая теория: учебник для академического бакалавриата М.: Юрайт; 2017. 353 с.
3. Шуметов В.Г., Афонина Т.Н. Инфляционные процессы в центральной России: региональные особенности. Среднерусский вестник общественных наук. 2014;(1):203–211.
4. Беспалов Д.Э., Царегородцев Е.И. Оценка роста цен на товары и услуги в республике Марий Эл. Вестн. Удм. ун-та. Сер. Экономика и право. 2015;25(3):14.
5. Рудалева И.А., Зульфакарова Л.Ф. Экономика отраслевых рынков. Конспект лекций. Казань: Каз. федер. ун-т; 2013. 133 с.
6. Гимпельсон В. Неформальная занятость в России. Часть I. Информационно-политический канал «ПОЛИТ.РУ». URL: <http://polit.ru/article/2003/04/07/614118> (дата обращения: 15.02.2018).
7. Блинов С. Ошибка доктора Кудрина. Эксперт Online. 2015;(23). URL: <http://expert.ru/expert/2015/23/oshibka-doktora-kudrina/>.
8. Пономаренко А. Изменения в структуре денежной массы и инфляционные риски. Аналитическая записка Департамента исследований и прогнозирования Банка России. 2016;(3).
9. Глазьев С.Ю. О стратегии и концепции социально-экономического развития России до 2020 г. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2008;(3):8.
10. Гордиевич Т.И., Рузанов П.В. Преимущества и недостатки показателя стоимости и изменения минимального набора продуктов питания как индикатора инфляции. Омский научный вестник. 2015;3(139):227–232.

11. Пищик В.Я. Мировой опыт таргетирования инфляции и возможности его использования в России. ЭТАП: экон. теория, анализ, практика. 2012;(3):62–78.
12. Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Клизогуб Л.М., Орехов С.А. Статистика: учеб. пособие. М.: Эксмо; 2007. 416 с.
13. Сдвижков О.А. Непараметрическая статистика в MS EXCEL и VBA. М.: ДМК Пресс; 2014. 172 с.
14. Распределение личных доходов и эволюция социальной структуры общества. Диверсификация социального статуса. Портал «Теория экономики». URL: <http://www.keepereconomic.ru/coreqs-467-1.html> (дата обращения: 15.02.2018).
15. Reinert Erik. How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor. URL: <https://educheer.com/how-rich-countries-got-rich-and-why-poor-countries-stay-poor/> (дата обращения: 15.02.2018).
16. Rollings N. The Control of Inflation in the Managed Economy: Britain, 1945–1953; 1992. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=6662281> (дата обращения: 15.02.2018).
17. Seyfried W., Bremmer D. Inflation Targeting as a Framework for Monetary Policy: A Cross-country Analysis. Australian Economic Review. 2003;36(3):291–299. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=5151148> (дата обращения: 15.02.2018). DOI: 10.1111/1467-8462.0028
18. Dumiter F. C., David D., Şoim H. Central Bank Independence and Inflation Targeting in Central and Eastern European Countries. Creating Global Competitive Economies: A 360-Degree Approach — Proceedings of the 17th International Business Information Management Association Conference, IBIMA. 2011:150–163. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=31785802> (дата обращения: 15.02.2018). DOI: 10.2478/tjeb-2014-0002
19. Kasa K. Will Inflation Targeting Work in Developing Countries? FRBSF Economic Letter. 2001; [https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=161651&selid=4102323\(1\):1-3](https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=161651&selid=4102323(1):1-3). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=4102323> (дата обращения: 15.02.2018).
20. Mishkin F.S. Inflation Targeting in Emergin-market Countries. The American Economic Review. 2000;90(2):105. (In Russ.). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=6076149> (дата обращения: 15.02.2018.). DOI: 10.1257/aer.90.2.105
21. Validova A.F. Inflation Targeting in Developing Countries: Perspectives for Russia. Life Science Journal. 2014;11(6s):494–498. (In Russ.). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24957603> (дата обращения: 15.02.2018).
22. Ismailov S., Kakinaka M., Miyamoto H. Choice of Inflation Targeting: Some International Evidences. North American Journal of Economics & Finance. 2016;(36):350–369. (In Russ.). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27946793> (дата обращения 15.02.2018). DOI: 10.1016/j.najef.2016.03.001

REFERENCES

1. Atenova A.M. Regulating the inflation in RK during the economic crisis. Economic issue of the Gumilev Eurasia National University's Bulletin. 2012;(2):14–27. (In Russ.).
2. Iokhin V. Ya. Economic Theory: a Guide for Academic Bachelors. Moscow: Yurait; 2017. 353 p.
3. Shumetov V.G., Afonina T.N. Inflationary processes in Central Russia: regional characteristics. Middle Russia Bulletin of Social Sciences. 2014;(1):203–211. (In Russ.).
4. Bepalov D.E., Tsaregorodtsev E.I. Estimating the rise of prices on goods and services in the Republic of Marij El. Bulletin of the Udmurt University. 2015;25(3):7–14. (In Russ.).
5. Rudaleva I.A., Zul'fakarova L.F. Economics of Industry-Specific Markets. A compendium of lectures. Kazan: The Kazan Federal University; 2013. 133 p. (In Russ.).
6. Gimpel'son V. Unreported Employment in Russia. Part I. Data analytics portal "POLIT.RU". URL: <http://polit.ru/article/2003/04/07/614118> (accessed 15.02.2018).
7. Blinov S. Doctor Kudrin's Fallacy. Expert Online. 2015;(23). (In Russ.). URL: <http://expert.ru/expert/2015/23/oshibka-doktora-kudrina>.
8. Ponomarenko A. Changes in the Structure of Money Supply and Inflationary Risks. The Bank of Russia's Research and Forecast Department's Memorandum. 2016;(3). (In Russ.).
9. Glaz'ev S. Yu. On the Concept and Strategy of the Social and Economic Development of Russia between now and 2020. Financial insights: issues and solutions. 2008;(3):8. (In Russ.).
10. Gordievich T.I., Ruzanov P.V. Advantages and disadvantages of the cost parameter and changes in the minimum set of food products as an indicator of inflation. Omsk Academic Bulletin. 2015;3(139):227–232.

11. Pishchik V. Ya. International Practices of Targeting Inflation and their Applicability in Russia. ETAP: Economic Theory, Analysis, Practice; 2012;(3):62–78. (In Russ.).
12. Goreeva N.M., Demidova L.N., Klizogub L.M., Orekhov S.A. Statistics: training toolkit in charts and diagrams. Moscow: Eksmo; 2007. 416 p. (In Russ.).
13. Sdvizhkov O.A. Non-parametric statistics in MS EXCEL and VBA. Moscow: DMK Press; 2014. 172 p. (In Russ.).
14. Distribution of personal incomes and evolution of social frameworks of society. Social Status Diversification. "Theory of Economics" portal. URL: <http://www.keepeconomic.ru/coreqs-467-1.html> (accessed 15.02.2018).
15. Reinert Erik. How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor. URL: <https://educheer.com/how-rich-countries-got-rich-and-why-poor-countries-stay-poor/> (accessed 15.02.2018).
16. Rollings N. The Control of Inflation in the Managed Economy: Britain, 1945–1953; 1992. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=6662281> (accessed 15.02.2018).
17. Seyfried W., Bremmer D. Inflation Targeting as a Framework for Monetary Policy: A Cross-country Analysis. Australian Economic Review. 2003;36(3): 291–299. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=5151148> (accessed 15.02.2018). DOI: 10.1111/1467-8462.00288
18. Dumiter F.C., David D., Şoim H. Central Bank Independence and Inflation Targeting in Central and Eastern European Countries. Creating Global Competitive Economies: A 360-Degree Approach — Proceedings of the 17th International Business Information Management Association Conference, IBIMA; 2011:150–163 p. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=31785802> (accessed 15.02.2018). DOI: 10.2478/tjeb-2014-0002
19. Kasa K. Will Inflation Targeting Work in Developing Countries? FRBSF Economic Letter. 2001; [https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=161651&selid=4102323\(1\):1-3](https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=161651&selid=4102323(1):1-3). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=4102323> (accessed 15.02.2018).
20. Mishkin F.S. Inflation Targeting in Emergin-market Countries. The American Economic Review. 2000;90(2):105. (In Russ.). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=6076149> (accessed 15.02.2018). DOI: 10.1257/aer.90.2.105
21. Validova A.F. Inflation Targeting in Developing Countries: Perspectives for Russia. Life Science Journal. 2014;11(6s):494–498. (In Russ.). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24957603> (accessed 15.02.2018).
22. Ismailov S., Kakinaka M., Miyamoto H. Choice of Inflation Targeting: Some International Evidences. North American Journal of Economics & Finance. 2016;(36):350–369. (In Russ.). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27946793> (accessed 15.02.2018). DOI: 10.1016/j.najef.2016.03.001

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Надежда Михайловна Гореева — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и статистика» ФГБОУ ВО «РГАУ — МСХА имени К.А. Тимирязева», Калужский филиал, Калуга, Россия
goreeva.filina@gmail.ru

Лариса Николаевна Демидова — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Высшая математика и статистика» ФГБОУ ВО Калужский филиал «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Калуга, Россия
demidova-ln@mail.ru

Сергей Иванович Черняев — доктор технических наук, профессор, независимый исследователь, Калуга, Россия
ambler@list.ru

ABOUT THE AUTHORS

Nadezhda M. Goreeva — Can. Sci. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Department Economics and statistics of the Russian State Agrarian University — MTAA named after K.A. Timiryazev, Kaluga branch, Kaluga, Russia
goreeva.filina@gmail.ru

Larisa N. Demidova — Can. Sci. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Department of Higher Mathematics and Statistics, Kaluga branch, Financial University, Kaluga, Russia
demidova-ln@mail.ru

Sergey I. Chernyaev — Dr. Sci. (Tech.), Professor, Independent Researcher, Kaluga, Russia
ambler@list.ru

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-18-29
УДК 332.1(045)
JEL R13

Управление структурой валового регионального продукта в субъектах Южного федерального округа

В.В. Гамукин,

Тюменский государственный университет,
Тюмень, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-4396-274X>

АННОТАЦИЯ

Состояние национальной экономики в значительной степени определяется уровнем развития экономики отдельных регионов страны. Адаптивная способность отдельной региональной экономики к демпфированию внешних и внутренних рисков зависит от особенностей ее структуры, которая формируется инерционно под влиянием управленческого воздействия со стороны органов власти в зависимости от трех основных управленческих целей формирования структуры региональной экономики: приведение структуры экономики регионов к единообразному состоянию, индивидуализация данной структуры или стратегия, предполагающая интеграцию регионов с различающейся структурой в макрорегионы. В статье рассматривается гипотеза о возможности оценки управленческого воздействия с помощью показателей, характеризующих сближение или расхождение структуры валового регионального продукта (ВРП) в пределах одного федерального округа. Исследование структуры данного показателя у субъектов Южного федерального округа за период 2005–2015 гг. проводится с применением индексного метода, включая расчет индекса Салаи и предложенного автором индекса структуры. Оно не выявило существенного влияния на изменение структуры ВРП субъектов в анализируемом периоде. Это позволяет говорить о слабости или отсутствии целенаправленного управленческого воздействия на данный показатель со стороны окружного уровня власти. В федеральном округе не выявлены очевидные тенденции к более сбалансированному участию регионов в создании общего объема ВРП. Сформулированный алгоритм расчета индекса структуры, благодаря своей универсальности и высокой чувствительности получаемых результатов, является приемлемым для определения сходимости структуры региональных экономик на основе показателя структуры ВРП и может применяться в других федеральных округах России.

Ключевые слова: федеральный округ; субъект Российской Федерации; сближение структуры ВРП; валовый региональный продукт; структура ВРП; управленческое воздействие; индекс Салаи; индекс структуры

Для цитирования: Гамукин В.В. Управление структурой валового регионального продукта в субъектах Южного федерального округа. *Управленческие науки*. 2018;8(2):18-29. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-18-29



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-18-29
UDC 332.1(045)
JEL R13

Managing the Gross Regional Product Structure in the Territorial Subjects of the Southern Federal District

V.V. Gamukin,

Tyumen State University,
Tyumen, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-4396-274X>

ABSTRACT

The condition of national economy is substantially determined by the level of economic development of certain regions in the country. Adaptive capability of separate regional economy of external and internal risk damping depends on features of its structure which forms inertially under the impact of managerial influence from the authorities depending on three main managerial objectives of forming the structure of regional economy: bringing the structure of regional economy to a uniform state, individualization of this structure or strategy assuming integration of regions with the differing structure to macroregions.

In the article the hypothesis of the assessment possibility of managerial impact by means of the indicators characterizing rapprochement or a discrepancy of the gross regional product (GRP) structure within one federal district is considered. The research of the structure of the given indicator at the subjects of the Southern Federal District for the period 2005–2015 is conducted using an index method, including calculation of the Szalai index and the index of structure offered by the author. It did not reveal a significant effect on change of the structure of GRP subjects in the analysed period. It provides with the possibility to speak about weakness or lack of purposeful managerial impact on this indicator from the district level of the power. In the federal district obvious tendencies to more balanced participation of regions in creation of total amount of GRP are not revealed. Due to the universality and high sensitivity of the received results, the formulated algorithm of calculation of the structure index, is acceptable for convergence determination of the structure of regional economies on the basis of the GRP structure indicator and can be applied in other federal districts of Russia.

Keywords: federal district; territorial subject of the federation; rapprochement of GRP structure; gross regional product; GRP structure; managerial impact; index of Szalai; structure index

For citation: Gamukin V.V. Managing the gross regional product structure in the territorial subjects of the Southern federal district. *Management Sciences*. 2018;8(2):18-29. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-18-29

Введение

Развитие экономической ситуации в 2017 г. и осторожные прогнозы на 2018-й и последующие годы позволяют предположить, что российская экономика продемонстрировала более высокий потенциал устойчивости, чем от нее ожидали. Хозяйственным операциям не помешали ни традиционная осторожность экспертов при оценке слабых позитивных тенденций, ни усилия власти по поддержанию экономической стабильности, ни пессимизм обывателей при оценке экономической ситуации в стране. Одним из важных условий, повлиявших на улучшение ситуации, является высокая способность региональных экономических систем к адаптации по отношению к факторам внутренних и внешних рисков. Фундамент национальной экономики формируется из совокупности экономик отдельных регионов, которые при возникновении экономической нестабильности проявляют свои балансирующие свойства и способность быстрой адаптации к новым условиям. Региональные экономики имеют возможность модифицироваться под влиянием внешней среды, обладая при этом большой устойчивостью внутрирегиональных и межрегиональных хозяйственно-экономических связей. Аннигиляция разнонаправленных импульсов в итоге обеспечивается как управленческими усилиями органов власти и инструментами рыночного равновесия, так и сложившейся структурой экономики и возможностями ее трансформации.

В таких случаях важно выявить результативность управленческого воздействия со стороны региональных органов власти и управления, направленного на изменение структуры экономики с целью обеспечения ее сбалансированного и устойчивого развития, способного противостоять факторам экономического кризиса. Многочисленность и многообразие регионов России способствуют уравниванию общей экономической ситуации в стране. Специфическая структура экономики в одних регионах может оказаться более уязвимой в нестабильный период, при том, что в других регионах иная структура может оказаться готовой воспользоваться своими преимуществами в изменившихся условиях для обеспечения экономического роста.

Принимая во внимание особенности рассматриваемых управленческих стратегий развития

региональных экономик, сформулирована задача определения структуры валового регионального продукта субъектов РФ, входящих в федеральный округ, и трендов их сходимости к общей структуре экономики данного федерального округа, которое могло произойти в результате активного или пассивного управленческого воздействия со стороны окружного уровня власти. Для исследования выбран Южный федеральный округ, поскольку он включает регионы, ранее сформировавшиеся в ином экономическом районировании¹.

Группировка стратегий управления структурой региональных экономик

Мы рассматриваем три стратегии управления структурой региональных экономик.

1. Использование преимущества индивидуализированной структуры экономики отдельных регионов. В этом случае данная структура формируется за счет выборочного развития ее отдельных элементов. Такая стратегия демонстрирует свою жизнеспособность при условии обширной территории страны, когда сбалансированное формирование экономики регионов невозможно из-за климатического фактора и непропорционального распределения природных ресурсов. Данную стратегию иллюстрирует исторически развивавшаяся социалистическая экономика в Советском Союзе, где практически каждый регион специализировался и совершенствовался в развитии только ему свойственных секторов экономики, изредка выходя за рамки в сопутствующие сектора. Похожая ситуация складывалась в КНР [1], современное руководство которой прилагает большие усилия для преодоления последствий реализации данной стратегии. Необходимо отметить, что такой вариант управления имел свое право на существование в специфических исторических условиях, но при смене политических приоритетов его реальное воплощение видоизменилось. При такой стратегии неизбежно возникают перекосы в структуре занятости, что, в свою очередь, обеспечивает разбалансирование социальной структуры. Это приводит к диспропорциям при формировании и распределении

¹ Республика Адыгея, Краснодарский край и Ростовская область принадлежат к Северо-Кавказскому экономическому району, а Республика Калмыкия, Астраханская и Волгоградская области — к Поволжскому.

обобществленных финансовых фондов, а значит, к разному уровню бюджетной обеспеченности и необходимости жесткого централизованного межбюджетного перераспределения. Вместо обеспечения равных возможностей формирования источников средств для предоставления бюджетных услуг приходится прибегать к изъятию средств у одних регионов и передаче их другим. В совокупности факторов отраслевая специализация структуры экономики может стать причиной глубоких общественно-политических проблем, включая риск сепаратизма отдельных регионов, приводящий к распаду страны.

2. Управление структурой экономики регионов, направленное на стремление к единообразному состоянию с тем, чтобы она одинаково реагировала на внешние и внутренние вызовы. Такая стратегия может оказаться приемлемой для стран с компактной территорией с сопоставимыми климатическими условиями, наличием природных ресурсов, развитой транспортной сетью и т. д. Исторически такая стратегия реализовалась в европейских государствах, что позволяет им сегодня в большинстве случаев устойчиво реагировать на внешние шоки. Экономическое взаимодействие современных национальных экономик Еврзоны ориентировано на обеспечение сбалансированности структур экономики отдельных стран [2–5]. Одновременно это позволяет, кроме решения чисто экономических задач, достигать прогнозируемого выравнивания политических и социальных условий жизни населения. Лидеры Евросоюза ожидают, что схожесть экономических структур входящих стран в предсказуемом времени автоматически приведет к похожей у всех структуре занятости [6–8] и обеспечит равномерность социальной структуры. В конечном итоге выравнивание структуры экономики становится решением не только экономических, но и множества общественных задач.

3. Одновременная реализация двух предыдущих стратегий (комбинирование) на основе интеграции регионов с различающейся структурой экономики в макрорегионы. За счет этого происходит компиляция дифференцированных структур, которая обеспечивает сопоставимость структур экономики уже самих макрорегионов. Этот вариант предполагает сложение положительных аспектов первых двух вариантов, которые заключаются в следующем:

- обеспечивается выравнивание структуры занятости и социальной структуры;
- происходит динамичное развитие хозяйственных связей внутри макрорегиона;
- происходит выравнивание бюджетной обеспеченности за счет гармонизации структуры экономики и выравнивания соответствующего ей налогового потенциала, без конфискационных инструментов межбюджетного регулирования, порождающих региональное иждивенчество;
- возникает возможность унификации методов управления регионом.

В разных странах мира реализуются различные варианты стратегий. В России в последние годы сложилось некоторое подобие районирования на основе федеральных округов, в которых продолжает преобладать первая из рассмотренных стратегий управления [9–11]. По нашему мнению, это происходит из-за того, что в регионах сохраняется наследство периода социалистического строительства, заключающееся в обеспечении их узкой специализации и недопущении реализации других стратегий.

Исходные данные и методы исследования

Районирование территории России на федеральные округа было положено Указом Президента России от 13.05.2000 № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе». Образование этих округов предполагало исключительно представительство Президента страны и первоначально не преследовало иных целей, включая экономическую интеграцию входящих в их состав субъектов РФ. Но за прошедшие годы в сознании региональных элит и населения федеральных округов окрепла идея некоего территориального единения. Сформировалось подобие единого экономического пространства, в рамках которого отдельные субъекты развиваются как-бы под влиянием централизованного управления со стороны федерального округа. Оно включает не только элементы политического единообразия, но и объединение информационного пространства, реализацию общих социальных проектов, проведение межрегиональных экономических мероприятий, выставок, конкурсов, образовательных, инвести-

ционных программ, программ господдержки и т.д. Особенностью такого «надрегионального» управления является преобладание косвенных инструментов, которые в российских реалиях являются более действенными, чем прямые. Не секрет, что предложения и рекомендации, поступающие из аппарата полномочного представителя Президента в федеральном округе, на местах традиционно рассматриваются как указания к исполнению.

Для подтверждения гипотезы мы провели сравнение структуры экономики Южного федерального округа с использованием показателя валового регионального продукта (ВРП), принимая во внимание наличие методических проблем его определения². Расчеты проведены на основе данных Росстата по структуре ВРП за период с 2005 г., определяемой согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД)³.

В исследовании использована оценка отклонений индексом Салаи (А. Szalai) [12] и предлагаемым автором индексом структуры.

Эмпирический анализ

Экономика Южного федерального округа обеспечивает высокий вклад в общую сумму ВРП

² Поскольку региональная экономика представляет собой открытую систему, это не позволяет четко ограничить создание добавленной стоимости на данной территории и с высокой достоверностью оценить ее размеры. В частности, оказывает влияние наличие корпораций, функционирующих на основе интегрированно-вертикальных и горизонтальных схем и особенности ведения бухгалтерского учета, что не позволяет оценить выпуск и затраты на производство производственных единиц, входящих в такие корпорации.

³ Данный классификатор, введенный в действие с 01.01.2005 г., утратил силу с 01.01.2017 г. в связи с принятием ОКВЭД 2. Он включает разделы: А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; В. Рыболовство, рыбоводство; С. Добыча полезных ископаемых; D. Обрабатывающие производства; E. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды; F. Строительство; G. Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; H. Гостиницы и рестораны; I. Транспорт и связь; J. Финансовая деятельность; K. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; L. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение; M. Образование; N. Здравоохранение и предоставление социальных услуг; O. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

регионов страны. За анализируемый период 2005–2015 гг. ВРП округа возрос с 0,94 до 4,30 трлн руб. в текущих ценах. Относительная доля вклада выросла с 5,2 до 6,7% от объема ВРП регионов России. Наряду с этим за прошедшие годы структура экономики самого округа в целом и входящих в него субъектов РФ претерпела существенные изменения (табл. 1).

Мы выделяем три группы видов деятельности по вектору изменения:

Первая группа объединяет разделы ОКВЭД, сохранившие свою долю в относительно стабильном состоянии ($\pm 7\%$ к показателю 2005 г.). Это разделы А ($- 2,3\%$), В (0,0%), G ($- 1,2\%$), J (0,0%), M (0,0%) и N ($+ 7,0\%$).

Вторая группа объединяет виды деятельности, сократившие свою долю более чем на 7%. Это разделы D ($- 17,2\%$), E ($- 32,6\%$), I ($- 10,9\%$).

Третья группа видов деятельности объединяет разделы с долей, увеличившейся более чем на 7%. Это разделы C ($+ 21,4\%$), F ($+ 27,8\%$), H ($+ 26,7\%$), K ($+ 18,7\%$), L ($+ 35,0\%$), O ($+ 28,6\%$).

В анализируемый период наблюдается тенденция на сокращение доли разделов D, E и I, относимых к основной составляющей экономической деятельности, и на увеличение доли разделов, которые относятся к вспомогательной и социальной составляющей.

Относительная устойчивость общего состояния экономики округа дает возможность глубже проанализировать структуру и динамику изменений внутренних пропорций генерирования ВРП (табл. 2). Поскольку экономика рассматриваемого федерального округа представляет собой яркий пример первой стратегии управления, наблюдается высокий уровень региональной специализации, из-за которой изменение структуры ВРП по отдельным видам деятельности непосредственно отражается на изменении долей отдельных субъектов РФ. Так, снижение доли раздела D пропорционально снизило вклад индустриальных субъектов — Волгоградской и Ростовской областей. В итоге их общий вклад сократился с 49,8 до 44,3%. Компенсирующий рост вклада произошел в Краснодарском крае. Остальные субъекты демонстрируют определенную стагнацию в относительных темпах наращивания объема ВРП.

Это позволяет сформулировать тенденцию медленного дрейфа к более сбалансированному участию субъектов ЮФО (кроме Краснодарского

Таблица 1 / Table 1

**Структура ВРП по Южному федеральному округу в целом, % /
Structure of GRP the Southern Federal District in general, %**

Год / Year	Разделы ОКВЭД / Sections Russian Classification of Economic Activities (RCEA)														
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
2005	13,1	0,1	2,8	18,6	4,6	7,9	16,8	1,5	13,7	0,2	7,5	4,0	3,5	4,3	1,4
2006	12,0	0,1	2,8	17,9	3,7	7,3	17,3	1,6	14,4	0,2	7,9	5,5	3,3	4,7	1,3
2007	12,1	0,1	2,1	18,2	3,3	8,7	18,0	1,7	13,0	0,2	8,0	5,7	3,2	4,5	1,2
2008	13,4	0,1	2,0	19,7	3,0	9,6	16,5	1,7	12,3	0,2	7,4	5,4	3,2	4,3	1,2
2009	12,4	0,1	1,8	15,1	3,4	10,9	16,2	1,9	13,4	0,4	7,6	6,3	4,1	5,2	1,2
2010	12,0	0,1	1,9	16,2	3,5	11,9	16,2	1,8	12,6	0,5	7,8	6,1	3,6	4,6	1,2
2011	12,0	0,1	2,9	15,6	3,4	12,6	16,5	1,8	12,2	0,5	7,9	5,5	3,3	4,5	1,2
2012	10,3	0,1	2,9	15,6	3,1	13,3	16,9	1,9	11,4	0,4	8,2	6,3	3,6	4,6	1,4
2013	9,8	0,1	3,1	14,8	3,1	14,2	16,8	1,9	11,1	0,3	8,4	6,2	3,7	4,8	1,7
2014	10,8	0,1	3,0	16,3	3,1	11,2	17,1	2,1	11,3	0,2	8,6	6,0	3,7	4,8	1,7
2015	12,8	0,1	3,4	15,4	3,1	10,1	16,6	1,9	12,2	0,2	8,9	5,4	3,5	4,6	1,8

Источник / Source: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm (дата обращения / accessed 10.12.2017) / Official Website of Federal State Statistics Service. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm.

Таблица 2 / Table 2

**Изменение долей субъектов РФ в общем ВРП ЮФО, % / Change of shares of territorial
subjects of the RF in the general GRP Southern Federal District, %**

Год / Year	Субъект РФ / Subject of the Russian Federation					
	РА / RA	РК / RK	КК / KK	АО / AO	ВО / VO	РО / RO
2005	1,82	1,03	39,84	7,49	21,71	28,10
2006	1,77	1,07	40,49	7,12	21,10	28,45
2007	1,84	1,09	41,10	6,36	21,04	28,56
2008	1,81	1,04	40,17	7,37	20,82	28,79
2009	2,08	1,20	43,19	6,74	18,92	27,87
2010	2,02	1,04	43,98	6,20	18,54	28,22
2011	2,04	1,06	44,81	6,21	18,30	27,57
2012	2,05	1,13	45,82	6,58	17,94	26,48
2013	1,98	1,15	46,53	7,66	17,00	25,68
2014	1,93	1,19	45,45	7,55	18,22	25,66
2015	1,92	1,10	45,23	7,45	17,08	27,22

Примечание. Для сокращения названия субъектов здесь и далее обозначены: О – Южный федеральный округ в целом, РА – Республика Адыгея, РК – Республика Калмыкия, КК – Краснодарский край, АО – Астраханская область, ВО – Волгоградская область, РО – Ростовская область / For reduction of the name of subject sarehere in after designated: D – the Southern Federal District in general, RA – the Republic of Adygea, RK – the Republic of Kalmykia, KK – Krasnodar Krai, AO – the Astrakhan region, VO – the Volgograd region, RO – the Rostov region.

Источник / Source: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm (дата обращения / accessed 10.12.2017) / Official Website of Federal State Statistics Service. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm.

Таблица 3 / Table 3

Структура ВРП субъектов РФ, входящих в состав ЮФО в 2005 г., % / Structure of GRP of the territorial subjects of the Russian Federation which are a part of the Southern Federal District in 2005, %

	Разделы ОКВЭД / Sections Russian Classification of Economic Activities (RCEA)														
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
O/D	13,1	0,1	2,8	18,6	4,6	7,9	16,8	1,5	13,7	0,2	7,5	4,0	3,5	4,3	1,4
PA/RA	15,8	0,1	1,3	12,9	3,3	6,3	18,2	0,5	9,2	0,1	7,2	10,1	6,6	6,9	1,5
PK/RK	26,4	0,2	6,5	2,0	4,4	6,9	7,5	0,7	9,3	0,1	5,8	10,9	9,0	8,5	1,8
KK/KK	15,7	0,1	1,9	13,0	3,3	9,4	14,3	2,4	19,3	0,0	7,1	3,7	3,3	4,9	1,6
AO/AO	7,7	0,7	2,7	27,7	3,5	12,0	8,8	1,2	14,5	0,1	6,9	4,8	3,5	4,8	1,1
BO/VO	9,5	0,1	6,8	26,6	6,2	5,9	16,2	0,8	8,4	0,1	8,1	3,8	2,7	3,7	1,1
PO/RO	12,8	0,1	1,1	18,6	5,4	6,4	23,2	1,1	10,2	0,7	7,9	3,8	3,8	3,6	1,3

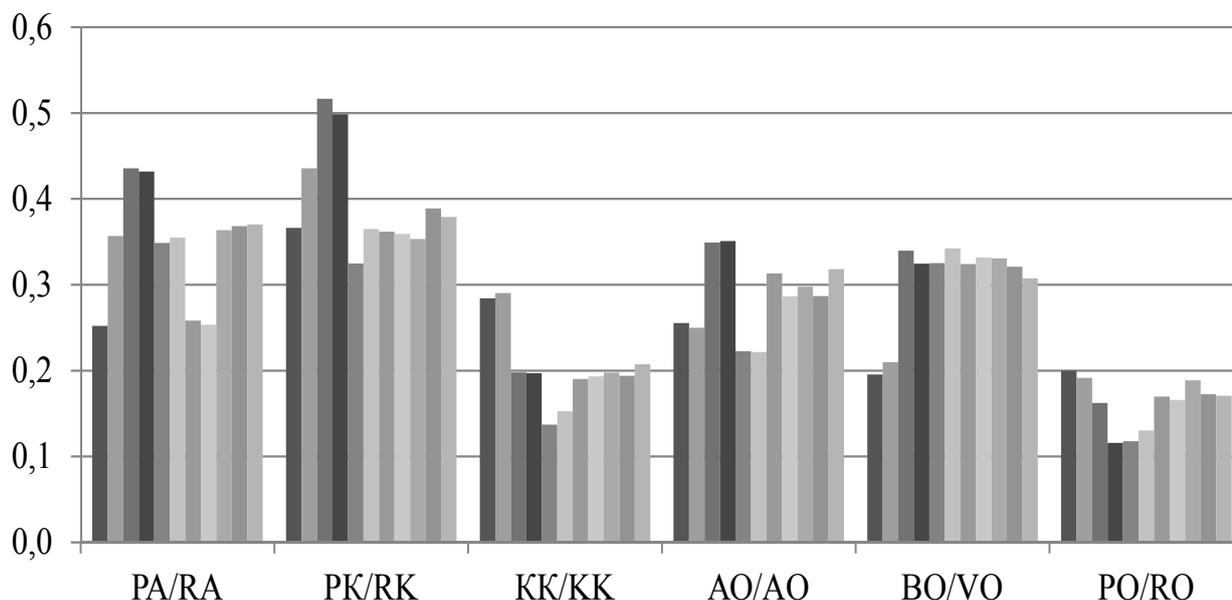
Источник / Source: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm (дата обращения / accessed 10.12.2017) / Official Website of Federal State Statistics Service. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm.

Таблица 4 / Table 4

Структура ВРП субъектов РФ, входящих в состав ЮФО в 2015 г., % / Structure of GRP of the territorial subjects of the Russian Federation which are a part of the Southern Federal District in 2005, %

	Разделы ОКВЭД / Sections Russian Classification of Economic Activities (RCEA)														
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
O/D	12,8	0,1	3,4	15,4	3,1	10,1	16,6	1,9	12,2	0,2	8,9	5,4	3,5	4,6	1,8
PA/RA	15,9	0,0	0,9	17,5	1,5	6,1	16,4	1,4	4,7	0,1	11,7	10,2	5,6	6,2	1,8
PK/RK	31,6	0,1	2,0	1,3	1,5	8,7	8,3	0,3	13,4	0,2	4,9	13,9	6,5	6,1	1,2
KK/KK	12,4	0,1	0,6	12,9	2,5	10,9	17,1	2,9	16,5	0,3	8,8	4,6	3,3	4,7	2,4
AO/AO	7,5	0,4	25,1	4,2	3,1	10,2	12,3	1,5	9,3	0,3	9,2	7,7	3,3	4,8	1,1
BO/VO	13,2	0,0	5,2	23,4	2,2	10,2	14,2	0,7	7,6	0,2	8,5	5,6	3,6	4,1	1,3
PO/RO	13,6	0,1	1,0	17,9	4,7	9,2	18,8	1,3	9,0	0,2	9,2	5,4	3,6	4,7	1,3

Источник / Source: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm (дата обращения / accessed 10.12.2017) / Official Website of Federal State Statistics Service. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm.



Изменение индекса Салаи по субъектам за 2005–2015 гг. /
Change of the Szalai index on subjects for 2005–2015

края) в создании объема ВРП. Для большинства входящих в округ субъектов РФ (за исключением республик в силу их малых показателей) можно прогнозировать в будущем определенное равенство усилий по созданию ВРП [13–14].

Это не означает, что внутри каждого отдельно-го субъекта нет разнонаправленных тенденций по изменению его долей ВРП. В табл. 3, 4 показаны эти доли в 2005 и 2014 гг.

Математическая оценка рядов показателей по критерию идентичности и параметрам отклонений проводится с использованием традиционных квадратичных индексов, которые позволяют игнорировать последовательность операций с этими рядами. Характерным представителем таких индексов является индекс Салаи (Szalai index) (1). Использование данного индекса, наряду с индексом Херфиндаля–Хиршмана (Herfindahl-Hirschman index), позволяет сочетать относительную простоту расчетов и информативность результатов. Чем меньше величина индекса Салаи, тем ниже различия между рядами.

$$I_S = \sqrt{\frac{\sum (d_{kc} - d_{ko})^2}{\sum (d_{kc} + d_{ko})^2}}, \quad (1)$$

где

d_{kc} — показатель k -го раздела субъекта РФ;

d_{ko} — показатель k -го раздела округа;

n_k — количество участвующих в расчете k -х разделов.

Величины индекса представлены на рисунке последовательно по годам.

Структура экономики Ростовской области и Краснодарского края ближе всего к структуре округа, что объясняется высоким удельным весом доли этих субъектов в ЮФО. Нужно отметить, что только эти экономики демонстрируют сближение с общей структурой, в то время как остальные показали обратный тренд. Наиболее удаленными от окружной структуры всегда были структуры экономики обеих республик. Явных трендов на сближение не просматривается. Отдельно нужно обратить внимание на Волгоградскую область, где индекс Салаи отличается устойчивостью на протяжении 2007–2014 гг.

Выявленные тенденции не дают оснований для оценки дальнейших перспектив усиления или ослабления гетерогенности структуры экономик входящих в федеральный округ субъектов РФ в случае, если будет реализована комплексная программа регионального развития по комбинированной стратегии. Это осложняется тем, что

Таблица 5 / Table 5

Показатели I_k по субъектам в разрезе разделов ОКВЭД за 2014 г. /
 I_k indicators on subjects by sections RCEA for 2014

Субъект РФ / Subject of the RF	Разделы A-H / Sections A-H							
	A	B	C	D	E	F	G	H
РА/РА	442	452	462	400	472	497	381	468
РК/РК	321	925	941	941	941	947	970	929
КК/КК	476	444	450	455	472	424	355	476
АО/АО	453	409	217	451	440	430	417	425
ВО/ВО	827	794	837	228	819	841	776	803
РО/РО	475	461	472	391	504	505	331	478

Субъект РФ / Subject of the RF	Разделы I-O / Sections I-O							
	I	J	K	L	M	N	O	
РА/РА	497	454	481	482	499	500	477	
РК/РК	934	926	963	903	971	971	940	
КК/КК	422	445	485	487	478	486	467	
АО/АО	445	408	446	448	442	451	422	
ВО/ВО	841	797	841	841	832	835	811	
РО/РО	500	463	500	507	500	505	476	

Источник / Source: расчеты автора / calculations of the author.

расчеты с помощью индекса Салаи требуют обязательного наличия показателей для сравнения, а сам индекс не обладает высокой чувствительностью к колебаниям этих показателей.

Для устранения данных недостатков мы применили алгоритм двухэтапного расчета сумм квадратов отклонений долей от их средней величины по субъекту РФ. На первом этапе определяется традиционная сумма квадратов отклонений значений от их среднего арифметического (2), но при условии последовательного исключения из ряда показателя каждой доли:

$$I_k = \sum (d - \bar{d})^2, \quad (2)$$

где

d — показатель доли разделов без учета k -го раздела;

\bar{d} — средний показатель по всем долям разделов без учета k -го раздела.

Поскольку в нашем случае ряд долей составляет в сумме 100%, данное исключение сохраняет корректность расчета. Полученные показатели I_k характеризуют степень влияния k -го раздела ОКВЭД на общую структуру ВРП. Эта модификация расчета дает возможность выявлять малейшую степень влияния отдельных разделов на общую структуру ВРП. Пример расчета показателей за 2014 г. приведен в табл. 5.

Преимуществом такого подхода является возможность выявлять случаи минимального отклонения показателей в анализируемых рядах. Например, в строке Волгоградской области наблюдается значительное отличие показателя по столбцу D. Это означает, что при расчете без учета данного раздела искомый показатель получается существенно ниже (228), чем при расчете с его участием (>776).

Таблица 7 / Table 7

Показатели индекса структуры (I_s) по субъектам в 2005–2015 гг. / Indicators of the index of structure (I_s) on subjects in 2005–2015

Год / Year	Субъект РФ / Subject of the Russian Federation					
	РА RA	РК RK	КК KK	АО AO	ВО VO	РО RO
2005	2,153	15,420	2,723	19,651	16,192	8,409
2006	4,160	21,143	4,721	7,777	19,016	6,684
2007	3,457	48,442	2,776	4,489	17,011	7,583
2008	3,417	47,742	1,834	33,844	33,174	5,876
2009	3,943	35,521	1,833	0,753	7,246	2,581
2010	1,908	53,599	1,809	1,611	16,194	3,367
2011	4,320	80,853	2,615	1,328	13,167	4,296
2012	7,008	46,110	3,435	2,609	16,307	3,806
2013	3,042	41,908	4,017	4,593	16,310	3,849
2014	1,712	36,659	1,710	4,766	33,434	3,355
2015	2,112	38,771	1,609	11,506	7,700	3,156

Источник / Source: расчеты автора / calculations of the author.

Мы можем говорить о несущественном колебании долей прочих разделов для общей структуры ВРП данного субъекта РФ. Аналогичная ситуация, но уже с разделом А, наблюдается в Калмыкии. В других субъектах также есть свои особенности, которые в основном касаются раздела Г, существеннее всего сказывающегося на структуре экономики в Республике Адыгея, Краснодарском крае и Ростовской области. В Астраханской области выделяется раздел С.

Кроме этого, важно определить общий интегральный показатель, характеризующий совокупную структуру ВРП субъекта РФ. Поэтому на втором этапе мы произвели дополнительный расчет суммы квадратов отклонений по данным I_k (3) и получили интегральный индекс структуры⁴:

$$I_s = \frac{\sum (I_k - \bar{I}_k)^2}{10000}. \quad (3)$$

Смысл индекса заключается в том, что его меньшая величина для конкретного субъекта РФ будет означать меньшую дифференциацию структуры экономики. В табл. 7 приведены результаты расчета данного индекса.

Выводы

Результаты проведенного исследования позволили сформулировать следующие выводы:

- вхождение в единый федеральный округ не оказало существенного влияния на изменение структуры ВРП субъектов в анализируемом периоде, что говорит об отсутствии целенаправленного управленческого воздействия на этот показатель со стороны окружного уровня власти;

⁴ Сокращение на 10000 не имеет существенного значения и проведено исключительно для удобства восприятия полученного результата.

