ISSN 2218-5003

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец
The Manager

ЭКОНОМИКА • МЕНЕДЖМЕНТ • МАРКЕТИНГ • ФИНАНСЫ • ЛОГИСТИКА • ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Том 9 • № 1
2018

ТЕМА НОМЕРА
Развитие территорий:
актуальные подходы и тенденции

THE ISSUE SUBJECT
Territorial Development:
Topical Approaches and Trends

ISSN 2218-5003
9 772218 500009 00118

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Силин Яков Петрович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Заместители главного редактора

Анимица Евгений Георгиевич, д-р геогр. наук, профессор (Екатеринбург)

Иваницкий Виктор Павлович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Члены редколлегии

Березкин Юрий Михайлович, д-р экон. наук, профессор (Иркутск)

Болдырева Наталья Брониславовна, д-р экон. наук, доцент (Тюмень)

Бочко Владимир Степанович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Дятел Евгений Петрович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Каточков Виктор Михайлович, д-р экон. наук, профессор (Челябинск)

Кулапов Михаил Николаевич, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Лукьянов Сергей Александрович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Мельникова Елена Ивановна, д-р экон. наук, доцент (Челябинск)

Миллер Александр Емельянович, д-р экон. наук, профессор (Омск)

Митин Александр Николаевич, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Одегов Юрий Геннадьевич, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Самаруха Виктор Иванович, д-р экон. наук, профессор (Иркутск)

Члены международного совета

Джармила Стракова, PhD (Чехия)

Изольде Браде, PhD, ведущий исследователь (Германия)

Итало Тревизан, PhD, профессор (Италия)

Марин Варбанов Маринов, PhD (Великобритания)

Серик Нугербекович Нугербеков, д-р экон. наук (Казахстан)

Сун Яоу, PhD, профессор (Китай)

Тадеуш Валлас, PhD, профессор (Польша)

EDITORIAL BOARD

Chief Editor

Yakov P. Silin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Deputy Chief Editors

Yevgeny G. Animitsa, Dr. Sc. (Geography), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Viktor P. Ivanitsky, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Editorial Team

Yury M. Beryozkin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Irkutsk, Russia)

Natalya B. Boldyreva, Dr. Sc. (Economics), Associate Professor (Tyumen, Russia)

Vladimir S. Bochko, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Yevgeny P. Dyatel, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Viktor M. Katochkov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Chelyabinsk, Russia)

Mikhail N. Kulapov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Sergey A. Lukyanov, Dr. Sc. (Economics) (Yekaterinburg, Russia)

Yelena I. Melnikova, Dr. Sc. (Economics), Associate Professor (Chelyabinsk, Russia)

Aleksandr Ye. Miller, Dr. Sc. (Economics), Professor (Omsk, Russia)

Aleksandr N. Mitin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Yury G. Odegov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Viktor I. Samarukha, Dr. Sc. (Economics), Professor (Irkutsk, Russia)

Members of the International Council

Jarmila Strakova, PhD (Czech Republic)

Isolde Brade, PhD, Senior Researcher (Germany)

Italo Trevisan, PhD, Professor (Italy)

Marin Varbanov Marinov, PhD (Transportation) (United Kingdom)

Serik N. Nugerbekov, Dr. Sc. (Economics) (Kazakhstan)

Song Yaowu, PhD, Professor (China)

Tadeusz Wallas, PhD, Professor (Poland)

Учредитель: ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных изданий,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Включен в Российский индекс научного цитирования
(импакт-фактор журнала на дату подписания в печать 0,619)

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Подписной индекс Агентства «Роспечать»: 37263

Цена свободная

Научно-аналитический журнал «Управленец». 2018. Том 9. № 1

Ответственный редактор *С. В. Орехова*

Корректура *Л. В. Матвеева*

Информация на английском языке *Ю. С. Баусова*

Компьютерная верстка *Ю. С. Баусова*

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Подписано в печать 26.02.18
Дата выхода в свет 02.03.18
Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 8,25. Усл. печ. л. 9,30.
Тираж 250 экз. Заказ 100
Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии УрГЭУ

6+

© Уральский государственный экономический университет, 2018

2018. Том 9. № 1

УПРАВЛЕНЕЦ

UPRAVLENETS/THE MANAGER

СОДЕРЖАНИЕ		CONTENTS
ТЕМА НОМЕРА **РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ: АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ И ТЕНДЕНЦИИ**		**THE ISSUE SUBJECT** **TERRITORIAL DEVELOPMENT: TOPICAL APPROACHES AND TRENDS**
Бодрунов С.Д. **Территории опережающего развития – важнейшее условие экономического роста России (на примере Уральского региона)**	2	*Sergey D. Bodrunov* **Advanced Development Territories as the Crucial Condition for Russia's Economic Growth: The Case of the Ural Region**
Глумов А.А. **Исследование хозяйственных связей Свердловской области с регионами Урала**	8	*Anton A. Glumov* **The Study of Sverdlovsk Oblast's Economic Relations with the Regions of the Urals**
Урасова А.А., Мухин М.А., Кочина К.Ф. **Актуальные подходы к управлению социально-экономическим развитием территории**	14	*Anna A. Urasova, Mikhail A. Mukhin, Kseniya F. Kochina* **Topical Approaches to Managing Socio-Economic Development of Territories**
БАНКИ – ФИНАНСЫ – УЧЕТ		**BANKS – FINANCES – ACCOUNTING**
Сбарбаро Ф.М. **Регулирование соглашения о внутригрупповой финансовой поддержке в сравнительной перспективе: опыт Италии**	24	*Sbarbaro Ferruccio Maria* **The Italian Regulation of the Intra-Group Financial Support Agreement in a Comparative Perspective**
ТРУД – КАДРЫ – ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ		**LABOUR – CADRES – EDUCATION ECONOMICS**
Кот В.В., Зотова Т.А., Устинов Д.Ю. **Институциональные инновации и адаптивное поведение в российской сфере образования**	31	*Vera V. Kot, Tatyana A. Zotova, Dmitry Yu. Ustinov* **Institutional Innovations and Adaptive Behaviour in the Russian Education**
Астратова Г.В., Шкляева Н.А. **О применении профессиональных стандартов при подготовке бакалавров и магистров в сфере экономики и управления ЖКХ**	38	*Galina V. Astratova, Nadezhda A. Shklyaeva* **On Application of Occupational Standards in Training Bachelors and Masters in Economics and Housing and Public Utilities Management**
Новгородов П.А. **Эффективность деятельности вузов: от мониторинга и рейтингов к оценке интеллектуального капитала**	48	*Pavel A. Novgorodov* **Efficiency of Universities Performance: From Monitoring and Ranking to Intellectual Capital Evaluation**
ТОРГОВЛЯ – ЛОГИСТИКА – ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО		**TRADE – LOGISTICS – CUSTOMS**
Карх Д.А., Морозова М.П. **Эффективность межрегиональных связей логистических распределительных центров**	56	*Dmitry A. Karkh, Mariya P. Morozova* **Efficiency of Interregional Relations of Logistics Distribution Centres**

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1

Территории опережающего развития – важнейшее условие экономического роста России (на примере Уральского региона)

БОДРУНОВ Сергей Дмитриевич
Доктор экономических наук, профессор, Президент Вольного экономического общества России, директор

Институт нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте
197101, РФ, г. Санкт-Петербург, Большая Монетная ул., 16
Тел.: (812) 313-82-68
E-mail: inir@inir.ru

Аннотация

Статья посвящена изучению предметно-терминологического поля и практического применения территорий опережающего развития в российской экономике. Уточнен институциональный и содержательный фундамент территорий опережающего развития как экономической категории. Обоснована значимость данного инструмента развития с точки зрения постулатов пространственной экономики и концепции экономического роста. Выделены территории опережающего развития первого рода (регионы) и второго рода (моногорода). Доказано, что Уральский макрорегион является одним из полюсов научно-технического развития Российской Федерации. На примере Урала предложено зонирование территорий опережающего развития, описана их отраслевая направленность и специфические черты. Выявлено, что на Урале имеется возможность развивать триаду «промышленность – наука – образование», которая является основой устойчивого роста в экономике инновационного типа.

Ключевые слова

ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ
УРАЛЬСКИЙ РЕГИОН
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ

JEL classification

P25, R10

ВВЕДЕНИЕ

Несмотря на определенный отход от либералистской концепции государственного вмешательства (а точнее – невмешательства) в экономику, экономическая политика остается все еще недостаточно активной. Результатом такого поведения власти в условиях обострения внешних и внутренних вызовов, усиливающейся турбулентности в экономической системе, естественно, будет утрата позиций. И события последних пяти лет достаточно ярко подтверждают этот факт.

В России происходит неуклонное снижение темпов экономического роста (рис. 1). Это снижение, хотя и несколько замедлилось в прошлом году, и даже появились надежды на оживление, все же привело к падению ВВП в 2016 г. относительно 2015 г. на 0,2%.

Естественным в этой ситуации выглядит поиск новых источников, драйверов роста. И ведущая роль в этом вопросе должна принадлежать государству. Одним из перспективных инструментов здесь становится создание и развитие территории опережающего развития (ТОР) [1; 4].

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНСТРУМЕНТА ТОР

В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2014 г. №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития Российской Федерации» (далее – ФЗ №473): «Территория опережающего развития – экономическая зона со льготными налоговыми условиями, упрощенными административными процедурами и другими привилегиями в России, создаваемая для привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения».

Обращение к этому инструменту обусловлено тем объективным обстоятельством, что в пространственном отношении экономика не может развиваться абсолютно равномерно [15–18]. И это находит отражение, например, в концепции полюсов роста Ф. Перру [10] и национально ориентированном подходе В. Кулькова [5; 6]. В силу значительных территорий проблема неравномерного пространственного развития особенно актуальна [8; 9; 14].

Урал, по нашему мнению, является как раз одним из таких полюсов для России XXI века. В этой связи есть не только исследовательский, академический интерес к тому, чтобы изучать его опыт и стимулы, вызывающие этот региональный рост (см., например [2; 3]), но и практическая задача, связанная с тиражированием регионального опыта. Сделать это можно, в частности, через ТОРы.

Их создание регламентирует вышеуказанный ФЗ №473 (ред. от 3 июля 2016 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2017 г.). Этим законом введен специальный правовой режим осуществления предпринимательской деятельности в ТОРах. В частности, ст. 35 ФЗ №473: «В течение трех лет со дня вступления в силу настоящего Федерального закона терри-

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 1

Advanced Development Territories as the Crucial Condition for Russia's Economic Growth: The Case of the Ural Region

Abstract

The paper examines the principle terminology and the practical application of advanced development territories in Russia's economy. It specifies the institutional and theoretical foundation of advanced development territories as an economic category, and proves the importance of this development tool from the perspective of the postulates of spatial economics and the concept of economic growth. The author distinguishes between advanced development territories of the 1st type (regions) and of the 2nd type (single-industry towns) and demonstrates that the Ural macroregion is one of the poles of the scientific and technological development of the Russian Federation. The author suggests dividing the Urals territory into five advanced development zones and describes their sectoral specifics and distinctive features. The paper reveals that in the Urals there is an opportunity to develop the triad "Industry – Science – Education" which represents the basis for sustainable growth within innovative economy.

Sergey D. BODRUNOV
Dr. Sc. (Econ.), Professor, President of the Free Economic Society of Russia, Director

Institute of New Industrial Development (INIR) named after S.Yu. Witte
197101, RF, Saint Petersburg, Bolshaya Monetnaya St., 16
Phone: (812) 313-82-68
E-mail: inir@inir.ru

Keywords

ADVANCED DEVELOPMENT TERRITORY
URAL REGION
ECONOMIC GROWTH
SCIENTIFIC AND TECHNICAL DEVELOPMENT
NEW INDUSTRIALIZATION

тории опережающего социально-экономического развития могут создаваться на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, а также на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) с наиболее сложным социально-экономическим положением, включенных в перечень, утверждаемый Правительством Российской Федерации, в порядке, предусмотренном главой 9 настоящего Федерального закона, по истечении трех лет со дня вступления в силу настоящего Федерального закона – на территориях остальных субъектов Российской Федерации. На территориях закрытых административно-территориальных образований территории опережающего социально-экономического развития могут создаваться начиная с 1 января 2016 г.».

Нужно отметить, что этот режим более льготный, мягкий, стимулирующий развитие на этих территориях. При этом, в соответствии с канонами практики управления, апробированными еще в советский период, механизм стимулирования экономического развития через ТОРы не сразу был введен во всей России. Сначала решено было отработать его в одном макрорегионе – на Дальнем Востоке, а также на тех локальных территориях (фактически – на муниципальном уровне), где государственное вмешательство в экономическое развитие уже не терпит отлагательства [7; 9].

Примером второго рода – создание ТОРа в моногороде – является недавнее постановление Правительства РФ от 7 августа 2017 г. №939 «О создании территории опережающего социально-экономического развития "Череповец"». Город Череповец Вологодской области является моногородом (распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. №1398-р). Экономика города существенно зависит от градообразующего предприятия – ПАО «Северсталь», что в условиях неустойчивой конъюнктуры на мировом и национальном рынке черных металлов способно породить кризисные

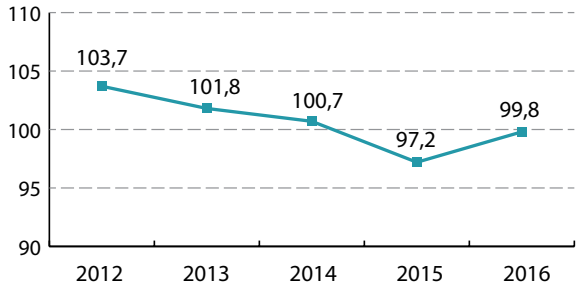


Рис. 1. Индексы физического объема валового внутреннего продукта Российской федерации в 2012–2016 гг. (по данным Росстата), %

JEL classification

P25, R10

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1

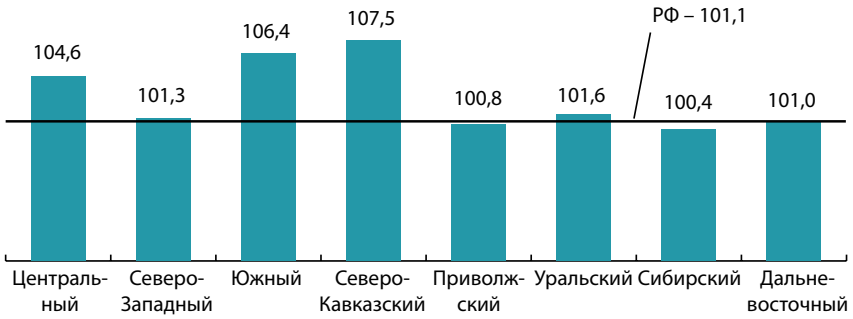


Рис. 2. Индекс промышленного производства по федеральным округам Российской Федерации, 2016 г. к 2015 г. (по данным Росстата), %

явления в социальном и экономическом развитии Череповца.