- в анализируемый период в ЮФО наблюдается тенденция сокращения доли обрабатывающего производства, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, транспорта и связи. Одновременно увеличились доли добычи полезных ископаемых, строительства, гостиниц и ресторанов, операций с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг и т.д.;
- колебания размеров долей в структурах ВРП субъектов ЮФО существенно различаются между собой, что говорит о гетерогенности структур региональных экономик;
- наиболее выравненной является структура ВРП Краснодарского края, поскольку в течение всего анализируемого периода показатели индекса его структуры оказались самыми низкими. Кроме этого, присутствует динамика показателей в сторону окружной структуры;
- наименее выравненной с учетом долей ВРП является структура экономики Республики Калмыкия и Волгоградской области;
- в ЮФО практически не выявлена тенденция к сбалансированному участию субъектов РФ округа в создании общего объема ВРП. При этом показатели индекса соотношения структуры экономики Краснодарского края и Ростовской области со структурой экономики ЮФО демонстрируют слабую тенденцию к сближению;
- предложенный интегральный индекс структуры, определяемый путем двухэтапного расчета суммы квадратов отклонений, показал слабое выравнивание структуры экономики Астраханской и Ростовской областей;
- сформулированная универсальная методика определения сходимости структуры региональных экономик на основе показателя структуры ВРП может применяться в других федеральных округах России.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Girardin E., Kholodilin K.A. How Helpful are Spatial Effects in Forecasting the Growth of Chinese Provinces? *Journal of Forecasting*. 2011;30(7):622–643.
2. Kholodilin K.A., Kooths, S., Siliverstovs B. A Dynamic Panel Data Approach to the Forecasting of the GDP of German Länder. *Spatial Economic Analysis*. 2008;3(2):195–207. DOI: 10.1080/17421770801996656
3. Kopoin A., Moran K., Paré J.P. Forecasting regional GDP with factor models: How useful are national and international data? *Economics Letters*. 2013;121(2):267–270. DOI: 10.1016/j.econlet.2013.08.007
4. Lehmann R., Wohlrabe K. Forecasting gross value-added at the regional level: Are sectoral disaggregated predictions superior to direct ones? *Review of Regional Research*. 2014;34(1):61–90. DOI: 10.1007/s10037-013-0083-8
5. Henzel S.R., Lehmann R., Wohlrabe K. Nowcasting Regional GDP: The Case of the Free State of Saxony. *Review of Economics*. 2015;66(1):71–98.
6. Longhi S., Nijkamp P. Forecasting Regional Labor Market Developments under Spatial Autocorrelation. *International Regional Science Review*. 2007;30(2):100–119.
7. Patuelli R., Longhi S., Nijkamp P., Reggiani A., Blien U. A Rank-Order Test on the Statistical Performance of Neural Network Models for Regional Labor Market Forecasts. *The Review of Regional Studies*. 2007;37(1):64–81.
8. Schanne N., Wappler R., Weyh A. Regional unemployment forecasts with spatial interdependencies. *International Journal of Forecasting*, 2010;26(4):908–926. DOI: 10.1016/j.ijforecast.2009.07.002
9. Бреднева Л. Б. О межрегиональной экономической дифференциации в Дальневосточном федеральном округе. *Актуальные вопросы экономических наук*. 2013;(35):67–71.
10. Краморенко М. И. Оценка тенденций экономической дифференциации регионов Северо-Западного и Центрального федеральных округов. *Управленческое консультирование*. 2014;(3):89–99.
11. Максимец Н. В., Букатина Е. Г. Динамика показателей экономического роста регионов Приволжского федерального округа. *Вестник Поволжского государственного технологического университета*. Серия: Экономика и управление. 2016;(1):75–86.
12. Stewart J. Assessing alternative dissimilarity indexes for comparing activity profiles. *International Journal of Time Use Research*. 2006;3(1):49–59.
13. Longhi S., Nijkamp P., Reggiani A., Maierhofer E. Neural Network Modeling as a Tool for Forecasting Regional Employment Patterns. *International Regional Science Review*. 2005;28(3):330–346.

14. Baltagi B. H., Fingleton B., Pirotte A. Estimating and Forecasting with a Dynamic Spatial Panel Data Model. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2014;76(1):112–138. DOI: 10.1111/obes.12011

REFERENCES

1. Girardin E., Kholodilin K. A. How Helpful are Spatial Effects in Forecasting the Growth of Chinese Provinces? *Journal of Forecasting*. 2011;30(7):622–643.
2. Kholodilin K. A., Kooths S., Siliverstovs B. A Dynamic Panel Data Approach to the Forecasting of the GDP of German Länder. *Spatial Economic Analysis*. 2008;3(2):195–207. DOI: 10.1080/17421770801996656
3. Kopoin A., Moran K., Paré J. P. Forecasting regional GDP with factor models: How useful are national and international data? *Economics Letters*. 2013;121(2):267–270. DOI: 10.1016/j.econlet.2013.08.007
4. Lehmann R., Wohlrabe K. Forecasting gross value-added at the regional level: Are sectoral disaggregated predictions superior to direct ones? *Review of Regional Research*. 2014;34(1):61–90. DOI: 10.1007/s10037-013-0083-8
5. Henzel S. R., Lehmann R., Wohlrabe K. Nowcasting Regional GDP: The Case of the Free State of Saxony. *Review of Economics*. 2015;66(1):71–98.
6. Longhi S., Nijkamp P. Forecasting Regional Labor Market Developments under Spatial Autocorrelation. *International Regional Science Review*. 2007;30(2):100–119.
7. Patuelli R., Longhi S., Nijkamp P., Reggiani A., Blien U. A Rank-Order Test on the Statistical Performance of Neural Network Models for Regional Labor Market Forecasts. *The Review of Regional Studies*. 2007;37(1):64–81.
8. Schanne N., Wappler R., Weyh A. Regional unemployment forecasts with spatial interdependencies. *International Journal of Forecasting*. 2010;26(4):908–926. DOI: 10.1016/j.ijforecast.2009.07.002
9. Bredneva L. B. On interregional economic differentiation in the Far East Federal district. *Topical issues of economic sciences*. 2013(35):67–71. (In Russ.).
10. Kramorenko M. I. An assessment of tendencies of economic differentiation of regions of Northwest and Central federal districts. *Managerial consultation*. 2014(3):89–99. (In Russ.).
11. Maksimec N. V., Bukatina E. G. Dynamics of indicators of economic growth of regions of the Volga Federal District. *Volga Region State Technological University journal. Series: Economy and Management*. 2016(1):75–86. (In Russ.).
12. Stewart J. Assessing alternative dissimilarity indexes for comparing activity profiles. *International Journal of Time Use Research*. 2006;3(1):49–59.
13. Longhi S., Nijkamp P., Reggiani A., Maierhofer E. Neural Network Modeling as a Tool for Forecasting Regional Employment Patterns. *International Regional Science Review*. 2005;28(3):330–346.
14. Baltagi B. H., Fingleton B., Pirotte A. Estimating and Forecasting with a Dynamic Spatial Panel Data Model. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2014;76(1):112–138. DOI: 10.1111/obes.12011

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Валерий Владимирович Гамукин — кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Тюменский государственный университет, Тюмень, Россия
valgam@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Valeriy V. Gamukin — Can. Sci. (Econ.), Professor of Department of Finance, Currency Circulation and Credit, Tyumen State University, Tyumen, Russia
valgam@mail.ru

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-30-43
УДК 336.647(045)
JEL L71

Оценка влияния неблагоприятной экономической и геополитической ситуации на стоимость российских нефтегазовых компаний

В.С. Липатников,

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Санкт-Петербург, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-3043-0947>

К.А. Кирсанова,

Финансовый университет,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-2937-8387>

АННОТАЦИЯ

Актуальность выбранной темы связана с тем, что в условиях менеджмента, ориентированного на стоимость, рыночная капитализация выступает в качестве ключевого показателя эффективности деятельности компаний. В настоящее время, когда российская нефтегазовая отрасль стала объектом воздействия международных секторальных санкций, выявление влияния этих санкций на стоимость отечественных компаний нефтегазового сектора имеет большое практическое значение.

В работе рассмотрены стоимость нефтегазовых компаний и влияние на нее секторальных санкций и негативной динамики цен на нефть. Исследование проводилось при помощи инструментов эконометрического моделирования. Для анализа были выбраны 4 нефтяные компании с наибольшей долей на рынке, а именно ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», ПАО «Газпром нефть» и ПАО «Татнефть», которые в совокупности составляют 62% всей российской нефтяной отрасли.

Освещены особенности оценки стоимости российских нефтегазовых компаний. Рассмотрены санкции в нефтегазовой отрасли РФ, проанализированы последствия их введения и падения мировой цены на нефть. Проведен анализ влияния международных санкций на конъюнктуру цен на нефть и стоимость нефтяных и газовых компаний.

Было установлено, что в нефтяной отрасли рыночная капитализация напрямую зависит от цены на нефть, а в газовой отрасли данное влияние отсутствует. Было выявлено, что из-за низкого уровня цен на нефть санкции не оказали значительного влияния на стоимость нефтегазовых компаний.

Ключевые слова: стоимость; рыночная капитализация; нефтегазовые компании; цена на нефть; санкции; геополитика; макроэкономическая ситуация; запасы; долговая нагрузка

Для цитирования: Липатников В.С., Кирсанова К.А. Оценка влияния неблагоприятной экономической и геополитической ситуации на стоимость российских нефтегазовых компаний. *Управленческие науки*. 2018;8(2):30-43. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-30-43



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-30-43
UDC 336.647(045)
JEL L71

Assessment of the Impact of the Adverse Economic Geopolitical Environment on the Worth of Russian Oil and Gas Companies

V.S. Lipatnikov,
National Research University
“Higher School of Economics”,
Saint-Petersburg, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-3043-0947>

K.A. Kirsanova,
Financial University,
Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-2937-8387>

ABSTRACT

The relevance of the chosen topic is connected to the fact that in the conditions of value-based management, market capitalization acts as a key indicator of the company efficiency. At the present time, when the Russian oil and gas industry has become the object of international sectoral sanctions, the identification of the impact of these sanctions on the domestic oil and gas companies' value is of great practical importance.

The article considers the cost of oil and gas companies and the impact of sectoral sanctions and negative dynamics of oil prices. The study was conducted using econometric modeling tools. For analysis 4 of the oil company with the largest market share, namely PJSC “Rosneft Oil Company”, PJSC “LUKOIL”, JSC “Gazprom Neft” and PJSC “Tatneft”, which in the aggregate represent 62% of the entire Russian oil industry, were selected.

The features of valuation of Russian oil and gas companies are covered. The sanctions in the oil and gas industry of the Russian Federation are considered, the consequences of their introduction and the fall of the world oil price are analysed. The analysis to determine the impact of the cost of oil and gas companies from international sanctions and oil prices.

It was found that in the oil industry market capitalization depends directly on the price of oil, and in the gas industry this impact is absent. It was discovered that due to the low level of oil prices, the sanctions did not have a significant influence on the cost of oil and gas companies.

Keywords: cost; market capitalization; oil and gas companies; oil price; sanctions; geopolitics; macroeconomic situation; reserves; debt load

For citation: Lipatnikov V.S., Kirsanova K.A. Assessment of the impact of the adverse economic geopolitical environment on the worth of russian oil and gas companies. *Management Sciences*. 2018;8(2):30-43. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-30-43

Введение

Одной из важных проблем любой нефтегазовой компании является проблема оценки ее стоимости. Данный показатель рассматривается как критерий эффективности управления и основа конкурентоспособности, так как отражает позицию рынка относительно перспектив развития компании в будущем.

В последнее время вопросы, связанные с оценкой стоимости нефтегазовых компаний, приобретают все более острый характер. В связи с негативной макроэкономической конъюнктурой и сложившейся международно-политической ситуацией нефтегазовые компании РФ вынуждены подстраиваться под данные условия для сохранения своей рыночной стоимости и финансовых результатов, а также для повышения эффективности деятельности и увеличения возможностей дальнейшего развития. Актуальность данного исследования обуславливается важностью нефтегазового сектора в экономике Российской Федерации и произошедшими изменениями в отрасли за последние несколько лет (к их числу относятся секторальные санкции и падение цен на нефть). Таким образом, возникает необходимость в определении значимых факторов стоимости и оценке воздействия неблагоприятных условий на ее величину.

В 2014 г. российская нефтегазовая отрасль стала объектом воздействия таких неблагоприятных условий, как падение цены на нефть, геополитическая напряженность и вытекающие из нее санкции.

Санкции против российских нефтегазовых компаний можно разделить на технологические и финансовые. Технологические санкции затрагивают всю отечественную отрасль нефтедобычи. В соответствии с ними компаниям из нашей страны закрыт доступ к передовым нефтегазовым технологиям, включая те, которые используются для разведки и эксплуатации глубоководных месторождений и месторождений нетрадиционной нефти. Финансовые санкции предполагают запрет на долгосрочное финансирование крупных российских нефтяных компаний «Роснефть», «Транснефть» и «Газпром нефть». И хотя, по оценкам специалистов, введение технологических санкций не оказало предполагаемого неблагоприятного влияния на отрасль в краткосрочной перспективе из-за того, что проекты, для реализации которых

предназначались санкционное оборудование и технологии, оказались малорентабельными в условиях низких мировых цен на нефть [1, с. 38], эти санкции могут иметь нежелательные долгосрочные последствия. Дело в том, что основной потенциал прироста российских запасов углеводородов связан как раз с теми типами месторождений, для эксплуатации которых необходимы технологии, попавшие под санкции. По мере снижения добычи на традиционных, сравнительно легкодоступных месторождениях перед Россией остро встанет проблема наращивания добычи на труднодоступных и нетрадиционных месторождениях. Отметим, что эта проблема будет стоять перед всей мировой нефтегазовой отраслью, и это неизбежно повлечет за собой рост цен на нефть (чтобы сделать эксплуатацию таких месторождений рентабельной). Однако если западные компании смогут эксплуатировать «сложные» месторождения благодаря наличию у них необходимых технологий, то для России эта задача пока далека от решения, несмотря на все усилия по импортозамещению. Это может привести к тому, что в среднесрочной перспективе добыча нефти в нашей стране значительно снизится, а поставки углеводородов из России будут замещены поставками из других стран. Анализ влияния санкций на стоимость российских нефтегазовых компаний, таким образом, позволяет оценить не только краткосрочную реакцию рынка на ухудшение внешней среды бизнеса для российской нефтегазовой отрасли, но и то, как потенциальные инвесторы оценивают описанные выше среднесрочные риски.

Резкое снижение мировой цены на нефть пришлось на декабрь 2014 г. В последнее время цена на нефть котируется в диапазоне от 48 до 57 долл. за баррель нефти марки Brent, и, по оценкам экспертов, возвращение к ценовым уровням, существовавшим до 2014 г., в среднесрочной перспективе ждать не стоит.

Целью работы, таким образом, является анализ влияния санкций и падения цен на нефть на капитализацию российских компаний нефтегазового сектора методами эконометрического моделирования.

Обзор существующих публикаций

Хотя анализ влияния этих негативных факторов на нефтегазовую отрасль уже выполнялся

в отдельных исследованиях, эти работы носят в основном качественный, описательный характер [2, 3]. Важным исключением является исследование, выполненное А.А. Францкевич [1], где на основе эконометрического анализа было показано, что санкции не оказывают значимого влияния на инновационную активность нефтяных компаний. Хотя после введения санкций в 2014 г. российские компании активизировали свою инновационную деятельность, это в значительной степени можно объяснить тем, что санкции совпали с падением цен на углеводороды, а в условиях снижения цен на свою основную продукцию нефтедобывающие предприятия инвестируют в инновации, чтобы повысить эффективность использования ресурсов и снизить издержки. Иными словами, ключевую роль в активизации инновационной деятельности сыграло падение цен, а не санкции [1, с. 37–38].

Однако в исследовании А.А. Францкевич затронут лишь такой сравнительно узкий аспект деятельности нефтегазовых компаний, как инновационная активность. Большой интерес представляет анализ влияния санкций на интегральную эффективность компаний нефтегазового сектора, в частности на их капитализацию.

За рубежом выполнено значительное число исследований, в которых рассматривались факторы, влияющие на капитализацию нефтегазовых компаний [4–13]. И если цена на нефть выступает в качестве значимого фактора, то, по очевидным причинам, анализ влияния санкций на стоимость компаний нефтегазового сектора не проводился [западные компании объектом таких санкций никогда не выступали, а изучение российских или иных санкционных компаний (например, иранских) представляет слишком малый интерес для иностранных исследователей]. По этой причине выбранная нами тема является актуальной с точки зрения оценки влияния резко изменившейся геэкономической и геополитической ситуации на эффективность российских нефтегазовых компаний.

Санкции в нефтегазовой отрасли РФ

Первые санкции были введены 16 июля 2014 г. США в отношении компаний «Роснефть» и «НОВАТЭК», ограничив им доступ к средне- и долгосрочному финансированию.

31 июля 2014 г. Евросоюз ввел полный запрет на экспорт в Россию продукции для глубоководного разведочного и промышленного бурения нефти, геологоразведки и добычи на проектах в Арктике и на сланцевых месторождениях России.

1 августа 2014 г. Европейский союз опубликовал список товаров, включающий в себя также некоторые виды труб и средств бурения, экспорт которых для использования в нефтяной отрасли РФ запрещен.

12 сентября 2014 г. Евросоюз обнародовал новый санкционный список, согласно которому кредитование крупных российских нефтяных компаний «Роснефть», «Транснефть» и «Газпром нефть» запрещено, и максимально возможный срок действия новых облигаций и акций данных компаний был снижен до 30 дней. Было остановлено оказание услуг РФ по разработке и добыче нетрадиционной нефти. В этот же день США ввели технологические санкции, аналогичные запретам ЕС, для компаний «Роснефть», «Газпром», «Газпром нефть», «ЛУКОЙЛ» и «Сургутнефтегаз». Также был введен запрет на предоставление финансирования и других источников заимствования компаниям «Газпром нефть» и «Транснефть» на срок более 90 дней.

В итоге за 2014 г. были введены технологические санкции, заключающиеся в запрете на экспорт технологий и оборудования для разведки и добычи нетрадиционной нефти, и финансовые, состоящие в ограничении доступа к мировому финансовому рынку.

В июле 2015 г. была запрещена поставка технологий, предназначенных для работы со сланцевыми месторождениями Арктики, а в августе — поставка технологий для проекта в Охотском море.

В качестве цели ограничений были выбраны не действующие добывающие месторождения, а перспективные проекты, предназначенные для замещения падающей добычи в традиционных районах. Остановка проектов в сфере нетрадиционной нефти связана с прекращением работы с западными партнерами. Основная причина заключается в отсутствии у российских нефтяных компаний специального оборудования, технологий и опыта реализации подобных проектов. Сотрудничество с заинтересованными странами — Китаем и Индией не является решением данной проблемы из-за недостатка у данных стран опыта и требуемых для полноценной разведки технологий и оборудования [3].

В условиях сложившейся геополитической ситуации газовая отрасль подверглась меньшему негативному влиянию санкций по сравнению с нефтяной. При этом в газовой отрасли продолжают развиваться разработка и эксплуатация традиционных месторождений, а в нефтяной отрасли возникает острая проблема необходимости освоения нетрадиционных ресурсов, так как действующие запасы истощены.

Последствия введения санкций имеют краткосрочный и долгосрочный характер. Среди краткосрочных следствий санкций можно выделить необходимость поиска альтернативных источников финансирования и государственной поддержки компаний под санкциями, сокращение размера инвестиций в различные программы, замедление или полную приостановку реализации текущих проектов в области освоения и добычи нефти и газа. Долгосрочные результаты введения санкций могут оказать неблагоприятное воздействие не только на нефтегазовые компании, но и на нефтегазовую отрасль в целом. В долгосрочной перспективе ожидается уменьшение объемов добычи углеводородного сырья в РФ, падение уровня продаж сырья и продуктов его переработки, снижение доходов нефтегазовых компаний РФ, снижение доходов государственного бюджета РФ, поиск альтернативных поставщиков оборудования, услуг и технологий, необходимость развития собственных технологий, удорожание новых проектов и технологий для них, рост капитальных расходов и себестоимости добычи.

Основными направлениями развития нефтяной отрасли в условиях технологических и финансовых санкций являются политика импортозамещения, цель которой заключается в использовании оборудования отечественного производства, и так называемый «поворот на восток», т.е. поиск партнеров и источников финансирования в Индии, Китае и странах, не применяющих санкции в отношении России.

Последствия падения цены на нефть в нефтегазовой отрасли РФ

Резкое снижение мировой цены на нефть произошло на декабрь 2014 г.

В долгосрочной перспективе зависимость экономических и финансовых показателей от цены на нефть может привести к сокращению доходов

нефтегазовых компаний и снижению объемов рентабельной добычи нефти и газа.

Падение мировой цены на нефть возмещается ослаблением национальной валюты России. Это обусловлено тем, что доходы от экспорта нефти поступают в долларах, следовательно, выручка компаний в рублях практически не изменилась, а большая часть издержек в виде НДС и вывозной таможенной пошлины снижается по причине зависимости от цены и курса валют. Указанные факторы позволили сгладить негативные последствия от значительного снижения мировых цен на нефть, но данный эффект имеет лишь краткосрочное действие и не позволит обеспечить долгосрочное стабильное развитие отрасли в целом.

Стоит отметить, что основной объем добычи традиционной нефти остается рентабельным и при низком уровне цен на нефть. Иная ситуация возникает с реализацией перспективных проектов по разведке нетрадиционных ресурсов, добыча которых обеспечит стабильный запас нефти в долгосрочном периоде. Однако длительное сохранение текущего уровня цен на нефть станет причиной сокращения объем добычи и снижения рентабельности.

В связи с действием финансовых санкций в отрасли был нарушен традиционный инвестиционный механизм. При этом низкие цены на нефть уменьшают возможность получения государственной помощи для реализации новых проектов, что заставляет нефтегазовые компании использовать только собственные средства.

Особенности оценки компаний нефтегазового сектора РФ

Основополагающим и специфическим фактором стоимости нефтегазовых компаний является их минерально-сырьевая база, т.е. добыча углеводородов и их запасы; эффективность функционирования нефтегазовых компаний (и, как следствие, их капитализация) будет зависеть от качества управления запасами и добычей [14].

Для компаний, занимающихся разведкой и добычей углеводородов, замена уменьшающихся запасов новыми рентабельными и их приращение является важным элементом их развития [15–17]. Для анализа эффективности деятельности компаний используются следующие ключевые коэффициенты [18, с. 13].

1. P/RRatio: отношение добычи углеводородов к их запасам. Этот коэффициент показывает, какую долю своих запасов компания извлекает в течение года (его можно трактовать как скорость расходования запасов).

2. RLI (Reserve Life Index): индекс срока жизни запасов или коэффициент обеспеченности запасами. Данный показатель рассчитывается как обратная величина к коэффициенту P/R и измеряется в годах. Показывает срок обеспеченности в годах запасами углеводородов при стабильном уровне добычи.

3. RRRatio (Reserve Replacement Ratio): коэффициент замещения запасов или уровень восстановления. Рассчитывается как отношение суммы добычи и изменения в запасах к добыче. В условиях стабильного спроса значение данного показателя должно быть не ниже 100%. В противном случае компания расходует свои запасы быстрее, чем замещает их, что создает риски исчерпания запасов.

Добыча и запасы углеводородов являются своеобразными активами нефтегазовых компаний [17]. Следовательно, данные мультипликаторы служат важными показателями операционной деятельности и детерминантами стоимости компаний.

Большинство авторов анализируют компании на базе показателя Enterprise Value (EV), означающего стоимость компании и рассчитываемого как сумма рыночной капитализации, чистого долга и доли акций, принадлежащей миноритарным акционерам. В результате выделяются следующие коэффициенты для определения инвестиционной привлекательности нефтегазовых компаний [18, с. 24–28, 34].

1. EV/DACF: отношение стоимости компании к скорректированному на долги денежному потоку, который рассчитывается как сумма операционного денежного потока, процентных выплат, текущего налога на прибыль и привилегированных акций.

2. EV/EBITDA или EV/EBITDAX: отношение стоимости компании к прибыли до вычета налогов, процентов и амортизации (и расходов на геологоразведку). Данный показатель идеально подходит для оценки эффективности нефтегазовых компаний, так как освобожден от влияния долгой нагрузки, не зависит от структуры капитала и игнорирует последствия налоговой политики.

3. EV/DP: отношение стоимости компании к добыче углеводородов в день (Daily Production)

в баррелях нефтяного эквивалента, или цена за текущий баррель (Price Per Flowing Barrel). Однако показатель не учитывает потенциальную добычу на неразработанных месторождениях. Если значение мультипликатора для данной компании превышает значения компаний-аналогов в отрасли, то анализируемая компания торгуется на рынке с премией, а если оно ниже этих значений, то анализируемая компания торгуется со скидкой.

4. EV/2P: отношение стоимости компании к доказанным и вероятным запасам по классификации SPE-PRMS. Показывает обеспеченность компании запасами для поддержания текущего уровня добычи. Не требует предположений и подходит в ситуации с неустойчивым и трудно прогнозируемым денежным потоком. Иногда используется показатель EV/3P: отношение стоимости компании к доказанным, вероятным и возможным запасам.

Вышеперечисленные коэффициенты позволят получить более точную и объективную оценку нефтегазовой компании рынком и дают возможность сравнения компаний между собой по операционным и финансовым показателям.

Методы

Для проведения эконометрического анализа и построения модели стоимости компаний нефтегазового сектора были собраны данные с I квартала 2012 г. по IV квартал 2016 г.

В качестве переменной, характеризующей стоимость компаний, была использована рыночная капитализация.

Оценка влияния макроэкономических, геополитических и иных факторов на стоимость отдельных нефтегазовых компаний не совсем корректна в данной работе, так как компании через свою внутреннюю политику стараются нивелировать возникающие риски и минимизировать возможные негативные последствия. Следовательно, значимость различных факторов в капитализации индивидуальна в связи с особенностями стратегий управления. Таким образом, чтобы оценить влияние сложившейся международно-политической и макроэкономической ситуации, необходимо проанализировать всю отрасль в целом через суммарную капитализацию нефтегазовых компаний, имеющих наибольший удельный вес в данном секторе. Более того, нефтяная отрасль зависит от мировых цен на нефть, а санкции в большей

Таблица 1 / Table 1

**Структура добычи нефти по российским компаниям в 2016 г. /
Structure of Oil Production by Russian Companies in 2016**

Компания / Company	Доля компании на рынке нефти, % / Company's share in the oil market, %
Роснефть	34,6
Лукойл	15,2
Сургутнефтегаз	11,3
Газпром нефть	6,9
Татнефть	5,2
Башнефть	3,9
Операторы соглашений о разделе продукции (СРП)	2,9
Прочие	20,0

Источник / Source: РБК: Добыча нефти в России достигла рекорда. URL: <https://lenta.ru/news/2017/01/02/oilproduction/> (дата обращения: 12.03.2017) / RBC: Oil production in Russia reached a top record (accessed 12.03.2017).

Таблица 2 / Table 2

**Структура добычи газа по российским компаниям в 2015 г. /
Structure of gas production by Russian companies in 2015**

Компания / Company	Доля компании на рынке газа, % / Company's share in the gas market, %
Газпром	60,75
Новатэк	21,95
Роснефть	5,2
Операторы соглашений о разделе продукции (СРП)	7,3
Прочие	4,8

Источник / Source: VYGON Consulting: Нефтяная отрасль России: итоги 2015 г. и перспективы на 2016–2017 гг. / Russian Oil Industry: results of 2015 and prospects for 2016–2017. URL: https://vygon.consulting/upload/iblock/933/vygon_consulting_russian_oil_industry_outlook_2017.pdf (дата обращения: 25.04.2017).

степени направлены на данную сферу, чем на газовую. По данной причине анализ был проведен по нефтяной и газовой отрасли по отдельности.

Выбор компаний был обусловлен их долей на рынке согласно годовому показателю добычи углеводородов (табл. 1, 2).

Для дальнейшего анализа были выбраны 4 нефтяные компании с наибольшей долей на рынке, а именно ПАО «НК «Роснефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпром нефть» и ПАО «Татнефть». ОАО «Сургутнефтегаз» не было включено в анализ по причине отсутствия необходимых для исследо-

вания данных в открытом доступе. В итоге, были собраны данные по 62% всей нефтяной отрасли, что даст наиболее полное представление о состоянии и трендах.

В итоге в работе были проанализированы три ключевые по данному показателю компании, такие как ПАО «Газпром», ПАО «Новатэк» и ОАО «НК «Роснефть», составляющие 88% всей отрасли.

Данные о ценах акций и объеме выпуска для расчета рыночной капитализации, статистика цен на нефть и газ были взяты с портала investing.com. Данные об основных финансовых показателях

компаний, добыче и запасов нефти и газа были взяты из квартальных финансовых отчетностей по МСФО и USGAAP, анализом руководства компаний финансового состояния и результатов деятельности, презентаций выбранных компаний.

Для проведения анализа нефтяных компаний были использованы следующие переменные.

1. Oil_capitalization: суммарная рыночная капитализация выбранных нефтяных компаний в долларах — зависимая переменная.

2. Oil_price: среднеквартальная цена на нефть марки Brent в долларах.

3. Sanctions: наличие санкций, наложенных на российские нефтяные компании.

4. Oil_production: суммарный по компаниям квартальный объем добычи нефти и жидких углеводородов (ЖУВ) в миллионах баррелей.

5. Oil_reserves: суммарный по компаниям объем доказанных, вероятных и возможных запасов нефти по классификации SPE-PRMS в миллионах баррелей. Однако компании раскрывают в своих отчетностях только годовые данные о запасах. Следовательно, для дальнейшего анализа было введено допущение, что запасы одинаково распределены по кварталам исходя из годового значения.

6. Netdebt/EBITDA: показатель долговой нагрузки, оценивающий способность погасить имеющиеся обязательства. Рассчитывается как отношение суммарного по нефтяным компаниям чистого долга к их суммарной EBITDA.

7. Netincome/Revenue: рентабельность продаж. Определяется как отношение суммарной по выбранным нефтяным компаниям чистой прибыли к их суммарной выручке.

Для выполнения анализа газовых компаний были использованы следующие переменные, аналогичные регрессорам в нефтяной отрасли.

1. Gas_capitalization: суммарная рыночная капитализация газовых компаний в долларах — зависимая переменная.

2. Gas_price: среднеквартальная цена на природный газ в долларах.

3. Sanctions: наличие санкций, наложенных на российские газовые компании.

4. Gas_production: суммарный по компаниям объем добычи газа в миллиардах кубических метров.

5. Gas_reserves: суммарный по компаниям объем доказанных, вероятных и возможных запасов

газа по классификации SPE-PRMS в миллиардах кубических метров. Аналогично нефтяным компаниям газовые публикуют только годовые данные, поэтому также было введено допущение, что запасы одинаково распределены исходя из годового значения по кварталам.

6. Netdebt/EBITDA: показатель долговой нагрузки.

7. Netincome/Revenue: рентабельность продаж.

Для удобства в интерпретации в базовых регрессиях переменные oil_capitalization и gas_capitalization, oil_price и gas_price, oil_production и gas_production, oil_reserves и gas_reserves были прологарифмированы. Это позволит проследить влияние каждого из регрессоров в процентном выражении, а не в абсолютном, а также приблизить их распределение к нормальному.

Было выявлено, что распределение исследуемых зависимых переменных lnoil_capitalization и lngas_capitalization близко к нормальному.

Наблюдается сильная взаимосвязь рыночной капитализации с ценой на нефть и запасами, так как данные переменные являются важными составляющими стоимости нефтяных компаний. Кроме того, сильная взаимосвязь присутствует между запасами и добычей. Во избежание возникновения мультиколлинеарности было решено исключить регрессор lnoil_production и оставить lnoil_reserves, так как запасы имеют большую значимость в стоимости.

Сильная взаимосвязь наблюдается между рыночной капитализацией и запасами, которые являются элементом стоимости.

Между переменными в двух отраслях присутствует средняя или сильная взаимосвязь. Тесты показали, что в модели отсутствуют мультиколлинеарность и гетероскедастичность.

Регрессионные модели для нефтяной и газовой отраслей представлены в табл. 3–4.

Модель объясняет 85,65% дисперсии рыночной капитализации нефтяных компаний. F-статистика значима на 5%-ном уровне, так как $\text{Prob} > F = 0.0000$, а $F(5.14) = 16.92$, следовательно, регрессия в целом значима.

Анализируя регрессию, можно заметить, что логарифм цены на нефть значим на 5%-ном уровне значимости, а при условии 10%-ного уровня значимости появляется вторая переменная — логарифм запасов. Регрессоры санкции, показатели чистый долг к EBITDA и чистая прибыль к выручке

Таблица 3 / Table 3

Регрессионная модель для нефтяной отрасли / Regression model for the oil industry

Linear regression				Number of obs	=	20
				F (5, 14)	=	16.92
				Rrob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.8565
				Root MSE	=	.16315
lnoil_capitalization	Coef.	Robust Std. Err.	t	P > t	{95% Conf. Interval}	
lnoil_price	.4986458	.1448938	3.44	0.004	.1878794	.8094122
sanctions	-.012036	.1527959	-0.08	0.938	-.3397506	.3156786
lnoil_reserves	-7.468733	3.644991	-2.05	0.060	-15.28646	.3489941
netdebt_ebitda	.0045168	.0167904	0.27	0.792	-.0314951	.0405286
netincome_revenue	-1.140623	.9293718	-1.23	0.240	-3.133927	.8526816
cons	97.93996	37.96981	2.58	0.022	16.50281	179.3771

Источник / Source: разработано автором / developed by the authors.

оказались незначимыми, так как их p-value значительно превышает принятый уровень значимости.

Следовательно, модель для нефтяной отрасли приобретает следующий вид:

$$\text{lnoil_capitalization} = 0,5 \times \text{lnoil_price} - 7,47 \times \text{lnoil_reserves} + 97,94 \quad (1)$$

Перейдем к построению модели для газовой отрасли (табл. 4).

Модель объясняет 87,27% дисперсии рыночной капитализации газовых компаний. F-статистика также значима на 5%-ном уровне, так как Prob > F = 0.0000, а F (6.13) = 18.05, что означает значимость регрессии в целом.

Анализируя данную регрессию, можно отметить, что переменные логарифм запасов и показатель долговой нагрузки значимы на 5%-ном уровне. Незначимыми оказались логарифм цены на газ, санкции, логарифм добычи газа и показатель рентабельности.

Таким образом, окончательная регрессионная модель для газовой отрасли:

$$\text{lngas}_{\text{capitalization}} = 123 - 11,08 \times \text{lngas}_{\text{reserves}} - 0,22 \times \text{netdebt}_{\text{ebitda}} \quad (2)$$

Результаты

Согласно регрессионной модели при увеличении цены на нефть рыночная капитализация увеличивается. Следовательно, капитализация напрямую зависит от цен на нефть. Этот результат вполне ожидаем, поскольку именно цены на нефть определяют прибыль нефтегазовых компаний.

Значимость запасов нефти обуславливается тем фактом, что долгосрочный потенциал компании основывается на объемах запасов. Однако при увеличении запасов рыночная капитализация снижается. Хотя такой результат представляется парадоксальным (например, для добывающих

Таблица 4 / Table 4

Регрессионная модель для газовой отрасли / Regression model for the gas industry

Linear regression				Number of obs	=	20
				F (6, 13)	=	18.05
				Rrob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.8727
				Root MSE	=	.21853
lngas_capitalization	Coef.	Robust Std. Err.	T	P > t	{95% Conf. Interval}	
lngas_price	.3607222	.2802566	1.29	0.221	-.2447354	.9661797
sanctions	.0085693	.2433045	0.04	0.972	-.517058	.5341966
lngas_production	.0967216	.3385955	0.29	0.780	-.6347696	.8282128
lngas_reserves	-11.08583	4.536832	-2.44	0.030	-20.88706	-1.284605
netdebt_ebitda	-.2171209	.0731288	-2.97	0.011	-.3751061	-.0591357
netincome_revenue	-.2600948	.8082968	-0.32	0.753	-2.006314	1.486124
cons	123.0024	40.07909	3.07	0.009	36.41679	209.588

Источник / Source: разработано автором / developed by the authors.

компаний других отраслей прирост запасов благоприятно сказывается на их капитализации [19]), это объясняется тем, что возможность монетизации запасов представляет больший интерес по сравнению с их физическим объемом, так как значительные запасы требуют больших капитальных затрат и не являются экономически гибкими из-за высокой чувствительности рентабельности их разработки к колебаниям цены на нефть [20, с. 33]. Подчеркнем, что прирост запасов российских компаний происходит в значительной степени за счет месторождений, расположенных в регионах со слабым развитием инфраструктуры и/или тяжелыми условиями добычи, эксплуатация которых нерентабельна в настоящее время, и это также может оказывать дополнительное отрицательное влияние на капитализацию (в этом случае прирост запасов при текущем уровне цен не влияет на возможности прироста денежных потоков компании, но при этом затраты на достижение этого прироста

запасов компания уже понесла). Кроме того, это может быть вызвано привнесенным нами из-за недостатка информации искажением в значении запасов.

Такие переменные, как санкции, показатель долговой нагрузки и рентабельность, оказались незначимыми. Впрочем, интересно, что косвенно санкции могли найти свое частичное выражение в отрицательном влиянии величины запасов на капитализацию: в настоящее время прирост запасов российских компаний, как уже было сказано выше, происходит за счет тех видов нефти, для которых нужны санкционные технологии, и отсутствие доступа к этим технологиям [1, 3, 21] может несколько увеличивать негативное влияние величины запасов на капитализацию. Иными словами, возможности монетизации прироста запасов углеводородов из-за особенностей этого прироста ограничиваются как существующим уровнем цен на нефть и газ, так и международными санкциями. В случае если это предполо-

жение справедливо, можно говорить о том, что влияние санкций на капитализацию имеет две составляющие — текущую и отложенную. Текущее влияние санкций на капитализацию отсутствует, поскольку они не сказались на способности компаний поставлять свою продукцию на рынок, а потребность в передовых нефтегазовых технологиях (доступ к которым был закрыт) резко снизилась из-за падения цен на нефть. Но при этом существует отложенный эффект, который выражается в том, что существуют риски неспособности компаний монетизировать свои запасы углеводородов из-за отсутствия необходимых технологий. Ограничения доступа к зарубежному финансированию также препятствуют монетизации этих запасов (поскольку соответствующие проекты по добыче являются исключительно капиталоемкими).

С другой стороны, эта неспособность монетизировать запасы может быть обусловлена и низким уровнем цен на нефть (из-за которого добыча на ряде месторождений нерентабельна).

Таким образом, мы можем предположить, что негативное влияние запасов на капитализацию может, в свою очередь, объясняться косвенным влиянием введенных санкций и низкими ценами на нефть (которые в совокупности препятствуют монетизации этих запасов). Однако это предположение нуждается в дополнительной проверке, которая выходит за пределы нашей работы.

Рассмотрение данных финансовой отчетности не позволяет спрогнозировать динамику рыночной стоимости компаний по причине непостоянности результатов за определенный период. Это в некоторой степени обуславливает незначимость показателя долговой нагрузки и коэффициента рентабельности.

Отношение чистого долга к EBITDA быстро вернулось к докризисному значению благодаря проводимой всеми нефтяными компаниями политике по стабилизации уровня долга путем погашения значительной части кредиторской задолженности. Кроме того, в результате приостановки реализации новых проектов и запрета на финансирование по причине санкций и низких цен на нефть отсутствует тенденция к увеличению чистого долга.

Значение показателя рентабельности практически осталось на досанкционном уровне и периода высоких цен на нефть в связи с не-

значительными изменениями в операционной деятельности компаний и одинаковом снижении выручки и чистой прибыли в долларовом эквиваленте.

Для газовой отрасли были определены такие значимые переменные, как логарифм запасов и показатель долговой нагрузки.

При увеличении запасов рыночная капитализация снижается. Данная обратная зависимость объясняется аналогично полученному результату по нефтяной отрасли. Большая величина негативного влияния запасов на капитализацию [по сравнению с нефтью: как видно из формул (1) и (2), относительный прирост запасов на одну и ту же величину ведет к большему относительному снижению стоимости газовых компаний по сравнению с нефтяными] может быть объяснена тем, что газовые проекты считаются более рискованными и капиталоемкими* и это усложняет монетизацию запасов.