Описанный «осторожный» подход мы всецело приветствуем, он позволяет накопить необходимый опыт и избежать при создании ТОРов значительного количества ошибок, которые неизбежно возникают при внедрении в экономическую политику любого нового инструмента. С другой стороны, можно отметить, что установленный законом мораторий на создание ТОРов истекает уже довольно скоро (через 3 года и 90 дней после официального опубликования ФЗ №473). В этой связи можно ожидать уже с 2018 г. создания новых территорий опережающего развития, в том числе на Урале. Это позволит поддержать и закрепить те тенденции опережающего роста, которые сегодня наблюдаются в Уральском регионе (рис. 2).

Рассматривая ТОРы как механизм ускорения экономического роста, следует сделать одно важное замечание. Когда мы говорим об экономическом развитии, то чаще всего имеем в виду макроэкономическое развитие в целом. Также часто рассматривается (особенно на практическом уровне – в различных докладах, стратегиях и программах) отраслевое развитие, например, реиндустриализация, изучению и продвижению идеологии которой в ИНИР им. С.Ю. Витте и в Вольном экономическом обществе России уделяется значительное внимание. И это развитие в «широком смысле», конечно же, важно.

Но Российская Федерация – страна регионов. В каждом из них есть свои территориальные особенности, связанные с природно-климатическими условиями, ресурсообеспеченностью, качеством человеческого капитала, уровнем хозяйственного освоения территории и т.д. Необходимо в обязательном порядке учитывать региональный фактор в государственной экономической политике, учитывать индивидуальные особенности и возможности каждого региона. ТОРы позволяют в полной мере учесть эту специфику и обратить скрытые в ней возможности на мобилизацию факторов регионального роста. Будет региональный рост – будет и развитие страны в целом.

При этом, как свидетельствуют выводы современных теорий хозяйственной системы, рост регионов, за счет связности их хозяйственных комплексов, межрегионального взаимодействия, приводит к образованию мультипликативного и синергетического эффектов в макромасштабе. Эти эффекты связаны с тем, что, во-первых, темпы роста на макроуровне будут испытывать тенденцию к ускорению, а во-вторых, этот рост приобретет более устойчивый характер.

При выборе региональных приоритетов, в частности в связи с возможностью создания ТОРов, необходимо учитывать приоритеты федеральные, общестрановые. На один из них – реиндустриализацию – мы уже указывали. Другой тесно связанный с этим приоритет сформулирован еще в 2012 г. в предвыборных статьях Президента России В.В. Путина. Это – технологическое лидерство России. Выступая на Петербургском экономическом форуме в 2014 г., В.В. Путин еще более настойчиво заявил о необходимости осуществления в России технологической революции: «России нужна настоящая технологическая революция, серьезное технологическое обновление, нам необходимо провести самое масштабное за последние полвека технологическое перевооружение наших предприятий»[1]. Об этом, с конкретизацией, упором на информационно-цифровые технологии, было сказано и в Президентском послании Федеральному Собранию РФ за 2016 г. Наконец, на Санкт-Петербургском экономическом форуме 2017 г. Президент прямо заявил о принятии в качестве приоритетного направления развития нашей экономики задачи ее цифровизации.

[1] Стенографический отчет о пленарном заседании Петербургского международного экономического форума. 23 мая 2014 г. URL: http://kremlin.ru/events/president/news/21080.

УРАЛ КАК ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Таким образом, при стимулировании роста в регионах, выборе механизмов поддержки хозяйствующих субъектов следует сделать упор в первую очередь на научно-техническом развитии [13]. И Урал с этих позиций имеет мощный потенциал. Его экономика сбалансирована (см. таблицу), соотношение выпуска добывающих и обрабатывающих производств близко к пропорции 50:50, что говорит о наличии значительного финансового потенциала развития макрорегиона.

Обратимся к Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 г. (распоряжение Правительства РФ от 6 октября 2011 г. №1757-р) (далее – Стратегия). Согласно этому документу, с положениями которого сложно не согласиться, среди основных задач экономического развития Урала названы:

- осуществление эффективной интеграции экономики (на базе крупных инвестиционных проектов, концентрирующихся в зонах опережающего развития, в том числе проекта «Урал промышленный – Урал Полярный» и программы комплексного освоения месторождений полуострова Ямал и прилегающих акваторий);
- приоритетное ускоренное развитие научно-инновационной сферы и ракетно-космической промышленности; системно-инновационное преобразование всего производственного комплекса.

Здесь мы также находим подтверждение нашего вывода о рациональной сбалансированности структуры Уральской промышленности. При этом у добывающей и обрабатывающей промышленности Урала есть четко выраженные полюса развития. Как указывается в Стратегии, «главные перспективы развития экономики Уральского федерального округа связаны с двумя мегакластерами:

- на севере (Западная Сибирь) – топливно-энергетический комплекс, обеспеченный ресурсной базой мирового значения, уникальной системой трубопроводного транспорта и обеспечивающий до 50% экспорта Российской Федерации, развитие электроэнергетики, нефтегазопереработки и нефтегазохимии;

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в 2016 г. (в действующих ценах, по данным Росстата)

Территория	Добыча полезных ископаемых		Обрабатывающие производства		Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	
	млн р.	2016 г. к 2015 г., %	млн р.	2016 г. к 2015 г., %	млн р.	2016 г. к 2015 г., %
Российская Федерация, млрд р.	11 712	102,9	33 898	105,1	5 164	109,9
Уральский федеральный округ, в том числе:	4 443 571	101,4	4 267 415	104,8	636 771	108,7
Курганская область	3 313	145,6	94125	116,6	17 658	102,5
Свердловская область	53 263	98,9	1 580 518	104,4	176 617	109,7
Тюменская область, в том числе:	4 327 695	101,2	1 403 044	104,0	318 808	105,1
ХМАО – Югра	2 703 305	96,8	413 211	100,8	218 366	105,6
ЯНАО	1 450 842	110,4	349 928	105,0	50 116	109,0
Челябинская область	59 300	113,8	1 189 728	105,4	123 688	118,7

• на юге (промышленный Урал) – базовый для страны центр обрабатывающей промышленности, прежде всего машиностроения и металлургии, ядро оборонно-промышленного комплекса, в том числе ведущие предприятия, развивающие самые современные технологии (ядерные, ракетостроения и др.), комплекс научно-исследовательских и образовательных центров.

Таким образом, можно сделать вывод, что Урал сегодня обладает всеми возможностями и предпосылками, чтобы стать регионом опережающего развития в XXI веке. Причем не только в общероссийском, но и в международном масштабе. И этому способствует такое естественное конкурентное преимущество данного макрорегиона, как его географическое положение – в центре России, между ее Европейской и Азиатской частями. Урал – место пересечения транзитных путей из Европы в Сибирь и на Дальний Восток (где пока что сконцентрированы территории опережающего развития), в Китай, Казахстан, другие страны Азии.

Разработчики Стратегии выделяют на территории Урала 5 зон опережающего развития:

1) Западно-Сибирская зона (Ямало-Ненецкий автономный округ и Ханты-Мансийский автономный округ – Югра);

2) Уральская промышленная зона (Свердловская, Тюменская, Челябинская и Курганская области);

3) зона «Полуостров Ямал» (Ямало-Ненецкий автономный округ);

4) зона «Восточный склон Урала» (Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра и Свердловская область);

5) Южно-Уральская сельскохозяйственная зона (Курганская, Тюменская и Челябинская области).

От такого зонирования территории Урала на, так сказать, макроуровне – один шаг для перехода на микроуровень, уровень создания ТОРов, специфика работы которых, по нашему мнению,

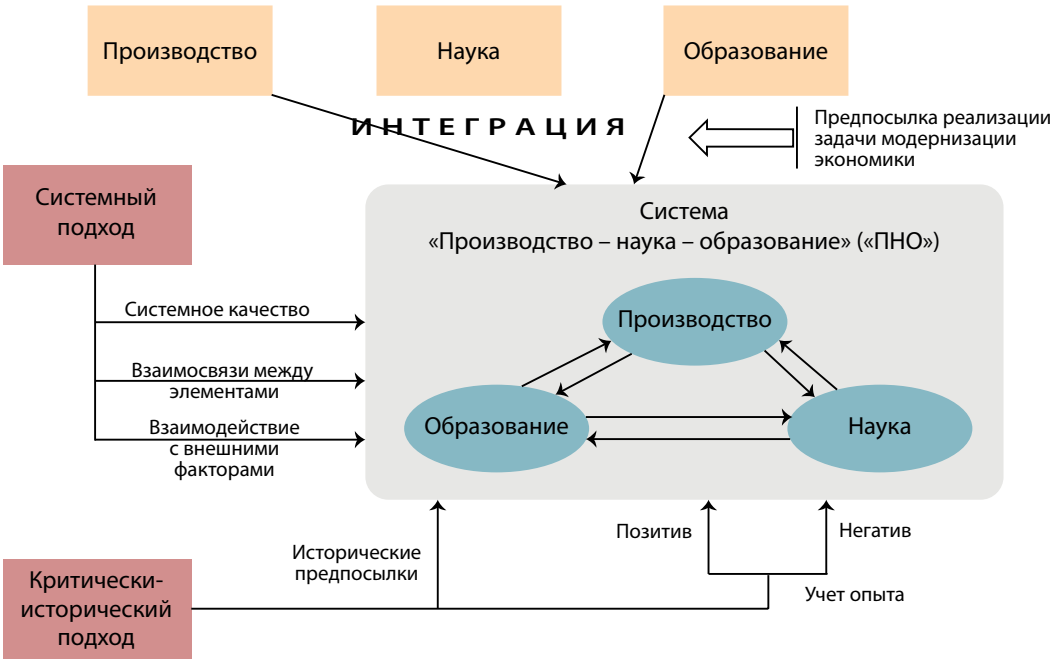


Рис. 3. Система «Производство – наука – образование»

должна учитывать особенности каждой из названных территориальных зон. Таким образом, в Уральском федеральном округе есть возможность – впервые в нашей стране – осуществления многоступенчатого зонирования территорий для запуска действенных механизмов территориально обусловленного экономического роста. Считаю, что эта идея может и должна быть развита не только в научных исследованиях, но и в практической работе.

Предлагаю ее на обсуждение и выступаю с инициативой ее дальнейшей проработки. ИНИР им. С.Ю. Витте, Вольное экономическое общество России готовы к сотрудничеству по данному (как представляется, принципиально важному для Урала) вопросу.

И для реализации этой инициативы имеются предпосылки. Урал обладает хорошей научно-образовательной базой. Это позволяет развивать триаду «промышленность – наука – образование» (рис. 3), которая является основой экономического роста в экономике инновационного типа, в перспективной экономической модели России [11; 12]. Всеми новыми технологиями, в том числе био-, нано-, информационными и т.д., которые настойчиво проникают не только в экономику, но и в общественные процессы (достаточно указать, например, на феномен электронного правительства, который уже стал частью повседневной жизни граждан и компаний), даже в быт населения, должны владеть те, кто будет производителем качественно иного продукта в экономике будущего общества.

Поэтому все более очевидной становится необходимость интеграции производства, науки и образования и непрерывности образовательного процесса, «обучения через всю жизнь». И на Урале для этого имеется не только современная инфраструктура, но и традиции, закрепленные многовековой историей. Этот ценностный, духовный, культурно-исторический фактор тоже нельзя сбрасывать со счетов. Мы убеждены, что сколь бы совершенные технологии и технические системы ни разрабатывало человечество, вплоть до создания искусственного интеллекта, основной движущей силой развития, источником новых знаний были и остаются люди. От уровня их образованности, социального комфорта и т.д. зависит, будет ли их творческая деятельность успешной и конструктивной, что приведет к экономическому росту. ■

Библиографическая ссылка: Бодрунов С.Д. Территории опережающего развития – важнейшее условие экономического роста России (на примере Уральского региона) // Управленец. 2018. Т. 9. № 1. С. 2–7. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-1.

For citation: Bodrunov S.D. Advanced development territories as the crucial condition for Russia's economic growth: the case of the Ural region. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 2–7. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-1.

Источники

1. Андреев В.А. Выявление организационных и функциональных моделей территорий опережающего развития в Российской Федерации // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 5. С. 631–644.

2. Баев И.А., Соловьева И.А. Эмпирический анализ взаимосвязи инвестиционной и инновационной активности регионов России // Экономика региона. 2014. № 1. С. 147–155.

3. Валиуллин Х., Шакирова Э. Неоднородность инвестиционного пространства России: региональный аспект // Проблемы прогнозирования. 2004. № 1. С. 157–165.

4. Заусаев В.К., Бурдакова Г.И., Кручак Н.А. Территории опережающего развития: работа над ошибками // ЭКО. 2015. № 2. С. 76–86.

5. Кульков В.М. Пространство и содержание национально ориентированного подхода в экономической теории // Российский экономический журнал. 2013. № 2. С. 70–97.

6. Кульков В.М. Экономическое пространство: теоретические аспекты и современные процессы // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. 2014. № 1. С. 3–18.

7. Макуха Н.А. Проблема развития инжиниринга в Дальневосточном федеральном округе как инструмента экономического развития региона // Экономика, предпринимательство и право. 2016. Т. 6. № 3. С. 275–290.

8. Минакир П.А. В поисках пространственной гармонизации // Пространственная экономика. 2017. № 2. С. 7–15.

9. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Пространственная парадигма экономического развития // Российский Дальний восток на пути в будущее / Н.Е. Антонова, А.Б. Бардаль, Л.И. Власюк и др. Хабаровск, 2017. С. 14–17.

10. Перру Ф. Экономическое пространство: теория и приложения // Пространственная экономика. 2007. № 2. С. 77–93.

11. Романова О.А. Инновационная компонента новой индустриализации // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. № 5(73). С. 81–92.

12. Силин Я.П., Анимица Е.Г. Российская модель новой индустриализации: к постановке проблемы // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. № 5(73). С. 44–53.

13. Харченкова Е.В. Привлечение инвестиций в экономику региона с помощью территорий опережающего социально-экономического развития // Архитектура финансов: иллюзии глобальной стабилизации и перспективы экономического роста: сб. материалов VIII Междунар. науч.-практ. конф. (4–6 апреля 2017 г.). СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017.

14. Dvoryadkina E.B., Kaibicheva C.I., Shurova I.I. Compression of Economic Space and Its Impact on Peripheral Areas // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Vol. 6. № 8 (Special Issue). P. 24–29.