Несмотря на незначимость показателей финансовой отчетности в нефтяной отрасли, отношение задолженности к EBITDA значимо в модели для газового сектора. При увеличении этого отношения рыночная капитализация снижается. Это можно объяснить большей относительной капиталоемкостью газовых проектов, а также наличием значительного временного разрыва между моментом привлечения денежных средств для инвестирования (т.е. моментом формирования задолженности) и моментом, когда эти инвестиции приведут к экономическому эффекту (выручке от продажи добытых углеводородов). В связи с высокой продолжительностью и сложностью газовых проектов этот временной разрыв достаточно длителен.

Незначимыми регрессорами в модели оказались логарифм цены на природный газ, санкции, логарифм добычи газа и коэффициент рентабельности.

Цена на природный газ стабильна вне зависимости от сложившейся макроэкономической и международно-политической ситуации и не является фактором стоимости компаний.

Незначимость коэффициента рентабельности в газовой отрасли объясняется тем же фактом,

* Природный газ: краткий обзор мировой отрасли и анализ сланцевого бум // Сбербанк. Центр макроэкономических исследований. Май 2012.

что и в нефтяном секторе. Отсутствие влияния санкций в газовом секторе связано с тем, что газодобыча затронута санкциями в меньшей степени, чем нефтедобыча, и даже для нефтегазовых компаний прямого влияния санкций на капитализацию выявить не удалось.

Выводы

В нефтяной отрасли рыночная капитализация находится в прямой зависимости от цены на нефть, которая является важным объясняющим показателем, и в обратной от запасов нефти. В газовой отрасли значимыми факторами являются запасы и показатель долговой нагрузки. Санкции сами по себе значимого влияния на капитализацию компаний обеих отраслей не оказали.

Отсутствие влияния санкций можно объяснить следующими причинами:

- в условиях падения цен на нефть компании не заинтересованы в разведке и эксплуатации месторождений с высокой себестоимостью нефти — именно для таких месторождений предназначено оборудование, попавшее под санкции [1];
- в условиях как минимум среднесрочной стабилизации цен на нефть на текущем уровне потребность в оборудовании, попавшем под санкции, для российских компаний в среднесрочной перспективе отсутствует, поскольку соответствующие месторождения останутся нерентабельными;
- эти же факторы ведут к снижению потребностей в долгосрочном финансировании для реализации капиталоемких проектов (что ни-

велирует эффект от введенных ограничений на привлечение российскими компаниями нефтегазового сектора финансирования за рубежом);

- основным источником доходов нефтяных компаний является продажа нефти, а на нее никаких ограничений наложено не было. Уверенность в том, что российские поставщики по-прежнему смогут торговать нефтью с учетом двух предыдущих пунктов, способствовала нивелированию негативного влияния санкций на капитализацию;
- санкции стали причиной уменьшения чистой задолженности нефтегазовых компаний, поскольку у них исчезла возможность привлекать финансирование в западных банках, что также могло благотворно сказаться на капитализации и компенсировать негативный эффект от самих санкций (этот эффект сказывается в нехватке ресурсов для реализации долгосрочных проектов). Иными словами, позитивный эффект санкций (снижение задолженности) компенсировал негативный (отказ в доступе к долгосрочному финансированию).

Тем не менее на возможность косвенного влияния санкций, а также дополнительного косвенного влияния цен на нефть на капитализацию отечественных компаний нефтегазового сектора указывает отрицательный вклад величины запасов. Это может быть связано с тем, что с учетом структуры запасов возможности их монетизации в условиях действующих санкций, которые закрывают доступ к необходимым технологиям, финансированию и сравнительно низким ценам на нефть (из-за чего эксплуатация соответствующих месторождений нерентабельна), ограничены.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Францкевич А.А. Анализ инновационной активности российских компаний нефтегазового сектора. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2016;(7):32–39.
2. Громов А.И. Перспективы развития российской нефтяной отрасли в условиях турбулентности на мировом нефтяном рынке. Бурение и нефть. 2016;(02):6–10.
3. Котляров И.Д. Аутсорсинговая модель организации российской нефтегазовой отрасли: проблемы и пути решения. Вопросы экономики. 2015;(9):45–64.
4. Apergis N., Ewing B. T., Payne J. E. A time series analysis of oil production, rig count and crude oil price: Evidence from six US oil producing regions. Energy. 2016;(97):339–349.
5. Codau C. Influencing Factors Of Valuation Multiples Of Companies. Annales Universitatis Apulensis: Series Oeconomica. 2013;15(2):391.
6. Danielsen A. Factors affecting the pricing of international oil and gas companies: study of the top 100 stock listed companies: MS thesis — Universitetet i Agder; University of Agder. 2012.
7. Dayanandan A., Donker H. Oil prices and accounting profits of oil and gas companies. International Review of Financial Analysis. 2011;20(5):252–257.

8. Dong G., Chen P. A review of the evaluation methods and control technologies for trapped annular pressure in deepwater oil and gas wells. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*. 2017;(37):85–105.
9. Dias M.A.G. Valuation of exploration and production assets: an overview of real options models. *Journal of petroleum science and engineering*. 2004;44(1):93–114.
10. Fard A.T. Evaluation of influential factors on market values of five major international oil companies, using the method of panel data with two-way error components and its application in oil and gas industries of Iran. *OPEC Energy Review*. 2011;35(3):220–226.
11. Hodge F.D. Investors' perceptions of earnings quality, auditor independence, and the usefulness of audited financial information. *Accounting Horizons*. 2003;(17):37.
12. Misund B., Asche F., Osmundsen P. Industry upheaval and valuation: Empirical evidence from the international oil and gas industry. *The International Journal of Accounting*. 2008;43(4):398–424.
13. Sudarsanam S., Sorwar G., Marr B. Real options and the impact of intellectual capital on corporate value. *Journal of intellectual capital*. 2006;7(3):291–308.
14. Котляров И.Д. Оценка экономического эффекта от использования аутсорсинга в нефтегазовой отрасли. *Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом*. 2014;(3):20–23.
15. Лебедев А.С., Теньковская С.А. Причинно-следственные связи между факторами капитализации российских нефтяных компаний. *Общество: политика, экономика, право*. 2016;(11):38–42.
16. Уланов В.Л. Стоимость нефтегазовой компании и оценка запасов нефти и газа. *Записки Горного института*. 2011;(194):327–331.
17. Ewing B.T., Thompson M.A. The role of reserves and production in the market capitalization of oil and gas companies. *Energy Policy*. 2016;(98):576–581.
18. Harp A.B., Howard A.W. Oil and Gas Company Valuations. *Business Valuation Review*. 2009;1(28):30–35.
19. Петров С.В., Котляров И.Д., Кацнельсон А.Б., Сень М.С. Прогнозирование цены золота в недрах. *Обогащение руд*. 2016;(2):3–8.
20. Гусейнов Б.М. Анализ влияния макроэкономических и финансово-производственных факторов на стоимость вертикально интегрированных нефтегазовых компаний (ВИНК). *Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом*. 2012;(11):27–34.
21. Castaneda L.C., Munoz J.A.D., Ancheyta J. Current situation of emerging technologies for upgrading of heavy oils. *Catalysis Today*. 2014;(220):248–273.

REFERENCES

1. Frantskevich A. Analysis of the innovation activity of Russian companies engaged in oil and gas industry. *Problems of economics and management of an oil and gas complex*. 2016;(7):32–39. (In Russ.).
2. Gromov A. Prospects of the Russian oil industry in the context of turbulence in the world oil market. *Drilling and oil*. 2016;(02):6–10. (In Russ.).
3. Kotliarov I. Outsourcing model of organization of the Russian oil and gas industry: problems and solutions. *Voprosy Ekonomiki*. 2015;(9):45–64. (In Russ.).
4. Apergis N., Ewing B.T., Payne J.E. A time series analysis of oil production, rig count and crude oil price: Evidence from six US oil producing regions. *Energy*. 2016;(97):339–349.
5. Codau C. Influencing Factors of Valuation Multiples Of Companies. *Annales Universitatis Apulensis: Series Oeconomica*. 2013;15(2):391.
6. Danielsen A. Factors affecting the pricing of international oil and gas companies: study of the top 100 stock listed companies: MS thesis — Universitetet i Agder; University of Agder. 2012.
7. Dayanandan A., Donker H. Oil prices and accounting profits of oil and gas companies. *International Review of Financial Analysis*. 2011;20(5):252–257.
8. Dong G., Chen P. A review of the evaluation methods and control technologies for trapped annular pressure in deepwater oil and gas wells. *Journal of Natural Gas Science and Engineering*. 2017;(37):85–105.
9. Dias M.A.G. Valuation of exploration and production assets: an overview of real options models. *Journal of petroleum science and engineering*. 2004;44(1):93–114.

10. Fard A.T. Evaluation of influential factors on market values of five major international oil companies, using the method of panel data with two-way error components and its application in oil and gas industries of Iran. *OPEC Energy Review*. 2011;35(3):220–226.
11. Hodge F.D. Investors' perceptions of earnings quality, auditor independence, and the usefulness of audited financial information. *Accounting Horizons*. 2003;(17):37.
12. Misund B., Asche F., Osmundsen P. Industry upheaval and valuation: Empirical evidence from the international oil and gas industry. *The International Journal of Accounting*. 2008;43(4):398–424.
13. Sudarsanam S., Sorwar G., Marr B. Real options and the impact of intellectual capital on corporate value. *Journal of intellectual capital*. 2006;7(3):291–308.
14. Kotliarov I. Estimation of the economic effect from the use of outsourcing in the oil and gas industry. *Problems of Economics and Management of Oil and Gas Complex*. 2014;(3):20–23. (In Russ.).
15. Lebedev A., Tenkovskaya S. Cause-and-effect relationship between factors of capitalization of Russian oil companies. *Society: politics, economics, law*. 2016;(11):38–42. (In Russ.).
16. Ulanov V. Oil company business value and in-group petroleum reserves value estimation. *Notes of the Mining Institute*. 2011;(194):327–331. (In Russ.).
17. Ewing B. T., Thompson M. A. The role of reserves and production in the market capitalization of oil and gas companies. *Energy Policy*. 2016;(98):576–581.
18. Harp A. B., Howard A. W. Oil and Gas Company Valuations. *Business Valuation Review*. 2009;1(28):30–35.
19. Petrov S., Kotliarov I., Katsnelson A., Sen M. Forecasting the price of gold in the bowels. *Obogashchenie rud*. 2016;(2):3–8. (In Russ.).
20. Guseynov B. Analysis of impact of macroeconomic, financial and operational factors on the value of vertically integrated oil and gas companies. *Problems of economics and management of an oil and gas complex*. 2012;(11):27–34. (In Russ.).
21. Castaneda L. C., Munoz J. A. D., Ancheyta J. Current situation of emerging technologies for upgrading of heavy oils. *Catalysis Today*. 2014;(220):248–273.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Виталий Сергеевич Липатников — кандидат экономических наук, доцент, доцент департамента финансов, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Санкт-Петербург, Россия
lipatnikov@hse.ru

Кристина Андреевна Кирсанова — магистрант, Финансовый университет, Москва, Россия
kristina-kirsanova@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Vitalii S. Lipatnikov — Can. Sci. (Econ.), Ph D., Assistant Professor, Assistant Professor of the Department of Finance, National Research University “Higher School of Economics”, Saint-Petersburg, Russia
lipatnikov@hse.ru

Kristina A. Kirsanova — graduate student, Financial University, Moscow, Russia
kristina-kirsanova@mail.ru

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-44-51
УДК 338.2(045)
JEL G39

Анализ проблем и возможностей использования референтного ценообразования органами государственной власти и местного самоуправления в сфере закупок и жилищного строительства

Р.Л. Ровбель,

Департамент инвестиционного развития
Смоленской области,
Смоленск, Россия
<https://orcid.org/0000-0003-3482-908X>

АННОТАЦИЯ

Проблема повышения прозрачности и исключения коррупционной составляющей в закупочной деятельности является наиболее острой на протяжении последних 10 лет. Цель данного исследования – анализ изменения методов расчета начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) с помощью введения референтных цен и возможности применения референтного ценообразования на рынке жилой недвижимости при строительстве социального жилья государством. При референтном ценообразовании для сравнения используют цены на аналогичные товары.

Для достижения поставленной цели проведен анализ нормативно-правового акта в сфере здравоохранения, вступившего в силу в октябре 2017 г. [приказ Минздрава России от 26.10.2017 № 871н «Об утверждении Порядка определения начальной (максимальной цены) контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при осуществлении закупок лекарственных препаратов для медицинского применения»] и впервые содержащего понятие «референтная цена», а также были выявлены основные недостатки существующей единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения, которая предлагается к использованию как база для расчета референтных цен и к другим областям закупочной деятельности, помимо здравоохранения.

В результате проведенного исследования была представлена методика осуществления референтного ценообразования на рынке жилищного строительства и выдвинуто предложение о привлечении оценочных компаний и института оценки в целом для осуществления расчетов по формированию экономической ценности различных типов жилья для конкретного сегмента потребителей.

Передача в институт оценки всех вопросов касательно референтного ценообразования на рынке государственного жилищного строительства будет способствовать повышению уровня, качества жизни населения и минимизации бюджетных средств в связи с повышением уровня достоверности цен.

Ключевые слова: закупочная деятельность; институт оценки; референтные цены; начальная (максимальная) цена контракта; единая государственная информационная система; социальное жилье

Для цитирования: Ровбель Р.Л. Анализ проблем и возможностей использования референтного ценообразования органами государственной власти и местного самоуправления в сфере закупок и жилищного строительства. *Управленческие науки*. 2018;8(2):44-51. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-44-51



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-44-51
UDC 338.2(045)
JEL G39

Analyzing the Problems and Opportunities of Reference Pricing for the Use by State Government and Local Self-Government Bodies in Procurement Activities and Housing Development

R.L. Rovbel,

Development Department of Smolensk region,
Smolensk, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-3482-908X>

ABSTRACT

The problem of increasing transparency and elimination of corruption component in procurement is the most acute in the recent 10 years. The purpose of this study is to analyse the changes in the methods of calculating the initial (maximum) contract price (IMCP) through the introduction of reference prices and the analysis of the possibility of using reference pricing in the residential real estate market in the construction of social housing by the state. For reference pricing, prices for similar products are used for comparison.

To achieve the given goal, there was carried an analysis of the legal act in the healthcare sector, which entered into force in October 2017 (Order of the Ministry of Health of the Russian Federation dated 26.10.2017 No. 871n "On approval of the procedure for determining the initial (maximum price) contract, the price of the contract concluded with a single supplier (contractor, performer), in the procurement of medicines for medical use") and for the first time containing the concept of "reference price", and also there were identified the main shortcomings of the existing unified state information system in the field of healthcare, which is proposed to be used as a basis for calculating reference prices and to other areas of procurement activities, in addition to healthcare.

As a result of the conducted study, the methodology of reference pricing in the housing market was presented, and a proposal was made to attract evaluating companies and the institute of evaluation in general to carry out calculations on the economic value formation of different housing types for a particular segment of consumers. Transfer to the institute of evaluation of all issues, concerning reference pricing in the public housing construction market will enable to improve the level and quality of life of the population and to minimize the budget due to the increase in the price reliability level.

Keywords: procurement; institute of evaluation; reference pricing; initial (maximum) contract price; unified state information system; social housing

For citation: Rovbel R.L. Analyzing the problems and opportunities of reference pricing for the use by state government and local self-government bodies in procurement activities and housing development. *Management Sciences*. 2018;8(2):44-51. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-44-51

Введение

Одной из основных целей деятельности любого государства является обеспечение качественного уровня жизни населения. Среди основных сфер, которые влияют на уровень и качество жизни населения, представляется возможным выделить сферы здравоохранения и жилищной инфраструктуры, включая рынок жилья. До 2018 г. цены на ряд лекарственных препаратов устанавливали непосредственно фирмы-производители [1, 2], причем цена одного и того же лекарственного препарата в России и, например, Болгарии могла существенно отличаться в сторону необоснованного завышения. Однако проблема завышенных цен на лекарственные препараты была решена путем введения в 2018 г. понятия «референтная цена» при осуществлении закупочной деятельности в сфере здравоохранения.

Цель данного исследования – анализ изменения методов расчета начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) с помощью введения референтных цен и возможности применения референтного ценообразования на рынке жилой недвижимости при строительстве социального жилья государством.

Методы

Одним из ключевых элементов закупочной деятельности является формирование начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК), которое регулируется Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Формирование НМЦК для государственных, а также

муниципальных заказчиков осуществляется и с помощью методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), которые были утверждены приказом Минэкономразвития России от 02.10.2013 № 567.

Несмотря на существующую нормативно-правовую базу, необходимо отметить ряд проблем, возникающих при формировании НМЦК при закупке товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд [3]:

1. Колоссальный диапазон от минимального к максимальному ценовому предложению потенциального поставщика.
2. Ограниченность предложений, полученных по запросам от поставщиков.

Однако сама система референтного ценообразования на лекарственные препараты только начала получать распространение на территории России, в связи с чем появление ряда недочетов в ее функционировании представляется обоснованным.

Согласно п. 4 вышеуказанного приказа расчет референтных цен проводится автоматически с учетом объемов закупки посредством использования ресурсов единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ) по состоянию на 1 января, 1 апреля, 1 июля и 1 октября текущего года в рамках одного наименования (международного непатентованного наименования, при отсутствии такого наименования — по группировочному или химическому наименованию, а также составу комбинированного лекарственного препарата) с учетом эквивалентных лекарственных форм и дозировок (далее — группа лекарственных препаратов) по следующей формуле¹:

$$Ц_{\text{реф}} = \frac{\sum_{i=1}^N V_i C_i}{\sum_{i=1}^N V_i},$$

¹ Приказ Минздрава России от 26.10.2017 № 871н «Об утверждении Порядка определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при осуществлении закупок лекарственных препаратов для медицинского применения», п. 4.

где $C_{\text{реф}}$ — цены за единицу лекарственного препарата по данным контрактов за 12 месяцев, предшествующих месяцу расчета, из единой информационной системы в сфере закупок, без учета НДС и оптовой надбавки; V_i — объем поставки лекарственного препарата для отдельной группы лекарственных препаратов; C_i — цена единицы лекарственного препарата для отдельной их группы.

Причина необходимости введения референтных цен лежит в снижении коррупционной составляющей на рынке закупочной деятельности [4, 5], а именно при таких ситуациях, когда цена заказа искусственно завышается, а разница между фактически понесенными затратами на покупку товаров выплачивается представителю заказчика.

Об идее введения референтных цен в закупочной деятельности говорят уже давно, однако пока данная система введена только в фармацевтической промышленности. Тем не менее ожидается, что методика расчета референтных цен будет в будущем введена и в других отраслях производства. Однако уже сейчас представляется возможным выделить основные недостатки такой системы:

1. Решения федеральной антимонопольной службы о взаимозаменяемом товаре. В данном случае решение о том, что какой-либо товар является взаимозаменяемым и на какой его следует заменить в случае отсутствия поставщиков, принимает Правительство, а именно специальная комиссия чиновников.

2. Отсутствие учета дополнительных расходов. Одними из главных причин разницы цен на поставку аналогичных товаров являются расстояние, необходимое для доставки товара от исполнителя контракта к заказчику, и климатические условия региона поставки и отправления заказа. Референтные цены подобные надбавки не учитывают.

3. Не учитываются особенности закупок, в которых присутствует несколько наименований различных товаров (так называемые смешанные лоты).

Стоит сделать акцент на том, что использование референтных цен, по своей сути, подразумевает формирование минимально возможной цены товара и, как следствие, уменьшение рыночной цены [6]. Ряду предприятий-производителей подобное может оказаться невыгодным, вследствие чего ряд игроков будет вынужден покинуть

рынок, что может повлечь за собой дефицит товаров на рынке.

Результаты

Формирование референтных цен по единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения проводится в соответствии с уже существующими контрактами, которые были исполнены в полном объеме без применения штрафов и пеней.

Причина необходимости введения референтных цен лежит в снижении коррупционной составляющей на рынке закупочной деятельности, когда цена заказа искусственно завышается, а разница между фактически понесенными затратами на покупку товаров выплачивается представителю заказчика.

Следует отметить, что сайт единой информационной системы (ЕИС) в сфере закупок начал свою работу 01.01.2016 с целью повышения прозрачности, открытости и доступности информации для участников закупочной деятельности. Из этого следует сделать вывод, что для расчета референтных цен будет использоваться информация за ретроспективный период, равный 2 годам [7, 8]. Однако даже несмотря на то, что основной целью создания ЕИС была борьба с коррупционной составляющей в сфере закупок, нельзя с точностью утверждать, что это сработало должным образом. Согласно данным Министерства финансов Российской Федерации, в первом полугодии 2017 г. объем закупок у единственного поставщика составлял 31,6% против 48,4% за аналогичный период 2016 г. от общего числа закупок. Однако сокращение данного показателя отнюдь не связано с ужесточением контроля в сфере закупок, а зависит от увеличения объема закрытых «секретных» закупок, который вырос

в среднем на 20% в первом полугодии 2017 г. по сравнению с первым полугодием 2016 г.²

Более того, имеет место огромное количество судебных прецедентов, в которых пострадавшей стороной выступают субъекты малого и среднего бизнеса. Основная жалоба предприятий заключается в создании искусственных ограничений конкуренции в сфере закупок со стороны госкомпаний, которые не только предъявляют завышенные требования к потенциальным исполнителям, но и намеренно затягивают процесс их сертификации [9, 10].

Экономическая ценность представляет собой максимальную величину денежных средств, которую покупатель готов заплатить при условии, что ему доступна вся рыночная информация об объекте приобретения.

Тем не менее введение референтных цен на лекарственные препараты при осуществлении государственных и муниципальных закупок в России, несмотря на существующие недоработки, — однозначно положительное явление, поскольку в странах ЕС данная система является одним из наиболее современных подходов к снижению цен на лекарственное обеспечение.

Таким образом, представляется возможным также использовать понятие «референтность» в одной из главных сфер социальной жизни граждан — в сфере жилищного строительства [11]. Несмотря на попытки органов власти и частного бизнеса решить проблемы жилья в рамках различных федеральных, государственных и муниципальных программ, решающую роль при определении эффективности программ носит степень удовлетворенности потребностью в жилье

для групп населения в разрезе уровня их дохода. Следует отметить, что удовлетворенность потребителя зависит от ценности товара и издержек, которые понес потребитель при приобретении данного товара. Экономическая ценность, в свою очередь, представляет собой максимальную величину денежных средств, которую покупатель готов заплатить при условии, что ему доступна вся рыночная информация об объекте приобретения, а также имеются в открытых источниках данные о ценах на схожие товары [12, 13].

Перспективы

В работе американского экономиста Томаса Нэгла «Стратегия и тактика ценообразования» для расчета действительной экономической ценности выделяют понятия дифференциальной и референтной стоимости. Референтная ценность представляет собой затраты на покупку товара, который для покупателя является наиболее предпочтительным по сравнению с иными конкурирующими товарами, представленными на рынке. В свою очередь, дифференциальная ценность является ценностью характеристик товара, которые имеют отличия по сравнению с характеристиками наилучшего субститут [14–16].

В рамках практического расчета экономической ценности в разрезе приведенного выше постулата следует выделить несколько этапов.

1. Анализ потребности в приобретении объектов жилищного строительства (первичный и вторичный рынки жилья). На данном этапе необходимо рассмотреть исходные данные, а именно: определение объема потребности в жилых помещениях (количество комнат, общая площадь приобретаемого жилья, цель приобретения жилья — расселение из аварийного жилья, приобретение жилых помещений для детей-сирот, переселение из муниципальных квартир в связи с принятым решением суда и т.п.).

2. Определение альтернативного варианта товара. В случае с рынком недвижимости следует рассмотреть варианты приобретения жилых помещений на первичном и вторичном рынках жилья, варианты возмещения стоимости жилья собственникам жилых помещений, приобретения жилья меньшей или большей комнатности, меньшей площади, но повышенной комфорт-

² Информационное агентство РБК. Госзакупки без конкуренции выросли на треть. 18.07.2017. URL: <https://www.rbc.ru/economics/18/07/2017/596e304b9a79478e41d1c7d0> (дата обращения: 03.01.2018).

ности, территориальное расположение приобретаемого жилого помещения. Все эти качественные показатели в совокупности влияют на расчет референтных цен.

3. Расчет референтной стоимости как произведения средней величины площади, достаточной для удовлетворения потребности потребителей, на среднюю цену субститута за 1 м².

4. Как отмечалось выше, экономическая сущность дифференциальной стоимости заключается в экономии за счет снижения затрат на эксплуатацию объекта либо повышения качества технологических решений, используемых в ходе строительства объекта, а также учета зонального расположения объекта.

Стратегия дифференцированных цен [17, 18] предусматривает сезонные скидки, скидки за количество и т.д.; установление разного уровня цен и их соотношения по различным товарам в общей номенклатуре выпускаемых изделий, а также по каждой их модификации, представляя собой весьма сложную и кропотливую работу по согласованию товарной, рыночной и ценовой политики.

5. Расчет экономической ценности.

Выводы

На основе вышеизложенного представляется возможным сделать вывод, что ввиду необходимости изучения потребностей потенциального покупателя, уровня цен на рынке недвижимости и расчета соответствующего вида стоимостей (дифференциальной и референтной) услугу по расчету экономической ценности следует оказывать оценщикам и оценочным организациям [19]. Поскольку одна из главных задач государства — повышение качества и уровня жизни наряду с эффективным использованием бюджетных средств, экономия от строительства определенного вида

жилья (например, в случае предоставления государством безвозмездных субсидий на строительство или выкуп жилья отдельным категориям граждан) будет не только покрывать затраты на услуги оценщиков, но и позволит минимизировать отдельные статьи бюджетных расходов.

Одна из главных задач государства — повышение качества и уровня жизни наряду с эффективным использованием бюджетных средств, экономия от строительства определенного вида жилья.

В заключение следует отметить, что понятие «референтность» настолько сочетает в себе механизмы рыночной экономики и субъективных черт конечного потребителя, что введение его в сфере здравоохранения, безусловно, окажет положительное влияние на благосостояние государства (в сфере экономии затрат) [20] и отдельного индивидуума (ввиду установления справедливых цен и частичного решения проблем с монополиями на лекарственные препараты). Перенос данного термина в сферу жилищного строительства и закрепление понятий референтной и дифференциальных стоимостей, в свою очередь, откроет для органов государственной власти и местного самоуправления новый путь для повышения инвестиционной привлекательности отдельных территорий, формирования базы для строительства социального жилья для соответствующей категории населения.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Сура М. В. Ценовое регулирование на лекарственные препараты в Российской Федерации: текущая система и возможные пути реформирования. Проблемы стандартизации в здравоохранении. 2015;(1–2):20–17.
2. Раззакова Ч. М., Зиганшина Л. Е. Изменение ценовой доступности лекарственных препаратов в Казани в 2011 и 2015 гг. как отражение государственных мер по регулированию цен на лекарства. Казанский медицинский журнал. 2017;(5):822–826.
3. Белякова Е. П. Правовые формы планирования закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд. Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2016;(3):16–29.

4. Мусина Н. З., Федяева В. К., Ивахненко О. И., Хачатрян Г. Р., Герасимова К. В. Анализ систем ценообразования и ценового регулирования стоимости лекарственных препаратов в зарубежных странах. *Медицинские технологии. Оценка и выбор*. 2017;(2):30–39.
5. Шмидт И. А. Методологический подход к определению экономической ценности объектов рынка жилой недвижимости. *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. 2011;(4):303–310.
6. Dylst P., Vulto A., Simoons S. The impact of reference-pricing systems in Europe: a literature review and case studies. *Expert Rev Pharmacoecon Outcomes Res*. 2011;11(6):729–37. DOI: 10.1586/erp.11.70
7. Galizzi M. M., Ghislandi S., Miraldo M. Effects of reference pricing in pharmaceutical markets: a review. *Pharmacoeconomics*. 2011;29(1):17–33.
8. Taylor A. L., Sokol K. C. The Evolution of Global Health Law in a Globalized World. *The Global Community Yearbook of International Law & Jurisprudence*. 2007;(I):19–37. URL: <http://ssrn.com/abstract=2118143> from 20.01.2013 (accessed 03.01.2018).
9. WHO Framework Convention on Tobacco Control. URL: www.who.int/tobacco/framework/WHO_fctc.pdf from 27.01.2013. (accessed 03.01.2018).
10. Harrington J. Globalization, health and the law: developments in the UK. URL: <http://www.ghwatch.org/sites/www.ghwatch.org/files/globalisationhealthlaw.pdf> from 23.01.2013 (accessed 03.01.2018).
11. Miraldo. M. Reference pricing and firms' pricing strategies. *J Health Econ*. 2009 Jan;28(1):176–97. DOI: 10.1016/j.jhealeco.2008.09.006
12. Danzon P., Towse A., Mestre-Ferrandiz J. Value-based differential pricing: efficient prices for drugs in a global context. *J Health Econ*. 2015;24(3):294–301. DOI: 10.1002/hec.3021
13. Robinson J. C., Whaley C., Brown T. Association of Reference Pricing for Diagnostic Laboratory Testing With Changes in Patient Choices, Prices, and Total Spending for Diagnostic Tests. *JAMA Intern Med*. 2016;176(9):1353–9. DOI: 10.1001/jamainternmed.2016.2492
14. Maniadakis N., Kourlaba G., Shen J., Holtorf A. Comprehensive taxonomy and worldwide trends in pharmaceutical policies in relation to country income status. *BMC Health Serv Res*. 2017;17(1):371. DOI: 10.1186/s12913-017-2304-2
15. Гильдеева Г. Н., Старых Д. А. Референтное ценообразование на лекарственные препараты в странах Европы. *Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины*. 2013;(3):45–49.
16. Плотников В. А., Мельников С. В. Особенности референтного ценообразования на лекарственные препараты. *Фармация*. 2015;(8):11–13.
17. Соколов Б. И., Лин А. А., Орлов А. С. Анализ систем ценообразования и ценового регулирования стоимости лекарственных препаратов в зарубежных странах. *Проблемы современной экономики*. 2016;(3):189–192.
18. Омеляновский В. В. Готова ли Россия для внедрения национальной системы референтного ценообразования. *Фармаэкономика. Современная фармакоэкономика и фармакоэпидемиология*. 2014;(4):36–41.
19. Клунко Н. С., Рета М. В. Мировой опыт ценообразования на рынке лекарственных средств и возможности его использования в России. *Экономика промышленности*. 2011;(2–3):54–55.

REFERENCES

1. Sura M. V. Price regulation for medicines in the Russian Federation: current system and possible ways of reforming. *Standardization problems in the healthcare*. 2015;(1–2):17–120. (In Russ.).
2. Razzakova Ch. M., Ziganshina L. E. Change in medicine price availability in Kazan in 2011 and 2015 as reflection of state measures on medicine price regulation. *Kazanskij medicinskij zhurnal = Kazan journal of medicine*. 2017(5):822–826. (In Russ.).
3. Belyakova E. P. Legal forms of planning of goods, work and public service procurement. *E-Bulletin of Rostov Social and Economic institution*. 2016;(3):16–29. (In Russ.).
4. Musina N. Z., Fedyayeva V. K., Ivakhnenko O. I., Khachatryan G. R., Gerasimova K. V. Analysis of price formation and price regulation of medicine cost in foreign countries. *Medical technologies. Evaluation and choice*. 2017;(2):30–39. (In Russ.).

5. Schmidt I. A. Methodological approach to determine the economic value of the real estate market. Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2011;(4):303–310. (In Russ.).
6. Dylst P., Vulto A., Simoens S. The impact of reference–pricing systems in Europe: a literature review and case studies. Expert Rev Pharmacoecon Outcomes Res. 2011;11(6):729–37. DOI: 10.1586/erp.11.70
7. Galizzi M. M., Ghislandi S., Miraldo M. Effects of reference pricing in pharmaceutical markets: a review. Pharmacoeconomics. 2011;29(1):17–33.
8. Taylor A. L., Sokol K. C. The Evolution of Global Health Law in a Globalized World. The Global Community Yearbook of International Law & Jurisprudence. 2007;(1):19–37. URL: <http://ssrn.com/abstract=2118143> from 20.01.2013 (accessed 03.01.2018).
9. WHO Framework Convention on Tobacco Control. URL: www.who.int/tobacco/framework/WHO_ftcc.pdf from 27.01.2013. (accessed 03.01.2018).
10. Harrington J. Globalization, health and the law: developments in the UK. URL: <http://www.ghwatch.org/sites/www.ghwatch.org/files/globalisationhealthlaw.pdf> from 23.01.2013 (accessed 03.01.2018).
11. Miraldo M. Reference pricing and firms' pricing strategies. J Health Econ. 2009;28(1):97–176. DOI: 10.1016/j.jhealeco.2008.09.006
12. Danzon P., Towse A., Mestre-Ferrandiz J. Value-based differential pricing: efficient prices for drugs in a global context. J. Health Econ. 2015;24(3):294–301. DOI: 10.1002/hec.3021
13. Robinson J. C., Whaley C., Brown T. Association of Reference Pricing for Diagnostic Laboratory Testing With Changes in Patient Choices, Prices, and Total Spending for Diagnostic Tests. JAMA Intern Med. 2016;176(9):1353–9. DOI: 10.1001/jamainternmed.2016.2492
14. Maniadakis N., Kourlaba G., Shen J., Holtorf A. Comprehensive taxonomy and worldwide trends in pharmaceutical policies in relation to country income status. BMC Health Serv Res. 2017;17(1):371. DOI: 10.1186/s12913-017-2304-2
15. Gildeeva G. N., Staryh D. A. Reference pricing for medicines in Europe. Problems of social hygiene, healthcare and medical history. 2013;(3):45–49. (In Russ.).
16. Plotnikov V. A., Melnikov S. V. Features of reference pricing on medicines. Pharmacy. 2015(8):11–13. (In Russ.).
17. Sokolov B. I., Lin A. A., Orlov A. S. Analysis of price formation and regulation of the cost of medicines in foreign countries. Problems of modern economy. 2016;(3):189–192. (In Russ.).
18. Omelyanovsky V. V. Is Russia ready for the implementation of the national reference pricing system. Pharmacoconomics. Modern pharmacoeconomics and pharmacoepidemiology. 2014;(4):36–41. (In Russ.).
19. Klunko N. S., Reta M. V. World experience of price formation in the medicine market and the possibility of its use in Russia. Economics of industry. 2011;(2–3):54–55. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Ростислав Леонидович Ровбель — заместитель губернатора Смоленской обл., начальник Департамента инвестиционного развития Смоленской обл., Смоленск, Россия
rovbel_rl@admin-smolensk.ru

ABOUT THE AUTHOR

Rostislav Leonidovich Rovbel — Deputy Governor of Smolensk region, Head of the Department of Investment Development of Smolensk region, Smolensk, Russia
rovbel_rl@admin-smolensk.ru

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-52-63
УДК 004:658(045)

Кризис-коммуникации как ключевой фактор успеха организационного антикризисного управления

Т.И. Алифанова,
МГУ имени М.В. Ломоносова,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-6939-5704>

АННОТАЦИЯ

Спрос на информацию растет стремительно и будущее организаций все больше зависит от использования преимуществ, предоставляемых информацией и информационными технологиями, быстрое развитие которых привело к переосмыслению самой сущности глобальной экономики. В эпицентре этого явления находится процесс, который одна из крупнейших технологических компаний нашего времени Lucent Technologies называет «коммуникационной революцией». Данная статья предлагает рассмотрение кризис-коммуникаций в качестве основного инструмента в корпоративном антикризисном управлении в современной практике, когда в условиях глобального перепроизводства однотипных продуктов, свободного доступа к информации и наличия равных технических возможностей для конкурирующих сторон особое значение приобретают нематериальные активы, монетизированная стоимость которых пропорционально зависит от качества внешних корпоративных коммуникаций. Управление кризис-коммуникациями, объединяя в себе механизмы антикризисного управления, технологии связей с общественностью, коммуникативные технологии и методы управления рисками в современных условиях изменчивости внешней среды, является тем универсальным инструментом, который непосредственно формирует стоимость нематериальных активов, а следовательно, и репутацию компаний. В настоящей статье представлены примеры успешного применения кризис-коммуникаций для повышения собственной капитализации инвестиционными и финансовыми организациями, телекоммуникационными компаниями, предоставляющими электронные услуги и разрабатывающими программное обеспечение, т.е. компаниями, сфера деятельности которых связана с нематериальными активами и наиболее существенно зависит от эффективности управления кризис-коммуникациями.

Ключевые слова: нематериальные активы; кризис-менеджмент; репутационный капитал; кризис-коммуникации; стоимость бренда; управление кризис-коммуникациями; позиционирование; информационные вирусы

Для цитирования: Алифанова Т.И. Кризис-коммуникации как ключевой фактор успеха организационного антикризисного управления. *Управленческие науки*. 2018;8(2):52-63. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-52-63



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-XX-XX
UDC 004:658(045)

Crisis Communications as a Key Factor of Successful Corporate Anti-Crisis Management

T.I. Alifanova,

Moscow State University
named after M.V. Lomonosov,
Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-6939-5704>

ABSTRACT

The paper reviews crisis communications as the main marketing instrument of corporate anti-crisis management in its operational practice affected by the global oversupply of generic products, free access to data bases and availability of equal technical feasibility of competing agents, which lays special emphasis on intangible assets whose monetary value is proportionate to the quality of external corporate communications. Combining the mechanisms of anti-crisis management, public relations technologies, communication technologies and risk-management techniques in the modern volatile environment, crisis communication management is a generalized instrument which naturally creates the value of intangible assets, hence the company's goodwill. The article presents the examples of successful use of crisis communications for the increase of their own capitalization by investment and financial organizations, telecommunications companies, internet providers and software developers, i.e. companies specializing in non-tangible assets and relying on the efficient use of crisis communications.

Keywords: intangible assets; crisis management; goodwill; crisis communications; brand value; crisis communications management; positioning; informational viruses

For citation: Alifanova T.I. Crisis communications as a key factor of successful corporate anti-crisis management. *Management Sciences*. 2018;8(2):52-63. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-52-63

Введение

В научно-исследовательских разработках в области управления организацией значительное место отводится вопросам изучения кризисных ситуаций и кризисного управления, и, независимо от того, касается ли это зарождения кризиса, управления им или его завершения, эти исследования продолжают сопровождаться целым рядом важных открытий, хотя необходимо признать, что их результаты все же остаются достаточно фрагментированными. Особый интерес в этом отно-

шении представляет интегрированный подход к изучению кризисов и управления ими в контексте исследований в области таких дисциплин, как стратегический менеджмент, теория организации, организационное поведение, общественные отношения и корпоративные коммуникации. При этом динамика изменения кризисного состояния организации отслеживается как с точки зрения внутренней (внутриорганизационной), так и с точки зрения внешней (взаимоотношений с внешними стейкхолдерами) перспективы.

Освещению лежащих в ракурсе первой, внутриорганизационной перспективы вопросов управления рисками, комплексными системами и технологиями посвящена классическая работа Перроу, а также совместное исследование Бигли и Робертса [1, с. 1; 2, с. 1281]. Исследования в области второй перспективы с акцентом на отношения организации с внешними стейкхолдерами и опорой на теории формирования социального восприятия были проведены в работе Банди и Пфarrerера, а также Кумбса [3, с. 345; 4, с. 163]. Последняя перспектива будет рассматриваться в контексте настоящей статьи в качестве приоритетной.

Не останавливаясь на хорошо известных базовых определениях кризиса, кризис-менеджмента, кризис-коммуникаций и т.д., выделим в организационном кризис-менеджменте исключительно важную роль формирования положительных отношений со стейкхолдерами. Из обширного списка стейкхолдеров (ГОСТ Р ИСО/МЭК 15288:2005, ISO/IEC 29148:2011, ГОСТ Р ИСО/МЭК 12207:2010, OMG Essence)¹ нас будут интересовать главным образом потребители. Ключевым элементом формирования конструктивных взаимоотношений со стейкхолдерами, по мнению большинства исследователей, являются коммуникации. Такие признанные авторитеты в области изучения проблематики кризиса и кризис-менеджмента, как, например, Кан, Улмер и Кумбс, отмечают, что тесные связи, гибкость и открытые коммуникации со стейкхолдерами в предкризисной фазе смогут не только помочь определить предпосылки возникновения кризиса, но и хеджировать возможные риски [5, с. 377; 6, с. 1; 7, с. 1].

Как известно, ведущую роль в управлении непосредственно кризисом играют ответные стратегии или, как это определяют Банди и Пфarrerер, «набор скоординированных менеджментом кризис-коммуникаций и действий, с помощью которого организация может повлиять на формирование восприятия кризиса стейкхолдерами» [8, с. 345]. Краеугольным камнем, заложенным в основу ответных стратегий, является теория атрибуции, утверждающая, что индивидуумы склонны приписывать ответственность за те или иные негативные события посторонним лицам, и ситуационная теория кризис-коммуникаций

Кумбса, утверждающая, что чем большую ответственность стейкхолдеры приписывают организации, тем худшим становится ее восприятие ими.