15. Kasper W. Spatial Economics. URL: www.econlib.org/library/Enc/SpatialEconomics.html.

16. Krugman P. Complex Landscapes in Economic Geography // The American Economic Review. 1994. Vol. 84. No. 2. P. 412–416.

17. Krugman P. Development, Geography and Economic Theory. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1999.

18. Shibusawa H. Cyberspace and Physical Space in an Urban Economy // Papers in Regional Science. 2000. Vol. 79. P. 253–270.

References

1. Andreev V.A. Vyyavlenie organizatsionnykh i funktsional'nykh modeley territoriy operezhayushchego razvitiya v Rossiyskoy Federatsii [Identification of organisational and functional models of territories of advanced development in the Russian Federation]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo – Russian Journal of Entrepreneurship*, 2016, vol. 17, no. 5, pp. 631–644.

2. Baev I.A., Solov'eva I.A. Empiricheskiy analiz vzaimosvyazi investitsionnoy i innovatsionnoy aktivnosti regionov Rossii [Empirical analysis of the relationship of investment and innovative activity of regions of Russia]. *Ekonomika regiona – Economy of Region*, 2014, no. 1, pp. 147–155.

3. Valiullin Kh., Shakirova E. Neodnorodnost' investitsionnogo prostranstva Rossii: regional'nyy aspekt [Inhomogeneity of the investment space of Russia: a regional aspect]. *Problemy prognozirovaniya – Studies on Russian Economic Development*, 2004, no. 1, pp. 157–165.

4. Zausaev V.K., Burdakova G.I., Kruchak N.A. Territorii operezhayushchego razvitiya: rabota nad oshibkami [Territories of accelerated development: Work on the bugs]. *EKO*, 2015, no. 2, pp. 76–86.

5. Kul'kov V.M. Prostranstvo i soderzhanie natsional'no orientirovannogo podkhoda v ekonomicheskoy teorii [Space and substance of nationally-oriented approach in economic theory]. *Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal – Russian Economic Journal*, 2013, no. 2, pp. 70–97.

6. Kul'kov V.M. Ekonomicheskoe prostranstvo: teoreticheskie aspekty i sovremennye protsessy [Economic space: Theoretical understanding and modern processes]. *Vestnik MGU. Ser. 6. Ekonomika – Bulletin of the Moscow State University. Series 6: Economics*, 2014, no. 1, pp. 3–18.

7. Makukha N.A. Problema razvitiya inzhiniringa v Dal'nevostochnom federal'nom okruge kak instrumenta ekonomicheskogo razvitiya regiona [Issue of the engineering development in the Far Eastern Federal District as the tool for the regional economic development]. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo – Journal of Economics, Entrepreneurship and Law*, 2016, vol. 6, no. 3, pp. 275–290.

8. Minakir P.A. V poiskakh prostranstvennoy garmonizatsii [Chinese global and Russian spatial strategies: Harmonization potential]. *Prostranstvennaya ekonomika – Spatial Economics*, 2017, no. 2, pp. 7–15.

9. Minakir P.A., Dem'yanenko A.N. [Spatial paradigm of economic development]. In: Antonova N.Ye., Bardal A.B., Vlasyuk L.I. et al. *Rossiyskiy Dal'niy vostok na puti v budushchee* [The Russian Far East on the way to the future]. Khabarovsk, 2017, pp. 14–17.

10. Perru F. Ekonomicheskoe prostranstvo: teoriya i prilozheniya [Economic space: Theory and practice]. *Prostranstvennaya ekonomika – Spatial Economics*, 2007, no. 2, pp. 77–93.

11. Romanova O.A. Innovatsionnaya komponenta novoy industrializatsii [Innovative component of the new industrialization]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2017, no. 5(73), pp. 81–92.

12. Silin Ya.P., Animitsa Ye.G. Rossiyskaya model' novoy industrializatsii: k postanovke problemy [Russian model of the new industrialization: Formulating the problem]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2017, no. 5(73), pp. 44–53.

13. Kharchenkova Ye.V. [Involvement of investments in the economy of the region with the help of advanced socio-economic development territories]. *Arkhitektura finansov: illyuzii global'noy stabilizatsii i perspektivy ekonomicheskogo rosta:* sb. materialov VIII Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (4–6 aprelya 2017 g.). [Architecture of finance: Illusions of global stabilization and prospects for economic growth: Proc. of the 8th Int. sci.-pract. conf. (April 4–6, 2017)]. St Petersburg: SPbSEU Publ., 2017.

14. Dvoryadkina E.B., Kaibicheva C.I., Shurova I.I. Compression of Economic Space and Its Impact on Peripheral Areas. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2016, vol. 6, no. 8 (Special Issue), pp. 24–29.

15. Kasper W. *Spatial Economics*. Available at: www.econlib.org/library/Enc/SpatialEconomics.html.

16. Krugman P. Complex Landscapes in Economic Geography. *The American Economic Review*, 1994, vol. 84, no. 2, pp. 412–416.

17. Krugman P. *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1999.

18. Shibusawa H. Cyberspace and Physical Space in an Urban Economy. *Papers in Regional Science*, 2000, vol. 79, pp. 253–270.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1

Исследование хозяйственных связей Свердловской области с регионами Урала*

ГЛУМОВ Антон Анатольевич
Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры региональной, муниципальной экономики и управления

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-26-76
E-mail: glumov@usue.ru

Ключевые слова

РЕГИОН
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Аннотация

Постоянно меняющийся экономический ландшафт формулирует вопрос об актуализации системы районирования страны. В научной повестке – дискуссия о границах макрорегионов, в том числе Уральского макрорегиона. Одним из инструментов принятия решения является анализ хозяйственных связей внутри макрорегиона для выделения субъектов РФ с наиболее интенсивным уровнем взаимодействия. В исследовании представлено теоретическое определение связи. Статья посвящена анализу экономических связей Свердловской области с другими субъектами Российской Федерации, выделены регионы-лидеры по межрегиональной торговле, на основании открытых источников сделаны предположения о том, какими предприятиями осуществляются отгрузки. Отмечается, что официальная статистика фиксирует только 62 товарные группы, что не отражает реальной ситуации: видов промышленной продукции значительно больше, не учитываются поставки сельскохозяйственной продукции, полуфабрикатной продукции, в том числе оборонно-промышленного комплекса. Ключевым выводом статьи является тезис о тесных связях Свердловской области как внутри Уральского федерального округа, так и в пределах Уральского экономического района (УЭР). Соответственно, оба варианта нового районирования имеют право на существование, однако УЭР предпочтительнее.

JEL classification

L60, R39

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в научной и экспертной среде ведется дискуссия о новом районировании территории России. Как справедливо отмечают Е. Анимица и Я. Силин [1. С. 23], именно макрорегион в современных условиях является основным объектом стратегического планирования пространственного развития страны в соответствии с законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Более того, в соответствии со ст. 11 указанного закона одним из видов документов стратегического планирования является стратегия социально-экономического развития макрорегионов.

В целях реализации данного закона Министерством экономического развития РФ разработан проект Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2030 г., в котором дается определение макрорегиона. Однако состав макрорегионов не приводится. В связи с этим до момента утверждения стратегии в 2018 г. [15] актуальнейшим вопросом является научное обоснование состава макрорегионов.

Система современного территориального районирования России предполагает два подхода – политический (федеральные округа) и экономический (экономические районы). Несмотря на то что экономические районы – наследие советского периода, они признаются действующими нормативными документами, в частности, «Общероссийским классификатором экономических регионов. ОК 024-95», утвержденным постановлением Госстандарта России от 27 декабря 1995 г. № 640, последние изменения в который были внесены в 2016 г.

В Стратегии пространственного развития приводится статистика в разрезе «макрозон», в частности, макрозона «Урало-Поволжье» включает все субъекты РФ Приволжского федерального округа и ряд субъектов РФ Уральского федерального округа (Курганская, Свердловская и Челябинская области).

Документ также фиксирует возможность выделения к 2020 г. Уральского макрорегиона, в состав которого могут входить Пермский край, Свердловская, Челябинская, Оренбургская области, Республики Башкортостан и Удмуртия. Данный состав практически повторяет состав Уральского экономического района, за исключением Курганской области. При этом Курганской области нет и в составе других макрорегионов, что может означать техническую ошибку.

Одним из инструментов научного обоснования состава макрорегионов является исследование экономических связей каждого из регионов, входящих в него, в результате чего можно будет сделать вывод о степени связности тех или иных регионов и, соответственно, о возможности включения их в состав макрорегиона.

Экономические связи всех типов (технологические, миграционные и т.д.) цементируют экономическое пространство страны и ее регионов. Их исследование необходимо также при разработке стратегии социально-экономического развития макрорегиона и выделении межрегиональных инвестиционных проектов.

Статья является начальным этапом исследования связей регионов Уральского экономического района, которое призвано дать заключение о целесообразности утверждения макрорегиона в составе Уральского экономического района. Цель статьи – проанализировать экономические связи Свердловской области и определить степень связности с другими регионами Уральского экономического района. Задачами статьи являются формирование представлений о географии поставок крупнейших предприятий, а также выявление недостатков официальной статистической формы, отражающей межрегиональное взаимодействие.

* Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ № 18-010-00833 А «Неоиндустриализация в пространстве макрорегиона в контексте циклично-волновой методологии (на примере Урала)» .

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 1

The Study of Sverdlovsk Oblast's Economic Relations with the Regions of the Urals

Anton A. GLUMOV
Cand. Sc. (Econ.), Sr. Lecturer of Regional, Municipal Economics and Administration Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-26-76
E-mail: glumov@usue.ru

Keywords

REGION
SVERDLOVSK OBLAST
ECONOMIC RELATIONS
INTERREGIONAL TRADE
INDUSTRY

Abstract

The constantly changing economic landscape brings to a fore the issues of the country's demarcation system development. The discussion on the boundaries of macroregions, including the Urals macroregion, is high on the scientific agenda. One of the decision-making tools for this is an analysis of economic relations within a macroregion aimed at identifying the subjects of the Russian Federation with the most intensive business cooperation. The paper provides a theoretical definition of the concept of relations. It analyses economic relations of Sverdlovsk oblast with other subjects of the Russian Federation, specifies the regions with the largest share of interregional trade, and, based on the data from open sources, makes assumptions about enterprises involved in dealing. The author highlights that official statistics contains only 62 commodity groups, which distorts the real situation: there are much more types of industrial products, and the supply of agricultural and semifinished products (including those of the defence industry) is neglected. The main conclusion of the paper is that Sverdlovsk oblast has strong relations with other territories of both the Ural Federal District and the Ural economic district. Therefore, both these variants of the new demarcation system are possible to apply, but the Ural economic district is preferable.

JEL classification

L60, R39

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СВЯЗИ

Как уже было отмечено, предметом исследования в данной статье являются связи регионов. При этом необходимо дать теоретическое обоснование самой категории «связь».

Связь – философская категория, привлекавшая значительное внимание исследователей диалектического материализма. В частности, К. Маркс и Ф. Энгельс рассматривали окружающий материальный мир как «некую систему, некую совокупную связь тел» [11. С. 392].

В. Ленин указывал, что «теснейшая, неразрывная связь всех сторон, каждого явления (причем история открывает все новые и новые стороны), связь, дающая единый, закономерный мировой процесс движения, – таковы некоторые черты диалектики, как более содержательного (чем обычное) учения о развитии» [8. С. 55].

В. Садовский выделяет следующие виды связи элементов системы: прямая связь, которая может быть либо непосредственной, либо опосредованной, и косвенная связь. Прямая связь всегда последовательна. Косвенная связь может быть выражена в трех разных формах: обратная последовательной, параллельная, обратная параллельной.

Р. Имамалиева выделяет внутренние и внешние, существенные и несущественные, генетические и функциональные, кратковременные и долговременные, линейные и нелинейные, непосредственные и опосредованные, прямые и обратные, положительные и отрицательные, статистические и динамические, а также другие виды связи [6. С. 8].

В. Белоусов рассуждает о сложности общего и всеобъемлющего определения категории связи, формулируя авторскую трактовку более чем емко: «связь – взаимозависимость обособленности (вещей)» [2. С. 37].

И. Блауберг отмечает, что в системно-структурных исследованиях на понятие связи приходится наибольшая смысловая нагрузка [3. С. 253–258]. Более или менее определенно это понятие употребляется фактически во всех работах, пытающихся реализовать системный подход, поскольку системность объекта реально раскрывается прежде всего через его связи и их типологию. Кроме того, если понятие системы или целостности, например, выполняет по преимуществу стратегически ориентирующую роль в системном исследовании, то понятие связи выступает обычно и в качестве средства исследования как такового.

И. Блауберг предлагает классифицировать виды связей с учетом отражения их системных характеристик, т.е. учитывать преимущественно системообразующие связи. Таким образом, выделяется 7 видов связей:

1) связи взаимодействия, среди которых можно различить связи свойств и связи объектов;

2) связи порождения, когда один объект выступает как основание, вызывающее к жизни другой;

3) связи преобразования;

4) связи строения, т.е. структурные связи;

5) связи функционирования, обеспечивающие реальную жизнедеятельность объекта или его работу;

6) связи развития, прослеживающиеся в смене состояний развивающегося объекта при существенном изменении в строении объекта и формах его жизни;

7) связи управления, которые в зависимости от их конкретного вида могут образовывать разновидность либо функциональных связей, либо связей развития.

Исходя из рассмотренных выше трактовок можно сделать вывод, что связи обеспечивают функциональность объекта, т.е. его возможность функционировать. Таким образом, можно сформулировать авторскую трактовку связи как элемента обеспечения взаимодействия объектов.

Вопросы межрегиональных связей вызывают значительный интерес ученых.

Так, А. Новикова и А. Филатов выстроили гравитационную модель межрегиональной торговли Иркутской области [10]. Автором гравитационной

модели является Я. Тинберген, который в 1962 г. создал экономическую аналогию Закона всемирного тяготения И. Ньютона, гласящего, что две частицы материи тяготеют друг к другу с силой, прямо пропорциональной произведению их масс и обратно пропорциональной квадрату расстояния между ними. Авторами на основе построенного по модели прогноза удалось выявить, что, несмотря на его высокую точность, часть регионов имеет существенные отклонения моделируемого экспорта от фактического. Причем отклонения не являются случайными, и можно обнаружить следующую закономерность: большая часть регионов с избыточным экспортом расположена к востоку от Иркутской области.

Н. Зенкова анализирует применяемую в настоящее время методику подсчета межрегиональной торговли и предлагает использовать формулу подсчета с учетом активности малого бизнеса, что позволит предоставлять более полную информацию [5].

Л. Капустина, исследуя динамику межрегиональных и международных связей Свердловской области в 1995–1998 гг., отмечает, что кризисное сокращение межрегиональных взаимодействий компенсировалось расширением внешней торговли области [7]. В результате растущая открытость региона в мировом экономическом пространстве стала сопоставимой с уменьшавшейся открытостью в национальном пространстве – на уровне 20% ВРП Свердловской области.

Д. Чайковский анализирует межрегиональную торговлю Оренбургской области и отмечает потребность экономики региона в разработке принципиально новой модели деятельности ввиду низкой конкурентоспособности местной продукции [14].

В. Лукин на примере Вологодской области обосновывает эконометрическую модель взаимосвязи межрегиональной торговли и инвестиций в основной капитал с валовым региональным продуктом, которая позволяет количественно оценить воздействие ограниченного набора факторов на экономику региона [9].

Уральская наука, в лице прежде всего Института экономики УрО РАН, имеет значительный опыт исследования хозяйственных связей предприятий, поскольку на региональном уровне была даже принята Программа развития кооперации на территории Свердловской области [13], однако основной акцент в данном документе делается на исследовании внутрирегиональных связей.

Западные ученые и эксперты межрегиональное взаимодействие понимают преимущественно в макроаспекте, т.е. рассматривают как межстрановую торговлю [16], так и торговлю между группами стран [18]. Р. Болдуин и А. Винэблз выделили два типа кооперационных связей – «змеи» (вид связи, в котором множественные составные части стекаются в единый центр для сборки продукта («тела»), который может быть конечным продуктом или компонентом более сложного продукта) и «пауки» (вид связи, в котором продукт последовательно двигается по вертикали производственной цепи) [17].

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Понятие хозяйственные связи включает экономические, организационные, финансовые и другие виды отношений между контрагентами. При этом наиболее наглядным и, по сути, единственным официально отслеживаемым показателем, характеризующим хозяйственные связи, является товарооборот между предприятиями регионов и между регионами в целом [4].

В статистике на уровне субъекта РФ, в том числе в Свердловской области, данный показатель отражен в форме «Межрегиональная торговля отдельными видами продукции организациями»[1].

Росстат отслеживает информацию по 62 основным товарным группам, что, безусловно, не отражает всей широты товарной номенклатуры, по которой осуществляется межрегиональный обмен. Соответственно, в официальную статистику не попадает значительное количество полуфабрикатной продукции, которую предприятия поставляют друг другу, в том числе в рамках внутихолдинговых (сетевых) структур.

Далее, учет ведется преимущественно по промышленной продукции. Соответственно, продукция сельского хозяйства, агропромышленного комплекса не учитывается, а для ряда регионов, например для Курганской области, это существенный сектор экономики.

Методика также не учитывает закрытую информацию, например, поставки предприятий оборонно-промышленного комплекса, предприятий ядерного цикла.

В таком случае сбор информации производился на основании открытых источников – периодических изданий, сайтов предприятий и т.д. Соответственно, связи между предприятиями, не попадающие в официальную статистику, выделяются в «ручном» режиме.

Помощь в исследовании хозяйственных связей оказывает изучение холдинговой принадлежности предприятий. Например, в структуру «УГМК-Холдинг» входит значительное количество металлургических предприятий, расположенных на территории Уральского экономического района – в Башкирии (АО «Сибайский ГОК», АО «Бурибаевский ГОК», АО «Учалинский ГОК», ООО «Башкирская медь»), Оренбургской области (ООО «Оренбургский радиатор», ООО «Медногорский медно-серный комбинат», ПАО «Гайский ГОК»), Челябинской области (ПАО «Челябинский цинковый завод», Свердловской области (12 предприятий). Это может свидетельствовать о наличии у данных предприятий хозяйственных связей, поскольку включение предприятия в холдинг имеет логику в случае его участия в технологической цепи всего холдинга. Например, модернизацию локомотивного парка Среднеуральского медеплавильного завода проводит Шадринский автоагрегатный завод[2]. Оба предприятия входят в структуру УГМК.

Кроме того, определенный вклад в исследование связей вносят современные информационные системы, например «Спарк». В данной системе можно увидеть контрагентов предприятия, однако, к сожалению, не фиксируются суммы контрактов. В частности, у такого крупного предприятия, как «Уравлвагонзавод», имеющего 100 контрагентов по всей России, не представляется возможным выделить параметры взаимодействия внутри Уральского экономического района. При этом со значительным количеством металлургических и машиностроительных предприятий Урала связи имеются.

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что средняя теснота связей Свердловской области с другими регионами, т.е. среднероссийский объем товарооборота, по итогам 2015 г. составила 1,19% (табл. 1). При этом из 84 регионов РФ только у 18 регионов доля товарооборота превышает среднероссийский уровень.

[1] Межрегиональная торговля отдельными видами продукции организациями Свердловской области за 2015 год: бюллетень / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области. Екатеринбург, 2016.

[2] СУМЗ модернизировал на ШААЗе третий тепловоз ТГМ-6А. URL: http://sospp.ru/news/sumz-moderniziroval-na-shaaze-tretij-teplovoz-tgm-6a/.

Таблица 1 – Территориальная структура торгово-экономических связей Свердловской области (СО)

Регион	Ввоз в СО, тыс. р.	Вывоз из СО, тыс. р.	Итого, тыс. р.	Ввоз в СО, %	Вывоз из СО, %	Итого, %
1. Челябинская область	52 090 923,8	11 725 479,0	68 816 402,8	41,23	5,46	18,70
2. г. Москва	7 168 286,6	47 467 484,3	54 635 770,9	5,67	22,09	16,01
3. ХМАО	10 151 594,0	38 564 651,3	48 716 245,3	8,04	17,95	14,28
4. Омская область	14 026 137,1	3 570 969,8	17 597 106,9	11,10	1,66	5,16
5. ЯНАО	6 508 094,0	7 639 140,6	14 147 234,6	5,15	3,56	4,15
6. Республика Татарстан	4 891 880,9	9 068 557,7	13 960 438,6	3,87	4,22	4,09
7. Республика Башкортостан	6 384 440,3	2 878 843,5	9 263 283,8	5,05	1,34	2,71
8. Московская область	429 228,1	8 264 712,5	8 693 940,6	0,34	3,85	2,55
9. г. Санкт-Петербург	1 545 824,9	6 987 957,4	8 533 782,3	1,22	3,25	2,50
10. Самарская область	2 645 574,7	5 222 268,2	7 867 842,9	2,09	2,43	2,31
11. Тюменская область	311 071,8	7 023 837,8	7 334 909,6	0,25	3,27	2,15
12. Волгоградская область	6 330 664,5	903 346,8	7 234 011,3	5,01	0,42	2,12
Итого все субъекты РФ	*126 338 556,4*	*214 883 222,9*	*341 221 789,3*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
Среднероссийский уровень						*1,19*

Таблица 2 – Торгово-экономические связи Свердловской области с регионами Уральского экономического района

Регион	Доля региона в структуре товарооборота Свердловской области, %
1. Челябинская область	18,7
2. Республика Башкортостан	2,71
3. Пермский край	1,69
4. Оренбургская область	1,19
5. Удмуртская Республика	0,88
6. Курганская область	0,13

Структура связей с регионами Уральского экономического района представлена в табл. 2.

Таким образом, на 6 регионов УЭР приходится 25,3% товарооборота Свердловской области, а на 5 регионов УрФО – 39,4%.

Безусловным лидером по товарообороту является Челябинская область. В структуре поставок значительную часть (42,15 млрд р.) составляют поставки проката черных металлов – порядка 81% всего ввоза продукции из Челябинской области в Свердловскую область. Это поставки металла с Магнитогорского металлургического комбината предприятиям Свердловской области, в том числе для Уралвагонзавода. В структуре закупок Уралвагонзавода доля металла ММК в отдельные периоды достигает 27,3%[1].

Необходимо отметить, что эти связи носят не стихийный, а крайне устойчивый характер, поскольку такие крупнейшие предприятия, как ММК, НТМК, ЧМК, Уралвгонзавод, ЧТЗ-Уралтрак, были построены десятилетия назад, хозяйственные связи между ними сформированы и одномоментно измениться не могут.

Столичные и околостоличные регионы (г. Москва, Московская область, г. Санкт-Петербург) занимают передовые позиции именно благодаря своему столичному статусу – это крупнейшие рынки страны. В связи с этим при выявлении закономерностей пространственного развития сети регионов их необходимо оценивать с оговоркой об особом статусе.

Значительная часть товарооборота Свердловской области приходится на ХМАО. Из ХМАО в Свердловскую область завозится бензин автомобильный (на сумму 9,8 млрд р., что составляет 97% ввоза из ХМАО), а вывозятся в основном трубы стальные (35,6 млрд р., 92% всего вывоза в ХМАО из Свердловской области). Ключевыми поставщиками труб являются ОАО «Синарский трубный завод» (поставляет бесшовные обсадные, насосно-компрессорные, бурильные трубы), ООО «Первоуральский новотрубный завод» (изготавливает насосно-компрессорные, геологоразведочные трубы), ОАО «Северский трубный завод».

Исходя из товарооборота с ХМАО может сложиться мнение, что УрФО более экономически связанная структура, нежели УЭР. Вместе с тем необходимо учитывать, что поставки труб носят конъюнктурный характер, связанный со строительством трубопроводов. Соответственно, по завершении строительства объем товарооборота значительно снизится, а десятилетиями наработанные связи между металлургическими и машиностроительными предприятиями останутся.

Нужно отметить, что промышленность Свердловской области в значительной степени ориентирована на производство продукции для нефтегазового сектора.

В настоящее время для нужд нефтегазового комплекса на *56 предприятиях* области производится практически *вся номенклатура продукции*: от буровых установок и трубной продукции широкой номенклатуры до сварочного оборудования и буровых долот.

Предприятия Свердловской области активно участвуют в инвестиционных программах и программах импортозамещения крупнейших организаций нефтегазовой отрасли: ПАО «Газпром», ОАО «НК «Роснефть», ПАО АНК «Башнефть», ОАО «АК «Транснефть», ОАО «Сургутнефтегаз» и др.

[1] Ежеквартальный отчет АО «НПК «Уралвагонзавод» за 1 квартал 2017 г. С. 33. URL: www.uvz.ru.

В Удмуртию поставляется прокат черных металлов на 655,8 млн р. (в том числе на машиностроительные предприятия оборонного комплекса – «Воткинский завод», ИЭМЗ), трубы стальные на 1 671 млн р. (для нефтепроводов «Удмуртнефти»).

Из Республики Бакшортостан в Свердловскую область ввозится бензин автомобильный на 4,6 млрд р., дизельное топливо на 1,6 млрд р. Вместе это составляет 97,4% всего ввоза из Башкирии в Свердловскую область. Производителями нефтепродуктов являются предприятия, входящие в холдинг «Башнефть».

В Башкирию предприятия Свердловской области поставляют прокат черных металлов на 901,5 млн р., трубы стальные на 1 916 млн р. Поставками труб занимается Трубная металлургическая компания. Причем связи с предприятиями Башнефти настолько тесные, что в апреле 2016 г. была принята Программа технологического партнерства на 2016–2020 гг. ПАО «Трубная металлургическая компания» и ПАО АНК «Башнефть». Документ предусматривает более 20 совместных мероприятий, связанных с разработкой, внедрением, опытно-промысловыми испытаниями продукции ПАО «ТМК» на месторождениях компании «Башнефть».

В Пермский край предприятия Свердловской области поставляют прокат черных металлов на 1,9 млрд р., цемент (795,4 млн р.), трубы стальные (1,6 млрд р.).

Из Пермского края ввозится бумага на 607 млн р.

Из Омской области ввозится дизельное топливо на 3,3 млрд р., что составляет 75,5% всего товарооборота Свердловской и Омской областей. Это поставки в том числе с Омского НПЗ, входящего в структуру Газпромнефти, для реализации в сети автозаправок «Газпромнефть».

В Оренбургскую область вывозится прокат черных металлов на 690 млн р. и трубы стальные на сумму 3 230 млн р. (в интересах ПАО «Оренбургнефть» и ООО «Газпром добыча Оренбург»). На две данные позиции приходится 97% товарооборота между Свердловской и Оренбургской областями.

На Курганскую область приходится наименьший объем товарооборота среди регионов Уральского экономического района – 0,13%, что обусловлено сельскохозяйственной спецификой Курганской области. В Курганскую область поставляются прокат черных металлов (125,8 млн р.), цемент (151,5 млн р.), трубы стальные (127,1 млн р.). Среди потребителей продукции можно выделить Курганмашзавод, Курганстальмост.

Необходимо отметить, что в ряде случаев межрегиональные связи имеют стратегическую значимость, в частности, в сфере оборонно-промышленного комплекса. Например, предприятие «Мотовилихинские заводы» (Пермский край) производит стволы для танков Уралвагонзавода (Свердловская область) [12].

Официального подтверждения такой информации не имеется, однако об этом можно сделать вывод из а) номенклатуры производимой продукции и б) попыток Уралвагонзавода на определенном этапе усилить контроль над Мотовилихинскими заводами.

При этом официальный товарооборот между Свердловской областью и Пермским краем относительно небольшой.

НПО «Электромашина» (Челябинская область) производит более 46 наименований продукции только для 1 вида танков Уралвагонзавода – Т-90С[1].

Межрегиональные хозяйственные связи предприятий ОПК имеют стратегическую значимость и, соответственно, свидетельствуют о высокой связности территорий.

Официальная методика также не учитывает поставки предприятий ядерного цикла. На Урале сосредоточено значительное количество предприятий, деятельность которых связана с производством и утилизацией ядерного оружия, производством атомной энергии, а также смежной продукции: Уральский электрохимический комбинат, Белоярская АЭС, ФГУП «Приборостроительный завод», ПО «Маяк», ФГУП «Российский федеральный ядерный центр – Всероссийский научно-исследовательский институт технической физики имени академика Е.И. Забабахина». Строительство предприятий было начато в период Великой Отечественной войны именно на Урале как в одной из самых защищенных частей страны.

Ряд этих предприятий, безусловно, имеют технологические связи, например, УЭХК занимается производством обогащенного гексафторида урана для атомных электростанций, в том числе для Белоярской АЭС. ПО «Маяк» (Челябинская область) перерабатывает радиоактивные материалы, в том числе отработанное топливо с Белоярской АЭС (Свердловская область).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволило сделать выводы о наличии тесных хозяйственных связей между Свердловской областью и другими регионами, входящими в Уральский экономический район. Вместе с тем теснота связи с рядом регионов Урала (например, с Курганской областью) не позволяет сделать однозначные выводы о высоком уровне взаимодействия.