В приведенных выше работах Банди и Пфarrerер параллельно с Кумбсом также отмечают, что неотъемлемой составляющей ответных стратегий, направленных на поддержание корпоративной репутации посредством осуществления организацией эффективных кризис-коммуникаций, являются функциональные коммуникации и действия, направленные непосредственно на защиту интересов стейкхолдеров, даже при условии существования определенных рисков для внутриорганизационной производственной деятельности. Здесь необходимо добавить, что речь идет о таком интегрировании внутренней и внешней перспективы организационной деятельности, которая в результате могла бы обеспечить максимально возможную устойчивость организации во время кризиса.

Как известно, средства массовой информации играют ведущую роль в формировании восприятия и интерпретации кризиса стейкхолдерами [9, с. 590]. В частности, это относится к социальным оценкам организации на посткризисном этапе, включая оценку репутации организации, ее легитимности и доверия к ней, как это будет показано ниже на примерах построения организациями внешних коммуникаций со стейкхолдерами [10, с. 1131].

Позиционирование бренда

Ввиду того что в современных реалиях постиндустриального информационного общества в стоимости предприятий значительно возросла доля нематериальных активов, частью которых является монетизируемая стоимость репутации, особенно актуально встал вопрос обеспечения репутационной безопасности, которая преимущественно определяется внешними коммуникациями компаний. Практика показала, что такие традиционно используемые методы продвижения продуктов на современных рынках, как реклама, стимулирование сбыта, участие в выставках и ярмарках, утратили свою эффективность, а успешная корпоративная деятельность начала существенно зависеть от создания компанией позитивного общественного мнения, гудвилла или репутации, формирующих добавленную стоимость.

¹ URL: <https://ru.wikipedia.org/> (дата обращения: 14.03.2018).

Со второй половины XX в. репутацию предприятий и их узнаваемых продуктов формировали и поддерживали с помощью таких инструментов, как позиционирование бренда и создание комплекса представлений потребителя о торговой марке, включающего в себя набор стереотипов, символов и эмоциональных ощущений. В этом смысле ключевая роль во взаимоотношениях производителя и потребителя отводится восприятию последним предлагаемого продукта и влиянию, которое способен оказать производитель на формирование этого восприятия.

Согласно определению И. А. Быкова, «позиционирование бренда (brand positioning) — это место на рынке, которое бренд занимает в восприятии потребителей. Позиционирование направлено на дифференциацию атрибутов бренда, выгод пользователя и целевых сегментов» [11, с. 70]. В целом процесс позиционирования заключается в том, чтобы сформировать в сознании потребителя определенное позитивное представление о продуктах компании, идее или человеке. Суть позиционирования состоит в том, чтобы найти не занятую другими товарами-конкурентами позицию, нишу или новую категорию под позиционируемый в восприятии потребителя товар и в дальнейшем заполнить ее необходимой информацией. «Основной принцип позиционирования состоит не в том, чтобы создавать нечто новое и отличное от других, а в манипулировании тем, что уже живет в умах потребителей, использовать уже имеющиеся связи» [12, с. 15]. И данное «манипулирование» заключается не в пассивном управлении сознанием или обмане, а в том, чтобы предложить потребителю посмотреть на продукт под выгодным для компании углом зрения. «Если потребитель вдруг увидел продукт так, как предложила компания, то это и будет началом позиционирования товара, которое со временем становится реальностью» [13, с. 782].

Согласно Э. Райсу и Дж. Трауту, потребитель ранжирует в сознании все известные ему марки, относящиеся к товарной категории, отдавая предпочтение тем, которые находятся на ее вершине. Считается, что он в состоянии запомнить первые три-четыре марки лидера. Чтобы марке быть запоминаемой, нужно либо связать ее с позицией марки лидера, либо стать лидером во вновь созданной товарной категории. Упомянутые авторы предлагают определять позиционирование

как организованную систему по нахождению в человеческом сознании открытых участков для создания стереотипов, которые заполняются в соответствии с принципами эффективных коммуникаций, но только в определенное время и при необходимых обстоятельствах.

Управление кризис-коммуникациями, объединяя в себе механизмы антикризисного управления, технологии связей с общественностью, коммуникативные технологии и методы управления рисками в современных условиях изменчивости внешней среды, является тем универсальным инструментом, который непосредственно формирует стоимость нематериальных активов, а следовательно, и репутацию компаний.

Но в бизнес-среде восхищение позиционированием со временем угасло. В последнее время все больше исследователей замечают, что мероприятия по применению такого инструмента, как позиционирование, легко могут быть «обезврежены» с помощью аналогичных действий конкурентов либо незначительным недостатком, замеченным конкурентами или потребителями с последующим широким распространением информации о данном недостатке с помощью современных каналов обмена информацией. Участники высококонкурентных рынков со временем начали исследовать и копировать стратегии позиционирования лидеров, что в итоге проявилось в схожести марочных позиций конкурирующих компаний в сознании потребителя, который «порой не мог отличить один бренд от другого, а следовательно, не мог строить свои предпочтения» [13, с. 782]. Для компаний, потерявших в результате незащищенности от копирования свои марочные позиции на рынке,

где продукты от разных производителей по своим потребительским свойствам практически ничем не отличаются, снижение цены стало единственным эффективным методом конкуренции. Для таких компаний противостояния в позиционировании сменились ценовыми войнами, которые приводят их участников к работе на грани рентабельности и в итоге к банкротству.

***В современных реалиях
постиндустриального
информационного общества
в стоимости предприятий
значительно возросла доля
нематериальных активов, частью
которых является монетизируемая
стоимость репутации.***

Примером данных процессов является некогда удачное позиционирование автомобильной торговой марки Volvo, которая в формировании восприятия потребителей делала акцент на обеспечении их наивысшей безопасности, реализованной в представляемых компанией автомобилях. Широко известны рекламные ролики и постеры, демонстрирующие невероятные характеристики прочности кузовов и ходовые показатели автомобилей данной марки. С 1988 г. буклеты компании Volvo представляли автомобили как атрибут успешных бизнесменов и бизнес-леди. Основные иллюстрации были посвящены демонстрации успешной жизни и карьеры владельцев автомобилей данной марки, например красивая пара на фоне заката выходит из престижного бизнес-центра, владелец освещаемой бликами фонарей Volvo-740 открывает дверь своей спутнице. Схожие мотивы были и в позиционировании автомобилей Mercedes-Benz, но на следующих страницах рекламных буклетов компании Volvo была изображена структура пространственной рамы автомобиля и знакомая выпускникам технических вузов по курсу сопромата эпюра распределения моментов сил, протекающая в каждом элементе рамы. Позиционирование продуктов от

Volvo строилось на престиже марки и безопасности, применяемых в их продуктах решений и это была невероятно успешная стратегия.

В тот же период времени буклеты от Volkswagen демонстрировали только сам автомобиль, обычно на белом фоне, и делали акцент на разнообразии двигателей, материалов отделки и вариантов комплектации. Буклеты от Porsche демонстрировали спортивные успехи, от BMW — двигатели и трансмиссию, от Toyota — повседневную практичность. У каждого производителя была своя ниша позиционирования. Но в некоторый момент, когда идея первостепенности характеристик безопасности автомобилей охватила сознание потребителей, большинство автопроизводителей переключили внимание на формирование репутации своих компаний как уделяющих внимание в первую очередь безопасности их продуктов, тем самым лишив компанию Volvo конкурентного преимущества, которое обеспечивало их долю рынка.

Та же участь постигла и с другую шведскую компанию — SAAB, делавшую ставку в удержании части рынка с помощью высокотехнологичных бензиновых двигателей. Когда массовое внимание автомобилистов и соответственно автопроизводителей переключилось на высокотехнологичные двигатели, компания для удовлетворения потребителей стала предлагать «еще один» автомобиль с высокофорсированным двигателем. SAAB вскоре поменял владельца и даже отказался от своих легендарных разработок, видя в них причину своей несостоятельности, но позже в печати появились следующие сообщения: «в связи с резким падением спроса на автомобили марки SAAB, принадлежащие шведскому дочернему представительству автогиганта компании SAAB Automobile, а также ростом долговых обязательств компании в 2010 г., принято решение выставить ее на продажу»².

Аналогично вследствие позиционирования автомобилей от Mercedes и BMW как наиболее доступных автомобилей премиального сегмента, сочетающих лучшие технические решения с наивысшим уровнем комфорта для пассажиров, были доведены до банкротства компании Rolls Royce и Bentley, некогда нацеленные на выпуск

² URL: http://finforum.org/page/index.html/_/auto/saab-volvo-prodalsa-kitaju-r31900 (дата обращения: 14.03.2018).

История стоимости футбольных клубов (нематериальная составляющая)

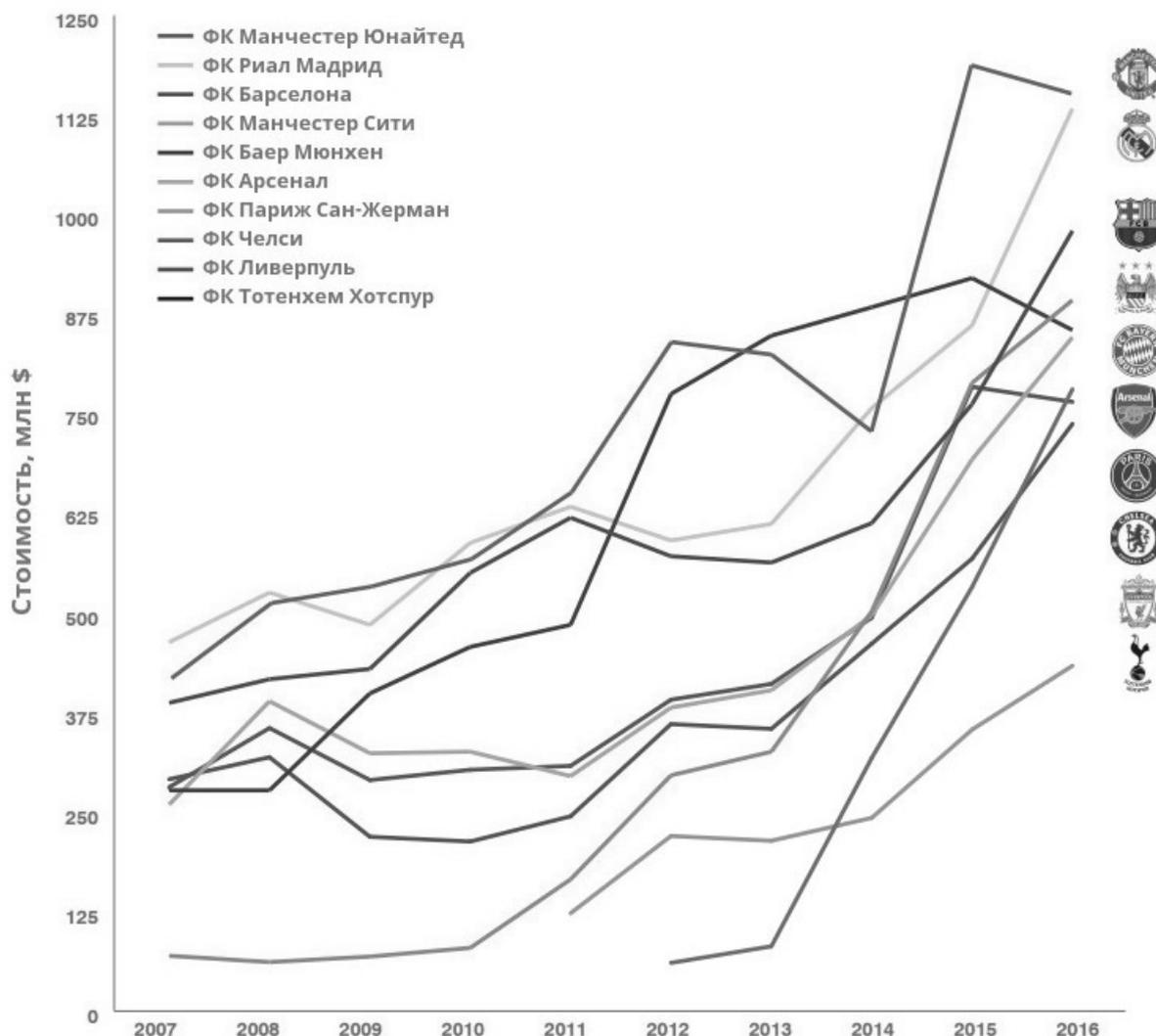


График истории стоимости футбольных клубов / The worth of football clubs in retrospective

Источник / Source: URL: http://brandfinance.com/images/upload/football_50_report_for_print.pdf (дата обращения: 14.03.2018 / accessed 14.03.2018).

любой ценой, но лучших в техническом плане и наиболее роскошных автомобилей.

Данные процессы по смещению компаний с устойчивых рыночных позиций не обошлись и без дискредитации их позиций. Относительно Volvo до сведения широкой общественности были доведены их судебные тяжбы с неудовлетворенными безопасностью клиентами. SAAB в прессе необоснованно называли устаревшими. Кроме того, данная марка, выпускающая исключительно бензиновые автомобили, сильно пострадала

вследствие формирования в Западной Европе мнения о недостатках бензиновых автомобилей. В развлекательных телевизионных шоу высмеивались «прожорливые» и дорогие английские автомобили, выпуск которых также вскоре был сокращен.

Приведенные факты указывают, что такому столь удачному инструменту, как позиционирование, необходимо дополнение, обеспечивающее безопасность осуществляемых с его помощью решений. А поскольку основные репутацион-

ные угрозы исходят из сферы коммуникаций и касаются непосредственно нематериальных ресурсов, таких как гудвилл и стоимость бренда, эффективное управление кризис-коммуникациями в паре с позиционированием — наиболее очевидное решение, которое обеспечивает дальнейшее развитие в данном направлении.

Репутационная капитализация профессионального спорта

Применение кризис-коммуникаций актуально и для таких областей социальной деятельности, как искусство, досуг и спорт. Ранее данные сферы свободного времяпрепровождения общества не интересовали крупный бизнес, сейчас же они имеют одну из наибольших капитализаций и подчиняются методам корпоративного управления.

Высокая капитализация профессионального спорта и усилившаяся в нем доля нематериальных активов создает все предпосылки к управлению кризис-коммуникациями в спорт-менеджменте. Поскольку стоимость участников «большого спорта» зачастую определяется их имиджем, который относится к нематериальным активам, то соответственно стоимость объектов спорт-менеджмента также может быть регулируема управлением кризис-коммуникациями. Многочисленные допинговые скандалы, атаки на имидж спортивных команд и отдельных спортсменов требуют соответствующих методов реагирования. Прежде всего данные методы направлены на защиту и увеличение стоимости нематериальных активов, таких как репутация, что является компетенцией управления кризис-коммуникациями.

Предмет исследования имеет практическую пользу не только для «коммерческого спорта». Недавний пример информационного реагирования на отстранение параолимпийской сборной продемонстрировал слаженность действий спортсменов и представляющих их интересы лиц в осуществлении кризис-коммуникаций. Правильные внешние коммуникации обратили предполагаемый репутационный кризис против его инициаторов, а спортсмены, несмотря на утрату возможностей продемонстрировать свои достижения и заработать награды, получили мировую поддержку и тем самым повысили как свою репутацию, так и престиж государства. Впоследствии подобная практика применялась

в защите репутации российской олимпийской сборной, также подвергнувшейся дискредитации от международных организаций.

Легче всего показать коммерческую пользу репутации в спорте на примере футбола. Если проанализировать график стоимости футбольных клубов, можно заметить некоторую зависимость их стоимости от спортивных достижений. При этом для одних клубов кривая стоимости в зависимости от побед росла выше, напротив, у других иногда даже и не повышалась, как, например, после победы ФК Manchester United в 2009 г. Если для одних клубов их профессиональные поражения снижали стоимость, то для других были не так ощутимы. Но иногда стоимость росла и при отсутствии значительных успехов (Manchester United, 2015 г.).

Можно сделать вывод о том, что стоимость футбольных команд не совсем линейно зависит от их спортивных достижений и единственным, чем можно объяснить данное несоответствие, является то, что стоимость определяется не в соответствии с объективными причинами, а вследствие сформированного мнения общественности. Также на графике видна общая тенденция к росту стоимости футбольных клубов. Учитывая тот факт, что разница в отклонениях стоимостей соответствует аналогичной разнице, например в предоставлении спонсорской помощи, а также то, что присутствует возможность корректировать показатели стоимости спортивных клубов в некотором диапазоне отклонений с помощью инструментов формирования репутации, можно утверждать, что спорт может получить значительные дивиденды независимо от самих спортивных достижений.

Репутационные элементы капитализации в искусстве

В настоящее время значительно возросла капитализация современного шоу-бизнеса, работающего в соответствии с принципами корпоративного управления. Репутация людей искусства на данный момент является наибольшим для них или для их продюсеров активом. Поддержание необходимой репутации является наиболее важным мероприятием для успеха современных звезд эстрады. По сути известных музыкантов от неизвестных отличает только эффективность мероприятий по созданию репутации, схожих

с методами управления кризис-коммуникациями. В эпоху технологий обработки вокала и широкого доступа к инструментам создания качественного музыкального сопровождения только правильная подача в обществе определяет востребованность эстрадных исполнителей. Иными словами, управление кризис-коммуникациями может рассматриваться как метод продюсирования в области искусства.

Подобная ситуация складывается и с представителями других профессий, успех которых определяется предпочтениями аудитории. Именно умение создать правильный имидж с помощью коммуникаций определяет успех как индивида, так и организации.

Формированию стоимости посредством поддержания репутации подвержены и неодоушевленные предметы. Показателен пример «феноменальной» скрипки Страдивари, которая проиграла в слепом тесте по качеству звучания современным массово производимым скрипкам³. Тест организовали скрипичный мастер Джозеф Кертин и специалист по акустике Клаудия Фритц из французского Университета имени Пьера и Марии Кюри. В тесте участвовали лучшие скрипачи мирового класса с закрытыми глазами. В результате теста скрипачи ни на ощупь, ни на слух не могли определить, на какой скрипке они играют, в большинстве отдавая предпочтение современным скрипкам. С открытыми глазами же восхищались старинной скрипкой.

Информационное сопровождение вывода на рынок компанией «Ниантик» продукта «Покемон Го»

Относительно сферы информационных технологий можно привести пример информационного сопровождения вывода на рынок компанией «Ниантик» своего продукта «Покемон Го» (Pokemon Go) и осуществленных при этом мероприятий по управлению коммуникациями. Всего за неделю после выхода рассматриваемая игра получила большую популярность. За рекордно короткий период времени данный продукт стали использовать 100 млн человек по всему миру, а суммарный заработок ее владельцев за 2 месяца, по данным компании

Sensortower, составил уже более 440 млн долл.⁴ Сам продукт не обладает значительными техническими инновациями. Примечательно, что до выхода данной игры существовало множество аналогичных продуктов и даже того же разработчика (Ingress, 2012 г.)⁵, а после выхода Pokemon Go на рынке появилось множество схожих продуктов от других разработчиков. Но ни один из аналогов не получил даже тысячной доли популярности, и это подтверждает мнение о том, что данный продукт сам по себе не представляет какой-либо ценности. Согласно исследованиям⁶, феноменальной популярностью продукт компании «Ниантик» обязан новейшим технологиям вирусного распространения информации, в том числе и с помощью управления кризис-коммуникациями, применяемого на этапе вывода продукта на рынок. На данный момент уже известно, что ответствен за столь эффективное продвижение изначально безнадежного продукта бывший исполнительный директор крупнейшей рекламной сети «Хавас Ворлдвайд» (Havas Worldwide) Дэвид Джонс (David Jones), который входит в состав инвесторов компании «Ниантик»⁷ и имеет возможность прямого выхода на крупнейшие мировые СМИ.

Используя возможности доступа к СМИ, за год до презентации игры достаточно регулярно, а именно через каждые 5 дней во многих изданиях для взрослой аудитории размещались статьи об игре, которая своим внешним видом и логикой была скорее ориентирована на детскую аудиторию. Данные статьи размещались в таких авторитетных изданиях, как USA Today, Forbes, The Guardian, NY Times, Washington Post, The Telegraph, Fortune, Weekly Entertainment, Daily Mail, Evening Standard, Independent, Cosmopolitan, Hollywood life⁸. С приближением старта распространения игры количество и частота публикаций материалов, посвященных игре, экспоненциально увеличивались. После презентации все, что было

⁴ URL: <https://sensortower.com/blog/> (SEP 1ST, 2016) обращение: 14.03.18).

⁵ URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Ingress> (дата обращения: 14.03.18).

⁶ URL: <https://habrahabr.ru/post/306522/> (дата обращения: 14.03.18).

⁷ URL: <https://nianticlabs.com/blog/niantic-inv/> (дата обращения: 14.03.18).

⁸ URL: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cWXIo-dziXtAMLiq8vyehjuR9tB6mьpk2hw2f9odCY/edit#gid=0> URL: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cWXIo-dziXtAMLiq8vyehjuR9tB6mьpk2hw2f9odCY/edit#gid=0> (дата обращения: 14.03.18).

³ URL: <http://www.independent.co.uk/arts-entertainment/classical/news/modern-violins-beat-stradivarius-made-instruments-in-a-blind-test-9244976.html> (дата обращения: 14.03.18).

как-то связано с игрой, широко освещалось во всех англоязычных СМИ, также к ним подключились и национальные, в том числе российские (RT).

Пиком информационной атаки можно считать 9-й день после выхода игры, когда одновременно на каналах двух ресурсов — Vimeo (аккаунт зарегистрирован за неделю до публикации) и Youtube появляется знаменитое видео, снятое в Централ Парке Нью Йорка (Central Park NY)⁹. Примечательно, что оба канала содержат только одно это видео и зарегистрированы коммерческой организацией, специализирующейся на лицензировании видеороликов, платным медиабанком www.jukinmedia.com. В дальнейшем выяснилось, что первоначальный трафик данных видеороликов создавался с помощью крупных медиасетей, причем нагрузка на оба канала была равномерна и регулировалась с помощью распределения между различными медиаагрегаторами, что говорит о координации действий тех, кто участвовал в создании данного медиаэпизода. В тот же день события в Централ Парке были освещены и в программах новостей практически всех мировых телекомпаний.

Эффективное управление кризис-коммуникациями в паре с позиционированием — наиболее очевидное решение, которое обеспечивает дальнейшее развитие.

На данный момент интерес к игре упал. Напротив, нельзя переоценить высокую значимость данного проекта в качестве материала для исследований современных методов организации коммуникаций, имеющих своей целью увеличение стоимости нематериальных активов корпораций, и примера управления кризис-коммуникациями, в особенности осуществляемых на уровне топ-менеджмента.

Если анализировать данный проект в целом, то, несмотря на значительные затраты по осуществлению управляемых внешних коммуникаций, основ-

ные цели заинтересованных сторон были достигнуты. Учитывая все факторы и показатели, которые на данный момент можно получить из открытых источников, выделим следующие предполагаемые цели для каждого участника данного проекта.

Для компании «Нинтендо» (Nintendo), владеющей 68% «Ниантик»:

1. Повышение капитализации (на данный момент в 1,5 раза).
2. Увеличение стоимости ее нематериальных активов и поднятие репутации.
3. Вывод компании из длительной депрессии, спровоцированной кризисом неудачного старта продаж ее предыдущего продукта — консоли Wii U, представленной в 2013 г.

Для компании Google, кроме получения материальной и нематериальной прибыли, данный проект позволил проверить возможности своей геоинформационной системы, а также подготовить аудиторию к выходу на рынок новых сервисов, основанных на данной системе.

Для остальных инвесторов, кроме огромной прибыли, данный проект был тестированием возможностей коммуникаций, и в частности управления кризис-коммуникациями, с помощью которых формировалась заинтересованность продуктом и создавалась репутация компании.

Наверное, это не последнее использование подобных технологий, и для работы в новых условиях современному бизнесу необходимо изучить данные технологии, чтобы либо обезопасить себя от рисков применения их конкурентами, либо быть участником тех преобразований, которые наиболее емко описывает фраза Дэвида Джонса, ответственного за успех компании «Ниантик», из его интервью, данного изданию Business Insider: «Реальные продуктовые магазины могут продавать виртуальные ягоды»¹⁰.

Презентация смартфона Galaxy компанией SAMSUNG

Следующий пример из последних событий мировой бизнес-арены показал, какими значительными последствиями может обернуться пренебрежение компаний к совершенствованию методов управления кризис-коммуникациями.

⁹ URL: <https://vimeo.com/174821377> (дата обращения: 14.03.18).

¹⁰ URL: <https://uk.businessinsider.com/david-jones-on-his-niantic-pokemon-go-investment-2016-7> (дата обращения: 14.03.18).

В начале 2016 г. компания Samsung представила на сверхприбыльном рынке персональных средств коммуникации смартфон Galaxy Note 7, который по своим потребительским качествам значительно превосходил анонсируемые продукты конкурентов. Но незадолго до презентации новых продуктов (также с индексом 7) от основного конкурента корейской компании, американской компанией Apple, против флагманского продукта от Samsung была развернута мощная кампания по дискредитации, в которой были задействованы медиасети, использованы инструменты формирования мнений с помощью сети Интернет, а также откровенно принимали участие многие общественные и государственные организации. Конкретно целью программы по дискредитации было сформировать общественное мнение об опасности возгорания нового смартфона от Samsung, что косвенно отразилось бы и на опасениях потребителей по поводу безопасности других устройств компании.

Механизм кампании заключался в следующем: незадолго до презентации новых продуктов Apple в СМИ интенсивно освещались неподтвержденные случаи возгорания конкурирующего продукта от Samsung; далее подозрения о возгораниях стали поводом для запрета многими общественными и государственными организациями использования данного устройства. Так, буквально на следующий день после презентации Apple 8 сентября 2016 г. Федеральная авиационная администрация запретила пользоваться пассажирам на борту самолетов устройством Samsung Galaxy Note 7. А уже 9 сентября Американское общество защиты прав потребителей¹¹ запретило использование конкурирующего с новым продуктом от Apple устройства Samsung Galaxy Note 7.

В результате данных коммуникаций не прошло и 3 дней после презентации компанией Apple нового продукта, а основной конкурент уже был полностью устранен. Методы, которыми велась конкурентная борьба, состояли в дискредитации репутации конкурента с помощью управления коммуникациями. За 2 дня кампании по дискредитации Samsung потеряла 14,3 млн долл., а так-

же 10% стоимости компании и вынуждена была отозвать все реализованные и нереализованные продукты верхнего ценового сегмента, представляющие конкуренцию новому продукту от Apple.

Анализируя действия корейского менеджмента, можно с полной уверенностью утверждать, что подобные методы конкуренции либо их застали «врасплох», либо же присутствовал умышленный выбор неэффективных методов коммуникаций в условиях сложившегося для компании кризиса. Например, не проверив достоверность дискредитирующих продукцию компании сообщений, компания Samsung в своих внешних коммуникациях с ними согласилась, а с началом компании по их изъятию закрепила негативное мнение относительно опасности Note 7. Даже после оправдательного для продукции расследования пожарного департамента, на территории которого случилось предположительное возгорание устройства, компания продолжала рассылать взрывобезопасные контейнеры для утилизации их нового смартфона. В дополнение к неверно выбранным шаблонам методам кризис-коммуникаций компания Samsung также продемонстрировала отсутствие в своем составе публичного топ-менеджмента, который мог эффективно осуществлять внешние коммуникации компании в условиях сложившегося репутационного кризиса.

Как итог, вследствие игнорирования подготовки к вероятным кризисным явлениям, а также игнорирования внедрения технологий управления кризис-коммуникациями компания Samsung, несмотря на великолепные как финансовые, так и технические позиции на рынке и отсутствие любого фактического кризиса, на длительное время потеряла свою репутацию и приобрела негативную оценку действий по защите репутации даже у лояльных потребителей.

Выпуск новых интересных рынку качественных продуктов позволил компании Samsung восстановить репутацию в данном сегменте деятельности. Такой способ, как добросовестная работа, также позволяет справляться с последствиями репутационных проблем, однако длительный отклик невербальной коммуникации проигрывает в скорости распространения информации современным средствам вербальных коммуникаций, что продемонстрировала ценой своего банкротства успешный бренд и лидер рынка компания Nokia.

¹¹ URL: <https://cpsc.gov/Newsroom/Press-Statements/Press-Statement-from-the-US-Consumer-Product-Safety-Commission-Regarding-the-Samsung-Galaxy-Note7> (дата обращения: 14.03.18).

С конца 80-х — начала 90-х гг., руководствуясь традиционными для компании принципами менеджмента и маркетинга, Nokia пришла к успеху 2000-х. Основным приоритетом в развитии компании было совершенствование технических и технологических возможностей для удовлетворения запросов потребителей. Компания из года в год получала титул самой быстроразвивающейся, в профильной литературе была образцом для подражания. В некоторой мере сам развивающийся сегмент рынка и удачно занятая позиция лидера вытолкнули компанию на волну стремительного роста. Задачей руководства компании было балансировать на гребне. Тогда в компании не задумывались о кризисе и, очевидно, не интересовались такими понятиями, как управление кризис-коммуникациями. В компании Nokia не ожидали нападения и, вероятно, даже не подозревали о том, что можно менять потребности клиентов посредством массовых коммуникаций. В то же время с помощью различных каналов коммуникаций активно распространялись сообщения об архаичности технологий компании и, несмотря на разнообразие технологий компании Nokia, аналогичных либо превосходящих технологии конкурентов, в обществе было сформировано негативное мнение об отсталости ее продукции. Значительный репутационный урон был нанесен также и знаменитым высказыванием ее топ-менеджера на собрании акционеров, в котором руководитель, используя аллегорию кризиса компании British Petroleum, назвал свою компанию «стоящим на краю горячей нефтяной платформы»¹².

Впоследствии рецессия у Nokia длилась до 2013 г. — года покупки компании. После покупки

¹² URL: <http://blogs.wsj.com/tech-europe/2011/02/09/full-text-nokia-ceo-stephen-elpo-burning-platform-memo/> (дата обращения: 14.03.18).

Nokia компанией Microsoft, которая получила штат сотрудников, технологии и 650 млн патентов, в сделку вошла также и передача компании Microsoft бренда Nokia. На данный момент бренд выкуплен, однако компания больше не играет какую-либо значимую роль на рынке, подтверждая слова Дж. Бернета и С. Мориарти: «Если люди обладают стойкими предубеждениями относительно репутации компании, крайне трудно изменить их отношение к компании» [14, с. 148].

Заключение

Размышляя об успешных современных компаниях, можно задать вопрос: «Что же выделяет их из ряда аналогичных, имеющих меньшую долю рынка?». Несмотря на различия в организационных структурах и видах деятельности, можно заметить, что часто объединяет ведущих игроков различных рынков наличие большой доли нематериальных активов в стоимости компаний. В мире бизнеса зачастую идеальным случаем увеличения стоимости нематериальных активов является формирование особого отношения к данным активам со стороны потребителей, покупателей, стейкхолдеров. Иными словами, конструирование особого осознания ценности нематериальных активов, создание вокруг данных нематериальных активов убеждений относительно их свойств и характеристик, формирование и защита соответствующего общественного мнения. Очевидно, что единственным методом защиты репутации компаний в современных условиях от вероятного наступления репутационных кризисов является особое внимание их к формированию своих кризис-коммуникаций, работа над их совершенствованием и обеспечение условий их осуществления.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Перроу С. Обычные несчастные случаи: Жизнь с высокорискованными технологиями. Принстон, Нью-Джерси: Принстонский университет; 1984. 319 с.
2. Бигли Дж.А., Робертс К.Х. Система управления инцидентами: высоконадежная организация для сложных и неустойчивых задач. Журнал Академии управления. 2001;44:1281–1299.
3. Банди Дж., Пфаррер М.Д. Бремя ответственности: роль общественного одобрения в начале кризиса. Обзор Академии управления. 2015;40:345–369.
4. Кумбс У.Т. Защита репутации организаций во время кризиса: разработка и применение ситуационной теории кризис-коммуникаций. Обзор Корпоративная Репутация. 2007;10:163–176.

5. Кан У.А., Бартон М.А., Феллоус С. Организационные кризисы и нарушение реляционных систем. Обзор Академии Управления. 2013;38:377–396.
6. Улмер Р.Р., Селлнау Т.Л., Сиджер М.У. Эффективное общение с кризисом: переход от кризиса к возможности (2-е изд.). Саузенд Оукс, Канада: Сэйдж; 2011. 428 с.
7. Кумбс, У.Т. Непрерывные кризис-коммуникации: планирование, управление и реагирование. 4-е изд. Саузенд Оукс, Канада: Сэйдж; 2015. 459 с.
8. Уайерзема М.Ф., Занг Й. Влияние социального контекста. Стратегическое управление. 2013;34:590–609.
9. Пфarrer М.Д., Поллок Т.Дж., Риндоува В.П. Рассказ о двух активах: влияние известности и репутации фирмы на сюрпризы в доходности и реакции инвесторов. Журнал Академии управления. 2010;53:1131–1152.
10. Быков И.А. Технологии брендинга. СПб.: Факультет журналистики СПбГУ; 2009. 70 с.
11. Райс Э., Траут Дж. Позиционирование. Битва за узнаваемость. СПб.: Питер; 2001. 15 с.
12. Музыкант В.Л. Маркетинговые основы управления коммуникациями. М.; 2009. 782 с.
13. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход. СПб.: Питер; 2001. 148 с.

REFERENCES

1. Perrow C. Normal accidents: Living with high-risk technologies. Princeton, NJ: Princeton University Press; 1984. 319 p.
2. Bigley G.A., Roberts K.H. The incident command system: High-reliability organizing for complex and volatile task environments. *Academy of Management Journal*. 2001;44:1281–1299.
3. Bundy J., Pfarrer M.D. A burden of responsibility: The role of social approval at the onset of a crisis. *Academy of Management Review*. 2015;40:345–369.
4. Coombs W.T. Protecting organization reputations during a crisis: The development and application of situational crisis communication theory. *Corporate Reputation Review*. 2007;10:163–176.
5. Kahn W.A., Barton M.A., Fellows S. Organizational crises and the disturbance of relational systems. *Academy of Management Review*. 2013;38:377–396.
6. Ulmer R.R., Sellnow T.L., Seeger M.W. Effective crisis communication: Moving from crisis to opportunity (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage; 2011. 428 p.
7. Coombs W.T. Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage; 2015. 459 p.
8. Wiersema M.F., Zhang Y. The impact of social context. *Strategic Management Journal*. 2013;34:590–609.
9. Pfarrer M.D., Pollock T.G., Rindova V.P. A tale of two assets: The effects of firm reputation and celebrity on earnings surprises and investors' reactions. *Academy of Management Journal*. 2010;53:1131–1152.
10. Bykov I.A. Branding Technologies. St. Petersburg: Faculty of Journalism of St. Petersburg State University; 2009. 70 p. (In Russ.).
11. Ries A., Trout J. Positioning: The battle for your mind. St. Petersburg: Peter; 2001. P. 15.
12. Muzykant V.L. Marketing Basics of Communications Management. M.; 2009. 782 p. (In Russ.).
13. Bernet J., Moriarty S. Marketing communications. Integrated approach. St. Petersburg: Peter; 2001. 148 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Татьяна Ильдаровна Алифанова — аспирант кафедры управления организацией экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия
tatyana.alifanova@gmail.com

ABOUT THE AUTHOR

Tatyana I. Alifanova — post-graduate student, Department of Management, the School of Economics, the Moscow State University named after M. V. Lomonosov, Moscow, Russia
tatyana.alifanova@gmail.com

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-64-75

УДК 323(045)

JEL I18, C13, B52

Эффективность государственного управления и государственной службы в сфере здравоохранения

Г.А. Борщевский,

Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0001-9099-9847>

АННОТАЦИЯ

Цель статьи – оценка эффективности реализации государственной политики в сфере здравоохранения в сопоставлении с развитием системы государственной службы в органах управления данной отраслью. Гипотеза предполагает закономерное соответствие процессов в развитии отрасли здравоохранения и в аппарате государственной службы, осуществляющем управление данной отраслью.

Ключевым методом является факторный анализ, связанный с привлечением статистических показателей, характеризующих развитие отрасли, и определением степени их влияния на общую тенденцию развития. В статье предложены интегральные индексы для оценки эффективности функционирования системы управления здравоохранением. Выявлено, что рост показателей развития здравоохранения происходил на фоне аналогичного возрастания значений показателей в отраслевой системе государственной службы. Все использованные показатели являются независимыми, поэтому одновременный рост и снижение индексов отражают существование объективной эмпирической закономерности. Самые низкие значения индекса развития здравоохранения отмечены в 1999–2003 гг., одинаковые значения индекса отмечены в 1991 и 2014, 1985 и 2016 гг. Реального развития здравоохранения все постсоветские годы не происходило. За все анализируемые годы значение индекса развития государственной службы в органах управления здравоохранением снизилось на 6%. Система государственной службы эволюционировала нестабильно и в целом функционирует сегодня на уровне, сопоставимом с началом 1990-х гг., но хуже середины 1980-х гг.

Можно сделать вывод, что отрасль в настоящее время развивается более быстрыми темпами по сравнению с управляющей ею системой государственной службы.

Ключевые слова: здравоохранение; эффективность; государственное управление; государственная служба; государственная программа; классификация показателей; госслужащие в здравоохранении

Для цитирования: Борщевский Г.А. Эффективность государственного управления и государственной службы в сфере здравоохранения. *Управленческие науки.* 2018;8(2):64-75. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-64-75



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-64-75
UDC 323(045)
JEL I18, C13, B52

The Efficiency of Government Control and Civil Service in the Public Health Service

G.A. Borshchevskiy,

Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration (RANEPA),
Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-9099-9847>

ABSTRACT

The purpose of the article is to assess the effectiveness of public policy implementation in the public healthcare sector in comparison to the civil service system development in the health management body. The hypothesis supposes logical compliance of processes in the development of the public healthcare sector and civil service management body, which administers the given sector.

The key methodology used is factor analysis, connected with reference to statistic indices, which characterize the sector development and determine the degree of influence on the general development tendency. The article offers integral indices for the effectiveness evaluation of the healthcare management system. It is revealed that the growth of healthcare development indices took place simultaneously with a similar increase in the index values in the system of public service. All the indices used are independent, so the simultaneous index growth and decline reflect the existence of an objective empirical pattern. The lowest values of the healthcare development index were marked in 1999–2003, the same index values were noted in 1991 and 2014, 1985 and 2016.

It was proved that during post-Soviet years the real development in healthcare did not occur. For all the years analysed the value of public service development index in health management bodies decreased by 6%. The civil service system evolved unstably and generally functions today at a level comparable to the early 1990s, but worse than the mid – 1980s.

It can be concluded that the healthcare sector is currently developing at a faster pace than the civil healthcare management body.

Keywords: healthcare; effectiveness; public administration; public service; public program; index classification; civil servants in health care

For citation: Borshchevskiy G.A. The efficiency of government control and civil service in the public health service. *Management Sciences*. 2018;8(2):64-75. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-64-75

Введение

Вопросы управления здравоохранением попали в фокус научного внимания в послевоенное время, когда произошло формирование феномена, известного как «государство всеобщего благосостояния» (от англ. *Welfare State*). Здравоохранение перестало быть лишь делом врача и пациента, а здоровье граждан вошло в число государственных приоритетов [1].

В последние годы все больше исследований посвящено проблемам выстраивания оптимальной сети медицинских учреждений. Приоритетом здесь является преодоление дезинтеграции между ними [2]. Большое значение уделяется программно-целевым методам планирования и управления в здравоохранении [3]. В частности, А.Г. Аганбегян подчеркивает неэффективное применение данных методов в России и дает рекомендации по их улучшению [4].

Определенное исследовательское внимание уделяется процессам в кадровой сфере. Известны публикации об участии государства в подготовке медицинских работников, оплате их труда [5].

Вместе с тем практически отсутствуют исследования, посвященные вопросам государственной службы в органах управления здравоохранением. Выявлена лишь одна подобная публикация, носящая описательный характер [6]. Такое положение представляется странным, так как именно государственные служащие осуществляют государственное планирование, администрируют бюджетные расходы, размещают государственный заказ, контролируют, выдают лицензии и сертификаты, т.е. приводят в движение весь механизм государственной политики здравоохранения.

Методы

Методология настоящего исследования базируется на использовании количественных методов, распространенных в международной практике. Базовым методом является факторный анализ, связанный с привлечением статистических показателей, характеризующих развитие отрасли, и определением степени их влияния на общую тенденцию развития. В применении статистических данных для оценки эффективности управления имеется ряд проблем, которым посвящена специальная литература. Ряд авторов даже утверждают, что медицинская статистика

используется преимущественно для обоснования увеличения государственных расходов [7]. Понимая имеющиеся ограничения, мы, однако, должны констатировать, что в современных условиях не существует более точного и достоверного источника информации, чем официальная статистика.

В рамках настоящего исследования мы рассматриваем процесс реализации государственной политики в сфере здравоохранения в широком временном диапазоне — с середины 1980-х до конца 2016 г. Подобный подход позволяет проследить динамику изменений состояния системы здравоохранения от модели развитого социализма через период политического транзита к ее современному состоянию и сделать обоснованные выводы о направлении этих изменений.

Исходный перечень показателей составлен на основании действующей государственной программы РФ «Развитие здравоохранения» и показателей, используемых Всемирным банком¹. Из данных показателей были выбраны те, по которым существует официальная статистика за все годы исследования. Состав показателей, представленных в *табл. 1*, достаточно разнообразен.

Преобладают показатели качества, а количество экономических показателей, напротив, минимально ввиду большого влияния на них внешних переменных. Динамика ряда показателей оценивается положительно в случае их роста, а остальных в случае снижения. Значения всех показателей выявлены за каждый год и агрегированы с использованием метода главных компонент (*Principle component analysis*), позволяющего сжать массив данных без потери их информативности до простого набора индексов, отражающих характеристики всего массива.

Далее изучены преобразования системы управления здравоохранением также через количественные показатели. В качестве базовых показателей развития государственной службы в здравоохранении предложены показатели количества государственных функций, исполняемых органами управления, численность государственных гражданских служащих в данных органах, их

¹ Источники: СССР в цифрах. М.: ЦСУ, 1985–1990; РСФСР в цифрах. М.: ЦСУ, 1985–1990. Россия в цифрах. М.: Госкомстат, 1991–2003. Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2004–2017.

Таблица 1 / Table 1

**Соотношение классификаций показателей, описывающих развитие здравоохранения /
The ratio of index classifications describing healthcare development**

№ п/п	Показатели Всемирного банка / World Bank indices	Показатели Госпрограммы «Развитие здравоохранения» / Indices of State Programme "Healthcare Development"	Показатели государственной статистики 1984–2016 гг. / Indices of State Statistics, 1984–2016
1	Численность медицинского персонала на 100 тыс. населения	Обеспеченность врачами на 10 тыс. населения	Численность врачей, чел.
2			Обеспеченность врачами на 10 тыс. чел. населения
3		Соотношение врачей и среднего медицинского персонала	Численность среднего медперсонала, тыс.
4	Доступность медицинских услуг (% людей, не имеющих доступа к медобслуживанию)	–	Число больничных организаций, тыс.
5			Число поликлиник, тыс.
6			Число фельдшерских, акушерских пунктов, тыс.
7			Число больничных коек, тыс.
8			Охвачено периодическими осмотрами, млн чел.
9			Число станций скорой помощи, тыс.
10	Больничные койки на 1 тыс. чел.	–	Обеспеченность больничными койками на 10 тыс. чел.
11	–		Заболеваемость, млн чел.
12	Заболеваемость туберкулезом на 100 тыс. чел.	Смертность от туберкулеза, на 100 тыс. населения	Число больных туберкулезом, тыс.
13	–	Потребление алкоголя, на душу населения в год	Число больных алкоголизмом, тыс.
14	Уровень смертности на 1 тыс. чел.	Смертность от всех причин, на 1000 населения	Коэффициент смертности на 1000 чел.
15		Смертность от болезней системы кровообращения, на 100 тыс. населения	Смертность от болезней системы кровообращения на 100 тыс. чел.
16		Смертность от новообразований, в том числе от злокачественных, на 100 тыс. населения	Смертность от новообразований на 100 тыс. чел.
17		–	Смертность от болезней дыхания на 100 тыс. чел.
18	Младенческая смертность, на 1 тыс. живорождений	Материнская смертность, случаев на 1 тыс. живорождений	Младенческая смертность, тыс.
19	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет
20	–	Средняя заработная плата врачей, среднего медицинского персонала и младшего медперсонала от средней заработной платы в соответствующем регионе	Отношение средней заработной платы работников здравоохранения к средней оплате труда по экономике, %
21	Расходы на здравоохранение (в % от ВВП)	–	Доля расходов на здравоохранение, % от всех расходов бюджета

Источник / Source: рассчитано автором на основании показателей, представленных в официальной статистике / calculations of the author according to the official statistics.

среднемесячный уровень оплаты труда, средний возраст и стаж, уровень образования. Предполагается, что показатели развития госслужбы должны в основном соответствовать показателям в управляемой отрасли. Случаи отклонения рассматриваются как негативная тенденция.

В 1984–1991 гг. учитывались кадры республиканских и союзных органов на территории РСФСР. Значения показателей определялись на основании статистических данных и архивных источников². Далее осуществлено агрегирование данных с построением по ним индексов.

Наличие тесной статистической связи на фоне восходящей динамики обоих индексов позволяет оценить развитие системы как эффективное.

Результаты

Советский Союз подошел к началу перестройки в 1985 г., имея сформированную систему здравоохранения, обладавшую преимуществами, признанными во всем мире. В основе этой модели — кооперация медицинских специалистов в рамках поликлиник, участковый принцип наблюдения пациентов с упором на профилактику, пропаганда санитарных навыков среди населения, многоуровневая система оказания медпомощи.

Развитие медицинской науки привело к росту специализации врачей, что вызвало отход от комплексного принципа наблюдения пациентов в сторону лечения отдельных симптомов. Концентрация ресурсов в сфере специализированной медпомощи вызвала хроническое недофинансирование первичного звена — поликлиник и фельдшерских пунктов. Уровень квалификации их работников снижался, как и показатели ранней диагностики заболеваний. Однако эти проблемы долгое время не замечали: программы здравоохранения концентрировались на усилении специализации.

В целом за 1984–1991 гг. рассчитанный нами сводный индекс развития здравоохранения снизился на 11%. Рост был отмечен в показателях численности медицинских работников (+2%),

числа поликлиник (+14%) и больниц (+2%), станций скорой помощи (+32%). Улучшились показатели по заболеваемости туберкулезом (–22%), смертности от болезней органов дыхания (–32%), младенческой смертности (–32%).

Однако при этом снизились обеспеченность населения медперсоналом на 3% (на фоне роста численности населения), число фельдшерских и акушерских пунктов (–3%), охват населения профилактическими осмотрами (–20%). Увеличились заболеваемость (+10%) и смертность (+9%), в том числе от болезней органов кровообращения (+12%) и новообразований (+20%). Все это происходило на фоне резкого снижения доли расходов бюджета на здравоохранение — с 9,2% в 1984 г. до 0,7% в 1991 г.

Следует отметить, что преобразования в здравоохранении не входили в число приоритетов команды реформаторов, пришедших к власти после распада СССР. По мнению экспертов, политика была скорее гибридной, чем радикально рыночной [8]. Изменения начались с системы медицинского страхования. В 1993 г. принят Закон о здравоохранении, носивший предельно демократичный, но декларативный характер³. В том же году создан Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) с филиалами. Целями создания Фонда было равномерное финансирование программ медицинского страхования на территории страны и контроль их исполнения.

Предпринимались попытки внедрить новые программы в здравоохранении, однако в реализации данных программ отсутствовала системность, они не были обеспечены ресурсами.

В период с 1992 по 1999 г. индекс развития здравоохранения снизился на 5%. Улучшились показатели обеспеченности врачами (+7%) и младенческой смертности (+33%). Однако эти изменения были скорее статистическими, чем реальными (например, врачи работали одновременно на нескольких ставках по совместительству). Сократились обеспеченность средним и младшим медперсоналом (–5%), число больниц (–13%), фельдшерских пунктов (–5%), охват населения профилактическими осмотрами (–52%). Усилилась заболеваемость (+12%), в том числе туберкулезом (+27%), коэффициент смертности

² Постановление Совмина РСФСР от 01.04.1969 № 197 «Об утверждении Положения о Министерстве здравоохранения РСФСР» в ред. СП РСФСР, 1981, № 5, ст. 22; Справка о численности работников центрального аппарата министерств и ведомств РСФСР на 01.01.1985 // Гос. архив РФ. Ф. А259. Оп. 46. Д. 4256. Т. 3. Л. 21–22.

³ Основы законодательства РФ об охране здоровья граждан от 22.07.1993 № 5487–1.

увеличился на 15%, в том числе смертности от болезней кровообращения — на 20%, от новообразований — на 4%, ожидаемая продолжительность жизни снизилась на 3%.

Однако главные трудности в здравоохранении России пришлось не на 1990-е, а на начало 2000-х гг. В 2004 г., на фоне коммерциализации здравоохранения, была предпринята попытка реформы социального обеспечения («монетизация льгот»), вызвавшая недовольство в обществе. Это объяснялось мнением большинства населения о неприемлемости дифференциации доступности медицинских услуг по территориальному или имущественному признаку. Попытки решения финансовых проблем отрасли сочетанием платного и бесплатного обслуживания в государственных медучреждениях негативно воспринимались гражданами.

На 2000-е гг. пришелся «программный бум». Особое место занимает приоритетный проект «Здоровье», инициированный президентом в 2006 г. К его реализации по политическим причинам было привлечено особое общественное внимание. На финансирование проекта направлено в 2006 г. 78,9 млрд и в 2007–2009 гг. — 346,3 млрд руб. Основные мероприятия проекта сводились к повышению уровня оплаты врачей и закупкам нового медицинского оборудования.

В рамках проводимой административной реформы в 2007–2008 гг. была введена оценка эффективности деятельности региональных и местных органов власти по показателям развития территории. В их число были включены показатели развития здравоохранения. Это усилило значимость медицинской статистики, и с 2008 г. началось формирование медицинских информационно-аналитических центров (МИАЦ). Усиливалась стандартизация деятельности медицинских учреждений⁴.

В целом по итогам 2000–2009 гг. индекс развития здравоохранения впервые за долгое время вырос на 2,7%. Улучшились обеспеченность врачами (+4%), ожидаемая продолжительность жизни (+5%), оплата врачей (+29%), увеличилась доля расходов на здравоохранение (+55%). Снизились число больных туберкулезом (–31%),

алкоголизмом (–8%), смертность (–8%), в том числе от болезней кровообращения (–5%), дыхания (–20%), а также младенческая смертность (–24%). Однако на этом фоне произошло сокращение обеспеченности средним и младшим медперсоналом (–3%), числа больниц (–39%), поликлиник (–28%), фельдшерских и акушерских пунктов (–13%), станций скорой помощи (–6%), больничных коек (–18%). Охват населения периодическими осмотрами снизился на 12%. Заболеваемость увеличилась на 3%.

В современных условиях не существует более точного и достоверного источника информации, чем официальная статистика.

В середине 2000-х гг. средняя продолжительность жизни в России была самой низкой среди развитых стран, а смертность мужчин — самой высокой в мирное время. По коэффициенту смертности мы находились на 130-м месте из 200 стран мира. В дальнейшем Правительство уделяло вопросам здравоохранения приоритетное внимание. В 2010–2011 гг. было обновлено законодательство⁵ о медицинском страховании и медобслуживании. По существу, только в этот период началось формирование современной системы здравоохранения. Решению существующих проблем способствует реализация государственной программы «Развитие здравоохранения» на 2010–2020 гг. (13,1 трлн руб.)⁶. В программе запланированы ресурсы для закупки медицинской техники и внедрения информационных систем (электронная запись к врачу, цифровая

⁵ Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в РФ»; Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ».

⁶ Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 294 «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие здравоохранения».

⁴ Приказ Минздравсоцразвития России от 07.12.2005 № 765 «Об организации деятельности врача-терапевта участкового».

Таблица 2 / Table 2
 Темп роста показателей развития здравоохранения (1984–2016 гг.), % / Growth rate of health development indicators, 1984–2016, %

Значения	Численность врачей, чел.	Обеспеченность врачами на 10 000 чел.	Численность среднего медперсонала, тыс.	Число больничных организаций, тыс.	Число поликлиник, тыс.	Число фельдшерских, акушерских пунктов, тыс.	Число больничных коек, тыс.	Обеспеченность больничными койками на 10 000 чел.	Охвачено периодическими осмотрами, млн чел.	Число станций скорой помощи	Заболеваемость, млн чел.	Число больных туберкулезом, тыс.	Число больных алкоголизмом, тыс.	Коэффициент смертности, на 1000 чел. на 100 000	Смертность от новообразований, на 100 000	Смертность от болезней дыхательной системы, на 100 000	Смертность от болезней дыхательной системы, на 100 000	Младенческая смертность, тыс.	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	Отношение ср. з/п в здравоохранении к средней по экономике, %	Доля расходов бюджета на здравоохранение, %
1984–1991	103	97	101	102	114	97	106	101	80	132	110	78	128	109	112	120	68	68	101	105	8
1992–1999	107	110	94	87	102	96	86	87	48	102	112	127	87	115	120	104	100	68	97	97	159
2000–2009	105	106	97	61	72	87	82	84	88	94	108	69	92	92	101	80	74	74	105	129	156
2010–2016	94	91	103	86	118	95	91	89	199	87	103	33	81	91	98	104	97	97	104	120	94
1984–2016	109	104	92	43	99	73	65	62	58	110	127	24	78	117	113	59	26	26	105	125	32

Источник / Source: расчеты автора по данным официальной статистики / calculations of the author according to the official statistics.

медкарта). Кадровая часть программы предусматривает выход на мировые стандарты обеспечения младшим персоналом (3 медсестры на 1 врача) [9].

В Указе Президента «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения» заложены целевые показатели развития отрасли до 2018 г.⁷ Минздрав России отвечает за организационно-методическое обеспечение выполнения Указа⁸. Своего рода «полигоном» для реализации реформы здравоохранения стала Москва⁹, где организации здравоохранения в 2012–2014 гг. были укрупнены и внедрена единая информационная система (ЕМИАС), охватывающая более 6 млн пациентов. Система позволила сократить время ожидания в очереди на прием к врачу.

Общий индекс развития здравоохранения за 2010–2016 гг. вырос на 15%. Это произошло за счет роста охвата населения периодическими осмотрами (+99%), ожидаемой продолжительности жизни (+3%) и уровня оплаты медработников (+20%). Снизилась смертность (–9%), в том числе младенческая (–4%), от болезней кровообращения (–19%), новообразований (–2%), заболеваемость туберкулезом (–67%) и алкоголизмом (–19%). Однако на этом фоне отмечено снижение обеспеченности врачей (–9%), числа больниц (–14%), станций скорой помощи (–13%), фельдшерских пунктов (–5%), рост заболеваемости (+3%), смертности от болезней дыхания (+4%).

В целом за весь период 1984–2016 гг., как видно из табл. 2, увеличились численность врачей (+15%), уровень их оплаты (+24%), число станций скорой помощи (+10%), ожидаемая продолжительность жизни (+4%), снизились младенческая смертность (–74%), смертность от болезней дыхания (–41%), число больных алкоголизмом (–22%) и туберкулезом (–76%).

⁷ Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения».

⁸ Приказ Минздрава России от 26.06.2014 № 322 «Методика расчета потребности во врачебных кадрах»; письмо Минздрава России и ФОМС от 24.12.2015 «Методические рекомендации по способам оплаты медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования».

⁹ Постановление Правительства Москвы от 07.04.2011 № 114-ПП «О Программе модернизации здравоохранения города Москвы на 2011–2012 годы» (в ред. от 21.05.2013 № 1322-ПП).

Однако наряду с этими успехами произошло снижение обеспеченности средним медперсоналом (–10%), числа больниц (–57%), больничных коек (–35%), фельдшерских и акушерских пунктов (–27%), охвата населения профилактическими осмотрами (–42%). Увеличились заболеваемость (+26%), смертность (+17%), в том числе от болезней кровообращения (+13%) и новообразований (+23%). Доля расходов бюджета РФ на здравоохранение в 2016 г. составляла 2,9%, а бюджета РСФСР в 1984 г. — 9,2%. В целом зафиксировано снижение индекса развития здравоохранения страны на 1,5%.

Таким образом, итоги трех десятилетий реформ здравоохранения нельзя признать вполне удачными.

Перспективы

В СССР управление здравоохранением осуществлялось союзными и республиканскими министерствами, так как вопросы организации здравоохранения относились к совместному ведению Союза и республик.

В ноябре 1991 г. функции союзного министерства перешли к Министерству здравоохранения и социального обеспечения РСФСР. Государственный комитет санитарно-эпидемиологического надзора выделился в самостоятельное ведомство. Министерство медицинской промышленности стало Комитетом по развитию медицинской и фармацевтической промышленности. В 1992 г. Минздравсоцобеспечения было снова преобразовано в Минздрав, а в 1994 г. — в Министерство здравоохранения и медицинской промышленности (Минздравмедпром).

В 1998 г. управление медицинской промышленностью было выведено в другое ведомство, а функции Госсанэпиднадзора отданы в восстановленный Минздрав РФ. Однако в 2004 г. последовала новая реорганизация путем объединения Минздрава и Минтрудсоцразвития в Минздравсоцразвития России. Одновременно созданы новые ведомства, подчиненные этому министерству: Федеральное агентство по здравоохранению и социальному развитию, Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА), федеральные службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития и по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). В 2008 г. создано Фе-

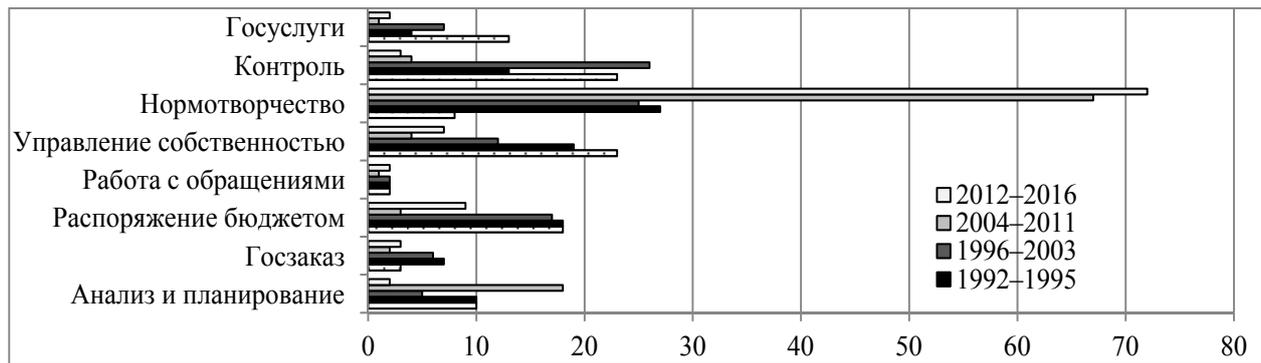


Рис. 1 / Fig. 1. Распределение функций государственных органов управления здравоохранением по группам (1984–2016 гг.), % / Distribution of functions of public health authorities (1984–2016), %

Источник / Source: составлено автором по текстам положений о государственных органах / compiled by the author according to the texts of the provision of public authorities.



Рис. 2 / Fig. 2. Динамика развития отрасли здравоохранения и отраслевой системы государственной службы в России (1984–2016 гг.), % / Dynamics of healthcare sector development and the public service sectorial system in Russia (1984–2016), %

Источник / Source: составлено автором по материалам собственного исследования / compiled by the author according to self-research.

деральное агентство по высокотехнологичной медицинской помощи, и, таким образом, количество одновременно действующих органов управления отраслью увеличилось до 6.

В 2014 г. Минздравсоцразвития вернуло функции в социальной сфере Минтруду, и снова стало Минздравом, а Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития преобразована в Федеральную службу по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор).

Таким образом, за 23 года ведомство здравоохранения выдержало 7 реорганизаций, что негативно сказывалось на его работе.

Минздрав традиционно относится к числу органов с максимальным количеством реализуемых функций. Распределение функций органов управления здравоохранением по направлениям показано на рис. 1.

Численность государственных служащих в органах управления здравоохранением демонстрировала тенденцию снижения в период с 1984

по 1998 г. с 1969 до 465 служащих в центральном аппарате. В дальнейшем с 1999 по 2010 г. происходил рост численности до 1458 человек, сменившийся снижением к 2016 г. до 1040 государственных служащих. Доля работников управления здравоохранением варьировалась от 1,4% общей численности госслужащих в 1985 г. до 4,9% в 2010 г., и в среднем составляла 3% от общей численности. При этом доля функций, исполняемых этими служащими, была, как правило, выше доли их численности в общей численности госслужащих страны. Уровень квалификации работников управления здравоохранением имел тенденцию к росту. В 2016 г. из шести высших руководителей Минздрава трое были докторами и один кандидатом наук. Доля лиц с высшим образованием среди служащих министерства приближается к 100%.

Уровень оплаты труда госслужащих в здравоохранении целесообразно оценивать относительно среднего уровня оплаты в органах исполнительной власти. В 1984 г. эта доля составляла 83,6%, в 1991 г. — 95,4, в 1995 г. — 91, в 2000 г. — 94,8, в 2010 г. — 93,3, в 2016 г. — 92,2%. Видно, что оплата труда чиновников в здравоохранении обычно была ниже средней по органам исполнительной власти. Минимальным это соотношение было в 2011 г. (77%), максимальным в 2006 г. (147%).

При этом уровень оплаты госслужащих во все годы был выше уровня оплаты работников отрасли здравоохранения. В 1984 г. средняя оплата в органах здравоохранения была в 1,6 раза выше средней оплаты в медучреждениях РСФСР, максимальным этот разрыв стал в 2000 г. — 7,2 раза, к 2004 г. он сократился до 5,2, а к 2016 г. до 3 раз. В целом это объяснимо, так как средний уровень образования работников аппарата управления выше, чем у работников в отраслях экономики.

На основании изучения динамики рассмотренных показателей были рассчитаны индексы развития отраслевого аппарата государственной службы в здравоохранении. Индекс принимал максимальные значения в 1985–1988 гг. (на 42–43% выше среднего по выборке), когда соотношение всех показателей было оптимальным. Минимальное значение отмечено в 2004, 2008 и 2010 гг. (на 7–8% ниже средних), когда наблюдалась высокая бюрократизация, низкая

функциональная нагрузка, неоптимальное соотношение заработных плат, текучесть кадров и иные негативные процессы в аппарате.

Рассмотрим развитие отрасли здравоохранения и трансформацию управляющей ею системы государственной службы как взаимосвязанные и взаимообусловленные процессы. Используемая методика позволяет сделать это и представить обе тенденции графически на *рис. 2*.

Реальная динамика релевантных социально-экономических показателей должна являться основой для оценки эффективности деятельности органов власти и их руководителей, оплаты труда, стимулирования и принятия кадровых решений.

Обращает внимание совпадение динамики рассматриваемых индексов. Если в отдельные периоды эта связь носила неявный характер, то в горизонте всего исследования она очевидна. В этом проявляется преимущество исследования длинных трендов. Теснота статистической связи между значениями индексов подтверждается расчетом корреляции между ними с коэффициентом, равным 90% при $p = 0,0000$. Иными словами, в 90% случаев рост показателей развития здравоохранения в 1984–2016 гг. происходил на фоне аналогичного возрастания значений показателей в отраслевой системе государственной службы. Все использованные показатели являются независимыми, поэтому одновременный рост и снижение индексов отражают существование объективной эмпирической закономерности. Таким образом, подтверждается гипотеза о том, что государственный аппарат вносит вклад в достижение приоритетов отраслевого развития, и существует закономерное соответствие в процессах развития отрасли здравоохранения и аппарата государственной службы.

Выводы

Если оценивать эффективность отраслевого управления, то органами здравоохранения в последние годы достигнут высокий уровень эффективности, так как значительный объем функций исполняется сравнительно небольшим числом госслужащих в условиях умеренного финансирования и на фоне положительной динамики показателей развития отрасли. Вместе с тем поводы для оптимизма пока весьма умеренные, если оценивать динамику развития обоих индексов не в краткосрочной, а в длительной перспективе, соответствующей хронологическим рамкам исследования. Видно, что самые низкие значения индекса развития отрасли здравоохранения отмечены в 1999–2003 гг. (на 5–6% ниже средних по выборке), а самые высокие значения — в 1984–1989 гг. (на 10–15% выше средних). Одинаковые значения индекса отмечены в 1991 и 2014, 1985 и 2016 гг. Это означает, что реального развития здравоохранения все постсоветские годы не происходило: отрасль вошла в затяжной кризис и только в последний период возвратилась на исходный уровень, но очень медленными темпами.

С другой стороны, в целом за все анализируемые годы значение индекса развития государственной службы в органах управления здравоохра-

нением снизилось на 6%. Сопоставимые значения выявлены в 1992 и 2014, а также 1991 и 2016 гг. Это указывает, что за весь период система государственной службы не продемонстрировала развития, эволюционировала нестабильно и в целом функционирует сегодня на уровне, сопоставимом с началом 1990-х гг., но хуже середины 1980-х. Таким образом, можно сделать вывод, что отрасль в настоящее время развивается более быстрыми темпами по сравнению с управляющей ей системой государственной службы.

На наш взгляд, реальная динамика релевантных социально-экономических показателей должна являться основой для оценки эффективности деятельности органов власти и их руководителей, оплаты труда, стимулирования и принятия кадровых решений.

Современные госслужащие призваны не «командовать» отраслью, а анализировать происходящие в ней процессы, изучать влияние различных факторов и формировать стратегии изменений для достижения конечных результатов, заданных на политическом уровне, с учетом имеющихся ресурсов. Для этого в аппарат должны привлекаться отраслевые специалисты с опытом работы в первичном звене. К подобным выводам приводит изучение лучших практик управления здравоохранением в стране и мире.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Шишкин С. В., Власов В. В., Боярский С. Г., Засимова Л. С., Колосницына М. Г., Кузнецов П. П., Овчарова Л. Н., Сажина С. В., Степанов И. М., Хоркина Н. А., Шевский В. И., Шейман И. М., Якобсон Л. И. Здравоохранение: современное состояние и возможные сценарии развития: доклад. М.: Изд-во НИУ ВШЭ; 2017. 57 с.
2. Speller V. Principles and Practice of Health Promotion. Health Promotion and Healthy Public Policy. 2013. URL: <https://www.healthknowledge.org.uk/public-health-textbook/disease-causation-diagnostic/2h-principles-health-promotion/responsibilities-health-physical-mental> (дата обращения: 03.04.2018).
3. Богма К. А. Программно-целевой подход как стратегия эффективного управления региональной системой здравоохранения. В сб.: Актуальные проблемы повышения эффективности государственной власти и управления в современной России. Ростов н/Д.: Изд-во ЮРИУ РАНХиГС; 2016:27–32.
4. Аганбегян А. Г., Варшавский Ю. В., Жуковский В. Д. О программно-целевом управлении в здравоохранении. SPERO. 2007;(7):5–26.
5. Пономаренко Б. Т., Раевская И. А. Работа с персоналом в медицинских организациях. Государственная служба. 2016;2(100):104–108.
6. Семенов Ф. М. Государственная служба и кадровая политика Росздравнадзора. Вестник Росздравнадзора. 2014;(5):56–62.
7. Крашенинникова Ю. А. Медицинская статистика как способ легитимации распределения ресурсов в российской системе здравоохранения. Вопросы государственного и муниципального управления. 2011;(4):28–42.

8. Chandler A. Democracy, gender and social policy in Russia: a wayward society. Houndsmills: Palgrave Macmillan; 2013. 173 p. DOI: 10.1057/9781137343215
9. Berman B. W. The generalist-specialist interface: not a zero-sum game. Clin pediatr (Phila). 2014;(53):719–720. DOI: 10.1177/0009922813500341
10. Шейман И.М. Проблемы перехода на подушевой принцип оплаты первичной медико-санитарной помощи. Вопросы государственного и муниципального управления. 2016;(4):143–164.

REFERENCES

1. Shishkin S. V., Vlasov V. V., Boyarskiy S. G., Zasimova L. S., Kolosnitsyna M. G., Kuznetsov P. P., Ovcharova L. N., Sazhina S. V., Stepanov I. M., Khorkina N. A., Shevskiy V. I., Sheyman I. M., Yakobson L. I. Healthcare: Current Status and Possible Development Scenarios: report. Moscow: Higher School of Economics; 2017. 57 p. (In Russ.).
2. Speller V. Principles and Practice of Health Promotion. Health Promotion and Healthy Public Policy. 2013. URL: <https://www.healthknowledge.org.uk/public-health-textbook/disease-causation-diagnostic/2h-principles-health-promotion/responsibilities-health-physical-mental> (accessed 03.04.2018).
3. Bogma K. A. The program-targeted approach as a strategy for effective management of the regional healthcare system. Rostov-on-Don: Presidential Academy; 2016:27–32. (In Russ.).
4. Aganbegyan A. G., Varshavsky Yu.V., Zhukovsky V. D. On program-target management in public health. SPERO. 2007;(7):5–26. (In Russ.).
5. Ponomarenko B. T., Raevskaya I. A. Work with personnel in medical organizations. Public service. 2016;2(100):104–108. (In Russ.).
6. Semenov F. M. Public service and personnel policy of Roszdravnadzor. Bulletin of Roszdravnadzor. 2014;(5):56–62. (In Russ.).
7. Krashennnikova Yu. A. Medical statistics as a method of legitimizing resource allocation in the russian public health system. Public administration issues. 2011;(4):28–42. (In Russ.).
8. Chandler A. Democracy, gender and social policy in Russia: a wayward society. Houndsmills: Palgrave Macmillan; 2013. 173 p. DOI: 10.1057/9781137343215
9. Berman B. W. The generalist-specialist interface: not a zero-sum game. Clin pediatr (Phila). 2014;(53):719–720. DOI: 10.1177/0009922813500341
10. Sheyman I. M. Problems of transition to the per capita principle of payment for primary health care. Public Administration Issues. 2016;(4):143–164. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Борщевский Георгий Александрович — кандидат исторических наук, доцент Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) при Президенте РФ, Москва, Россия
ga.borshchevskiy@migsu.ranepa.ru

ABOUT THE AUTHOR

George A. Borshchevskiy — Ph.D. (History), Associate Professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia
ga.borshchevskiy@migsu.ranepa.ru

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-76-83
УДК 005.2(045)
JEL H12

Антикризисное бизнес-регулирование России: новый этап

А.Н. Ряховская,
Финансовый университет,
Институт экономики
и антикризисного управления
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-7566-933X>

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется эффективность государственного антикризисного бизнес-регулирования, обосновывается ошибочность внедрения либеральных идей минимального присутствия государства в экономических процессах, роль экстрактивных институтов в дифференциации российского общества. Исследуется целесообразность внедрения в российское общество инклюзивных институтов, даны их основные характеристики. Рассмотрены ошибочные действия государства при переходе российской экономики на рыночные условия хозяйствования, в том числе деиндустриализация, приватизация общенародной собственности и их последствия для экономики и для субъектов рыночной экономики, населения, тем самым обосновывается необходимость активизации инвестиционных процессов, их обеспечения финансовыми ресурсами государства и крупного бизнеса. Также исследуется целесообразность применения модели «государство развития», предусматривающей сочетание рыночных методов с активным государственным участием, обосновывается целесообразность активизации инновационного потенциала в высокотехнологичных отраслях, в том числе машиностроении, что особенно важно в условиях «цифровой революции», развития нанотехнологий, биоинженерных и информационно-коммуникационных технологий с привлечением крупного российского бизнеса.

Ключевые слова: эффективность государственного регулирования экономики; ошибочность либеральных идей; целесообразность увеличения доли участия государства в управлении экономикой; экстрактивные и инклюзивные институты; модель «государство развития»; инновационные проекты; высокотехнологичные отрасли; «цифровая революция»; нанотехнологии; биоинженерные и информационно-коммуникационные технологии; социальная ответственность бизнеса

Для цитирования: Ряховская А.Н. Антикризисное бизнес-регулирование России: новый этап. *Управленческие науки*. 2018;8(2):76-83. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-76-83



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-76-83
УДК 005.2
JEL H12

Anti-Crisis Business Regulation in Russia: New Stage

A.N. Ryakhovskaya,
Finance University,
Institute of Economics and Anti-crisis Management,
Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-7566-933X>

ABSTRACT

The article regards the effectiveness of state business regulation proving the falsity of liberal ideas of minimizing the state participation in economic processes; the role of extractive institutes in the differentiation of the Russian society. It also studies the practicability of the introduction of inclusive institutes into the Russian society and gives their main characteristics. The article regards the error actions of the state during the transition to the market economy including deindustrialization, privatization of the public property, etc., and their economic impact on the market economy agents and population. The research proves the necessity of revitalization of investment processes and their financial support from the Government and big business. The article also regards the practicability of using the 'developing state' model, combining market instruments with active State participation; revitalization of the innovative processes in high-tech industries, including machine building; and what is of the utmost importance in the "digital revolution" – the development of nanotechnologies, biologically engineered technologies, and information-communication technologies reinforced with added participation of the Russian big business.

Keywords: effectiveness of state regulation of economy; falsity of liberal ideas; practicability of increasing State participation in economic management; extractive and inclusive institutes; 'developing state' model; innovation projects; high-tech industries; digital revolution; nanotechnologies; biologically engineered and information-communication technologies; business social reliability

For citation: Ryakhovskaya A.N. Anti-crisis business regulation in Russia: New stage. *Management Sciences*. 2018;8(2):76-83. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-76-83

Введение

С развитием рыночных отношений, расширением экономических и иных связей на мировом уровне все большее значение приобретает разработка эффективного механизма антикризисного бизнес-регулирования на разных уровнях принятия решений, в первую очередь на макроуровне, т.е. на уровне государства.

Основные цели антикризисного бизнес-регулирования на уровне государства в стабильных условиях функционирования заключаются в реа-

лизации системы мер по предупреждению опасных для его жизнедеятельности кризисных явлений, обеспечении экономического роста, занятости всего трудоспособного населения, поддержания стабильного уровня цен, устойчивости национальной валюты, внешне-экономического равновесия и решении других важнейших задач ради обеспечения материального благосостояния всего общества.

Основная задача государства при проведении антикризисного бизнес-регулирования — создание правовой основы функционирования и раз-

вития экономической системы, благоприятных условий для субъектов рыночной экономики на макро-, мезо- и микроуровнях.

Состояние экономических и политических институтов государства является основными характеристиками развития его экономики, свидетельствует об уровне эффективности государственного антикризисного бизнес-регулирования, которое характеризуется уровнем достижения важнейших общественных показателей. Результаты анализа показателей российской экономики свидетельствуют о том, что на протяжении последних пяти лет имеет место постоянный экономический спад, который, судя по тенденции развития, будет усиливаться. Исследование причин указанных негативных параметров свидетельствует о неэффективной политике государства, отсутствии научно-обоснованной стратегии развития экономики, основанной на интегральном строе — синтезе рыночного и государственного регулирования экономики.

Анализ эффективности антикризисного бизнес-регулирования России

Важным при этом является наличие полной ответственности государства за обеспечение экономического роста. Однако российская практика самоустранения государства из экономических процессов, либеральные идеи минимального присутствия государства оказались ошибочными. Это стало возможным ввиду превалирования в российском обществе последние 25 лет экстрактивных институтов [1], главной задачей которых является получение дохода от одной части населения и его направление на обогащение элиты — другой составляющей населения России.

При всех негативных последствиях превалирования экстрактивных институтов в большей части истории развития человеческого общества, зачастую они обеспечивали экономический рост соответствующих государств ввиду заинтересованности элиты в увеличении получаемой ренты.

Однако в России действие экстрактивных институтов проявляется в худшем варианте ввиду того, что несостоятельная политика государства в распределении доходов населения исключает в полной мере формирование среднего класса, являющегося основой экономических процессов развитых стран.

В случае превалирования в обществе инклюзивных институтов [1] стимулируется экономическая активность больших групп населения, обеспечивается защита прав частной собственности, справедливое правосудие, иные стимулирующие формирование в обществе созидательные настроения и деяния, другие факторы.

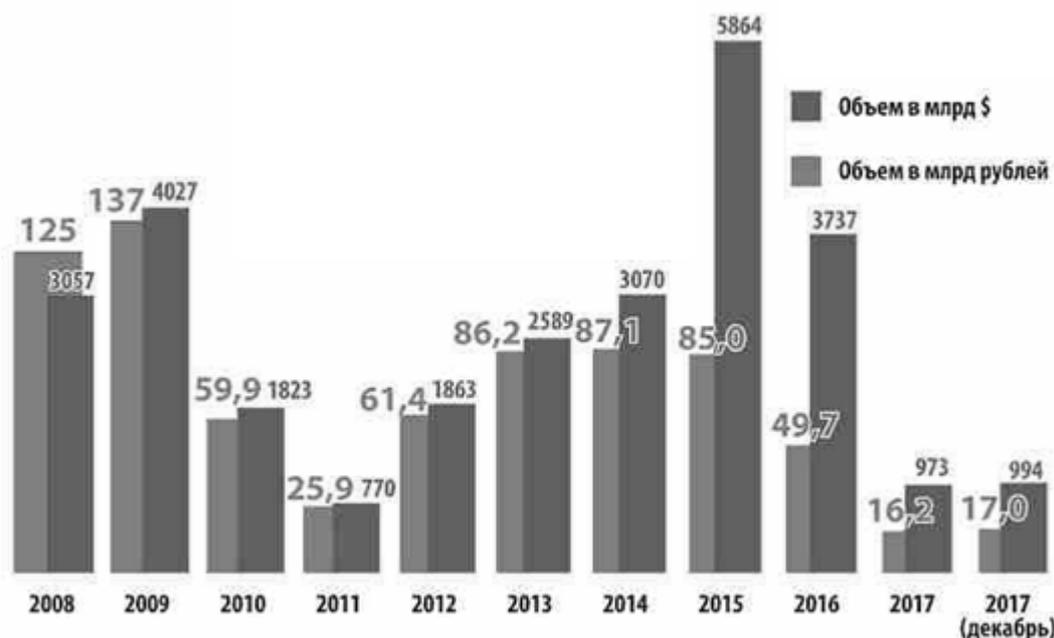
Отсутствие в российской экономике инклюзивных институтов обусловлено патерналистскими провалами и ошибочностью установок государства, что оказывает негативное влияние на экономические процессы и в конечном итоге тормозит экономический рост. К важнейшим ошибочным установкам государства следует отнести проведенную деиндустриализацию страны, полученную примитивную структуру производства, главным негативным результатом которых сегодня является тотальная зависимость от экспорта.

Также негативное влияние на российскую экономику, еще одним провалом ее государственного регулирования является отечественный способ приватизации общенародной, государственной собственности, продажа которой осуществлена по скандально низким ценам в пользу определенных юридических и физических лиц с применением метода залоговых аукционов, при которых правительство России в частные банки на открытые им счета перечисляло бюджетные средства с последующим оформлением кредитов под залог акций наиболее привлекательных государственных предприятий, которые затем переходили в собственность указанных банков — участников консорциумов.

По результатам проверки законности проведенной приватизации Счетная палата обосновала вывод о том, что «сделки кредитования Российской Федерации под залог акций государственных предприятий могут считаться притворными, поскольку банки фактически „кредитовали“ государство государственными деньгами»¹.

Негативным последствием воздействия на экономику России экстрактивных институтов является высокий уровень пассивности населения, его нежелание кооперироваться для решения

¹ Доклад Счетной палаты «Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993–2003 гг.». URL: <https://wiki2.org/ru> (дата обращения: 17.01.2018).



Динамика изменений резервного фонда / Dynamic pattern of the Reserve Fund

Источник / Source: Минфин России / Ministry of Finance of the RF.

жизненно важных проблем, брать на себя ответственность за гражданские инициативы.

Серьезные негативные последствия указанных институтов проявляются в низком уровне здоровья российского населения, разрушенной трудовой этике, повсеместной коррумпированности чиновников различных уровней власти, технологическом отставании, других негативных проявлениях, что практически исключает возможность формирования качественной, патриотически настроенной на достижение высоких целей в интересах российского общества правящей элиты.

Анализ эффективности методов антикризисного управления российского правительства свидетельствует о том, что во многих секторах экономики наблюдаются депрессивные явления, преодолеть которые возможно активизацией инвестиционных процессов с наполнением экономики финансовыми ресурсами. Именно это является основной задачей правительства на современном этапе развития экономики.

Однако, как показывает российская практика, при появлении незапланированных нефтяных доходов государственного бюджета они направляются в Резервный фонд при наличии огромной потребности в них реального сектора экономики (см. рисунок), который с 01.02.2018 г. присоединен

к Фонду национального благосостояния — единому суверенному фонду России (ФНБ).