Бесспорной остается металлургическая и машиностроительная специфика Уральского экономического района, что само по себе может рассматриваться как определяющий фактор нового районирования.

В целом можно отметить, что все обсуждаемые варианты нового районирования на Урале имеют право на жизнь – будь то район в составе Уральского экономического района, Уральского федерального округа или так называемого Большого Урала, включающего территории двух указанных территориальных единиц. Вместе с тем экономические связи в составе УЭР представляются более устойчивыми и долгосрочными, что делает данный формат более предпочтительным. ■

[1] Сайт НПО «Электромашина». URL: www.npoelm.ru/objects/t-90s/.

Библиографическая ссылка: Глумов А.А. Исследование хозяйственных связей Свердловской области с регионами Урала // Управленец. 2018. Т. 9. № 1. С. 8–13. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-2.

For citation: Glumov A.A. The Study of Sverdovsk oblast's economic relations with the regions the Urals. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 8–13. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-2.

Источники

1. Анимица Е.Г., Силин Я.П. Новая индустриализация в пространстве макрорегиона: цели, возможности и этапы // Неоиндустриально ориентированные преобразования в экономическом пространстве Уральского макрорегиона. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2017.

2. Белоусов В.А. Философская категория связи. Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 1991.

3. Блауберг И.В. Проблема целостности и системный подход. М.: Эдиториал УРСС, 1997.

4. Виниченко В.А. «Баланс взаимодействия» – об особенностях эффективности функционирования регионов России // Вестник НГИЭИ. 2017. № 11(78). С. 101–110.

5. Зенкова Н. Об оценке объемов межрегиональной торговли // Вопросы статистики. 2008. № 11. С. 30–31.

6. Имамалиева Р.М. Природа связи и формы ее проявления. Ташкент: Изд-во «Фан», 1985.

7. Капустина Л.М. Трансформация внешнеэкономических и межрегиональных связей субъектов Федерации в условиях либерализации внешней торговли // Известия Уральского государственного экономического университета. 2001. № 4. С. 74–79.

8. Ленин В.И. Карл Маркс // Полн. собр. соч. Т. 26.

9. Лукин В. Межрегиональные связи: состояние и проблемы развития (на примере Вологодской области) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. № 6(24). С. 205–217.

10. Новикова А., Филатов А. Гравитационная модель межрегиональной торговли Иркутской области // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 5. С. 36–37.

11. Маркс К., Энгельс Ф. Диалектика природы // Соч. 2-е изд. Т. 20.

12. Пономарев В. Танковый залп // Expert Online. 2012. URL: www.expert.ru.

13. Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. Екатеринбург, 2009.

14. Чайковский Д.Г. Межрегиональная торговля как фактор экономического развития региона // Вестник ОГУ. 2008. № 81. С. 47–53.

15. Чугуевская Е. Очаги, кластеры, агломерации // Вольная экономика. 2017. № 2. С. 32–39.

16. Gereffi G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain // Journal of International Economics. 1999. Vol. 48. P. 37–70.

17. Baldwin R., Venables A. Spiders and snakes: offshoring and agglomeration in the global economy // NBER Working Paper No. 16611. 2010. December.

18. A Strategic Framework for the Central Asia Regional Economic Cooperation Program 2011–2020. Asian Development Bank, 2012. URL: www.carecprogram.org/uploads/docs/CAREC-Publications/2012/CAREC-2020-Strategic-Framework.pdf.

References

1. Animitsa Ye.G., Silin Ya.P. Novaya industrializatsiya v prostranstve makroregiona: tseli, vozmozhnosti i etapy [New industrialization in the space of the macroregion: Goals, opportunities and stages]. *Neoindustrial'no orientirovannye preobrazovaniya v ekonomicheskom prostranstve Ural'skogo makroregiona* [Neo-industrialized transformations in the economic space of the Ural macroregion]. Yekaterinburg: USUE Publ., 2017.

2. Belousov V.A. *Filosofskaya kategoriya svyazi* [Philosophical category of communication]. Vladivostok: Publishing house of the Far Eastern University, 1991.

3. Blauberg I.V. *Problema tselostnosti i sistemnyy podkhod* [The integrity problem and the system-based approach]. Moscow: Editorial URSS, 1997. Pp. 253–258.

4. Vinichenko V.A. «Balans vzaimodeystviya» – ob osobennostyakh effektivnosti funktsionirovaniya regionov Rossii ["The balance of interaction" – about features of functioning of Russian regions]. *Vestnik NGIEI – Bulletin of NSEEU*, 2017, no. 11(78), pp. 101–110.

5. Zenkova N. Ob otsenke ob"emov mezhregional'noy torgovli [On estimation of volumes of inter-regional trade]. *Voprosy statistiki – Issues of Statistics*, 2008, no. 11, pp. 30–31.

6. Imamalieva R.M. *Priroda svyazi i formy ee proyavleniya* [The nature of link and forms of its manifestation]. Tashkent: Fan Publ., 1985.

7. Kapustina L.M. Transformatsiya vneshneekonomicheskikh i mezhregional'nykh svyazey sub"ektov Federatsii v usloviyakh liberalizatsii vneshney torgovli [Transformation of international and interregional economic links of federation subjects in the conditions of external trade liberalization in Russia]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2001, no. 4, pp. 74–79.

8. Lenin V.I. *Karl Marks* [Karl Marx]. Compete set of works. Vol. 26.

9. Lukin V. Mezhregional'nye svyazi: sostoyanie i problemy razvitiya (na primere Vologodskoy oblasti) [Interregional relations: the state and problems of development (the case study of the Vologda oblast)]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz – Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2012, no. 6(24), pp. 205–217.

10. Novikova A., Filatov A. Gravitatsionnaya model' mezhregional'noy torgovli Irkutskoy oblasti [Gravitational model of interregional trade of Irkutsk oblast]. *Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya – Innovative Economy: Perspectives of Development and Improvement*, 2015, no. 5, pp. 36–37.

11. Marks K., Engels F. *Dialektika prirody* [Dialectics of Nature]. Set of works. 2nd ed. Vol. 20.

12. Ponomarev V. Tankovyy zalp [Tank volley]. *Expert Online*, 2012. Available at: www.expert.ru.

13. *Programma razvitiya kooperatsii na territorii Sverdlovskoy oblasti do 2020 g.* [The program of cooperation development in Sverdlovsk oblast until 2020]. Yekaterinburg, 2009.

14. Chaykovskiy D.G. Mezhregional'naya torgovlya kak faktor ekonomicheskogo razvitiya regiona [Interregional trade as a factor of the region's economic development]. *Vestnik OGU– Bulletin of Orenburg State University*, 2008, no. 81, pp. 47–53.

15. Chuguevskaya Ye. Ochagi, klastery, aglomeratsii [Locations, clusters, agglomerations]. *Vol'naya ekonomika – The Free Economy Journal*, 2017, no. 2, pp. 32–39.

16. Gereffi G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 1999, vol. 48, pp. 37–70.

17. Baldwin R., Venables A. Spiders and snakes: offshoring and agglomeration in the global economy. *NBER Working Paper No. 16611*. 2010. December.

18. *A Strategic Framework for the Central Asia Regional Economic Cooperation Program 2011–2020*. Asian Development Bank, 2012. Available at: www.carecprogram.org/uploads/docs/CAREC-Publications/2012/CAREC-2020-Strategic-Framework.pdf.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1

Актуальные подходы к управлению социально-экономическим развитием территории

УРАСОВА Анна Александровна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления

Пермский государственный национальный исследовательский университет
614006, РФ, г. Пермь, ул. Букирева, 15
E-mail: annaalexandrowna@mail.ru

МУХИН Михаил Александрович
Ассистент кафедры государственного и муниципального управления

Пермский государственный национальный исследовательский университет
614006, РФ, г. Пермь, ул. Букирева, 15
E-mail: cseed@mail.ru

КОЧИНА Ксения Федоровна
Специалист-эксперт отдела организации и контроля

Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Пермскому краю
614990, РФ, г. Пермь, ул. Ленина, 66
E-mail: k_kochina@mail.ru

JEL classification

L52, L73, R13

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению основных подходов к управлению социально-экономическим развитием территории. Методологической основой работы послужил логический анализ существующих теоретических подходов, а также причинно-следственный анализ в части формулировки ключевых определений. Авторами дана детальная оценка применения комплексного и кластерного подходов к управлению территориями на примере ряда регионов Российской Федерации. Сделан вывод, что эффективность развития территории отражает уровень вовлечения экономических и социальных ресурсов в хозяйственный оборот, т.е. степень использования социально-экономического потенциала, что напрямую связано с выбором подхода к управлению территорией. Именно поэтому, оптимальный подход в сочетании с особенностями той или иной территории способны дать значимый управленческий эффект. Данное условие проиллюстрировано на примере территорий Пермского края.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время существует большое число понятий, которые используются наравне с термином «территория». По большей части под этим термином понимается муниципальное образование.

Муниципальное образование определяется не только как часть территории Российской Федерации, в границах которой наряду с государственным управлением осуществляется местное самоуправление в целях решения вопросов местного значения, но и как самоуправляемая комплексная социально-экономическая система и единый экономический субъект, по отношению к которому будут рассматриваться вопросы комплексного социально-экономического развития.

Принятие Федерального закона №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», имеющего принципиально важное значение, повлекло осуществление конституционного принципа территориальной организации местной власти в городских и сельских поселениях и на других территориях, что, в свою очередь, привело к кардинальным нововведениям – появлению новых типов муниципальных образований с многообразным комплексом вопросов местного значения.

На сегодняшний день Федеральный закон №131-ФЗ к полномочиям органов местного самоуправления относит стратегическое развитие муниципальной территории путем принятия и организации реализации планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования. Вместе с тем само понятие «комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования» не определено Федеральным законом.

Авторы ставят целью выявить особенности применения современных подходов с учетом отраслевой специфики конкретных территорий, а также определить ограничения каждого из них. В соответствии с поставленной целью авторы формулируют следующие задачи: рассмотреть различные аспекты понятия территории, выявить недостатки и преимущества кластерного и комплексного подходов к развитию территории. Представляется целесообразным рассмотреть основные подходы к управлению социально-экономическим развитием территории.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Как отмечают А.В. Андреев, Л.М. Борисова и Э.В. Плучевская, под социально-экономическим развитием территории следует понимать центральную функцию органов местного самоуправления, которая становится актуальной во время кризиса и постоянных структурных из-

* Статья выполнена в рамках гранта РГНФ №17-12-59009 «Особенности развития регионального промышленного комплекса в условиях современного экономического кризиса».

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 1

Topical Approaches to Managing Socio-Economic Development of Territories

Anna A. URASOVA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Public and Municipal Administration Dept.

Perm State National Research University
614006, RF, Perm.
Bukireva St., 15
E-mail: annaalexandrowna@mail.ru

Mikhail A. MUKHIN
Jr. Lecturer of Public and Municipal Administration Dept.

Perm State National Research University
614006, RF, Perm.
Bukireva St., 15
E-mail: cseed@mail.ru

Kseniya F. KOCHINA
Special-Expert of Organization and Control Dept.

The Federal Service for State Registration, Cadastre and Cartography (Branch in Perm kray)
614990, RF, Perm,
Lenina St., 66
E-mail: k_kochina@mail.ru

Abstract

The paper focuses on the main approaches to the management of socio-economic development of territories. The methodological basis of the work is the logical analysis of the existing theoretical approaches, as well as cause and effect analysis in terms of formulation of the core definitions. The authors presents an in-depth assessment of the application of the complex and integrated approaches to territorial management using the case studies of a number of regions of the Russian Federation. We also conclude that the efficiency of territorial development mirrors the level of involvement of economic and social resources in economic turnover, i.e. the degree of exploiting the socio-economic potential which is directly related to the choice of a particular approach to management of territories. That is why the optimal approach in combination with special features of a particular territory are capable of producing a significant managerial effect. The case of Perm kray's territories aptly illustrate this condition.

Ключевые слова

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ
УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИЕЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА

Keywords

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT
SUSTAINABLE DEVELOPMENT
MANAGEMENT OF TERRITORIES
COMPETITIVENESS OF A REGION

JEL classification

L52, L73, R13

INTRODUCTION

At the moment, there exists a wide range of concepts that are used on a par with the term "territory". In most cases, this term denotes a municipality.

A municipality means not only a part of the territory of the Russian Federation where public administration is exercised together with local self-government in order to address issues of local significance, but also a self-governing integrated socio-economic system and a single economic entity that is studied in terms of integrated socio-economic development.

The adoption of the Federal law No. 131-FZ "On general principles of organization of local self-government in the Russian Federation", which is of fundamental importance, entailed the implementation of the constitutional principle of territorial organization of local government in urban and rural settlements and other areas, and this, in turn, led to radical innovations, i.e. the emergence of new types of municipalities that require a broad scope of local issues to be resolved.

At present, according to the Federal law No. 131-FZ, powers of local governments embrace strategic development of the municipal territory through adoption and implementation of plans and programmes of integrated socio-economic development of a municipality. At the same time, the Federal law provides no definition of the very concept of "integrated socio-economic development of a municipality".

The authors aim to identify the distinctive aspects of the application of modern approaches taking into account sectoral specifics of particular territories and establish the limitations of each of them. To fulfil the stated goal, the authors formulate the following tasks: to consider various aspects of the concept of "territory" and determine strengths and weaknesses of the cluster and integrated approaches to the development of a territory. It seems reasonable to look at the major approaches to managing the socio-economic development of territories.

THEORETICAL BASES FOR STUDYING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES

Andreev, Borisova and Pluchevskaya [6] argue that socio-economic development of a territory is a central function of local governments, which is especially relevant during crisis periods and persistent structural shifts. This definition emphasizes the regulatory component at the time of transitional development ignoring development per se.

According to Gerasimov [13. P. 9], integrated development of a municipality is a controlled process of changes in various fields of municipality life that is aimed at reaching a certain level of development of socio-economic spheres with the minimal damage to natural resources and the maximum satisfaction of the population's needs taking into account the interests of the state. The given definition focuses attention

* The publication was prepared within the grant of the Russian Foundation for Humanities (RGNF) No. 17-12-59009 "Special Features of the Regional Industrial Complex Development amid the Modern Economic Crisis".

менений [6]. Данное определение подчеркивает управленческую составляющую в переходные периоды развития, игнорируя развитие как таковое.

Как отмечает в своей работе А.Н. Герасимов, «комплексное развитие муниципального образования – это управляемый процесс изменений в различных сферах жизни муниципального образования, направленный на достижение определенного уровня развития сфер социально-экономической направленности с наименьшим ущербом природным ресурсам и наибольшим уровнем удовлетворения потребностей населения, с учетом интересов государства» [13. С. 9]. В данном определении акцентируется внимание на комплексном развитии за вычетом нестандартных состояний территории.