Однако средства фонда использовались в основном не по назначению, что характеризует как недопустимую проводимую Минфином политику выделения изъятых из Резервного фонда бюджетных средств в экономику государства в конце финансового года, которые в конечном итоге остаются в бюджете страны неизрасходованными ввиду нехватки времени на их использование. Таким образом за несколько последних лет сформированы огромные внутренние резервы, которые выявила Счетная палата, по результатам проверки которой неиспользуемые остатки на счетах федерального бюджета по состоянию на 01.06.2017 г. превышают 7,5 трлн руб., что составляет три бюджетных дефицита, направления неиспользования которых неизвестно.

Серьезные обоснования со стороны Минфина и Банка России необходимы по разъяснению целесообразности увеличения международных резервов РФ на 28 млрд руб. в первую неделю 2018 г., в том числе за счет изъятия из Резервного фонда в конце декабря 2017 г. 1 трлн руб.

По состоянию на 05.01.2018 г. величина международных резервов РФ составила 25 трлн руб., превысив 3-летний максимум с конца 2014 г. При этом по международно-признанным критериям

их величина для России не должна превышать 220 млрд долл.

Выявленное неэффективное использование средств в Фонде национального благосостояния ввиду отсутствия научно-обоснованной программы управления, приумножения капиталов представляется недопустимым для экономики России, с ее огромной потребностью в строительстве и модернизации инфраструктуры, необходимостью инвестирования в значительных объемах в почти уничтоженную множеством финансовых кризисов экономику.

Кроме этого, множество вопросов вызывает политика Банка России, решения которого в конце прошлого года сделали фактически недоступными кредиты для коммерческих предприятий различных отраслей хозяйствования, что свидетельствует о неэффективности, губительности для экономики государства реализуемой им политики.

Таким образом, в рамках преодоления стагнации, обеспечения стабильного развития российской экономики в современном мире при значительном влиянии на все сферы жизни «цифровой революции», развитии нанотехнологий, биоинженерных и информационно-коммуникационных технологий необходимо учитывать, что положение в российской экономике может даже ухудшиться, так как переходные процессы неизбежно влекут за собой структурные кризисы и соответствующие диспропорции в различных сферах, что требует от государства учета в максимальной степени всех тенденций указанных глобальных перемен и разработки наиболее конкурентной модели управления экономическими процессами с увеличением активности участия в них государства и обеспечением мобилизационного рывка в экономике.

Российскому государству, учитывая негативное влияние на его экономику «невидимой руки рынка» [2–3], необходимо применение модели «государство развития»², реализацией которой в том или ином виде обусловлены успехи экономического развития разных стран. При этом государство компенсирует недостатки свободного рынка, активизируя свою роль вмешательством

² С. Глазьев: «12 шагов для экономического развития России». «Газета.Ru» от 27.03.2017. URI: <https://www.gazeta.ru/business/2017/03/27/10595417.shtml> (дата обращения: 12.04.2017).

в рыночную экономику, оказывая поддержку приоритетных высокотехнологичных отраслей, увеличивая в значительной степени государственные субсидии в социальную сферу, обеспечивая справедливое перераспределение доходов с увеличением ассортимента и качества социальных услуг и уровня благополучия населения.

Важной характеристикой модели «государство развития» является создание экономической системы, преодолевающей провалы рынка, обусловленные структурными и глобальными факторами, регулирующей различные диспропорции, сочетающей преимущества рыночной экономики и социализма, которую успешно на протяжении продолжительного времени реализует Китай, демонстрирующий самые высокие темпы развития национальной экономики в мире.

Основой модели «государство развития» являются федеральные и региональные институты развития. Однако эффективность созданных в России 36 федеральных институтов и более 200 организаций регионального уровня минимальна³.

При этом, как уже отмечалось, стихийная экономическая политика должна быть преобразована в стратегическое планирование, обеспечивающее поддержку приоритетных отраслей и предприятий с учетом наличия в них наибольшего инновационного потенциала и необходимостью решения комплекса задач в импортозамещении [4, 5].

Анализ инновационного потенциала в современной национальной экономике России свидетельствует о том, что наибольшая его величина сосредоточена (имеется) в оборонном машиностроении, атомной энергетике, авиакосмической промышленности, в других высокотехнологичных отраслях.

В рамках решения проблемы импортозамещения основой сохранения и развития различных видов производств может стать машиностроение, которое, совершенствуя технологии и методы организации бизнес-процессов входящих в него предприятий, обеспечит экономику государства современной техникой.

Однако в настоящее время машиностроение нашей страны представлено незначительным числом не объединенных в единые комплексы

³ URL: <https://4science.ru/news/Otkrita-registraciya-na-pervii-ezhгодnii-forum-institutov-razvitiya> (дата обращения: 03.03.2018).

разрозненные предприятия. Значительная часть бизнеса предприятий рассматриваемой отрасли ликвидирована в результате реализованных дел о банкротстве, что привело к ликвидации ранее функционирующих производственных комплексов.

В целях возрождения машиностроительных предприятий и утраченных комплексов необходима разработка соответствующих программ инновационного обновления и модернизации технологического парка, предусматривающих выпуск новой, высокотехнологичной продукции, основанной на новых инновационных идеях, что требует также научно-обоснованных разработок и утверждения соответствующих инвестиционных проектов, значительных объемов финансовых ресурсов, а главное — обеспечение их успешной реализации.

При разработке направлений ресурсного обеспечения инвестиционных проектов необходима четкая регламентация процедур, создание концепции их информационного обеспечения, учет всех инновационных рисков, формирование комплекса превентивных антикризисных мер по их предупреждению и минимизации воздействия.

Важной составляющей комплекса подготовительных мер реализации инвестиционных проектов является обеспечение их финансирования, источниками которого должны быть как бюджетные ассигнования, так и денежные средства бизнес-структур, гарантированность получения которых требуют коренной перестройки отношений государства с крупным бизнесом, что является задачей особой важности и одним из приоритетных направлений внутренней государственной политики.

При этом необходимо реализовать комплекс мер по повышению социальной ответственности бизнеса с применением в ряде случаев соответствующих мер принуждения в целях обеспечения обновления в необходимых объемах основных фондов и применяемых технологий, их модернизацию с целью расширения производства, уплату налогов и взносов, создание рабочих мест, своевременную выплату достойной зарплаты и т.д. на приватизированных ранее предприятиях государственности, что обеспечит в конечном итоге учет интересов государства и российского населения, повышение благосостояния всего общества.

В целях решения важнейшей задачи обеспечения государством активизации инвестиционных процессов в стратегически важных отраслях экономики с привлечением финансовых ресурсов бизнес-элиты российского общества оно обязано обеспечить стабильную нормативную законодательную базу, стабильные условия работы в долгосрочной перспективе, доступные кредитные ресурсы, а также прямую поддержку в случае реализации проектов на стратегически важных производствах.

В решении другой стратегической для российской экономики задачи — уход от сырьевой модели ввиду развития технологий, в значительной степени снижающих энерго- и материалоемкость зарубежных производств, что способствует снижению спроса на мировом рынке на экспортруемые Россией углеводороды, необработанную древесину, продукцию металлургии и т.д. — важна роль крупного бизнеса, активизация участия которого в решении указанных проблем — одна из актуальных задач государства.

При разработке концепции развития инновационного потенциала в указанных высокотехнологичных отраслях необходимо учитывать, что зачастую входящие в их состав предприятия и холдинговые структуры производят продукцию в рамках размещенного госзаказа, что практически исключает конкуренцию за его получение и обеспечивает им конкурентные преимущества, что требует ужесточения соответствующих норм и правил.

Однако и в этом случае возможно негативное развитие событий, так как государство не всегда выступает в качестве надежного партнера. В российской практике имеют место случаи, когда государство, получив продукцию предприятия в рамках размещенного госзаказа, не оплачивает ее производство, что влечет за собой неуплату предприятием налоговых платежей и сборов, срыв сроков выплаты заработной платы, невозможность оплаты обязательств с контрагентами. Но самым главным негативным последствием невыполнения государством своих обязательств по размещенному и выполненному госзаказу является подача заявления в арбитражный суд по месту нахождения должника о признании его несостоятельным (банкротом) со стороны другого государственного органа — Федеральной налоговой службы, что представляется недопустимым

и требует от государства своевременного и в полном объеме выполнения своих обязательств.

Значима роль информационного обеспечения инвестиционных процессов в машиностроении, оборонной и аэрокосмической промышленности и других отраслях, в том числе высокотехнологичных, решающих конкретные, чрезвычайно важные для экономики России по обеспечению ее безопасности задачи. Кроме этого, специфической особенностью предприятий практически всех видов деятельности и отраслей хозяйствования является выполнение в недавнем прошлом непрофильных видов деятельности, возрождение которых в современных условиях будет способствовать решению комплекса социальных задач российского государства⁴, в первую очередь укреплению здоровья работников и членов их семей, развитию сельского хозяйства и внутрироссийского туризма, повышению внутреннего спроса населения.

Данное предложение о целесообразности сохранения и в большинстве случаев возрождения непрофильных видов деятельности для указанных организаций, о необходимости комплексного решения проблем российской экономики и ее населения подлежит серьезному обсуждению, научному обоснованию и проработке при разработке системы мер по повышению эффективности антикризисного управления на различных уровнях, таких как эксплуатация приватизированных предприятий и повышение социальной ответственности их собственников. Особое внимание в рамках решения указанного комплекса задач необходимо уделять повышению эффективности их использования.

Как представляется, проработка указанных предложений целесообразна именно в рамках реализации модели «государство развития».

Так, до недавнего времени большинство крупных предприятий практически всех отраслей народного хозяйства имели в своем составе непрофильные активы — санатории, пансионаты, медсанчасти, спорткомплексы, активное пользование услугами которых их работниками и членами их семей, а также предприятий-партнеров

обеспечивало не только возможность поддержания состояния их здоровья на должном уровне, что является важнейшей задачей государства, но и обеспечивало реализацию культурно-массовых мероприятий, сплачивающих трудовые коллективы, формирующих династии, воспитывало преемственность поколений, чувство патриотизма.

Особое значение для проблемного российского сельского хозяйства имеет факт наличия в недавнем прошлом практически у всех рассматриваемых непрофильных структур различных предприятий, подсобных сельских хозяйств, продукция которых в значительной степени покрывала потребность пансионатов и санаториев в овощной и животноводческой продукции. Важным при этом является обеспечение рабочими местами населения близлежащих населенных пунктов.

Отчуждение непрофильных активов из состава рассматриваемых предприятий привело к резкому снижению числа отдыхающих ввиду коммерциализации их деятельности, дороговизны услуг и в конечном итоге к их массовому закрытию.

Еще одним негативным фактором упразднения подсобных хозяйств является значительное увеличение площадей, исключенных из оборота земель, брошенных построек.

Их возрождению в России есть серьезные противники в лице агрохолдингов, развитию которых оказывается государством серьезная помощь, что в конечном итоге является одной из причин массового банкротства крестьянских фермерских хозяйств и малых сельских предприятий. Однако в интересах государства и его населения предлагаемое направление целесообразно проработать с целью возрождения и развития в рамках комплексной антикризисной программы государства.

Выводы

Таким образом, на современном этапе развития экономики России необходимо совершенствование методов антикризисного бизнес-регулирования, формирование эффективного механизма управления устойчивым развитием различных социально-экономических систем, что обусловлено высокой степенью нестабильности и изменчивости экономики государства, в первую очередь под воздействием антироссийских санкций, в результате неэффективного управления, влияния иных негативных факторов.

⁴ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). Статья 7.

Совершенствование методов государственного регулирования экономики в кризисных условиях предполагает необходимость учета противоречивых интересов хозяйствующих субъектов, формирования сбалансированных, обоснованных

подходов с целью сохранения и развития работоспособного бизнеса и минимизации возможных неблагоприятных последствий использования методов государственного антикризисного бизнес-регулирования.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Дарон Аджемоглу, Джеймс А. Робинсон. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: Издательская группа «АСТ»; 2015. 720 с.
2. Ряховская А.Н., Таги-Заде Ф.Г. Анализ механизмов ценовых отношений в коммунальной деятельности. Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2008;3(27):643.
3. Ряховская А.Н. Модернизация на икономиката-макроиконически, финансов и социални аспекти. Стопанска академия «Д. А. Ценов». Свищов (Болгария), Академично издателство «Ценов»; 2008. 375 с.
4. Ряховская А.Н. Государственное регулирование экономики: риски и перспективы. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015;1(21):31–36.
5. Ряховская А.Н., Маркина Е.В. Проблемы импортозамещения в России: возможные направления решен. Международна юбилейна научно-практическа конференция европейски практики и национални рефлексии в планирането. Свищов. 24–25 април. 2015. 86 с.

REFERENCES

1. Daron Adzhemoglu, Dzheymys A. Robinson. Why are Some Countries Wealthy and Other Countries Poor. Moscow, AST Publ.; 2015. 720 p. (In Russ.).
2. Ryakhovskaya A. N., Tagi-Zade F. G. Price Relations Mechanisms Analysis in Communal Activity. Modern Economics Issues. Eurasian International Scientific-Analytical Journal. 2008;3(27):643. (In Russ.).
3. Rjahovskaja A. N. Modernizacija na ikonomikata-makroikonomicheski, finansov i socialni aspekti. Bulgaria, Cenov Publ.; 2008. (In Bulg.).
4. Ryakhovskaya A. N. State Economic Development. MIR. Modernization. Innovation. Development. 2015;1(21):31–36. (In Russ.).
5. Rjahovskaja A. N., Markina E. V. Import Replacement Problems in Russia. Possible Ways of Solution. Svishhov Publ. Bulgaria. 2015, 486 p. (In Bulg.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Антонина Николаевна Ряховская — профессор Департамента менеджмента, руководитель научной школы «Антикризисное управление», Финансовый университет, ректор Института экономики и антикризисного управления, Москва, Россия
rectorat_ieay@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Antonina N. Ryakhovskaya — Dr. Sci. (Econ.), Professor of Management Department, Supervisor of Anti-Crisis Management Scientific School of Finance University, Rector of Institute of Economics and Anti-crisis Management, Professor, Moscow, Russia
rectorat_ieay@mail.ru

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-84-93
УДК 338.24(045)
JEL P51

Оценка регулирующего воздействия в постсоветских странах: результаты, проблемы, перспективы

И.Д. Тургель,

Уральский федеральный университет,
Екатеринбург, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-8647-7739>

А.Ж. Панзабекова,

Институт экономики
Министерства образования и науки,
Алматы, Республика Казахстан
<https://orhid.org/0000-0002-6389-9637>

АННОТАЦИЯ

В качестве предмета исследования выступает институт оценки регулирующего воздействия, внедряемый в сфере государственного регулирования экономики в постсоветских странах. Целью исследования является анализ основных подходов к внедрению оценки регулирующего воздействия в постсоветских странах – в России, Армении, Белоруссии, Казахстане, Кыргызстане, Узбекистане, а также определение перспектив развития данного института в странах, входящих в анализируемую совокупность. Используя методологию компаративных исследований, проведено сравнение в указанных странах содержания понятия «оценка регулирующего воздействия», состава объектов оценки и уровней управления, на которых она выполняется; проанализирована методическая база оценки регулирующего воздействия и модели организации мониторинга и контроля качества оценки регулирующего воздействия в исследуемых странах. Охарактеризована роль ОРВ в системе государственного регулирования экономики в странах постсоветского пространства. Выявлено общее и особенное в функционировании механизмов оценки регулирующего воздействия в анализируемых странах; охарактеризованы проблемы внедрения оценки в деятельность органов государственной власти и местного самоуправления; обоснованы перспективы развития института оценки. По итогам исследования сделаны выводы о необходимости повышения качества существующего методического обеспечения ОРВ, отсутствии методических подходов к оценке эффективности данного института, рисках формализации процедур ОРВ, целесообразности «встраивания» ОРВ в общегосударственную стратегию стимулирования бизнеса и экономического роста. Также отмечено, что на современном этапе развития института оценки мало внимания уделяется поиску альтернативных вариантов решения проблем, требующих государственного вмешательства в экономику.

Ключевые слова: институт ОРВ; постсоветское пространство; экспертиза ex-ante; экспертиза ex-post; сравнительный анализ

Для цитирования: Тургель И.Д., Панзабекова А.Ж. Оценка регулирующего воздействия в постсоветских странах: результаты, проблемы, перспективы. *Управленческие науки*. 2018;8(2):84-93. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-84-93



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-84-93
UDC 338.24(045)
JEL P51

Regulatory Impact Assessment in Post-Soviet Countries: Results, Problems and Prospects

I.D. Turgel,

Ural Federal University,
Yekaterinburg, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-8647-7739>

A.Zh. Panzabekova,

Institute of Economics of Science Committee
of the Education and Science Ministry,
Almaty, Republic of Kazakhstan
<https://orhid.org/0000-0002-6389-9637>

ABSTRACT

The subject of research is the institute of regulatory impact assessment, implemented in the sphere of state regulation of economy in post-Soviet countries. The research aims to analyze the main approaches to the implementation of the regulatory impact assessment in the post-Soviet countries – Russia, Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Uzbekistan, as well as to determine the prospects of development of this institute in the countries included in the analyzed set. Using the methodology of comparative research, the study collates the concept content of “regulatory impact assessment” in some of the post-soviet countries, the structure of the objects of assessment and government levels, at which it is performed. The research analyzes the methodological framework of the regulatory impact assessment and models of the organization of monitoring and quality control of regulatory impact assessment in the countries from the analyzed set. The paper characterizes the role of the regulatory impact assessment in the system of state regulation of economy in the countries of post-Soviet space, identifies the general and specific features in the functioning of the mechanisms of regulatory impact assessment in the analyzed countries, describes the problems of assessment in the activities of state authorities and local self-government, and substantiates the development prospects of the institute of the regulatory impact assessment. The research provides findings on the need for improving the quality of the existing methodological support of the regulatory impact assessment, the lack of methodical approaches to evaluating the effectiveness of this institution, the risks of formalizing procedures of the regulatory impact assessment, and the feasibility of the regulatory impact assessment “integration” in the national strategy to encourage business and economic growth. Moreover, the paper notes that at the present stage of the development of the regulatory impact assessment institute little attention is paid to finding alternative solutions which require government interference in the economy.

Keywords: regulatory impact assessment institute; the former Soviet Union space; ex-ante assessment; ex-post evaluation; comparative analysis

For citation: Turgel I.D., Panzabekova A.Zh. Regulatory impact assessment in post-soviet countries: Results, problems and prospects. *Management Sciences*. 2018;8(2):84-93. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-84-93

Введение

Важным инструментом, способствующим повышению эффективности государственного регулирования, сегодня становится оценка регулирующего воздействия, направленная на улучшение условий ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности и ограничение избыточного регулирования в экономике. Данный вид экспертизы является относительно новым для России. Внедрение института ОРВ в отечественную правотворческую практику началось в середине 2010 г.¹ Однако уже можно с уверенностью говорить об особой значимости данного института для формирования оптимальных условий взаимодействия бизнеса и государства. В этой связи целью проведенного исследования стало сравнение подходов к внедрению института оценки регулирующего воздействия в ряде постсоветских стран, выявление общих и специфических тенденций и обоснование перспектив развития данного института для стран анализируемой совокупности. Полигоном исследования выступили Россия, Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан. Выбор данных стран обусловлен их заинтересованностью в развитии института ОРВ, высокой степенью экономической интеграции (за исключением Узбекистана все другие страны входят в состав Евразийского экономического союза), что требует формирования единых подходов по ключевым позициям государственной регуляторной политики.

Методы исследования

Методы исследования интегрируют подходы, которые условно можно разделить на три группы. В рамках первой группы формируются подходы к изучению института оценки регулирующего воздействия как элемента системы государственного регулирования экономики, выявляются системные проблемы его внедрения и развития. Здесь следует отметить работы И.П. Сидорчука [1], В.Д. Кривова и Д.Г. Владимирова [2], Д.В. Цыганкова [3], Д.О. Дермана [4]. Данные работы имеют особое значение для формирования системных представлений о формирующейся системе оценки регулирующего воздействия, ее специфике, тенденциях и перспективах развития.

¹ Об утверждении Положения о порядке подготовки заключений об оценке регулирующего воздействия: Приказ Минэкономразвития Российской Федерации от 31.08.2010 № 398 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2010. № 43.

Вторая группа концентрирует работы, в которых авторы проводят компаративные исследования института оценки регулирующего воздействия в России и за рубежом. Важную роль для формирования сравнительной картины внедрения и функционирования института оценки имеют труды А.А. Волошинской [5], А.Е. Голодниковой и Д.Б. Цыганкова [6], И.Д. Тургель и С.И. Вейберт [7], С.В. Дорошенко и Ю.В. Шамкова [8]. При этом в отношении российской ситуации, как правило, подчеркивается, что проблемы внедрения института ОРВ носят системный характер и не могут быть объяснены только издержками становления.

Третья группа — это работы зарубежных авторов, анализирующих вопросы становления и развития национальных систем ОРВ в отдельных странах постсоветского пространства. Так, представляется интересным исследование М. Карлюка, в котором автор дает описание современного состояния национальной системы ОРВ в Республике Беларусь и возможные пути его развития [9]. Казахские исследователи Г.Б. Кысыкова, С. Ахметжанова и К. Копешова рассматривают соответственно организационные вопросы проведения научной экспертизы проектов нормативных правовых актов [10] и проблемы повышения качества регулятивных решений [11]. В исследовании, проведенном А.А. Чилингаряном, Ф. Ульманом и А. Пейдж, внедрение оценки регулирующего воздействия в Армении рассматривается с точки зрения оценки законодательного процесса в целом².

Вместе с тем в сложившемся массиве исследований пока недостаточно представлены работы, посвященные сравнительному анализу опыта внедрения ОРВ в странах постсоветского пространства, активно вовлеченных в процессы экономической интеграции, и создания новых государственных институтов. Чтобы оценить, какова роль оценки регулирующего воздействия в системе государственного регулирования экономики, было проведено сравнение содержания понятия «оценка регулирующего воздействия», состава объектов оценки и уровней управления, на которых она выполняется, а также проанализирована методическая база оценки регулирующего воздействия и модели организации мониторинга и контроля качества оценки регулирующего воздействия в исследуемых странах.

² Uhlmann F., Page A., Chilingaryan A. Assessment of the legislative process in the Republic of Armenia. Warsaw: OSCE Office, 2014. URL: <http://www.osce.org/odihr/126128?download=true>.

Таблица 1 / Table 1

**Терминологические подходы для обозначения оценки регулирующего воздействия /
Terminological approaches to determine the regulatory impact assessment**

Страна / Country	Термин / Term
Россия	Оценка регулирующего воздействия
Армения	Оценка регулирующего воздействия
Белоруссия	Общественное обсуждение проектов нормативно-правовых актов в сфере развития предпринимательства
Казахстан	До 2014 г. – Оценка социально-экономических последствий законов; с 2015 г. – Анализ регуляторного воздействия – обязательная процедура для нормативно-правовых актов, затрагивающих сферу предпринимательства
Кыргызстан	Анализ регулятивного воздействия нормативных правовых актов
Узбекистан	Система оценки воздействия актов законодательства (СОВАЗ)

Таблица 2 / Table 2

**Сферы регулирования, на которые распространяет свое действие оценка регулирующего
воздействия / Scope of Regulation under the Regulatory Impact Assessment**

Страна / Country	Содержание оценки / Content of assessment
Армения	Оценка регулирующего воздействия: на малый и средний бизнес; на конкурентоспособность; на борьбу с коррупцией; на социальную защиту; на бюджет; на здравоохранение; на охрану природы
Белоруссия	Оценка регулирующего воздействия проектов нормативно-правовых актов, оказывающих существенное влияние на условия осуществления предпринимательской деятельности
Казахстан	Анализ регулирующего воздействия проводится: – при обосновании решений регуляторного характера, влияющих на интересы бизнеса; – при разработке проектов законов и постановлений Правительства, технических регламентов, устанавливающих единые требования в рамках Таможенного союза, решений маслихатов, которые разрабатываются акиматами; – если предлагаемое решение увеличивает требования, усложняет процедуры их исполнения или увеличивает издержки их исполнения для бизнеса
Кыргызстан	Оценка регулирующего воздействия норм административного или экономического регулирования предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов
Россия	Оценка регулирующего воздействия проектов актов в сфере: – организации и реализации функций государственного контроля и надзора; – налогообложения и взимания сборов; – налогового контроля; – обязательных требований к продукции, а также к процессам, действующим на всех этапах ее жизненного цикла, от проектирования до утилизации; к выполнению работ и услуг; – таможенного дела; – оценки продукции, услуги на соответствие установленным требованиям и в области обеспечения безопасности производственных процессов
Узбекистан	Оценка воздействия разрабатываемых проектов и принятых нормативно-правовых актов на предпринимательскую деятельность

Роль оценки регулирующего воздействия в национальных системах государственного регулирования

Все страны анализируемой совокупности используют разные термины для обозначения процесса оценки последствий государственного регулирования (табл. 1). Однако при всем разнообразии терминов их сущность практически идентична. В рамках данного исследования мы будем использовать как обобщающий термин «оценка регулирующего воздействия».

С точки зрения сфер регулирования, на которые распространяет свое действие оценка регулирующего воздействия, отметим, что в Армении, Казахстане и России наиболее четко сформулированы виды правоотношений, попадающие в сферу ОРВ (табл. 2).

Сравнительный анализ объектов оценки показывает, что становление национальных систем ОРВ начинается с анализа проектов нормативных актов (экспертиза ex-ante), как показано в табл. 3. Только после прохождения этого этапа, накопления определенного опыта начинает внедряться оценка воз-

Таблица 3 / Table 3

**Объект оценки регулирующего воздействия при экспертизе ex-ante /
The object of the regulatory impact assessment in the ex-ante test**

Страна / Country	Объект оценки / Object of Assessment
Армения	Воздействие проектов принимаемых нормативных правовых актов на малый и средний бизнес, конкурентоспособность, борьбу с коррупцией, социальную защиту, бюджет, здравоохранение, охрану природы
Белоруссия	Проекты нормативных правовых актов, которые могут оказывать существенное влияние на условия осуществления предпринимательской деятельности
Казахстан	<ul style="list-style-type: none"> – Проекты документов государственного планирования РК; – проекты законов и концепции проектов данного типа НПА, предусматривающие введение инструментов регулирования и связанных с ними требований; – проекты нормативных правовых актов, предусмотренных отдельными пунктами Закона РК «О разрешениях и уведомлениях»; – проекты нормативных правовых актов, предусмотренных отдельными пунктами Закона РК «О частном предпринимательстве»; – проекты регламентов, устанавливающих единые технические требования в рамках Таможенного союза; – проекты решений местных представительных органов. <p>Все вышеназванные проекты НПА являются объектами оценки в случае, когда их принятие связано с введением инструментов регулирования и связанных с ними требований</p>
Кыргызстан	Проекты НПА, содержащие нормы административного или экономического регулирования предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов
Россия	<ul style="list-style-type: none"> – Последствия принятия проекта НПА; – наличие избыточных требований и ограничений в сфере предпринимательства и экономической деятельности; – наличие положений, ведущих к появлению избыточных требований и ограничений в сфере предпринимательства и экономической деятельности; – наличие положений, способствующих возникновению необоснованных расходов предпринимателей, а также необоснованных бюджетных расходов
Узбекистан	<p>Проекты нормативных правовых актов, предусматривающие:</p> <ul style="list-style-type: none"> – введение новых ограничений, разрешительных процедур, лицензий либо распространение имеющихся ограничений, разрешительных процедур и лицензионных видов деятельности на более широкий круг субъектов предпринимательства; – введение дополнительных требований или условий для получения документов разрешительного характера либо лицензий; – введение требований (условий), которые могут повлечь значительные расходы у субъектов предпринимательства; – увеличение требований к минимальному размеру уставного капитала субъектов предпринимательства – юридических лиц; – влияние на права и законные интересы 30 и более процентов субъектов предпринимательства в соответствующей сфере; – сокращение (уменьшение) предоставленных прав либо установление дополнительных обязанностей, новых мер ответственности субъектов предпринимательства; – установление льгот по налогам и другим обязательным платежам, иных льгот, гарантий и преференций для субъектов предпринимательства, а также предоставление субъектам предпринимательства новых прав

Примечание. НПА – нормативный правовой акт.

действию уже действующих нормативно-правовых актов (экспертиза ex-post). В настоящий момент оба вида экспертиз осуществляет только Россия. В Кыргызстане и Узбекистане предполагается возможность проведения двух видов экспертиз, однако реально есть опыт проведения только экспертизы ex-ante. В Казахстане делаются первые шаги по проведению оценки последствий регулирования. Так, постановлением Правительства Республики Казахстан утверждены Правила, регламентирующие

разработку и утверждение годового отчета о ситуации, существующей в стране в сфере регулирования предпринимательской деятельности³.

И наконец, с точки зрения уровня управления, на котором осуществляется оценка, (табл. 4), наиболее

³ Постановление Правительства Республики Казахстан от 31.12.2015 № 1149 «Об утверждении Правил разработки и утверждения годового отчета о состоянии регулирования предпринимательской деятельности в Республике Казахстан».

широкий охват наблюдается в России, Узбекистане и Кыргызстане. В этих странах ОРВ теоретически может осуществляться на всех уровнях управления — общегосударственном, региональном и местном. В России только начался процесс внедрения ОРВ в деятельность органов МСУ — с 01.01.2015 г. ОРВ осуществляют столицы субъектов РФ⁴. В 2016 г. законами регионов были установлены перечни муниципальных районов и городских округов, в которых ОРВ муниципальных НПА, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности, является обязательной.

В Кыргызстане предусмотрена обязанность проведения ОРВ на местном уровне, но реально на этом уровне управления опыта оценки пока нет. В Узбекистане ОРВ проводят органы государственной исполнительной власти в административно-территориальных единицах первого и второго порядка⁵. В Белоруссии оценка регулирующего воздействия проводится на общегосударственном и региональном уровнях (облсполкомами и горисполкомом г. Минска). В Казахстане Министерством национальной экономики РК совместно с представителями Всемирного банка в 2016 г. был проведен ряд обучающих семинаров — тренингов по проведению анализа регулирующего воздействия в регионах.

Среди наиболее активных регуляторов лидирующие позиции занимают органы, непосредственно связанные с регулированием предпринимательской деятельности, в сферу ведения которых входят финансы, экономика, сельское хозяйство, таможенное регулирование и др. Также следует отметить, что проведение мониторинга ОРВ позволяет наглядно представить, насколько значительно число государственных структур, оказывающих влияние на предпринимательскую деятельность, и заставляет задуматься о поиске более рационального распределения их функций, исключении дублирования и в конечном итоге об оптимизации институциональной структуры государственного управления.

⁴ О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов и экспертизы нормативных правовых актов: Федеральный закон РФ от 30.12.2015 № 447-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191498.

⁵ К единицам первого порядка относятся 12 областей, 1 автономная республика и 1 город центрального подчинения, к единицам второго порядка — административные районы и города (за исключением городов районного подчинения).

Методическая база оценки регулирующего воздействия

Основными критериями для оценки качества методического обеспечения ОРВ, на наш взгляд, могут являться:

- степень конкретизации рекомендаций;
- многообразие рекомендуемых методов (как качественных, так и количественных), четкая спецификация ситуаций, в которых рекомендуется их применение;
- тщательность описания технологий и процедур использования количественных методов анализа;
- наличие специализированных методических разработок для разных видов оценки и для органов управления разных уровней [7].

С этой точки зрения наиболее детализированная методическая база ОРВ разработана в России⁶. В ее состав входят как рекомендации для осуществления разных видов экспертиз, так и рекомендации для уполномоченных органов всех уровней. Следует отметить тщательно проработанные разделы, связанные с комплексным использованием количественных и качественных методов анализа. Также сегодня только в России сформулированы и реально используются критерии оценки степени регулирующего воздействия⁷.

⁶ О проведении оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ: утв. постановлением Правительства РФ от 30.01.2015 № 83. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/resources/9ebce3d3-89a7-4dcf-adf0-4947f31c32a8/xNLH5JPmb4s.pdf>; Типовые методические рекомендации по организации и проведению процедуры оценки регулирующего воздействия проектов муниципальных нормативных правовых актов и экспертизы муниципальных нормативных правовых актов: письмо Минэкономразвития России от 12.12.2014 № 31260-ОФ/Д26и. URL: http://www.econom.brk.ru/bank/ocenka_reg_vozd/img-z15104020-0001.pdf; Об утверждении Методических рекомендаций по организации и проведению процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов субъектов РФ и экспертизы нормативных правовых актов субъектов РФ: утв. приказом Минэкономразвития России от 26.03.2014 № 159. URL: http://belgorodinvest.com/files/Metod_rec_ORV_Minec_N_159_260314.pdf; Об утверждении формы сводного отчета о проведении оценки регулирующего воздействия, формы заключения об оценке регулирующего воздействия, методики оценки регулирующего воздействия: приказ Минэкономразвития России от 27.05.2013 № 290. URL: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/ria/info/lib/doc20130527_08.

⁷ См.: О порядке проведения федеральными органами исполнительной власти оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов, проектов поправок к проектам федеральных законов и проектов решений Совета Евразийской экономической комиссии, а также

Таблица 4 / Table 4

Уровень управления, на котором осуществляется оценка регулирующего воздействия /
The levels of government, using the regulatory impact assessment

Страна / Country	Уровень управления / Level of authority		
	Общегосударственный	Региональный	Местный
Россия	•	•	•
Кыргызстан	•	•	•
Узбекистан	•	•	•
Белоруссия	•	•	
Казахстан	•		
Армения	•		

В Казахстане методика проведения анализа регуляторного воздействия отражена в Правилах, утвержденных приказом министра национальной экономики РК от 21.01.2015. В положениях Правил, так же как и в российской практике, отражены цели проведения анализа регуляторного воздействия, которые в первую очередь связаны с повышением результативности и эффективности государственной политики, в том числе на основе оценки альтернативных подходов к решению экономических проблем⁸.

В Армении методика оценки регулирующего воздействия варьируется в зависимости от объекта оценивания. Так, выделяется оценка регулирующего воздействия на малый и средний бизнес; на конкурентоспособность; антикоррупционных нормативных правовых актов; социальную защиту; бюджет; здравоохранение; охрану природы⁹.

Методические рекомендации Кыргызстана и Узбекистана¹⁰ носят существенно более общий характер.

о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ: постановление Правительства РФ от 17.12.2012 № 1318 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 52. Ст. 7491; О проведении оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ: утв. постановлением Правительства РФ от 30.01.2015 № 83. URL: <http://economy.gov.ru/minec/resources/9ebce3d3-89a7-4dcf-adf0-4947f31c32a8/xNLH5JPmb4s.pdf>.

⁸ Приказ министра национальной экономики РК от 30.11.2015 № 748 «Об утверждении Правил проведения и использования анализа регуляторного воздействия регуляторных инструментов».

⁹ Anti-corruption Reforms in Armenia: Round 3 Monitoring of the Istanbul Anti-Corruption Action Plan. Report. OECD: Anti-Corruption Network For Eastern Europe And Central Asia, 2014. URL: <http://www.oecd.org/corruption/acn/Armenia-Round-3-Monitoring-Report-ENG.pdf>.

¹⁰ О мерах по внедрению системы оценки воздействия актов законодательства на предпринимательскую деятель-

В них упоминается целесообразность использования анализа выгод и издержек анализируемых нормативных правовых актов, но без подробного описания конкретного инструментария. Так, в Кыргызстане упоминается возможность проведения частичного и полного ОРВ, при этом полная оценка регулирующего воздействия проводится в случае, если величина выгод или затрат превышает 0,1% ВВП республики за предыдущий год¹¹. В Белоруссии четких требований к ОРВ пока нет — для оценки последствий принимаемых нормативных правовых актов сформулирована методика, оценивающая только бюджетные последствия¹².

Организация мониторинга и контроль качества ОРВ

Особое значение при исследовании особенностей проведения оценки регулирующего воздействия на территории постсоветского пространства имеет анализ масштабов распространения и качества подготовки отчетов об ОРВ, который может быть выполнен на основе как агрегированных данных

ность (вместе с Положением о порядке оценки воздействия разрабатываемых проектов и принятых нормативно-правовых актов на предпринимательскую деятельность через Единый портал интерактивных государственных услуг Республики Узбекистан): постановление Кабинета министров Республики Узбекистан от 02.12.2014 № 328. URL: http://lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=2509057.

¹¹ Методика проведения анализа регулятивного воздействия нормативных правовых актов на деятельность субъектов предпринимательства: постановление Правительства Кыргызской Республики от 30.09.2014 № 559. URL: <http://www.gov.kg/?p=43487>.

¹² Об утверждении Инструкции по методике подготовки финансово-экономических обоснований к проектам нормативных правовых актов: постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 30.06.2009 № 88/124. URL: <http://pravo.newsby.org/belarus/postanov7/pst684.htm>.

мониторинга, осуществляемого соответствующими уполномоченными органами власти, так и информации о конкретных заключениях, размещаемых в открытом доступе. Безусловно, наличие общегосударственного мониторинга является показателем определенной зрелости института ОРВ. Однако сегодня на постоянной основе мониторинг деятельности в сфере ОРВ осуществляется только в России. Министерство экономического развития РФ осуществляет ежемесячный мониторинг заключений об ОРВ со второй половины 2014 г. Определенные возможности для агрегированного анализа деятельности в сфере ОРВ есть в Узбекистане и Кыргызстане, где информация по оценке конкретных проектов нормативных правовых актов представлена на единых общегосударственных интернет-порталах. В Казахстане готовится Сводный годовой отчет о проведении оценки, который вносится на рассмотрение Межведомственной комиссии по вопросам регулирования предпринимательской деятельности (МВК)¹³. В других странах информация или носит закрытый характер, или «рассеяна» по сайтам органов власти, проводящих оценку регулирующего воздействия (Белоруссия, Армения).

С учетом доступности данных, анализ масштабов распространения и качества, информация о проведении оценки регулирующего воздействия могут включать три содержательных блока.

1. Данные о количестве подготовленных заключений. Так, с 2010 по 2016 г. Минэкономразвития РФ подготовлено 5792 заключения об ОРВ. В предшествующем, 2015 г., федеральные органы исполнительной власти России подготовили 1125 заключений, в 2016 г. — уже 1148¹⁴. Для сравнения, в Казахстане в 2016 г. было рассмотрено 127 регуляторных требований¹⁵. Существенно различается вклад органов власти разных уровней в общий объем заключений об оценке регулирующего воздействия. В России в общем объеме заключений об ОРВ преобладают заключения органов власти субъектов РФ и местного

самоуправления. Это связано с переходом в 2014 г. к обязательной подготовке заключений субъектами РФ, распространением с 2015 г. требований по проведению ОРВ на уровень муниципалитетов. В Узбекистане на субнациональном уровне ОРВ реально осуществляется на уровне хокимиятов областей и г. Ташкента (в 2015 г. их доля в общем количестве заключений об ОРВ составила 68%), данные о проведении ОРВ на местном уровне отсутствуют¹⁶.

2. Степень выполнения органами власти требований к качеству подготовки и организации процесса проведения оценки регулирующего воздействия. При анализе данного показателя практически во всех странах отмечаются общие недостатки: существенные издержки субъектов предпринимательской деятельности в связи с введением нового регулирования, в то время как разработчик указывал об отсутствии дополнительных расходов; ненадлежащее заполнение ключевых разделов сводного отчета; процедурные нарушения; низкий уровень квалификации государственных и муниципальных служащих, выполняющих оценку регуляторного воздействия; формальный характер подготовленных заключений.

3. Эффективность деятельности органов государственной власти и органов МСУ по реализации регуляторной функции и проведению оценки регулирующего воздействия за отчетный период. Следует отметить, что некоторые страны пытаются использовать показатели, отражающие качество регуляторной политики в целом, а не только качество заключений об ОРВ. Так, Армения в качестве цели реформирования системы государственного регулирования экономики указывает сокращение количества регулирующих норм на 10% и упрощение 15% действующих регулирующих норм в отдельных секторах экономики к 31.07.2015 г.¹⁷

Выводы и рекомендации

1. В странах анализируемой совокупности в настоящее время созданы основные правовые и организационные предпосылки для проведения оценки регулирующего воздействия, однако внедрение

¹³ Постановление Правительства РК от 31.12.2015 № 1149 «Об утверждении Правил разработки и утверждения годового отчета о состоянии регулирования предпринимательской деятельности в Республике Казахстан».

¹⁴ Оценка регулирующего воздействия: шесть лет в России. URL: <http://orv.gov.ru/Content/Item?n=23791>.

¹⁵ Годовой Отчет Министерства национальной экономики РК «О состоянии регулирования предпринимательской деятельности в Республике Казахстан». Астана, 2017 г.

¹⁶ Единый портал интерактивных государственных услуг Узбекистана. URL: <https://my.gov.uz/ru/getPublicService/332>.

¹⁷ Uhlmann F., Page A., Chilingaryan A. Assessment of the legislative process in the Republic of Armenia. Warsaw: OSCE Office, 2014. URL: <http://www.osce.org/odihr/126128?download=true>.

рассматриваемого института нельзя считать завершенным. Существенными проблемами являются низкое качество и формальный характер сводных отчетов о проведении ОРВ, частые нарушения процедур проведения оценки, низкая степень вовлеченности бизнес-сообщества в процесс принятия решений.

2. Пока нет успешных примеров разработки методических подходов к эффективности оценки регулирующего воздействия. Информация ограничивается несистематизированными данными о масштабах предотвращенного ущерба, сэкономленных средствах бюджета или предпринимателей. Эти данные носят «единичный» характер и приводятся только в качестве примеров по отдельным заключениям, без сопоставления с объемом затрат государства на выполнение самой процедуры ОРВ, что не позволяет провести результирующую оценку.

3. Скорость и количество принимаемых законопроектов, а также достаточно широко определяемая сфера ОРВ создают значительное давление и на органы — разработчики проектов нормативных правовых актов и на представителей бизнес-сообщества, участвующих в проведении оценки регулирующего воздействия. Данный фактор со временем может привести к снижению качества оценки и формализации данного института.

4. В кратко- и среднесрочном аспекте совершенствование института ОРВ связано с развитием методов оценки последствий принятых НПА (оценка ex-post), оценки стандартных издержек ведения бизнеса, устранением нечетких формулировок понятий в НПА, регламентирующих проведение ОРВ. Необходимо четко определить стадии, на которых проекты нормативных правовых актов становятся доступными для анализа их регулирующего воздействия институтами гражданского общества. В долгосрочном аспекте развитие института оценки возможно в части внедрения оценки воздействия на конкуренцию, которая может являться интегрированной частью системы ОРВ.

5. Последнее по значимости, но не по значению. Институт оценки регулирующего воздействия зачастую воспринимается как панацея от всех болезней постсоветской экономики. Однако само по себе внедрение института ОРВ не способно автоматически повысить инвестиционную привлекательность страны, обеспечить благоприятные условия для бизнеса. ОРВ дает эффект, если является элементом общегосударственной стратегии стимулирования бизнеса и экономического роста, которую согласованно реализуют не только уполномоченный орган, а все органы государственного управления, оказывающие существенное влияние на создание условий для развития экономики страны.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Сидорчук И.П. Оптимизация правового регулирования на основе оценки регулирующего воздействия. *Право.by*. 2017;(1):21–25.
2. Кривов В.Д., Владимиров Д.Г. Оценка регулирующего воздействия в обосновании государственных решений. *Федерализм*. 2015;(1):111–118.
3. Tsygankov D.V. Regulatory impact assessment in Russia, in: *Regulatory Reforms — Implementation and Compliance: Proceedings of the Tenth Congress of the International Association of Legislation (IAL) in Veliky Novgorod*, June, 2012. Kabyshev S.V., Mader L., eds. Vol. 17. Baden-Baden: Nomos; 2016:249–267.
4. Дерман Д.О. Оценка регулирующего воздействия как управленческая инновация в системе государственного регулирования в России и странах ближнего зарубежья. *Вестник Казанского технологического университета*. 2013;(11):278–281.
5. Волошинская А.А. Оценка регулирующего воздействия в России и мире: одно сходство и семь различий. *Государственное управление. Электронный вестник*. 2015;(49):52–74.
6. Голодникова А.Е., Цыганков Д.Б. «Таргетирование» оценки регулирующего воздействия: международные подходы и российская практика. *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2015;(4):7–40.
7. Тургель И.Д., Вейберт С.И. Институт оценки регулирующего воздействия в странах СНГ: комплексный анализ. Екатеринбург: Уральский институт — филиал РАНХиГС при Президенте РФ; 2015. 96 с.
8. Шамков Ю.В., Дорошенко С.В. Институт оценки политики в пространстве ШОС. *Экономика региона*. 2012;(4):212–217.
9. Карлюк М. Лепшае дзяржаўнае рэгуляванне ў Беларусі праз ацэнку рэгулятыўнага ўплыву: policy brief. Minsk: Беларускі фонд публічнай палітыкі; 2012. 189 с.

10. Кысыкова Г.Б. Задачи научной антикоррупционной экспертизы проектов нормативных правовых актов (по материалам Республики Казахстан). Теория и практика общественного развития. 2013;(4):287–289.
11. Ахметжанова С., Копешова К. Совершенствование регуляторной политики в государственном управлении в мировой практике и в Казахстане. Международный журнал реформы и практики государственной службы. 2016; (1). URL: <https://www.astanahubjournal.org/index.php/ijcsrp/issue/view/17> (дата обращения: 18.07.2017).

REFERENCES

1. Sidorchuk I.P. Optimization of law regulation on the base of regulatory impact assessment. Law.by. 2017;(1):21–25. (In Russ.).
2. Krivov V.D., Vladimirov D.G. Regulatory impact analysis as the base of the state decisions. Federalism. 2015;(1):111–118. (In Russ.).
3. Tsygankov D.B. Regulatory impact assessment in Russia, in: Regulatory Reforms — implementation and compliance: Proceedings of the tenth congress of the international association of legislation in Velikii Novgorod, June, 2012. Kabyshev S.V., Mader L., eds. Vol. 17. Baden-Baden: Nomos Publ., 2016:249–267.
4. Derman D.O. Regulatory impact assessment as a management innovation in the system of state regulation in Russia and CIS countries. Bulletin of Kazan Technological University. 2013;(11):278–281. (In Russ.).
5. Voloshinskaya A.A. Regulatory impact assessment in Russia and in the world: One similarity and seven differences. Public Administration. Electronic Bulletin. 2015;(49):52–74. (In Russ.).
6. Golodnikova A.E., Tsygankov D.B. “Targeting” regulatory impact assessment: International approaches and Russian practice. Questions of state and municipal government. 2015;(4):7–40. (In Russ.).
7. Turgel’ I.D., Vejbert S.I. Institute of Regulatory Impact Assessment in the CIS countries: a comprehensive analysis. Yekaterinburg: Ural institute — territorial branch of RANEPА Publ.; 2015. 96 p. (In Russ.).
8. Shamkov Yu.V., Doroshenko S.V. Institute of Policy Evaluation in the SCO area. The Economy of the Region. 2012;(4):212–217. (In Russ.).
9. Karlyuk M. Лепшае дзяржаўнае рэгуляванне ў Беларусі праз ацэнку рэгулятыўнага ўплыву: policy brief. Minsk: Беларускі фонд публічнай палітыкі; 2012. 189 с. (In Belaruss).
10. Kysykova G.B. Tasks of scientific anti-corruption expertise of draft regulations (materials of the Republic of Kazakhstan). Theory and practice of social development. 2013;(4):287–289 (In Russ.).
11. Ahmetzhanova S., Kopeshova K. Improving of regulatory policy in state government: International and Kazakhstan experience. International journal of civil service reform and practice. 2016;(1). URL: <https://www.astanahubjournal.org/index.php/ijcsrp/issue/view/17> (accessed 28.04.2017). (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Ирина Дмитриевна Тургель — доктор экономических наук, профессор, зам. директора по науке Высшей школы экономики и менеджмента, Уральский федеральный университет, Екатеринбург, Россия
turgel@k96.ru

Аксана Жакитжановна Панзабекова — кандидат экономических наук, доцент, зам. директора по международному сотрудничеству и внедрению, Институт экономики Министерства образования и науки Республики Казахстан, Алматы, Республика Казахстан
aksanat@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Irina D. Turgel — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Deputy Director for Research Graduate School of Economics and Management, Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia
turgel@k96.ru

Axana Z. Panzabekova — Can. Sci. (Econ.), Associate Professor, Deputy Director for International Cooperation and Implementation, Institute of Economics of Science Committee of the Education and Science Ministry, Almaty, Republic of Kazakhstan
aksanat@mail.ru

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-94-105
УДК 331.1(045)
JEL E24

Исследование факторов, влияющих на формирование человеческого капитала в Российской Федерации

Е.А. Пришляк,

РГУ им. А.Н. Косыгина;
Финансовый университет,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0003-1964-962X>

С.Г. Радько,

РГУ им. А.Н. Косыгина,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-2115-8638>

АННОТАЦИЯ

Ключевым параметром, определяющим конкурентоспособность современных организаций, регионов, стран и отдельных индивидов, является уровень сформированного и накопленного человеческого капитала как интегральная оценка результата инвестирования в запас знаний, умений и навыков в физическое здоровье, в инновационный потенциал. В последнее время изучение тенденций формирования и эффективного использования человеческого капитала в российской экономике приобрело особую актуальность в комплексных исследованиях. Целью данного исследования является изучение некоторых факторов, влияющих на формирование человеческого капитала в Российской Федерации. Методы проведенного исследования включают статистический и динамический анализ, синтез. Информационно-эмпирическую базу исследования составили материалы Федеральной службы государственной статистики, аналитические материалы исследовательских институтов, материалы Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (RLMS-HSE).

Как результат, выявлены количественные характеристики человеческого капитала Российской Федерации, необходимые для анализа и определения эффективных действий, направленных на формирование человеческого капитала в российских условиях, учитывающих отраслевые и региональные особенности конкурентоспособности работников, предприятий, отраслей, регионов. Кроме того, проведена идентификация факторов институциональной среды, определяющих значимые долгосрочные изменения в качестве человеческого капитала.

Аналитическое исследование основных факторов формирования человеческого капитала определило ключевые проблемы процесса: снижение уровня естественного прироста населения страны, состояние здоровья населения (увеличение числа заболевших серьезными социально-значимыми недугами), низкий уровень инновационной активности организаций и недостаточное финансирование научных исследований и разработок, отраслевую и территориальную дифференциацию в оплате труда и, как следствие, несбалансированное распределение трудовых ресурсов.

Ключевые слова: человеческий капитал; факторы формирования человеческого капитала: демографические; экономические; социальные; экологические; институциональные; поведенческие; структура человеческого капитала

Для цитирования: Пришляк Е.А., Радько С.Г. Исследование факторов, влияющих на формирование человеческого капитала в Российской Федерации. *Управленческие науки*. 2018;8(2):94-105. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-94-105



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-94-105
UDC 331.1(045)
JEL E24

Studying the Factors Affecting the Generation of Human Capital in the Russian Federation

E.A. Prishlyak,

RSU named after A.N. Kosygin,
Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-1964-962X>

S.G. Rad'ko,

RSU named after A.N. Kosygin,
Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-2115-8638>

ABSTRACT

The key parameter that determines the competitiveness of modern organizations, regions, countries and individuals is the level of formed and accumulated human capital as an integral assessment of the investment result in the stock of knowledge, skills, physical health, innovative potential. In recent years, the study of trends in the formation and effective use of human capital in the Russian economy has become particularly relevant in complex studies.

The purpose of this study is analysis of the factors affecting the human capital formation in the Russian Federation. The study methods include statistical and dynamic analysis, synthesis. The information and empirical base of the study included the materials of the Federal State Statistics service, analytical materials of research institutes, materials of the Russian Longitudinal Monitoring Survey Higher School of Economics (RLMS-HSE). As a result, there were revealed the quantitative characteristics of the human capital of the Russian Federation, necessary for the analysis and determination of effective actions aimed at the formation of human capital in the Russian environment, taking into account the sectoral and regional characteristics of the competitiveness of personnel, enterprises, industries, regions. Furthermore, the identification of the institutional environment factors that determine significant long-term changes in the quality of human capital was carried. The analytical study of the main factors of human capital formation identified the key problems of the process: the reduction of the natural population growth level, the population health (the increase in the number of patients with serious socially significant diseases), the low level of organization innovative activity and insufficient funding for research and development, sectoral and territorial differentiation in payment for labour and as a consequence the unbalanced distribution of labour resources.

Keywords: human capital; human capital formation factors: demographic; economic; social; ecological; institutional; behavioural; structure of human capital

For citation: Prishlyak E.A., Rad'ko S.G. Studying the factors affecting the generation of human capital in the Russian Federation. *Management Sciences*. 2018;8(2):94-105. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-94-105

Введение

Человеческий капитал — это фактор увеличения доходов населения, высокий уровень развития которых способствует повышению конкурентоспособности организаций и росту национального благосостояния. Формирование человеческого капитала осуществляется посредством объединения многих факторов и по различным направлениям, он может реализовываться в различных формах и проходить через все этапы жизненного цикла человека. Определенная структура и качество человеческого капитала способствуют экономическому росту, улучшают экономическое и социальное благосостояние людей. В этой связи возникает необходимость разработки и внедрения современных подходов к управлению человеческим капиталом, учитывающих его структуру, факторы, способствующие формированию качественного человеческого капитала, взаимообусловленность процессов формирования и использования человеческого капитала. Важной представляется аналитическая информация о базовых факторах, влияющих на формирование человеческого капитала.

Теоретические предпосылки исследования факторов, влияющих на формирование человеческого капитала

Вопросы формирования и развития человеческого капитала исследовались многими учеными, которые изучали содержание человеческого капитала, его влияние на процесс создания общественных и индивидуальных благ. Основателями теории человеческого капитала считаются Г. Беккер и Т. Шульц. Последний провел много исследований для понимания значения человеческого капитала как основного фактора производства индустриальной и постиндустриальной экономики. Г. Беккер рассматривал понятие человеческого капитала применительно к организациям и предприятиям [1–3].

Человеческий капитал следует рассматривать как ключевой ресурс и фактор роста любой экономической системы. Человеческий капитал — это совокупность знаний, навыков, способностей, компетенций людей, которые создают стратегические возможности повышения конкурентоспособности предприятий, отраслей, социально-экономических комплексов, муниципальных территорий, регионов, стран. Доход от использования человеческого капитала может получить как сам обладатель капитала, т.е. человек, имеющий определенные знания, способности, умения,

навыки, так и организация, предоставляющая ему возможности реализовать эти профессиональные способности, навыки, знания [4].

В документах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приводится определение человеческого капитала как «знаний, навыков, компетенций и других свойств, воплощенных в людях, которые способствуют созданию личного, социального и экономического благополучия», что помещает в центр внимания при исследовании человеческого капитала запас знаний, навыков, умений индивидуума [5].

С. Фишер, Р. Дорнбуш, К. Шмалензи считают, что «человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Он включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию» [6].

А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова определяют человеческий капитал как «сформированные в результате инвестиций и накопленные человеком определенный запас здоровья, знания, навыки, способности, мотивации, которые ведут к росту квалификации работника, целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности и качества его труда и тем самым ведут к росту заработков данного человека» [7].

Ю.А. Корчагин занимался исследованиями и оценкой российского человеческого капитала. Он адаптировал западные теории человеческого капитала к российским условиям. В его монографии человеческий капитал рассматривается как главный производительный и социальный фактор развития экономической системы. Кроме того, Ю.А. Корчагин разработал ключевые положения концепции отрицательного человеческого капитала, определяемого как «негативный социально-экономический балласт общества, тормозящий его развитие». Ученый в своих исследованиях также пытался определить синергетический эффект, достигаемый в процессе роста и развития человеческого капитала в различных социально-экономических системах.

Основные результаты исследований Ю.А. Корчагина сводятся к тезису об определяющей роли человеческого капитала в социально-институциональной системе и в социально-экономическом развитии государства. Он определяет человеческий капитал как «интенсивный производительный и социальный фактор, на который не распространяется закон убывающей отдачи и который способен накапливаться за счет

Таблица 1 / Table 1

Базовые составляющие человеческого капитала / Basic Components of Human Capital

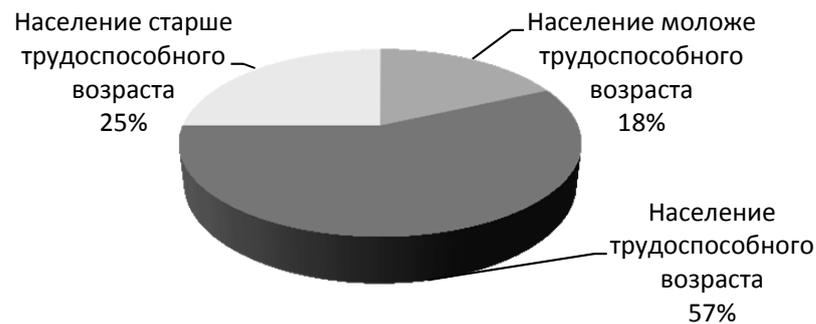
Человеческий капитал / Human Capital	Компоненты / Components
Капитал здоровья	<ul style="list-style-type: none"> – Наследственность по состоянию здоровья (предрасположенность к каким-либо заболеваниям); – физический и психологический потенциал; – общее состояние здоровья; – психическое здоровье; – уровень развития здравоохранения; – обеспечение безопасности (физической, экономической, экологической, производственной, социальной); – психологическая и социальная устойчивость
Капитал образования	<ul style="list-style-type: none"> – Общие знания; – специальные знания; – навыки исследовательской работы; – социальная ценность знаний; – навыки самообразования
Профессиональный капитал	<ul style="list-style-type: none"> – Общепрофессиональные знания, навыки и умения; – профессиональный опыт работы; – организационные способности; – креативные способности; – предпринимательские способности; – способность к разработке и внедрению инноваций; – производительные способности
Капитал культуры	<ul style="list-style-type: none"> – Общая культура и искусство; – воспитание; – социально-культурная мотивация к саморазвитию
Поведенческий капитал	<ul style="list-style-type: none"> – Преобладающие социальные ценности; – нормы поведения; – уровень развития социальной инфраструктуры; – потенциал социального взаимодействия; – трудовая мотивация; – вовлеченность в корпоративную культуру

инвестиций в интеллектуальную собственность, информационную оснащенность труда и жизнедеятельности, воспитание, обучение, знания, инновационный и институциональный потенциалы, экономическую свободу, предпринимательскую способность и предпринимательский климат, науку, культуру и искусство, безопасность и здоровье населения» [8].

Р.И. Капелюшников в своем исследовании произвел количественную оценку человеческого капитала России, что позволило выявить закономерность социально-управленческого воздействия на человеческие ресурсы с помощью количественно фиксированных показателей [9]. Ученый обращается к проблеме становления теории человеческого капитала в ее концептуальных противоречиях с теорией «фильтра», в соответствии с которой образование выполняет не производительную, а селективную (информационную) функцию, следовательно, затраты на образование признаются неэффективными. В отечественной литературе нет единого определения для понятия

«человеческий капитал». Б.М Генкин считает, что человеческий капитал характеризует компоненты потенциала человека, которые могут стать источником дохода для домашнего хозяйства, предприятия и страны. Такими компонентами могут быть физические и творческие способности человека, его знания, умения, активность [10].

Современный человеческий капитал неразрывно связан с интеллектом человека, его мотивацией к профессиональному и творческому развитию, с его ментальностью. Он формируется за счет инвестиций в различные сферы жизнедеятельности: образование, здоровье, воспитание, самообразование, в культуру и искусство, науку, развитие предпринимательства, информационное обеспечение, безопасность. Увеличение человеческого капитала за счет инвестиций в развитие и совершенствование профессиональных знаний, навыков и умений считается наиболее эффективным по сравнению с другими направлениями.



**Структура населения Российской Федерации на 01.01.2017 по возрасту /
Population Structure of the Russian Federation as of 01.01.2017 by age**

В современных условиях формирование человеческого капитала тесно связано с концепцией непрерывного образования и предполагает постоянное формирование человеком определенных знаний, умений, навыков, которые он может применять в своей профессиональной деятельности для достижения результатов и получения дохода. Каждый человек должен стремиться к повышению своего образовательного уровня в течение всей жизни. Цикл стадий формирования человеческого капитала¹ состоит из непосредственно формирования человеческого капитала как совокупности базовых составляющих и их компонентов (табл. 1) и этапа использования человеческого капитала для получения полезного результата или дохода.

Каждый цикл заканчивается получением какого-либо результата или дохода от применения приобретенных знаний и навыков. Человек может принять решение, в какой момент прекратить этап приобретения знаний и навыков. Каждая стадия формирования человеческого капитала характеризуется большим объемом знаний, навыков и умений, накопленных человеком в процессе образования, воспитания, физического совершенствования. Соответственно оказывается выше и качественный уровень человеческого капитала, который определяет, как правило, большую вероятность получения более высокого дохода. Если процесс формирования человеческого капитала замедляется, это становится признаком появления необходимости получения новых знаний и умений,

освоения новых навыков или их усовершенствования. На формирование человеческого капитала влияет целый комплекс факторов, которые можно объединить в группы: демографические, экономические, социальные, производственные, экологические, технологические, институциональные, поведенческие и др. Изучению некоторых из этих факторов и посвящено данное исследование.

Аналитическое исследование основных факторов формирования человеческого капитала в России

Основные демографические факторы, влияющие на формирование человеческого капитала, это — численность, половозрастная структура, темпы прироста населения, средняя продолжительность жизни населения и др. В Российской Федерации, по данным Федеральной службы государственной статистики, ожидаемая продолжительность жизни в 2016 г. для мужчин составляла 66,5 лет, для женщин — 77 лет. К 2035 г. по среднему варианту прогноза для мужчин ожидаемая продолжительность жизни при рождении составит 72 года, для женщин — 80 лет. На основании прогноза в период с 2017 по 2035 г. население трудоспособного возраста может сократиться в РФ более чем на 7 млн человек. Население России стареет, сокращается естественный прирост населения, что может свидетельствовать о невысоком качестве жизни (условия труда, низкий уровень доходов, невысокий уровень и неабсолютная доступность услуг здравоохранения, отсутствие культуры здорового образа жизни, высокий уровень тревожности среди населения трудоспособного возраста и др.).

На 1 января 2017 г. все население Российской Федерации составляло 146 804 тыс. человек, в том числе население трудоспособного возраста — 83 224 тыс., молодежь трудоспособного возраста (0–15 лет) — 26 895 тыс.,

¹ Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE), проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН. URL: <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms>; <http://www.hse.ru/rlms>.

Таблица 2 / Table 2

**Заболееваемость населения Российской Федерации социально-значимыми болезнями
(человек на 100 тыс. населения) / Sickness Rate of the Population of the Russian
Federation by Socially Significant Diseases (persons per 100 000 of the population)**

Зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни (на конец отчетного периода) / Registered patients with a diagnosis detected the first time (at the end of the reporting period)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Активный туберкулез	76,9	73	68,1	63	59,5	57,7	53,3
Сахарный диабет	226,8	223,1	239,8	236,5	234,9	240,6	231,4
Болезни, характеризующиеся повышением кровяного давления	609,5	593,4	587,5	616,7	691,5	898,3	954,1
Злокачественные новообразования	335,7	336,9	335,2	337,5	349,5	358,1	361,7
Болезнь, вызванная ВИЧ	40,1	41,7	41,7	44,3	50,3	59,6	59,2

Источник / Source: по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> / According to the official website of the Federal State Statistics service URL: <http://www.gks.ru>.

старше трудоспособного возраста (женщины 55 лет и старше, мужчины 60 лет и старше) — 36 685 тыс. человек (см. рисунок). За 2016 г. в России естественная убыль населения составила 2,3 тыс. человек, при этом миграционный прирост составил 262 тыс.

Состояние здоровья населения Российской Федерации можно оценить по некоторым показателям заболеваемости. Особенно важны показатели заболеваемости социально-значимыми болезнями, перечень которых утвержден постановлением Правительства РФ от 01.12.2004 № 715. Эти заболевания фактически оказывают негативное влияние на человеческий капитал на всех уровнях (табл. 2).

Наиболее серьезным представляется увеличение количества впервые выявленных больных с такими тяжелыми заболеваниями, как сахарный диабет, злокачественные новообразования, болезнями, вызванными вирусом иммунодефицита человека и характеризующимися повышением кровяного давления. Некоторые из этих заболеваний становятся причиной инвалидности людей, т.е. социальной недостаточности из-за нарушения здоровья, что приводит к ограничению их жизнедеятельности и необходимости социальной защиты со стороны государства и общества. В 2016 г. впервые признаны инвалидами более 660 тыс. человек, или 57 человек на 10 000 населения. Из них 56% — инвалиды I и II групп, а 47% от общей численности инвалидов — это инвалиды в трудоспособном возрасте. Большая часть причин инвалидности — зло-

качественные новообразования (212 тыс. человек, или 32%) и болезни системы кровообращения (207 тыс. человек, или 31%).

К социально-экономическим факторам формирования человеческого капитала относят:

- 1) здоровье населения;
- 2) общий уровень образования и профессиональной подготовки населения, предложение квалифицированной рабочей силы на рынке труда;
- 3) рынок труда, его количественные и качественные характеристики;
- 4) условия труда работников, уровень материальной обеспеченности и технико-экономического развития предприятий, уровень развития их социальной инфраструктуры;
- 5) повышение квалификации работников в соответствии с требованиями уровня развития отраслей экономики;
- 6) социальное развитие персонала предприятий.

К экологическим факторам, влияющим на формирование человеческого капитала, можно отнести общее экологическое состояние и природно-климатические условия, в которых проживает население тех или иных регионов. Экологическое состояние характеризуется такими показателями, как наличие и качество природных ресурсов, взаимодействие человека и окружающей природной среды, влияние антропогенной деятельности на состояние окружающей среды, уровень возмещения нанесенного природе

ущерба обществом в результате этой деятельности, расход невозобновляемых видов сырья. Качество питьевой воды и продуктов питания также оценивается с помощью комплекса показателей, негативные значения которых свидетельствуют о возможных угрозах со стороны этих факторов здоровью человека. Важными представляются и санитарно-гигиенические условия труда, так как они в долгой перспективе определяют вид и последствия воздействия на человека-работника.

Очевидный факт, что здоровье населения тесно связано с экологической ситуацией. По оценке экспертов Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), влияние экологических факторов на состояние здоровья населения составляет от 17 до 20% всех значимых факторов. Экологическая ситуация в Российской Федерации негативно сказывается на здоровье российских граждан, так как Россия является одной из наиболее загрязненных с экологической точки зрения стран в мире. По величине абсолютных выбросов углекислого газа в атмосферу Россия (1617 млн т в год) находится на четвертом месте в мире. Причины сложившейся ситуации — загрязнение водоемов, почвы и атмосферы отходами промышленного производства, истощение биологического разнообразия, уничтожение лесов из-за бесконтрольной и незаконной вырубki, шумовое и радиоактивное загрязнение.

В соответствии с Законом РФ «Об охране окружающей среды» все организации, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду, обязаны платить за ее загрязнение и размещение отходов. Некоторые организации в России осуществляют экологические инновации, т.е. производят новые и значительно усовершенствованные товары, работы, услуги, реализуют производственные процессы, организационные или маркетинговые методы, способствующие повышению экологической безопасности, улучшению или предотвращению негативного воздействия на окружающую среду. Так, в 2015 г. удельный вес организаций, осуществляющих экологические инновации, составил 1,6%. Среди этих организаций удельный вес организаций, осуществлявших инновации для обеспечения повышения экологической безопасности в результате использования потребителем инновационных товаров, работ, услуг, составил по направлениям:

- сокращение энергопотребления (энергозатрат) или потерь энергетических ресурсов — 54,5%;
- сокращение загрязнения атмосферного воздуха, земельных, водных ресурсов, уменьшение уровня шума — 62,5%;

- улучшение возможностей вторичной переработки (рециркуляции) товаров после использования — 25,7%.

Окружающая среда находится под влиянием как естественных изменений, так и антропогенных воздействий. В XXI в. человеческий капитал в своем формировании и развитии предполагает и экологическую составляющую, которая будет обеспечивать здоровье индивидов и их способность к развитию в различных сферах.

Важным фактором, влияющим на формирование человеческого капитала, является развитие образования в стране, которое позволяет сформировать определенный запас знаний, оптимально и рационально используемый в трудовой деятельности человека. Такой, как правило, постоянно пополняемый запас знаний и умений является источником постоянного и даже увеличивающегося дохода. На сегодняшний день достаточно востребованы специалисты как с высшим, так и со средним профессиональным образованием.

Высшее образование сегодня стало базовой потребностью российского общества — более 80% семей предпочитают, чтобы их дети получили высшее образование; более 40% семей готовы на серьезные материальные затраты (сопоставимые с затратами на обучение) для достижения этой цели. Качество образования населения во многом определяет научно-техническое развитие государства и способствует повышению конкурентоспособности отдельных работников, предприятий, отраслей экономики и страны.

В 2016 г. общее число образовательных организаций высшего образования по сравнению с 2015 г. сократилось на 8,8% (или на 79 ед.), численность студентов уменьшилась на 387,5 тыс. человек (табл. 3).

Еще одним фактором, влияющим на формирование человеческого капитала, является рынок труда. Особенностью рынка труда является то, что объектом договорных отношений между работодателем и потенциальным работником выступает способность человека к труду. В связи с этим функции рынка труда заключаются в обеспечении производственной сферы и сферы услуг трудовыми ресурсами, их распределении, в стимулировании труда за счет обеспечения работникам средств жизнедеятельности и работодателям — средств для успешного функционирования и развития предприятий.

В результате действия механизма саморегулирования рынка труда устанавливаются уровни занятости, заработной платы, уровень и структура безработицы. На спрос и предложение на рынке труда влияют такие

Таблица 3 / Table 3

**Некоторые показатели деятельности организаций высшего образования
в Российской Федерации в 2015–2016 гг. / Some Activity Indicators of the Higher
Education Organizations in the Russian Federation in 2015–2016**

Показатель / Indicator	На 01.09.2015	На 01.09.2016
Число образовательных организаций высшего образования, ед.	896	817
Численность студентов, тыс. человек	4766,5	4379
Принято на обучение по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, тыс. человек	1221,8	1151,4
Выпущено бакалавров, специалистов, магистров, тыс. человек	1300,5	1150,9

Источник / Source: по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> / According to the official website of the Federal State Statistics service. URL: <http://www.gks.ru>.

факторы, как государственная политика в области обеспечения занятости населения, уровень развития системы образования и профессионального обучения, национальные особенности и др.

Основой эффективного формирования человеческого капитала и экономического развития государства является рынок труда, обеспечивающий повышение эффективности использования отечественной рабочей силы и максимально согласованной структуры спроса на нее экономические субъекты, т.е. эффективную занятость населения.

Интересной представляется статистика рынка труда в Российской Федерации. В мае 2017 г. численность экономически активного населения в стране составила 76,0 млн человек, или 52% от общей численности населения страны, в том числе 3,9 млн человек (5,2%) были безработными. По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, по состоянию на май 2017 г. часть населения, занятого экономической деятельностью (доля занятого населения в его общей численности в возрасте 15–72 лет) составила 65,2%. Средний возраст безработных в возрасте 15–72 лет в мае 2017 г. составил 37,0 лет. При этом следует отметить, что более 32% зарегистрированных безработных находились в ситуации застойной безработицы (искали работу 12 мес. и более).

По данным проведенного Росстатом обследования, в мае 2017 г. 27,0% безработных искали работу с помощью государственных учреждений службы занятости населения, 72,2% безработных — обращались к друзьям, родственникам и знакомым².

² URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rab_sila16.pdf (дата обращения: 20.02.2018).

Наблюдается дифференциация по уровню занятости и безработицы по субъектам Российской Федерации. Выборочное обследование рабочей силы, проведенное Федеральной службой государственной статистики, показало, что в 2016 г. наибольшую долю в численности постоянного населения составляли занятые в Центральном федеральном округе (52,42%), наименьшую — в Северо-Кавказском федеральном округе (41,4%) (табл. 4).

Соотношение безработных и занятых в Российской Федерации составило в 2016 г. 5,86%, наибольшим оно было в Северо-Кавказском федеральном округе (12,38%), наименьшим — в Центральном федеральном округе (3,68%). Неравномерно распределяется занятость населения и по видам экономической деятельности. В 2016 г. в среднем наибольшая часть занятого населения в России работала в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, в гостиницах и ресторанах (18,5%), наименьшая — в сфере добычи полезных ископаемых (2,2%).

Безработица на российском рынке труда является в большей степени структурной, следовательно, можно ожидать, что в разных сегментах рынка труда одновременно будет и дефицит рабочей силы, и безработица. При рассмотрении спроса и предложения на рынке труда необходимо учитывать комплекс взаимосвязей отраслей экономики и системы профессионального образования, так как наличие образования определенного уровня также существенно сказывается на трудоустройстве человека и уровне его заработной платы.

Таблица 4 / Table 4

Численность занятых и безработных по субъектам Российской Федерации в среднем за 2016 г. (данные выборочных обследований), тыс. человек / The Number of Employed and Unemployed of the Russian Federation Subjects on the average for the year 2016, ths. of people (the results of sample surveys)

Регион / Region	Численность постоянного населения / The Resident Population	Численность занятых / Number of Employees	Численность безработных / Number of Unemployed	Соотношение занятых и постоянного населения, % / The Proportion of the Employed and Resident Population, %	Соотношение безработных и занятых, % / The Proportion of Unemployed and Employed, %
Российская Федерация	146 675	72 392,6	4243,5	49,36	5,86
Центральный федеральный округ (ФО)	39 157	20 526,6	755	52,42	3,68
Северо-Западный ФО	13 877	7 256,7	350,8	52,29	4,83
Южный ФО	16 398	7 645,7	520,6	46,63	6,81
Северо-Кавказский ФО	9 747	4 035,4	499,7	41,4	12,38
Приволжский ФО	29 655	14 710,4	746,9	49,61	5,08
Уральский ФО	12 327	6 054,9	393	49,12	6,49
Сибирский ФО	19 325	9 003,5	781,3	46,59	8,68
Дальневосточный ФО	6 189	3 159,2	196,3	51,05	6,21

Источник / Source: по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> / According to the official website of the Federal State Statistics service. URL: <http://www.gks.ru>.

Государственная политика в области развития занятости населения приоритетно направлена на повышение экономической активности населения и эффективности трудовых ресурсов, на повышение их качества за счет совершенствования системы профессионального образования. Личная мотивация работников является важным условием эффективного оборота человеческого капитала. Качественное формирование и развитие человеческого капитала обусловлено появлением новых потребностей рынка товаров и услуг. Эти потребности постоянно изменяются, увеличиваются и требуют новых компетенций, формирование которых связано с повышением уровня знаний и практических навыков людей. За счет этого увеличиваются и индивидуальные доходы, растет национальный доход страны.

Важными направлениями государственной политики на рынке труда является развитие мобильности в трудоустройстве и самозанятости, а также обеспечение эффективного функционирования механизма поддержки и стимулирования организаций и предприятий, принимающих на работу инвалидов, многодетных родителей.

На рынке труда наблюдается дифференциация по уровню оплаты труда в разных сферах экономической

деятельности, а также по регионам Российской Федерации. В I квартале 2017 г. наибольшая заработная плата была начислена в Центральном федеральном округе (46 648 руб. в среднем за месяц), максимум достигнут в Москве — 76 257 руб. В том же Центральном федеральном округе за этот период начислена и минимальная среднемесячная заработная плата — в Ивановской области 21 139 руб. Уровень дифференциации в пределах одного федерального округа составил 3,6 раза. Минимальная среднемесячная заработная плата в Российской Федерации в I квартале 2017 г. была начислена в Республике Дагестан (19 670 руб.). В мае 2017 г. максимальный уровень среднемесячной заработной платы достигнут в Ненецком автономном округе (84 418 руб.), а минимальный — в Кабардино-Балкарской Республике (21 219 руб.). Уровень дифференциации составил 4,0 раза. Среди федеральных округов лидером в мае 2017 г. стал Дальневосточный федеральный округ (52 943 руб.), наименьшая среднемесячная заработная плата начислена в Северо-Кавказском федеральном округе (23 980 руб.).

Вид экономической деятельности является одним из важных факторов дифференциации заработной платы работников. Дифференциация связана с наличием различий в уровне сложности, интенсивности,

сфер приложений и условий труда. Внутриотраслевая дифференциация определяет различия по квалификационным и профессиональным группам работников в соответствии со сложностью трудовых функций, по видам производственной деятельности и условиям труда. Межотраслевая дифференциация предполагает учет особенностей трудового процесса в отдельных отраслях, а также значения различных отраслей в экономическом развитии.

В 2016 г. наибольшая номинальная среднемесячная заработная плата была начислена в обрабатывающих производствах — сфере производства кокса и нефтепродуктов (88 194 руб.), наименьшая — в текстильном и швейном производстве (17 065 руб.). Соотношение составило 5,2 раза. В мае 2017 г. по сравнению со среднемесячным показателем 2016 г. значительно увеличилась среднемесячная заработная плата в рыболовстве и рыбоводстве — на 57% и составила 80 188 руб. Наибольшая номинальная среднемесячная заработная плата в мае 2017 г. была начислена в обрабатывающих производствах — в сфере производства кокса и нефтепродуктов (102 717 руб.), наименьшая — в текстильном и швейном производстве (19 614 руб.). Соотношение составило 5,2 раза. По некоторым видам экономической деятельности наблюдалось уменьшение среднемесячной заработной платы: в финансовой деятельности — на 3,2%, в сфере операций с недвижимостью — на 28,4%, в государственном управлении и обеспечении военной безопасности — на 5,6%.

На формирование и экономическую реализацию человеческого капитала влияют и институциональные факторы, к которым относятся:

- 1) законодательные и нормативно-правовые акты, регулирующие права человека, его развитие в семье и обществе, социально-трудовую сферу. Трудовое законодательство сдерживает изменения в уровне занятости, поддерживает ее относительную стабильность. Установленный минимальный размер оплаты труда и не очень активная деятельность центров труда и занятости по обеспечению трудоустройства безработных являются основными предпосылками сохранения невысокой заработной платы, при этом достаточно большой удельный вес переменной части заработной платы предполагает гибкое реагирование со стороны работодателя на эффективный труд работника;
- 2) государственная политика, направленная на социальное и культурное развитие человека;
- 3) обеспечение равноправия и равных возможностей для образования, трудоустройства, а также устранение дискриминации.

В Российской Федерации активному инвестированию в образование и повышение квалификации работников препятствует несовершенство институциональной среды. Договорные отношения между работником и работодателем зачастую не предусматривают регулирование вопросов, связанных с обучением работника за счет организации. А для организации-работодателя вложение средств в развитие работника, фактически в формирование и развитие человеческого капитала, связано с риском перехода работника, а следовательно, и человеческого капитала в другую организацию.

Такой риск обуславливает наличие противоречия, связанного с несовпадением экономических интересов организации-работодателя и работника. Работник (собственник человеческого капитала) заинтересован в получении как можно большего дохода за счет реализации сформированных к данному моменту компетенций (знаний, профессиональных умений, опыта и навыков), формирующих в большей степени человеческий капитал. В то же время организация (потребитель человеческого капитала) заинтересована в получении большего дохода, но за счет использования человеческого капитала как можно в более экономном варианте, т.е. организации необходимо меньше затратить средств на привлекаемых сотрудников, а это возможно в случае низкой квалификации работников и (или) низкой оплаты труда квалифицированных работников.

Существует взаимосвязь формирования человеческого капитала с доходом, получаемым работником. С увеличением дохода появляется больше возможностей для развития человеческого капитала: укрепление здоровья, повышение квалификации и др. При уменьшении дохода снижается мотивация к достижению высокого профессионализма, сокращаются возможности получения качественных образовательных услуг, не оправдываются надежды на получение большего дохода, который индивид мог бы как использовать на свое развитие, так и вкладывать в развитие своих родных, т.е. участвовать в формировании человеческого капитала.

Человеческий капитал является определяющим фактором для эффективного развития экономики и достижения конкурентных преимуществ. Многие исследователи считают, что изменения в технологиях, научные прорывы, от которых зависит экономический рост, происходят как результат накопления и развития человеческого капитала. По показателям

Таблица 5 / Table 5

**Основные показатели наукоемкости и инновационной деятельности Российской Федерации
в 2011–2015 гг. / Indicators of Research Intensity and Innovation
Activities of the Russian Federation in 2011–2015**

Показатель / Indicator	2011	2012	2013	2014	2015
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел. всего:	735 273	726 318	727 029	732 274	738 857
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	3682	3566	3605	3604	4175
Расходы на гражданскую науку из средств федерального бюджета, млн руб. В том числе: на фундаментальные исследования на прикладные научные исследования	313 899,3 91 684,5 222 214,8	355 920,1 86 623,2 269 296,9	425 302 112 230,9 313 070,8	437 273 121 599,5 315 673,8	439 393 120 203,8 319 188,9
Доля расходов на гражданскую науку в расходах федерального бюджета, %	2,87	2,76	3,19	2,95	2,81
Отношение расходов на гражданскую науку к ВВП, %	0,53	0,53	0,60	0,56	0,54
Инновационная активность организаций*, %	10,4	10,3	10,1	9,9	9,3
Удельный вес инноваций в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4

* Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году в общем числе обследованных организаций.