В свою очередь, А.И. Гаврилова дает следующее определение социально-экономическому развитию территории: «в каждом случае под развитием обычно подразумевается любое прогрессивное изменение, прежде всего в экономической сфере. Более того, это многомерный и многоаспектный процесс, который рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей» [12. С. 14–15]. В этом же контексте рассматривает территорию Э.В. Алехин, определяя исследуемое понятие как режим функционирования муниципальной экономики, ориентированный на положительную динамику всех основных параметров уровня жизни, обеспечивающий устойчивое и сбалансированное воспроизводство хозяйственного потенциала, ресурсного, экономического, социально-демографического потенциала [5. С. 7]. В данном случае авторы абсолютизируют экономическое развитие, не включая социальные аспекты.

По мнению известного географа А.Г. Исаченко, социально-экономическое развитие муниципального образования – это изучение пространственных проблем в развитии муниципального образования, обеспечивающее эффективность экономических и социальных сфер общества в целом [15. С. 28–29]. Данное определение раскрывает гносеологическую сторону такого явления, как территория.

Таким образом, исследуемое понятие может быть рассмотрено: 1) как социально-экономическая политика, реализуемая соответствующими органами муниципального образования; 2) как экономический процесс, направленный на достижение определенных показателей; 3) как гносеологический процесс. Так или иначе, данное развитие территории рассматривается как одно из важных направлений государственной политики, обозначенное инструментами реализации самого развития и обеспечивающее повышение конкурентоспособности экономики страны за счет развития регионов и их территориальных единиц.

В современных условиях социально-экономическое развитие территорий рассматривается как направленность на обеспечение сбалансированного и устойчивого развития последних, сокращение уровня межмуниципальной дифференциации в социально-экономическом состоянии местных сообществ и качестве жизни. Кроме этого, социально-экономическое развитие можно рассматривать как процесс трансформации, который затрагивает наиболее глубинные процессы экономики хозяйствующих субъектов и социальную систему, которые привязаны к конкретным территориям [16. С. 78]. Подводя итоги и проанализировав ряд определений, данных социально-экономическому развитию различными авторами, предложим следующую формулировку.

Под ***социально-экономическим развитием муниципального образования*** следует понимать качественные и количественные изменения взаимосвязанных сфер жизнедеятельности территории, отражающие сбалансированность экономических и социальных процессов местного самоуправления, совершенствование отношений с другими территориями, местными сообществами и хозяйствующими субъектами, а также взаимодействие со всеми уровнями власти.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ

В настоящее время накоплен значительный опыт в области осуществления региональной и муниципальной политики в части сбалансированного и устойчивого развития территорий [28; 29], уменьшения их дифференциации на уровне сбалансированного развития, а в некоторых случаях и интеграции территорий и их территориальных субъектов хозяйствования [30] с динамичным экономическим развитием в определенных областях деятельности, а также поддержки территорий опережающего развития.

Несмотря на существование широкого спектра инструментов и подходов, позволяющих вырабатывать и реализовать эффективную политику динамичного развития субъектов Российской Федерации и их территорий, некоторая часть вопросов остается без ответов. В частности, это касается выбора подходов к управлению социально-экономическим развитием территории.

В рамках данной проблематики можно выделить ряд подходов к управлению территориальным развитием, представленных Л.С. Валинуровой, Л.Г. Ахтариевой и Н.З. Мазур, рассматривающими теоретические и методологические основы управления территориальным развитием на макро- и микроуровне [10]. Так, авторы выделяют системный, муниципальный, системный корпоративный, градоведческий, инженерный, институциональный, инновационный, инкорпоративный подходы, а также концепцию местных сообществ, которая включает некоторые положения перечисленных подходов.

В рамках основных известных науке подходов к управлению развитием территорий стоит выделить два: комплексный подход и инверсию поляризованного подхода – кластерный подход.

Точки зрения на кластерный подход имеют неоднозначную коннотацию. Так, исследования с целью определения понятий, сути, признаков и изучения практики применения на сельских и агропромышленных территориях кластерного подхода проводились такими учеными, как Е.Г. Агаларова [2], В.В. Козырев [17], Л.И. Кулакова [19. С. 36], И.В. Погодаева [22], А.Н. Праздничных [24], В.И. Самаруха [25], Р.Т. Ханнанова [27] и др.

В настоящий момент в Российской Федерации реализуется «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года»[1], предполагающая создание инновационной модели экономики, в свою очередь, обеспечивающей благосостояние граждан страны и ее экономическое возрождение, а также стабильное развитие отечественной экономики на основе формирования устойчивого инновационного общества и роста производительности труда на макро- и микроуровнях.

По мнению В.Р. Атояна, в комплексном социально-экономическом развитии региона на первый план выходит

[1] О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

on integrated development disregarding abnormal condition of a territory.

Gavrilova [12. P. 14–15] offers the following definition of socio-economic development of territories: "in every case, development typically signifies any progressive change, primarily in the economic area. Moreover, this is a multifeatured and multifaceted process, which is tackled from the standpoint of the totality of various social and economic objectives". Alekhin [5. P. 7] considers a territory in the same context and defines this concept as a mode of municipal economy functioning that is oriented towards positive development of all principal parameters of living standards and ensures sustainable and balanced reproduction of economic, resource and socio-demographic potential. In this case, the authors absolutize economic development overlooking social aspects.

Isachenko [15. P. 28–29], a famous geographer, believes that socio-economic development of a municipality means studying spatial problems about municipality development, which guarantees the efficiency of economic and social spheres of society as a whole. The given definition reveals the gnosiology aspect of the phenomenon of territory.

Thus, the concept under study can be considered as: 1) a socio-economic policy implemented by the relevant municipal authorities; 2) an economic process targeted at achieving certain indicators; 3) a gnosiological process. In any case, municipalities' development is regarded as one of the most important directions of the state policy manifested in the tools for implementing development itself and enhancing the competitiveness of the country's economy through developing its regions and their territorial units.

In today's conditions, socio-economic development of territories is seen as an orientation towards ensuring balanced and sustainable development of territories and lowering the level of intermunicipal differentiation between the socio-economic state of local communities and the quality of life. In addition, socio-economic development can be viewed as a transformation process that affects the most underlying processes of business entities' economy and the social system that are bound to particular territories [16. P. 78].

Having analyzed a number of definitions of the term "socio-economic development" proposed by various researchers, we offer the following interpretation.

Socio-economic development of a municipality refers to qualitative and quantitative changes in the interrelated spheres of a territory's activity that reflect the consonance between economic and social processes of local self-government, an improvement in relationships with other territories, local communities and economic subjects, as well as interaction with all levels of government.

FUNDAMENTAL APPROACHES TO MANAGING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES

To date, there has been accumulated extensive experience in implementing regional and municipal policy with regard to balanced and sustainable development of territories [28; 29], a decrease in their differentiation in the level of balanced development, and in some cases, integration of territories and their territorial economic entities [30] with dynamic economic development in specific areas of activity, as well as support for advanced development territories.

Despite the fact that there is a plethora of instruments and approaches that allow designing and implementing effective policy of dynamic development of the subjects of the Russian Federation and their territories, a number of issues remain unanswered. This is particularly so with the choice of approaches to managing socio-economic development of a territory.

Within the framework of this topic, we can single out a number of approaches to managing the territorial development presented by Valinurova, Akhtarieva and Mazur [10], where they review theoretical and methodological foundations of territorial development management at macro- and microlevels. For example, the authors distinguish system, municipal, systemic corporate, urban studies, engineering, institutional, innovation, and incorporation approaches, as well as the concept of local communities, which encompasses several theses of the mentioned approaches.

Among the major scientific approaches to managing development of a territory, there are two of them that worth special attention: the integrated approach and the inversion of the polarized approach, i.e. the cluster approach.

The views about the cluster approach have an ambiguous connotation. For instance, such scholars as Agalarova [2], Kozyrev [17], Kulakova [19. P. 36], Pogodaeva [22], Prazdnichnykh [24], Samarukha [25], Khannanova [27], et al. carried out research works aimed at establishing the concepts, the essence and attributes, as well as studying the practice of using the cluster approach in rural and agro-industrial territories. Currently, "The Concept of Long-Term Socio-Economic Development of the Russian Federation until 2020" is being implemented in the territory of Russia[1]. It suggests constructing an innovative model of economy, which, in turn, ensures the welfare of the country's citizens and its economic revival, as well as sustainable development of the national economy on the basis of the formation of stable innovative society and an increase in labour productivity at macro- and microlevel.

According to Atoyan [7], integrated socio-economic development of a region brings the formation of its innovation environment to the fore that is conditioned by the creation of an innovative strategy of development at regional and municipal levels. Moreover, the author claims that sustainable and healthy development of a subject on the basis of innovation is a significant factor in competitiveness of the subject itself.

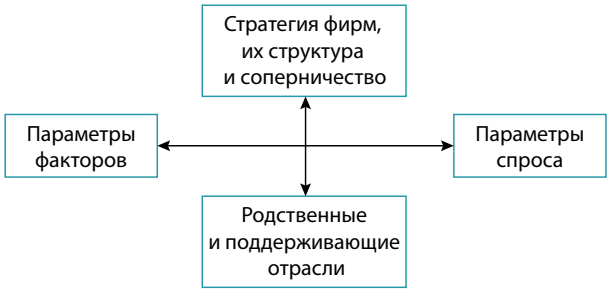
In turn, Michael Porter's studies bear similarities in the issues of principal competitive advantages of regions that have both the innovation potential and innovative regional economy. Based on Porter's concepts, competitiveness of a territory refers to a system of stable relationships with other territories in terms of socio-economic development of the subject that provide an opportunity to design consolidated lines of products, industries and spheres of economic activity. At the same time, these combinations are aimed at forming and promoting innovative products and new types of activity for a region, thereby ensuring its innovation leadership and competitiveness [23]. The central feature of innovation development of a territory is strategic innovation activity coordinated in accordance with the determinants of Porter's "national rhombus" (see Figure), in other words, based on interaction of geographically concentrated companies in certain areas of activity, i.e. a cluster.

In the modern world, the cluster policy serves as the basis for the formation of the country's innovation economy and is the most important element of the strategies and concepts of innovation development of Russia and its territorial units.

According to Abramov [1], who examines the issues of ensuring innovation development of Russia's subjects on the ground of implementation of the cluster

[1] Regulation of the RF Government of November 17, 2008 No. 1662-r "On the Concept of Long-Term Socio-Economic Development of the Russian Federation until 2020".

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1



Национальный ромб М. Портера

формирование его инновационной среды, которое обусловливается созданием инновационной стратегии развития на региональном и на муниципальном уровне. Более того, автор утверждает, что устойчивое и благополучное развитие субъекта на основе инноваций – важный фактор конкурентоспособности самого субъекта [7].

В свою очередь, исследования М. Портера отмечают сходства в вопросах значимых конкурентных преимуществ регионов, имеющих как инновационный потенциал, так и инновационную региональную экономику. Опираясь на положения М. Портера, конкурентоспособность территории можно определить как систему устойчивых взаимоотношений с другими территориями в вопросах социально-экономического развития субъекта, которые предоставляют возможность создавать комбинированные линейки продуктов, отраслей и областей экономической деятельности. Вместе с тем данные объединения направлены на формирование и продвижение инновационных продуктов и новых видов деятельности для региона, обеспечивая, таким образом, его инновационное лидерство и конкурентоспособность [23]. Основной чертой инновационного развития территории является стратегическая инновационная активность, выстроенная при наличии детерминантов «национального ромба» М. Портера (см. рисунок), другими словами, основанная на взаимодействии географически сконцентрированных компаний в определенных областях деятельности – кластера.

Кластерная политика в современном мире становится базисом становления инновационной экономики страны и является наиболее важным элементом стратегий и концепций инновационного развития России и ее территориальных единиц.

Так, по мнению Р.А. Абрамова, рассматривающего вопросы обеспечения инновационного развития субъектов РФ на основе реализации кластерной политики, России необходима политика создания эффективных инновационных объединений, поскольку территории, развивающиеся на основе кластерного подхода, являются наиболее инновационными [1].

Как утверждает О.В. Ильичева, исследовавшая теорию кластеризации на примере организации кластеров в муниципальном аграрном районе, текущая стабилизация экономических условий и экономический рост в регионах России создают предпосылки для формирования устойчивых кластеров, в результате чего стимулируется инновационная активность и реализуется инновационный потенциал и конкурентоспособность [14].

Н.И. Лыгина и Ю.П. Соболева, проведя анализ развития кластеров в России и продемонстрировав опыт успешного внедрения кластерного развития в регионах, отметили, что кластерная политика в настоящее время является одной из основных в повышении конкурентоспособности регионов, накапливании инновационного и технологического потенциала территорий [20].

Реализация кластерного подхода играет определяющую роль в формировании стратегии развития территорий. Е.В. Борисова и В.Н. Степанов сходятся во мнении, что создание территориального кластера позволяет объединить ряд схожих по специализации предприятий путем интеграционных процессов экономического характера на принципах кооперации, при этом кластеры рассматриваются как высшая форма кооперации [9; 26]. Вместе с тем авторы отмечают, что именно в условиях конкуренции предприятия приоритетных направлений кооперируются для доступа к новому рынку и технологиям, создания и выпуска новых или усовершенствованных продуктов, повышения экономической эффективности.

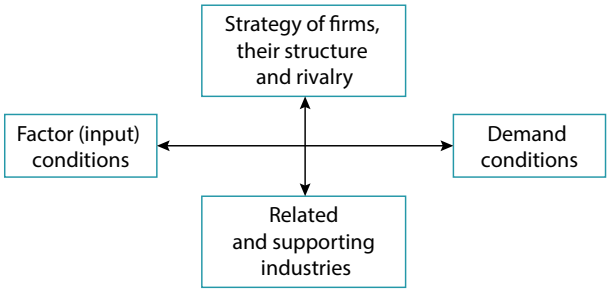
О.В. Ильичева основывается на более общих положениях, свидетельствующих о том, что кластерный подход благоприятствует хозяйственно-территориальному и социально-экономическому развитию территории, используя эффективные механизмы, повышающие конкурентоспособность сферы деятельности предприятий и территории, а соответственно повышает производительность труда, способствует созданию новых знаний и технологий, а вместе с тем созданию или совершенствованию инновационной инфраструктуры. Одновременно с этим кластерный подход к развитию территорий создает устойчивые взаимовыгодные связи между всеми участникам кластера, позволяет рационально и рентабельно использовать ресурсы соответствующей территории, что может значительно снизить издержки производства, а также увеличивать поступления в бюджет той или иной территории и др.