Источник / Source: по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> / According to the official website of the Federal State Statistics service. URL: <http://www.gks.ru>.

наукоемкости³ Россия сопоставима с инновационными и динамично развивающимися странами (табл. 5).

Следует отметить недостаточное финансирование научных исследований и разработок. Расходы на гражданскую науку в общем объеме расходов федерального бюджета снижаются и составляли в 2015 г. 2,81%. Незначителен и объем выпускаемой высокотехнологичной продукции. Удельный вес инноваций в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в 2015 г. составлял 8,4%. Согласно официальным данным, в среднем инновациями в том же году занимались 9,3% организаций, в том числе 7,9% промышленных предприятий. Аналогичные показатели для развитых стран составляют 25–30%.

Инновационная активность организаций непосредственно зависит от человеческого капитала, который они формируют и развивают. Кроме того,

³ Критерием отнесения к высокотехнологичным отраслям является высокий уровень технологического развития, определяемый по отношению затрат на НИОКР к валовой добавленной стоимости, критерием отнесения отрасли к числу наукоемких служит доля лиц с высоким уровнем профессионального образования в численности работников.

на этот показатель влияют организационные связи, высокая концентрация высококвалифицированных ученых, инженеров, техников.

Выводы

Аналитическое исследование основных факторов формирования человеческого капитала в Российской Федерации определило ключевые проблемы процесса. Прежде всего, снижение уровня естественного прироста населения страны, состояние здоровья населения (увеличение числа заболевших серьезными социально-значимыми болезнями), низкий уровень инновационной активности организаций и недостаточное финансирование научных исследований и разработок, отраслевая и территориальная дифференциация в оплате труда и, как следствие, несбалансированное распределение трудовых ресурсов.

Кроме того, формирование человеческого капитала тесным образом связано с инновационной активностью хозяйствующих субъектов, что, в свою очередь, зависит от расходов на развитие научных исследований и от результатов деятельности высококвалифицированных ученых, инженеров, техников.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Becker Gary S. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / by Gary S. Becker. 2nd ed. New York: National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press; 1975. 264 p.
2. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 6. New York; 1968.
3. Schultz T.W. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. New York; 1971. 249 p.
4. Радько С.Г., Дембицкий С.Г., Пришляк Е.А. Компетентностный подход к управлению человеческим капиталом. Дизайн и технологии. 2017;59(101):95–104.
5. Human Capital Investment: An International Comparison. Organisation for Economic Co-operation and Development. Centre for Educational Research and Innovation. OECD. Paris; 1998. 113 p.
6. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи К. Экономика. Пер. с англ. 2-е изд. М.: Дело ЛТД; 1995. 864 с.
7. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука; 1999. 309 с.
8. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и процессы развития на макро- и микроуровнях. Воронеж: ЦИРЭ; 2004. 140 с.
9. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? Препринт WP3/2012/06 Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 2012. 76 с.
10. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. М.: Норма; 2008. 448 с.

REFERENCES

1. Becker Gary S. Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education. 2nd ed. New York: National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press; 1975. 264 p.
2. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 6. New York; 1968.
3. Schultz T.W. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. New York; 1971. 249 p.
4. Radko S. G., Dembitskiy S. G., Prishlyak E.A. Competence approach to human capital management. Design and technologies. 2017;59(101):95–104. (In Russ.).
5. Human Capital Investment: An International Comparison. Organisation for Economic Co-operation and Development. Centre for Educational Research and Innovation. OECD. Paris; 1998. 113 p.
6. Fischer S., Dornbush R., Shmalenzi R. Economics. Transl. from English. 2nd ed. Moscow: Ltd. Issue; 1995. 864 p. (In Russ.).
7. Dobrynin A. I., Dyatlov S. A., Tsyrenova E. D. Human capital in the transitive economy: formation, evaluation, efficiency of use. St. Petersburg: Science; 1999. 309 p. (In Russ.).
8. Korchagin Yu. A. Human capital and development processes at macro and micro levels. Voronezh: Regional Economy Research center; 2004. 140 p. (In Russ.).
9. Kapelyushnikov R. I. How much is the human capital of Russia? Preprint WP3/2012/06. Nat. Research. University «Higher school of Economics». М.: Ed. house of Higher school of Economics; 2012. 76 p. (In Russ.).
10. Genkin B.M. Economics and sociology of labour. Moscow: Norma; 2008. 448 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Елена Анатольевна Пришляк — кандидат экономических наук, доцент Российского государственного университета им. А.Н. Косыгина, доцент Финансового университета, Москва, Россия
elenapri@mail.ru

Сергей Григорьевич Радько — доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики и менеджмента Российского государственного университета им. А.Н. Косыгина, Москва, Россия
skif13717@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Elena A. Prishlyak — Can. Sci. (Econ.), Associate Professor of the Russian State University named after A.N. Kosygin (Technology. Design. Art), Associate Professor of the Financial University, Moscow, Russia
elenapri@mail.ru

Sergey G. Rad'ko — Dr. Sci. (Econ.), Head of the Department of Economics and Management of the Russian State University named after A.N. Kosygin (Technology. Design. Art), Moscow, Russia
skif13717@yandex.ru

DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-106-114
УДК 351,004,005(045)
JEL H70, O32, L86

Организация сетевой общественной экспертизы на основе технологий коллективного интеллекта

Б.Б. Славин,

Финансовый университет,
Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0003-3465-0311>

А.Б. Славин,

Российский государственный социальный университет,
Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0002-5355-1258>

АННОТАЦИЯ

Общественная экспертиза сегодня становится важным элементом государственного управления в рамках концепции открытого правительства, позволяя разрабатывать стратегические планы и программы развития государства. Без использования сетевых и глобальных коммуникаций организовать экспертизу с участием большого числа специалистов невозможно. Однако существующие сетевые методы проведения общественных экспертиз не эффективны. Это говорит об актуальности изучения технологий для организации общественной экспертизы. Целью данной статьи является исследование возможности использования для организации общественной экспертизы технологий коллективного интеллекта. Исследование было инициировано необходимостью изучения возможности использования общественной экспертизы в деятельности распределенных ситуационных центров, которые являются основой государственного управления. В этой связи был проведен сравнительный анализ общественной и профессиональной экспертиз. Показана возможность переноса профессиональных экспертных технологий на общественную экспертизу. Это позволяет применить к общественной экспертизе компетентностный подход и технологии коллективного интеллекта. Обоснование конвергенции общественной и профессиональной экспертиз позволило выявить основные принципы организации общественной экспертизы на основе технологий коллективного интеллекта. Среди таких принципов: требование закрытости экспертных сообществ; участие в экспертизе как представителей науки, так и представителей практики; компетентный подход; совместная коллаборативная деятельность и постоянное взаимное рейтингование экспертов. Сформулированные принципы организации общественной экспертизы даны в сравнении с использованием краудсорсинга. В настоящее время наблюдается определенное разочарование в использовании сетевых методов для организации общественной экспертизы в силу ограниченности технологий краудсорсинга. Предложенный подход использования технологий коллективного интеллекта позволит изменить отношение к общественной экспертизе как к действенному и эффективному инструменту управления в рамках использования инструментов открытого правительства.

Ключевые слова: экспертиза; общественная экспертиза; экспертные сообщества; краудсорсинг; открытое правительство; коллективный интеллект

Для цитирования: Славин Б.Б., Славин А.Б. Организация сетевой общественной экспертизы на основе технологий коллективного интеллекта. *Управленческие науки*. 2018;8(2):106-114. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-106-114



DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-106-114
UDC 351,004,005(045)
JEL H70, O32, L86

Organizing the Net-Wide Public Expert Evaluation Based on Collective Intelligence Technologies

B.B. Slavin,

Financial University,
Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-3465-0311>

A.B. Slavin,

Russian State Social University,
Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-5355-1258>

ABSTRACT

Public expertise is now becoming an important element of public administration within the concept of open government, allowing to develop strategic plans and programs for the state development. Without the use of network and global communications, it is impossible to organize the expertise with the participation of a large number of specialists. However, the existing network methods of public expertise are not effective, what indicates the relevance of technology study for the organization of public expertise. The purpose of the given article is to study the possibility of using collective intelligence technologies for the organization of public expertise. The research was initiated by the need to study the possibility of using public expertise in the activities of distributed situation centres, which are the basis of public administration. In this regard, a comparative analysis of public and professional expertise was carried out. Possibility of the transfer of the professional expert technology for public expertise was shown. It enables to apply the competence approach and the technologies of collective intelligence for public expertise. The substantiation of the convergence of public and professional expertise allowed to reveal the basic principles of the public expertise organization on the basis of collective intelligence technologies. Among such principles there are: the requirement of closeness of expert communities; participation of representatives of science and practice in the public expertise; competence approach; joint collaborative activities and constant mutual rating of experts.

The formulated principles of the organization of public expertise are given in comparison with the use of crowdsourcing. At present, there is a certain disappointment in the use of network methods for the organization of public expertise due to the limited crowdsourcing technologies. The proposed approach to the use of collective intelligence technologies will change the attitude to public expertise as an effective and efficient management tool in the use of open government tools.

Keywords: expertise; public expertise; expert communities; crowdsourcing; open government; collective intelligence

For citation: Slavin B.B., Slavin A.B. Organizing the net-wide public expert evaluation based on collective intelligence technologies. *Management Sciences*. 2018;8(2):106-114. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-2-106-114

Введение

Современные сетевые инструменты коммуникаций предоставляют уникальные возможности использования технологий коллективного интеллекта [1, 2] для управления как организациями, так и государственными структурами. В последнем случае технологии коллективного интеллекта могут быть использованы для организации экспертной деятельности, без которой сегодня уже невозможно представить разработку серьезных программ развития и принятия стратегических решений. Одним из таких примеров может служить Программа цифровой экономики, утвержденная Правительством летом 2017 г.¹ Для разработки этой программы были привлечены сотни экспертов по нескольким направлениям: законодательство, кадры, исследования, инфраструктура и безопасность. Еще одним примером могут служить распределенные ситуационные центры, деятельность которых также требует привлечения различных экспертов [3]. Однако, несмотря на востребованность общественной экспертизы, примеров эффективного использования ее практически нет. Это связано с примитивным прямым переносом краудсорсинговых технологий в системы управления бизнесом или государством. Внедрение корпоративных систем управления идеями, различных проектов типа «Активный гражданин» сводилось к тому, что общественный шум, создаваемый сетевыми сообществами, «заглушал» реальные экспертные мнения и оценки, затраты на выявление которых были не меньше, чем затраты на организацию обычной консалтинговой и исследовательской деятельности. Ниже будут описаны принципы организации общественной экспертизы, позволяющие избежать проблем, характерных для краудсорсинга.

Конвергенция общественной и профессиональной экспертизы

Экспертиза представляет собой деятельность, связанную с оценкой какого-либо предмета или действия на основе результатов исследования специалистом либо специалистами в соответствующей области знаний, с целью принятия решения заказчиком экспертизы. В этом смысле экспертиза всегда является субъективной и может применяться лишь в тех случаях, когда объективных и незави-

симых от мнения человека критериев оценивания не существует или использование таких критериев трудоемко. Экспертиза широко распространена в судебной практике — когда участники судебного процесса по-разному толкуют выполнение ими договорных обязательств; в медицине — когда необходимо поставить правильный диагноз больному; в экономике — когда требуется оценить стоимость имущества или бизнеса, и т.п.

Приведенное определение экспертизы предполагает обязательно участие человека — эксперта. Это важно понимать в современную эпоху цифровых сервисов, когда многие виды деятельности автоматизируются: если разработан, например, программный продукт, позволяющий давать в автоматическом режиме без привлечения специалиста рекомендации, работа такого сервиса не может считаться экспертизой. Технологии искусственного интеллекта, разновидности которых сейчас внедряются в различные сферы человеческой деятельности, к примеру скоринг в финансах, не могут заменить экспертные способности человека, хотя могут и должны стать инструментом повышения эффективности работы экспертов.

Субъективная ориентированность экспертной деятельности является ее существенной характеристикой. Но, несмотря на субъективизм экспертизы, такая деятельность направлена на поиск объективного решения. В этой связи необходимо различать экспертное заключение и просто мнение специалиста. Экспертное заключение основано на всестороннем исследовании предмета или действий, оно требует временных ресурсов в отличие от опросов, на которые потраченное время определяется всего лишь длительностью озвучивания или записи ответа. В этом смысле опрос, даже если он проводится среди специалистов, не может являться экспертизой. В России в последнее время часто проводится общественная экспертиза в формате широкого и безвозмездного привлечения специалистов к разработке стратегических документов национального масштаба. Уровень и качество таких документов оказываются крайне низкими, поскольку специалисты лишь озвучивают свое мнение, а не участвуют в серьезных исследованиях.

В работе [4] экспертиза делится на профессиональную и общественную. В прошлом такое разделение экспертов на своего рода «профессионалов», зарабатывающих на жизнь экспертизой, и «любителей», занимающихся экспертизой от случая к случаю, отвечало реальности. Однако в настоящее

¹ Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р.

время различие между профессиональной и общественной экспертизами теряет актуальность. Это связано с тем, что современные коммуникационные технологии, освобождающие человека от привязки к конкретным офисам, позволяют экспертам сочетать различные виды трудовой деятельности — экспертную, научную, образовательную и коммерческую. Наиболее явно такая конвергенция профессиональной и общественной экспертиз проявляется в работе современных экспертных сетей.

Профессор Кардиффского университета Великобритании Роберт Эванс в своей работе, посвященной социологии экспертизы, писал, что экспертная деятельность является по своей сущности социальной: «Экспертиза — результат успешной социализации конкретного сообщества, что позволяет дать социологическое определение экспертизы как социального знания в форме жизни» [5, с. 283]. Социальная или коллективная сущность экспертизы напрямую связана с субъективным характером экспертной деятельности, оценить которую могут только другие люди. Не может быть эксперта в какой-либо области, в которой больше не существует ни одного другого. Этим экспертная деятельность отличается от научной деятельности, где предполагается наличие ученого, который ведет разработки в уникальной области науки и подтверждает свои успехи объективными результатами. И этим же экспертиза отличается от коммерческой деятельности, где важен результат, а не его оценка. Однако и коммерческая деятельность в целом не будет успешной без экспертиз, и экспертная деятельность невозможна без научных исследований.

Социальная (или коллективная) сущность экспертной деятельности не связана с тем, кем проводится экспертиза — коллективом или индивидуально одним экспертом. Подавляющее число экспертных международных сетей, хотя и объединяют сотни тысяч специалистов, предлагают лишь индивидуальные услуги. Вместе с тем именно коллективные технологии позволяют получить синергетический эффект от объединения профессионалов. Коллективная экспертиза предполагает организацию групповой работы, в которой специалисты не только разделены по областям знаний, но и играют различные роли.

Экспертная деятельность предполагает анализ объекта исследования с разных точек зрения, и в этом смысле коллективные технологии играют особую роль. Особенно это касается возможности

объединения научных и практических компетенций, которыми не часто обладает один эксперт. Как уже говорилось, одних только научных знаний недостаточно для проведения эффективной экспертизы. Алан Ирвин, один из первых исследователей так называемой «гражданской науки»², описывает ситуацию [6, с. 17–21], в которой специально созданный правительственный комитет, проведя исследование возможности использования гербицидов 2,4,5-Т³ в сельском хозяйстве Англии, дал положительное заключение, а фермеры, наоборот, выступили против, поскольку в реальных условиях трудно было удовлетворить необходимым требованиям безопасности работы с этим веществом. Если в экспертной деятельности участвуют и научные работники, и практики, объективность экспертизы существенно возрастает.

Компетентностный подход в общественной экспертизе

Термин «компетентностный подход», правда, применительно к образованию, появился уже более полувека назад в США. Этому предшествовал ряд серьезных исследований, в которых было показано, что измерение интеллекта должно строиться на измерении компетенций. Дэвид Макклелланд в своей статье [7] показал, что компетенции как возможности применять или использовать знания, умения, способности являются более подходящими для измерения сущностями. Данное определение стало основой для всех последующих трактовок и пониманий термина «компетенция». Главное, что компетенции являются характеристикой возможностей человека, способностью его работать со своим знанием. Помимо понятия *competency-based* уже в современное время, в этом веке, получило распространение понятие *competency management* — управление компетенциями [8, 9]. Можно сказать, что управление компетенциями по своей сути является управлением на основе компетентностного подхода. Термин «управление компетенциями» обычно используется и для обозначения соответствующих информационных систем управления — *Competency Management System (CMS)*.

² «Гражданская наука» (Citizenscience или CS) — это научная работа, проводимая представителями широкой общественности, часто в сотрудничестве или под руководством профессиональных ученых и научных учреждений.

³ Данный тип гербицидов использовался США во Вьетнаме.

С середины первого десятилетия этого века компетентностный подход в образовании и в работе с персоналом на предприятиях стал доминирующим в большинстве развитых стран. Так, Европейский союз, поставивший перед собой задачу создания лучшей в мире экономики знаний, внедрил единую для всех стран европейскую рамку квалификаций — *European Qualification Framework (EQF)*, т.е. единый классификатор знаний, компетенций и навыков [10]. В отличие от классификаторов профессий, которые устаревают особенно быстро в новых технологических отраслях, компетентностный подход позволяет подойти гибко к человеческим ресурсам. Новая профессия, какая бы уникальная она ни была, в основном требует таких компетенций, которые уже давно формируются в учебных заведениях, необходимо лишь доучить специалиста с учетом изменений в профессии.

Надо понимать, что для проведения общественных экспертиз (в отличие от опросов) представлять интерес будут только те специалисты, которые имеют компетенции в области интеллектуальной управленческой деятельности. В работе [11] выделено пять групп компетенций, необходимых для управления предприятием: стратегическое управление; умение мыслить альтернативно; управление ресурсами; умение быстро принимать решения; умение управлять знаниями и навыками. Нетрудно видеть, что все эти компетенции связаны с интеллектуальной деятельностью в организации. Для каждой из групп компетенций строятся отдельные модели компетенций. Например, работа [12] посвящена построению модели компетенций стратегического мышления в организации. Модели компетенций, используемые для оценки стратегического мышления, позволяют организации реализовывать долгосрочные проекты, а «изучение этих моделей открывает двери для понимания того, почему существуют пробелы в стратегическом мышлении, и создает основу для совершенствования практики стратегического мышления» [12, с. 276].

Сетевые технологии общественной экспертизы

С одной стороны, ограничение компетенций только управленческими, упрощает задачу организации общественной экспертизы, поскольку оставляет за скобками огромный объем компетенций, а с другой стороны — усложняет, поскольку именно интеллектуальная и творческая деятельность

сложнее всего в оценке. Оценивание компетенций является важнейшей составляющей компетентностного подхода. Компетенция человека не может быть оценена без действий с его стороны, она обязательно должна быть подтверждена каким-либо событием. В образовании оценка компетенций проводится во время зачетов и экзаменов, в организациях — в рамках аттестации персонала. Однако если речь идет об экспертах, ни аттестации, ни экзамены не могут быть формой оценкой их компетенций, нет людей, которые могли бы им выставить оценки. В этом случае единственной формой оценки компетенций может быть только взаимное рейтингование. Учитывая необходимость подтверждения оценки компетенций, взаимное рейтингование должно строиться на базе обмена информацией о деятельности экспертов (проведенных ими экспертиз, написанных статей и рефератов). Это означает, что управление компетенциями в сообществе экспертов должно строиться на их коллаборации и, конечно, в первую очередь — на сетевой коллаборации, на технологиях коллективного интеллекта [1].

В настоящее время альтернативе сетевой коллаборации экспертов практически нет. Даже в научном мире сегодня выигрывают те, кто является членом сетевых сообществ. Прототипом сетевой работы экспертов в общественной экспертизе может быть сетевой инструмент *Communities of Practice (CoP)*, который позволяет сотрудникам, имеющим общую область профессионального знания, обмениваться по сети мнениями и идеями [13]. Однако, несмотря на простоту и легкость внедрения *CoP* (реализуемого обычно в виде порталных или *wiki*-решений), его использование в организации не несет тех выгод, которые должен нести инструмент для коллаборации экспертов. Это связано с тем, что, как правило, в организации стараются набирать сотрудников с разными компетенциями, чтобы охватить максимально область знаний, необходимой для деятельности компании. Обмен же мнениями и идеями, наоборот, наиболее эффективен между специалистами, имеющими общие компетенции, т.е. не между сотрудниками одной организации. Именно поэтому так востребованы научно-практические конференции, на которых сотрудники разных компаний могут встретиться со своими коллегами и обсудить общие идеи.

Формирование экспертных сообществ, в которых объединяются ученые и практики из разных орга-

низаций, позволяет решить вопрос эффективности *CoP* — общение происходит между специалистами близких компетенций, но разных организаций, а их использование (и как кадровых работников, и как приглашенных экспертов) происходит уже на уровне организации. Именно такой подход реализуется в технологии «открытого правительства» (*open government*), которая, к сожалению, не реализована в полной мере в России. В работе [14] исследуется опыт США и доказываются эффективность использования Веб 2.0 и коллаборации в разработке открытого правительства. Необходимость коллаборации экспертов связана как с необходимостью обмена знаниями между экспертами, так и с возможностью оценки друг другом компетенций, что позволяет ввести компетентностную метрику в сообществе, и как следствие — возможность управлять этими компетенциями.

Вместе с тем требование открытости таких сообществ — спорный вопрос. Открытое правительство не должно означать полной открытости для входа экспертов, как это реализуется в краудсорсинговых проектах. Как правило, наиболее авторитетные эксперты вообще избегают сетевых (да и не только) площадок, где собираются специалисты без ранжирования. Открытое правительство должно быть открыто всем экспертам, но удовлетворяющим определенным требованиям по компетенциям. В [2] показано, что можно разработать алгоритмы, которые позволят вовлечь в управление государством экспертов (т.е. создать сетевые инструменты электронной демократии), которые максимизируют эффективность участия. Такой подход очень важен в условиях повышения роли интеллектуального капитала. Экспертная работа является трудоемкой и ее надо расходовать бережливо даже для решения самых важных государственных проблем.

Принципы использования общественной экспертизы

Представленный выше анализ возможностей общественной экспертизы, использование компетентностного подхода и сетевых технологий коммуникаций позволяет сформулировать основные принципы организации общественной экспертизы. Первый принцип связан с требованием *закрытости экспертных сообществ*, в отличие от краудсорсинговых проектов. В современной российской практике общественных слушаний и общественных экспертиз используется принцип

открытости. Но это приводит отнюдь не к плюрализму мнений и идей, как это можно было ожидать, а, наоборот, — к торжеству отдельных точек зрения, адепты которых наиболее организованы или наиболее настойчивы в отстаивании своих идей, не всегда правильных.

Второй принцип использования общественной экспертизы связан с участием в ней как *представителей науки, так и представителей практики*. Это очень важный принцип, поскольку он позволяет сочетать объективные научные факты с реальной практикой их использования, которая во многом субъективна. Сочетания объективности исследований и субъективности мнений — это как раз и есть квинтэссенция экспертной деятельности. Если бы существовали точные решения проблемы, ситуационный центр был вообще не нужен, системы искусственного интеллекта просто могли его заменить. В реальной же практике управления необходимы уникальные решения, не имеющие простого алгоритмического вывода, — то, что связано с когнитивными возможностями человека.

Третий принцип использования общественной экспертизы в работе ситуационных центров развития — *географическая распределенность экспертов*. Эксперты, участвующие в экспертизах, должны представлять различные регионы страны, а в случае решения глобальных проблем — различные страны. Такой подход также связан с субъективной сущностью экспертной деятельности, без которой экспертиза невозможна, но которая должна снижаться за счет правильной организации коллективной работы. Очень часто специалисты, проживающие на одной территории, ограничены локальными представлениями о проблеме, могут находиться в одном поле заблуждения с коллегами-«земляками». В этой связи важен и различный возрастной состав экспертов, но возраст не может быть принципом в организации экспертизы, где главное — это компетенции.

Поскольку компетенции являются основным показателем экспертов, организация экспертных сообществ обязательно должна *строиться на компетентностном подходе* — это также является принципом организации экспертиз. Компетентностный подход подразумевает наличие компетентностной метрики, основанной на модели (классификаторе) компетенций данного сообщества. Важным элементом компетентностного подхода является то, что роли экспертов в экспертизе связаны с компетенциями. Руководить экспертизой могут только те

Принципы общественной экспертизы / Principles of Public Expertise

Принципы общественной экспертизы построенной на: / Principles of Public Expertise Based on:		
	Технологиях коллективного интеллекта / Collective intelligence technologies	Технологиях краудсорсинга / The crowdsourcing technologies
Доступ	Закрытый	Открытый
Участники	Ученые и практики	Все
География	Не ограничена	Не ограничена
Метрика	Компетенции эксперта	Данные о пользователе
Деятельность	Коллаборация	Публикация
Рейтингование	Оценки работ	Лайки

эксперты, которые имеют управленческие навыки и относительно широкий кругозор в экспертной области. Узкие специалисты должны использоваться как участники коллективной экспертизы. Эксперты с очень широким кругозором должны играть роль визионеров, определять компетенции, необходимые для проведения тех или иных экспертиз.

Еще одним очень важным принципом является *совместная коллаборативная деятельность* экспертов. В недалеком прошлом, когда число экспертов в любой сфере деятельности было невелико, эксперты знали друг друга, обсуждали общие проблемы, участвовали в общих исследованиях. В настоящее время число экспертов, даже в самых эксклюзивных областях, стало таким большим, что они не только не общаются друг с другом, но часто не знают работ своих коллег. Коллаборативная деятельность призвана не познакомить всех со всеми, как это некоторые организаторы сетевых сообществ пытаются безуспешно сделать, она необходима для организации коллективного обмена информацией, когда любая статья, отчет о проекте или экспертиза обязательно находят своих читателей в рамках сетевого сообщества. Можно сказать, что коллаборативная деятельность экспертов моделирует коллективное потребление информации экспертным сообществом, как если бы оно было единым целым.

Еще один принцип организации общественной экспертизы заключается в *постоянном взаимном рейтинговании экспертов*. Поскольку оценить ком-

петенции экспертов могут только они сами, а без такой оценки управлять экспертным сообществом невозможно, эксперты должны регулярно рейтинговать своих коллег. Это возможно в силу предыдущих двух принципов — постоянной коллаборации, которая позволяет оценивать коллег на основании их конкретной деятельности, и компетентностной метрики, которая позволяет давать оценку по конкретной компетенции. Последнее является очень важным для существования экспертного сообщества. Дело в том, что каждый эксперт — это уникальный специалист, и абсолютное рейтингование нарушит эту уникальность, снизит доверие между участниками сообщества, и как следствие — сделает невозможность обмена знаниями, ради чего такие сообщества и создаются. Компетентная метрика в оценке приведет к тому, что у каждого эксперта будет свой собственный спектр компетенций, по отдельным составляющим которого он будет «проигрывать» коллегам (см. *таблицу*). Но в целом каждый спектр эксперта будет уникальным, что лишь подчеркнет значимость эксперта и позволит использовать его в экспертизах наиболее эффективно.

Заключение

Обозначенные выше принципы организации общественной экспертизы на основе технологий коллективного интеллекта контрастируют с принципами открытости и свободного участия технологий краудсорсинга. В таблице показаны эти

различия. Стоит также заметить, что принципы организации общественной экспертизы на основе технологий коллективного интеллекта фактически являются принципами самоорганизующихся сообществ, поскольку отражают факт отсутствия необходимости во внешнем управлении. Устойчивость таких сообществ должна быть связана не только с мотивацией экспертов к коллаборации в условиях информационного взрыва, но и востребованностью таких сообществ со стороны других субъектов общества — бизнеса, государства.

Привлечение самоорганизующихся экспертных сообществ позволит решить главную про-

блему общественной экспертизы — взятие на себя ответственности. Это организуется путем выбора таких групп экспертов, которые объединены юридическими отношениями (некоммерческими организациями, институтами и т.п.). Уже сегодня первые экспертные коллаборационные сети выступают в качестве субъекта рыночных отношений с полным объемом обязательств и ответственности перед заказчиками экспертиз. Возможность формирования групп экспертов из разных отраслей с различными компетенциями позволит решать интеллектуальные задачи самого сложного уровня.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФ в рамках проекта № 17–18–01326 «Развитие социогуманитарных технологий системы распределенных ситуационных центров России на основе методологии саморазвивающихся полисубъектных сред».

ACKNOWLEDGEMENTS

The work was carried out with the financial support of the RNF under the project No. 17–18–01326 “Development of social and humanitarian technologies of the system of distributed situational centers of Russia on the basis of the methodology of self-developing polysubject mediums”.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Славин Б.Б. Технологии коллективного интеллекта. Проблемы управления. 2016;(5):2–9.
2. Протасов В.И., Славин Б.Б. Совершенствование инструментов электронной демократии с использованием технологий коллективного интеллекта. Информационное общество. 2017;(2):37–44.
3. Зацаринный А.А., Колин К.К. и др. Сборка стратегических субъектов развития на основе Системы распределенных ситуационных центров. Сб. «Рефлексивные процессы и управление». Лепский В.Е., ред. М.: Когито-Центр; 2017:105.
4. Губанов Д.А., Коргин Н.А., Новиков Д.А., Райков А.Н. Сетевая экспертиза. 2-е изд. М.: Эгвес; 2011. 166 с.
5. Evans R. The Sociology of Expertise: The Distribution of Social Fluency. *Sociology Compass*. 2008;2(1):281–298.
6. Irwin A. *Citizen Science: A Study of People, Expertise and Sustainable Development*. London: Routledge; 1995. 198 p.
7. McClelland D. Testing for competence rather than intelligence. *American Psychologist*. 1973;(1):1–14.
8. Славин Б.Б., Соловьев В.И. Управление компетенциями как ресурсами. Проблемы теории и практики управления. 2015;(9):72–78.
9. Homer M. Skills and competency management. *Industrial and Commercial Training*. 2001;33(2):59–62.
10. Méhaut P., Winch C. The European Qualification Framework: Skills, Competences or Knowledge? *European Educational Research Journal*. 2012;11(3):369–381.
11. Sanchez R. Understanding competence-based management. Identifying and managing five modes of competence. *Journal of Business Research*. 2004;(57):518–532.
12. Goldman E., Scott A.R. Competency models for assessing strategic thinking. *Journal of Strategy and Management*. 2016;9(3):258–280.
13. Lesser E.L., Storck J. Communities of practice and organizational performance. *IBM Systems Journal*. 2001;40(4):831–841.
14. Gwanhoo Lee, Young Hoon Kwak. An Open Government Maturity Model for social media-based public engagement. *Government Information Quarterly*. 2012;29(4):492–503.

REFERENCES

1. Slavin B. B. Technologies of collective intelligence. Problems of management. 2016;(5):2–9. (In Russ.).
2. Protasov V. I., Slavin B. B. The development of tools of e-democracy using the technology of collective intelligence. Information society. 2017;(2):37–44. (In Russ.).
3. Zatsarinny A. A., Colin K. K., etc. The Assembly of the strategic actors of development, based on a System of distributed situational centers. «Reflexive processes and control» ed. by Lepsky V. E. Moscow: Kogito-Tsentr\$ 2017:105. (In Russ.).
4. Gubanov D. A., Korgin N. A., Novikov D. A., Raikov A. N. Network expertise. 2nd ed. Moscow: Agues; 2011. 166 p. (In Russ.).
5. Evans R. The Sociology of Expertise: The Distribution of Social Fluency. Sociology Compass. 2008;2(1):281–298.
6. Irwin A. Citizen Science: A Study of People, Expertise and Sustainable Development. London: Routledge; 1995. 198 p.
7. McClelland D. Testing for competence rather than intelligence. American Psychologist. 1973;(1):1–14.
8. Slavin B. B., Solov'ev V. I. Management competencies as resources. Problems of management theory and practice. 2015;(9):72–78. (In Russ.).
9. Homer M. Skills and competency management. Industrial and Commercial Training. 2001;33(2):59–62.
10. Méhaut P., Winch C. The European Qualification Framework: Skills, Competences or Knowledge? European Educational Research Journal. 2012;11(3):369–381.
11. Sanchez R. Understanding competence-based management. Identifying and managing five modes of competence. Journal of Business Research. 2004;(57):518–532.
12. Goldman E., Scott A. R. Competency models for assessing strategic thinking. Journal of Strategy and Management. 2016;9(3):258–280.
13. Lesser E. L., Storck J. Communities of practice and organizational performance. IBM Systems Journal. 2001;40(4):831–841.
14. Gwanhoo Lee, Young Hoon Kwak. An Open Government Maturity Model for social media-based public engagement. Government Information Quarterly. 2012;29(4):492–503.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Борис Борисович Славин — кандидат физико-математических наук, профессор Финансового университета, Москва, Россия

bbslavin@fa.ru

Александр Борисович Славин — студент Российского государственного социального университета, Москва, Россия

slavinthebest@gmail.com

ABOUT THE AUTHORS

Boris B. Slavin — Can. Sci. (Ph-math.), Professor of the Financial University, Moscow, Russia

bbslavin@fa.ru

Aleksandr B. Slavin — student of Russian State Social University, Moscow, Russia

slavinthebest@gmail.com

XIX Международная конференция по истории управленческой мысли и бизнеса

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ТРУД И РОЛИ МЕНЕДЖЕРОВ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ

МОСКВА, МГУ

21 – 22 сентября 2018 г.

Уважаемые коллеги!

Уже стало традицией российским и зарубежным специалистам в области управления собираться в стенах Московского университета на международных конференциях по истории управленческой мысли и бизнеса для обсуждения актуальных проблем управления.

За эти годы были проведены конференции по следующим темам:

- «Развитие концепций управления» (1996 г.).
- «Реструктуризация предприятий в переходной экономике: теория и практика» (1998 г.).
- «Государство и предпринимательство» (2000 г.).
- «Развитие кадров управления» (2001 г.).
- «Проблемы измерений в управлении организацией» (2002, 2003 гг.).
- «Научные концепции и реальный менеджмент» (2004, 2005 гг.).
- «Российская модель управления» (2008 г.).
- «Национальные модели управления» (2009 г.).
- «Бизнес-модели: вчера, сегодня, завтра» (2010 г.).
- «Социальная ответственность бизнеса и этика менеджмента» (2011 г.).
- «Этика бизнеса и менеджмента: сравнительный анализ национальных моделей» (2012 г.).
- «От стратегаем к стратегиям, от стратегического планирования к стратегическому мышлению и озарению» (2013 г.).
- «Проблемы подготовки менеджеров: вчера-сегодня-завтра» (2014 г.).
- «Национальные модели подготовки кадров управления» (2015 г.).
- «Сценарный менеджмент и лидерство» (2016 г.).
- «Сценарный менеджмент: истоки, проблемы, решения» (2017 г.).

На последней конференции участники выдвигали несколько идей о теме очередной конференции, но в большинстве случаев предлагалось обратить внимание на возрастающий (иногда пугающий) интерес к феномену «цифровая экономика» и на возможные последствия и последствие влияния этого феномена на содержание управленческого труда, на менеджеров и на их роли в надвигающихся новых условиях.

Именно поэтому Оргкомитет конференций принял решение провести в 2018 г. очередную конференцию по истории управленческой мысли и бизнеса на тему «Управленческий труд и роли менеджеров: прошлое, настоящее, будущее».

Цели и задачи предстоящей конференции – выявить причины возникновения и формы проявления управленческого труда в прошлом и настоящем, оценить инвариантность атрибутов управления (менеджмента) и управленческой деятельности, обобщить результаты новейших исследований по влиянию феномена «цифровая экономика» на менеджмент, управленческий труд и роли менеджеров в будущем. Как и на последних двух конференциях, посвященных сценарному менеджменту, по-прежнему ставится задача обсудить причины и возможности обращения представителей науки и практики менеджмента к сценарному подходу в управлении социальными организациями в условиях прежде всего непредсказуемости изменений бизнес-среды объектов управления – стран, регионов, различных отраслей, а также ресурсного обеспечения управления организациями на разных стадиях их жизненного цикла.

Для обсуждения на конференции ИУМ-2018 выносятся такие вопросы:

1. Как на протяжении тысячелетий существования менеджмента менялись идеи и взгляды на управление социальными объектами?
2. Какой смысл заложен в слове «управление» (или «менеджмент»)?
3. Является ли «управление» видом *всеобщей* человеческой деятельности?
4. Существовал, существует и будет ли существовать такой вид *профессиональной* трудовой деятельности, как «управление (менеджмент) социальными объектами»?
5. Если да (и тем более, если нет), то какой был смысл в древних предписаниях, наставлениях, инструкциях правителей полисов, государств и империй своим наследникам? Какой смысл в современных российских профстандартах, содержащих три и более уровней «управленцев»?
6. Каков вклад в развитие теории и практики управления концепций и методик НОТа и НОУТа в 1920-х гг.?

7. Что делали, делают и будут делать «менеджеры» разных уровней, функционалов, на разных стадиях ЖЦО, разных отраслей и размеров бизнеса?

8. Какие компетенции (знания, умения, навыки) для выполнения управленческого труда были нужны менеджерам в древности? Требуется в настоящем? Понадобятся в будущем?

9. Какие роли исполняли, исполняют и будут исполнять менеджеры?

10. Все ли уровни менеджеров (точнее, содержание и формы их деятельности) будут роботизированы в эпоху модной «цифровой экономики»?

11. Появятся ли среди роботизированных менеджеров луддиты? Когда? Почему? Как бороться с движением луддитов?

12. Как менеджеров обучали и/или научали в прошлом? Обучают/научают в настоящем? Будут обучать/научать в эпоху цифровой экономики?

ОРГАНИЗАТОРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет МГУ
Ассоциация выпускников ЭФ МГУ
Некоммерческое партнерство «Обучение в течение всей жизни»
Международный журнал «Проблемы теории и практики управления»
Журнал «Управленческие науки»*

ОРГКОМИТЕТ

XIX Международной научно-практической конференции по истории управленческой мысли и бизнеса

«Управленческий труд и роли менеджеров: прошлое, настоящее, будущее»

А.А. АУЗАН (сопредседатель), д.э.н., проф., декан экономического ф-та МГУ, В.П. КОЛЕСОВ (сопредседатель), д.э.н., проф., президент экономического ф-та МГУ, В.И. МАРШЕВ (сопредседатель), д.э.н., проф. экономического ф-та МГУ, А.А. КУРДИН (зам. председателя), к.э.н., с.н.с., зам. декана по науке экономического ф-та МГУ

ЧЛЕНЫ ОРГКОМИТЕТА:

О.С. ВИХАНСКИЙ – д.э.н., проф., зав. каф. ЭФ МГУ, декан ВШБ МГУ, Н.П. ИВАЩЕНКО – д.э.н., проф., зав. каф., зам. декана ЭФ МГУ, М.В. ПАЛТ – к.э.н., доцент, зам. декана ЭФ МГУ, С.В. ЩЁЛОКОВА – к.э.н., ст. преп. кафедры управления организацией ЭФ МГУ, И.В. ДВОЛУЧАНСКИЙ – м.н.с. кафедры управления организацией ЭФ МГУ, Н.И. РОЗЕНБЕРГ – м.н.с. кафедры управления организацией ЭФ МГУ, Г.К. РАЕВСКИЙ – инженер кафедры управления организацией ЭФ МГУ

Приглашаем вас принять участие в 19-й конференции по ИУМБ,

**которая пройдет 21–22 сентября 2018 г. на экономическом факультете
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.**

С уважением,

сопредседатель Оргкомитета,

д.э.н., заслуженный профессор Московского университета

Маршев Вадим Иванович

Оргкомитет: тел. 8–495–939–28–87; 8–495–939–29–17
e-mails: dvoluchansky@gmail.com; shchokolova@gmail.com;
rozennat@gmail.com; suslovairena@gmail.com; vmarshev@mail.ru

Подробную информацию о конференции вы можете найти на сайте ЭФ МГУ по адресу: <http://www.econ.msu.ru> в разделе «Научная работа/Конференции»

Для участия в конференции необходима регистрация!

Все зарегистрировавшиеся для участия в ИУМ-2018 будут внесены в список на пропуск в здание Экономического факультета МГУ (Ленинские горы, д. 1, корпус 46).

Место проведения конференции ИУМ-2018 – ЭФ МГУ, аудитория П-6.