Кроме того, именно кластеры являются эффективным инструментом развития, позволяющим предприятиям совершенствовать производственно-технологическую базу, находить новые направления экономического развития, привлекать инвестиции, повышая тем самым эффективность деятельности, достигать высоких темпов экономического роста, инновационного потенциала и диверсификации производства благодаря возрастанию конкурентоспособности предприятий и формированию благоприятной среды для развития предпринимательства.

Нельзя не согласиться и с мнением Е.Г. Агаларовой, что создание кластеров на территории способствует развитию перспективных направлений предпринимательской деятельности, нахождению и реализации исключительного потенциала точек роста определенной территории, вследствие чего происходит многополярное распределение этих точек по территории региона, тем самым обеспечивается равномерность и сбалансированность развития территории [2].

Однако кластерный подход имеет не только положительные стороны. Например, он базируется на использовании уже существующих местных ресурсов и достижении интересов представителей предпринимательства, а также на выборе наиболее перспективных и приоритетных секторов экономики, которые обеспечивают наибольшую долю занятости населения и доходов бюджета. Такой подход вполне актуален для моногородов и монопрофильных территорий, экономика которых зависит от функционирования отраслеобразующих предприятий.

Таким образом, основной недостаток подхода связан с возможным отсутствием базового потенциала территории, необходимого для перестройки экономики и включающего определенную совокупность ресурсов, начиная от природных и заканчивая материально-техническими,



Michael Porter's national rhombus

policy, Russia needs a policy of creating effective innovative groups, since the territories whose development is based on the cluster approach are the most innovative and developed.

Ilicheva [14], who studies the clusterization theory and organization of clusters in a municipal agrarian district, asserts that the current stabilization of economic conditions and economic growth in the Russian regions create prerequisites for the formation of stable clusters, which results in encouraging innovation activity and realizing innovation potential and competitiveness.

Having analyzed the development of clusters in Russia and demonstrated successful experience of cluster development in the regions, Lygina and Soboleva [20] note that the cluster policy today is one of the crucial factors in enhancing the regions' competitiveness and accumulating innovative and technological potential of territories.

The implementation of the cluster approach plays a pivotal role in the formation of the territorial development strategy. Borisova [9] and Stepanov [26] share one view that the creation of a territorial cluster makes it possible to unite a range of enterprises with similar specializations by means of economic integration processes on the principles of cooperation, while clusters are regarded as the highest form of cooperation. Along with that, the authors highlight that this is due to the highly competitive environment enterprises of prioritized areas tend to cooperate in order to gain access to new market and technology, design and manufacture brand-new or upgraded products, and improve economic efficiency.

Ilicheva addresses more general concepts testifying that the cluster approach favours economic-territorial and socio-economic development of the territory applying effective mechanisms that boost the competitiveness of the sphere of activity of enterprises and territories and consequently raises labour productivity, supports generating new knowledge and developing new technologies, as well as creating and improving innovation infrastructure. At the same time, the cluster approach to the development of territories cultivates steady mutually beneficial relationships between all cluster participants, allows using the resources of a particular territory rationally and cost-effectively, which can result in a considerable fall in production costs and a rise in budget revenues of the relevant territory, etc.

In addition, these are the clusters that represent an efficient development tool, which allows enterprises to upgrade the production and technological base, discover new avenues for economic development, attract investment, thereby improving the performance efficiency, achieve high rates of economic growth, innovation potential and diversification of production due to the enhancing competitiveness of enterprises and formation of favourable environment for encouraging entrepreneurship.

We cannot but agree with Agalarova [2], who believes that the creation of clusters in a territory contributes to the development of the promising areas of entrepreneurial activity and to finding and realizing the exceptional potential of growth points of a particular territory. It brings about multipolar distribution of these points throughout the region's territory, thereby guaranteeing uniform and balanced development of the area.

However, the cluster approach has its weaknesses too. For example, it involves using the available local resources and serving the interests of entrepreneurs, as well as choosing the most auspicious and prioritized economic sectors which provide the largest share of budget revenues and population employment. Such an approach is rather relevant for single-industry towns and non-diversified territories whose economy depends on the functioning of sector-significant enterprises.

Thus, the main drawback of the approach is associated with possible lack of the basic potential of a territory, which is necessary for the restructuring of economy and incorporates a certain number of resources, from natural to material and technical, as well as a successfully operating complex of production facilities that can form the basis of a particular cluster.

It is noteworthy that in the conditions of uneven territorial development, a balanced growth of a specific territory and economic subjects requires public authorities to employ integrated approaches both to planning and comprehensive development of the managed territory in order to guide rural areas towards the path to diversified and sustainable socio-economic development.

In this regard, it is worth emphasizing the topicality of the integrated approach to the territory management. This approach views a territory as a single socio-economic and territorial complex that performs a large number of functions contributing to preserving and perfecting the territory as a coherent socio-economic system.

In particular, "The Concept of Sustainable Development of Rural Territories of the Russian Federation until 2020" adopted in 2010, "The Strategy for Sustainable Development of Rural Territories of the Russian Federation until 2030" and the core instrument of its implementation – the State Programme for Development of Agriculture until 2020 with the federal target-oriented programme "Sustainable Development of Rural Territories for the period of 2014–2017 and until 2020", included in its structure, underlie the model of rural territories development and became the first steps in exercising the integrated approach to the development of rural and agro-industrial territories of Russia[1]. Subsequently, virtually every subject of the Russian Federation has adopted, and still does, regional programmes of sustainable development of rural territories.

Many Russian researchers have studied the integrated approach to the development of rural regions and territories engaged in agro-industrial production. For example, Aydarbekova [3] analyzed the results of the implementation of the federal target-oriented programme for the development of rural territories and came to the conclusion that the application of the integrated approach to the territorial development would encourage sustainable and balanced development, investment activity and the potential of the agro-industrial area, as well as effective resolving socio-economic problems of a territory.

Vasiliev [11] considered the general points of the integrated approach to planning and sustainable development of ter-

[1] Regulation of the RF Government of November 30, 2010 No. 2136-r "On approval of the Concept of Sustainable Development of Rural Territories of the Russian Federation until 2020"; Regulation of the RF Government of February 2, 2015 No. 151-r "On approval of the Strategy for Sustainable Development of Rural Territories of the Russian Federation until 2030"; Resolution of the RF Government of July 14, 2012 No. 717 "On the State Programme for Development of Agriculture and Regulation of Markets of Agricultural Products, Raw Materials and Foodstuffs for the period of 2013–2020"; Resolution of the RF Government of July 15, 2013 No. 598 "On the federal target-oriented programme "Sustainable Development of Rural Territories for the period of 2014–2017 and until 2020".

а также благополучно функционирующий комплекс производственных объектов, способных составить основу определенного кластера.

Стоит отметить, что в условиях неравномерного территориального развития для сбалансированного развития какой-либо территории и хозяйствующих субъектов необходимы комплексные подходы органов власти, как к планированию, так и непосредственно к всеохватывающему развитию управляемой территории в целях выведения, например, сельских территорий на траекторию, ведущую к многостороннему и устойчивому социально-экономическому развитию.

В этой связи стоит подчеркнуть актуальность комплексного подхода к управлению территорией. Данный подход рассматривает территорию как единый социально-экономический и территориальный комплекс, выполняющий большое количество функций, способствующих сохранению и совершенствованию территории как целостной социально-экономической системы.

В частности, принятая в 2010 г. «Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года», а также «Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года» и основной инструмент ее реализации – Государственная программа развития сельского хозяйства до 2020 г. и входящая в ее состав Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» легли в основу модели развития сельских территорий и стали первыми шагами по обеспечению комплексного подхода к развитию сельских и агропромышленных территорий России[1]. В последующем практически в каждом субъекте Российской Федерации принимались и принимаются региональные программы устойчивого развития сельских территорий.

[1] Об утверждении Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 30 ноября 2010 г. № 2136-р; Об утверждении Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года: распоряжение Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. № 151-р; О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы: постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717; О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года»: постановление Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598.

Комплексный подход к развитию сельских регионов и территорий с агропромышленным производством изучался многими отечественными исследователями. Например, А.Т. Айдарбекова рассматривала результаты реализации федеральной целевой программы по развитию сельских территорий, в результате чего пришла к выводу, что применение именно комплексного подхода будет способствовать устойчивому и сбалансированному развитию, инвестиционной активности и потенциалу в агропромышленной сфере, а также решению социально-экономических проблем территории [3].

А.А. Васильев рассматривал общие положения комплексного подхода к планированию и устойчивому развитию территорий и пришел к выводу, что именно комплексный подход является основным ключом к целостному обустройству территорий [11].

В свою очередь, Г.Т. Акимова и Н.Н. Мухаметова в ходе своих исследований рассмотрели практическое применение некоторых подходов, в том числе и комплексного, к развитию сельских территорий на примере Чувашской Республики и Республики Татарстан соответственно [4; 21].

В научном труде С.Н. Большакова и А.Н. Григорьева авторами рассматривался ряд подходов к реализации территориального планирования, а также факторы, влияющие на выбор того или иного подхода [8].

Суть комплексного подхода заключается в планомерном процессе изменения, обеспечивающего создание и оптимизацию социальной, транспортной и жилищной инфраструктуры и инженерное обустройство территории, учитывающего особенности местной специфики, благодаря чему создаются новые рабочие места; повышается уровень и качество жизни сельского населения; осуществляется техническое переоснащение сельскохозяйственного производства и размещение производительных сил; стимулирование предпринимательской и инвестиционной активности, а также экономических структур различных форм собственности.

Базисом для обеспечения совокупности процессов комфортного проживания на соответствующих территориях послужила практика реализации взаимосвязанных и взаимосогласованных программно-целевых документов в регионах и муниципальных образованиях, ориентированных на комплексный подход к их развитию, так как именно это позволяет развивать все сферы жизнедеятельности территории комплексно и многогранно.

Таким образом, использование комплексного подхода к повышению уровня и качества жизни населения территории может создать благоприятные условия для повышения инвестиционной активности в приоритетных отраслях, создания новых рабочих мест, увеличения налоговых поступлений в бюджет и обеспечения роста экономики в целом.

Необходимо отметить, что комплексный подход, в отличие от кластерного, предполагает ориентацию на развитие всей территории, причем особый акцент делается на жилищном и инфраструктурном обустройстве, создающем новые комфортные условия для проживания населения, роста качества и уровня жизни общества. Также применение комплексного подхода способствует стабилизации социально-экономического развития территорий посредством комплексных программно-целевых документов. Его реализация актуальна в целях формирования и развития перспективной инфраструктурной политики, возможности улучшения инвестиционной привлекательности и во избежание образования изолированных территорий, которые без собственных точек роста теряют свою привлекательность, превращаясь в территории-доноры.

Однако в случае проведения государственной политики, направленной на устойчивое развитие и выравнивание территориальной дифференциации, необходимо учитывать объективные условия и приоритеты, а также уникальность и разнородность территорий в региональном масштабе.

Таким образом, комплексная политика развития территорий предполагает устойчивость и необратимость самого процесса развития отраслевых комплексов, который способствует достижению высоких социально-экономических и производственно-хозяйственных результатов.

Ссылаясь на исследования Д.В. Колпакиди, стоит подчеркнуть, что при реализации государственной и региональной политики поддержки территорий необходимо вытеснять подходы, ориентированные на развитие только одной отрасли, что обусловливает низкую эффективность данной политики [18].

Таким образом, комплексный подход предполагает развитие различных

ritories and deduced that this was the integrated approach that represented the key to in-depth development of territories.

In turn, in the course of their research, Akimova [4] and Mukhametova [21] scrutinized the practical application of a number of approaches, including the integrated one, to the development of rural areas using the cases of the Chuvash Republic and the Republic of Tatarstan respectively.

In their scientific publication, Bolshakova and Grigorieva [8] looked at a range of approaches to the implementation of territorial planning, as well as factors influencing the choice of an appropriate approach.

The integrated approach is about a systematic process of change that ensures the creation and optimization of social, transport and housing infrastructure and engineering development of a territory taking into account local peculiarities and thereby generating employment; an increase in the level and the quality of life of the rural population; technical re-equipment of agricultural production and distribution of productive forces; stimulation of entrepreneurial and investment activity, as well as economic structures of various forms of ownership.

The basis for ensuring the totality of processes of comfortable living in the corresponding territories was the practice of implementing interrelated and mutually agreed target-oriented documents in the regions and municipalities focused on implementation of the integrated approach to their development, since they allow developing all spheres of the territory's activity in a comprehensive and multifaceted way.

Thus, the use of the integrated approach to raising the level and the quality of life of population in a territory can create favourable conditions for improving investment activity in top-priority industries, generating new jobs, increasing tax revenues and promoting the growth of economy as a whole.

At the end of studying this approach, it is worth noting that the integrated approach, in contrast to the cluster one, is oriented towards the development of the entire territory with a special emphasis being placed on housing and infrastructural development that establishes new comfortable living conditions for population, as well as conditions for enhancing the quality and the level of society's life. Also, the application of the integrated approach stabilizes socio-economic development of territories through designing and implementing integrated target-oriented documents. It is expedient to follow this approach in order to frame and promote a long-range infrastructural policy, gain an opportunity to enhance the investment attractiveness and policy as a whole, avoid forming isolated territories that, without their own growth points, lose their attractiveness and turn into donor territories.

However, in the case of pursuing a state policy aimed at sustainable development and equalization of territorial differentiation, it is necessary to take into account the objective conditions and development priorities while eliminating differentiation and disunity of the territories. It is also advisable to emphasize the uniqueness and heterogeneity of the territory at a regional scale.

Thus, integrated policy of the development of territories implies the development process of industry complexes to be stable and irreversible that contributes to the achievement of impressive socio-economic and production-economic results.

Referring to the studies by Kolpakidi [18], it is worth highlighting that, while implementing state and regional policy of supporting territories, it is necessary to displace the approaches to the development of territories aimed at promoting only one industry, which causes the low efficiency of this policy.

Consequently, the integrated approach to formation and development suggests advancing various directions, such as rural and ecotourism. However, some difficulties may arise here, such as a lack of necessary resources, therefore, this is the stage of integrated planning that implies attracting investment and support of the government; the use of the mechanisms of public-private or municipal-private partnership that, among other tools, use the cluster approach to the development of territories, which will later trigger an increase in investment attractiveness of territories and stimulate optimal conditions for implementation of investment projects.

CONCLUSION

We should note that to date, both at federal and regional levels, there is no complete set of legal acts that would contain all the fundamentals and regulated mechanisms (unified methodological recommendations) for preparing and revising the documents of the strategic planning at municipal level, as well as the problematic field and regulatory aspects of state policy and legal regulation in the sphere of unified approaches to the management of territories.

At the end of our study of theoretical approaches to managing socio-economic development of municipalities, it is worth stressing that the effectiveness of the territorial development mirrors the degree of involvement of economic and social resources in economic turnover, i.e. the degree of exploiting the socio-economic potential of a territory. For this very reason, an effective choice of a management approach can lead to the development of a territory, particular industries and complexes. ■

направлений, например, сельский и экологический туризм. Однако здесь могут возникнуть некоторые трудности в связи с отсутствием необходимых ресурсов, поэтому именно на данной стадии комплексного планирования предполагается привлечение инвестиций и поддержки государства; подключение механизмов государственно-частного или муниципально-частного партнерства, одним из инструментов которого является применение кластерного подхода, что в дальнейшем обеспечит повышение инвестиционной привлекательности территорий и создаст перспективные условия для реализации инвестиционных проектов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Нельзя не отметить, что на сегодняшний день как на федеральном, так и на региональном уровне недостаточно представлен комплекс нормативно-правовых актов, которые содержали бы в полном объеме основы и регламентированные механизмы (единые методические рекомендации) разработки и корректировки документов стратегического планирования на муниципальном уровне, а также проблемное поле и регламентирующие аспекты государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере единых подходов к управлению территорией.

Завершая исследование теоретических подходов к управлению социально-экономическим развитием муниципальных территорий, следует отметить, что эффективность развития территории отражает уровень вовлечения экономических и социальных ресурсов в хозяйственный оборот, т.е. степень использования социально-экономического потенциала территории. Соответственно, эффективный выбор подхода к управлению может привести к развитию территории, отдельных отраслей и комплексов. ■

Библиографическая ссылка: Урасова А.А., Мухин М.А., Кочина К.Ф. Актуальные подходы к управлению социально-экономическим развитием территории // Управленец. 2018. Т. 9. № 1. С. 14–23. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-3.

For citation: Urasova A.A., Mukhin M.A., Kochina K.F. Topical approaches to managing socio-economic development of territories. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 14–23. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-3.

Источники

1. Абрамов Р.А. Механизмы реализации инновационного развития регионов: российский и зарубежный опыт // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 9-2. С. 333–336.

2. Агаларова Е.Г. Кластерный подход как инструмент устойчивого развития сельских территорий // Молодой ученый. 2012. № 4. С. 92–95.

3. Айдарбекова А.Т. Комплексный подход к развитию сельских территорий // Инновационная наука. 2016. № 6-1. С. 42–47.

4. Акимова Г.Т. Комплексный подход в политике устойчивого развития сельских территорий // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. Актуальные проблемы экономики. 2011. № 1. С. 221–226.

5. Алехин Э.В. Муниципальная экономика и управление. Пенза: Изд-во ПГУ, 2007.

6. Андреев А.В., Борисова Л.М., Плучевская Э.В. Основы региональной экономики. М., 2007.

7. Атоян В.Р., Жиц Г.И. Инновационный комплекс региона: проблемы становления и развития. Саратов: Изд-во СГТУ, 2006.

8. Большаков С.Н., Григорьев А.Н. Управление системой территориального развития: регионы и муниципалитеты // Муниципалитет: экономика и управление. 2013. № 1. С. 12–16.

9. Борисова Е.В. Кластерный подход к инновационному развитию регионов: зарубежный опыт и российские реалии // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 5(37). С. 64–74.

10. Валинурова Л.С., Ахтариева Л.Г., Мазур Н.З. Управление территориальным развитием. Уфа: БАГСУ, 2012.

11. Васильев А.А. Устойчивое развитие сельских муниципальных образований // Практика муниципального управления. 2011. № 1. С. 10–18.

12. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. М., 2002.

13. Герасимов А.Н. Стратегический мониторинг социально-экономического развития муниципальных образований: автореф. дис. ... канд. экон. наук. URL: www.dissercat.com/content/strategicheskii-monitoring-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-munitsipalnykh-obrazovanii.

14. Ильичева О.В. Кластерный подход в стратегии инновационного развития сельского хозяйства // Вестник Нижегородского государственного инженерно-экономического института. 2011. № 5. С. 24–39.

15. Исаченко А.Г. Экологическая география России. СПб., 2001.

16. Калинникова И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона. СПб., 2009.

17. Козырев В.В. Проблемы инновационного развития региона // Инновационное развитие: материалы I Молодежного экономического форума (Петрозаводск, 13–14 ноября 2008 г.). Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2009. URL: http://economy-ru.com/innovatsionnaya-ekonomika-rf/problemyi-innovatsionnogo-razvitiya-16749.html.

18. Колпакиди Д.В. Проблемы и перспективы реализации комплексного подхода к планированию развития туристской инфраструктуры в Иркутской области // Научный форум: экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам II Междунар. заоч. науч.-практ. конф. № 2(2). М.: Изд-во МЦНО, 2016. С. 12–18.

19. Кулакова Л.И. Кластерный подход – основа эффективного развития регионов // Российское предпринимательство. 2013. № 22. С. 36–45.

20. Лыгина Н.И., Соболева Ю.П. Практика реализации кластерной политики в регионах // Вестник Орловского государственного института экономики и торговли. Региональная экономика. 2013. № 2. С. 59–65.

21. Мухаметова Н.Н. Диагностика проблем сельских территорий как условие функционирования и развития региональных социально-экономических систем // Жилищные стратегии. 2015. № 2. С. 41–55.

22. Погодаева И.В. Кластерный подход к развитию агропромышленного комплекса // Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 1-2. С. 113–117.

23. Портер М. Э. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2001.

24. Праздничных А.Н. Кластерный подход – инструмент повышения конкурентоспособности региона // Современная конкуренция. 2009. № 3. С. 63–78.

25. Самаруха В.И. Формирование кластеров в сельском хозяйстве региона // Наука. Инновации. образование. 2008. № 7. С. 231–242. URL: http://riep.ru/upload/iblock/5fb/5fb9043b1ddf695e897f5b459dd70860.pdf.

26. Степанов В.Н. Территориально-производственный кластер как интегрированная организационно-экономическая система // Экономические инновации. 2010. № 40. С. 343–353.

27. Ханнанова Р.Т. Кластерная модель развития региона и риск-менеджмент // Российское предпринимательство. 2011. № 2. С. 13–19.

28. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth // Handbook of Economic Growth / ed. by Ph. Aghion, S.N. Durlauf. Amsterdam: Elsevier, 2005. P. 358–472.

29. Dawson J. Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence // Economic Inquiry. 1998. Vol. 36. № 4. P. 603–619.

30. Krugman P.R. First Nature, Second Nature and Metropolitan Location // National Bureau of Economic Research Working Paper. 1991. № 3740.

References

1. Abramov R.A. Mekhanizmy realizatsii innovatsionnogo razvitiya regionov: rossiyskiy i zarubezhnyy opyt [Mechanisms for the implementation of innovation development of regions: Russian and foreign experience]. *Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy – International Journal of Applied and Fundamental Studies*, 2015, no. 9-2, pp. 333–336.

2. Agalarova Ye.G. Klasternyy podkhod kak instrument ustoychivogo razvitiya sel'skikh territoriy [Cluster approach as an instrument for sustainable development of rural areas]. *Molodoy uchenyy – Young Scientist*, 2012, no. 4, pp. 92–95.

3. Aydarbekova A.T. Kompleksnyy podkhod k razvitiyu sel'skikh territoriy [Integrated approach to the development of rural areas]. *Innovatsionnaya nauka – Innovative Science*, 2016, no. 6-1, pp. 42–47.

4. Akimova G.T. Kompleksnyy podkhod v politike ustoychivogo razvitiya sel'skikh territoriy [Integrated approach in the policy of sustainable development of rural areas]. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava. Aktual'nye problemy ekonomiki – Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. Topical Problems of Economy*, 2011, no. 1, pp. 221–226.

5. Alekhin Ye.V. *Munitsipal'naya ekonomika i upravlenie* [Municipal economy and management]. Penza: PSU Publ., 2007.

6. Andreev A.V., Borisova L.M., Pluchevskaya Ye.V. *Osnovy regional'noy ekonomiki* [The fundamentals of regional economics]. Moscow, 2007.

7. Atoyan V.R., Zhits G.I. *Innovatsionnyy kompleks regiona: problemy stanovleniya i razvitiya* [Innovation complex of a region: The problems of formation and development]. Saratov: SSTU Publ., 2006.

8. Bol'shakov S.N., Grigor'ev A.N. Upravlenie sistemoy territorial'nogo razvitiya: regiony i munitsipalitety [Managing the territorial development system: Regions and municipalities]. *Munitsipalitet: ekonomika i upravlenie – Municipality: Economics and Management*, 2013, no. 1, pp. 12–16.

9. Borisova Ye.V. Klasternyy podkhod k innovatsionnomu razvitiyu regionov: zarubezhnyy opyt i rossiyskie realii [Cluster approach to innovative development of regions: Foreign experience and Russian realities]. *Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika – Economics and Modern Management: Theory and Practice*, 2014, no. 5(37), pp. 64–74.

10. Valinurova L.S., Akhtarieva L.G., Mazur N.Z. *Upravlenie territorial'nym razvitiem* [Territorial development management]. Ufa: BAGSU Publ., 2012.

11. Vasilev A.A. Ustoychivoe razvitie sel'skikh munitsipal'nykh obrazovaniy [Sustainable development of rural municipal formations]. *Praktika munitsipal'nogo upravleniya – Practice of Municipal Management*, 2011, no. 1, pp. 10–18.

12. Gavrilov A.I. *Regional'naya ekonomika i upravlenie* [Regional economy and management]. Moscow, 2002.

13. Gerasimov A.N. *Strategicheskiy monitoring sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya munitsipal'nykh obrazovaniy: avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [Strategic monitoring of socio-economic development of municipalities. Cand. econ. sci. diss.]. Available at: www.dissercat.com/content/strategicheskii-monitoring-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-munitsipalnykh-obrazovanii.

14. Ilicheva O.V. Klasternyy podkhod v strategii innovatsionnogo razvitiya sel'skogo khozyaystva [Cluster approach in the strategy of innovation development of agriculture]. *Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo inzhenerno-ekonomicheskogo instituta – Bulletin NGII*, 2011, no. 5, pp. 24–39.

15. Isachenko A.G. *Ekologicheskaya geografiya Rossii* [Ecological geography of Russia]. St Petersburg, 2001.

16. Kalinnikova I.O. *Upravlenie sotsial'no-ekonomicheskim potentsialom regiona* [Managing socio-economic potential of a region]. St Petersburg, 2009.

17. Kozyrev V.V. [Problems of innovative development of the region]. *Innovatsionnoe razvitie: materialy I Molodezhnogo ekonomicheskogo foruma* (Petrozavodsk, 13–14 noyabrya 2008 g.). [Innovation Development: Proc. of the 1st Youth Economic Forum (Petrozavodsk, November 13–14, 2008)]. Petrozavodsk: Karel'skiy nauchnyy tsentr RAN Publ., 2009. Available at: http://economy-ru.com/innovatsionnaya-ekonomika-rf/problemyi-innovatsionnogo-razvitiya-16749.html.

18. Kolpakidi D.V. [Problems and prospects for the implementation of a comprehensive approach to the planning of development of tourist infrastructure in Irkutsk region]. *Nauchnyy forum: ekonomika i menedzhment: sb. st. po materialam II Mezhdunar. zaochnoy nauch.-prakt. konf, no. 2(2)*. [Scientific Forum: Economics and Management. Proc. of the 2nd Int. distant sci.-pract. conf. No. 2(2)]. Moscow: MTsNO Publ., 2016, pp. 12–18.

19. Kulakova L.I. Klasternyy podkhod – osnova effektivnogo razvitiya regionov [Cluster approach as the basis for effective development of regions]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo – Russian Journal of Entrepreneurship*, 2013, no. 22, pp. 36–45.

20. Lygina N.I., Soboleva Yu.P. Praktika realizatsii klasternoy politiki v regionakh [The practice of implementing cluster policy in the regions]. *Vestnik Orlovskogo gosudarstvennogo instituta ekonomiki i torgovli. Regional'naya ekonomika – OrelSIET Bulletin. Regional economy*, 2013, no. 2, pp. 59–65.

21. Mukhametova N.N. Diagnostika problem sel'skikh territoriy kak uslovie funktsionirovaniya i razvitiya regional'nykh sotsial'no-ekonomicheskikh sistem [Diagnostics of problems of rural territories as a condition for the functioning and development of regional socio-economic systems]. *Zhilishchnye strategii – Russian Journal of Housing Research*, 2015, no. 2, pp. 41–55.

22. Pogodaeva I.V. Klasternyy podkhod k razvitiyu agropromyshlennogo kompleksa [Cluster approach to the development of the agro-industrial complex]. *Terra Economicus*, 2009, vol. 7, no. 1-2, pp. 113–117.

23. Porter M. *Konkurentsiya* [Competition]. Moscow: Vil'yams Publ., 2001.

24. Prazdnichnykh A.N. Klasternyy podkhod – instrument povysheniya konkurentosposobnosti regiona [Cluster approach as an instrument for improving the competitiveness of a region]. *Sovremennaya konkurentsiya – Journal of Modern Competition*, 2009, no. 3, pp. 63–78.

25. Samarukha V.I. Formirovanie klasterov v sel'skom khozyaystve regiona [Formation of clusters in a region's agriculture]. *Nauka. Innovatsii. obrazovanie – Science. Innovation. Education*, 2008, no. 7, pp. 231–242. Available at: http://riep.ru/upload/iblock/5fb/5fb9043b1ddf695e897f5b459dd70860.pdf.

26. Stepanov V.N. Territorial'no-proizvodstvennyy klaster kak integrirovannaya organizatsionno-ekonomicheskaya sistema [Territorial and production cluster as an integrated organisational and economic system]. *Ekonomicheskie innovatsii – Economic Innovation*, 2010, no. 40, pp. 343–353.

27. Khannanova R.T. Klasternaya model' razvitiya regiona i risk-menedzhment [The cluster model of regional development and risk management]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo – Russian Journal of Entrepreneurship,* 2011, no. 2, pp. 13–19.

28. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. *Handbook of Economic Growth*. Ph. Aghion, S.N. Durlauf (eds.). Amsterdam: Elsevier, 2005. Pp. 358–472.

29. Dawson J. Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence. *Economic Inquiry*, 1998, vol. 36, no. 4, pp. 603–619.

30. Krugman P.R. First Nature, Second Nature and Metropolitan Location. *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 1991, no. 3740.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1

Регулирование соглашения о внутригрупповой финансовой поддержке в сравнительной перспективе: опыт Италии

СБАРБАРО Ферруччио Мария
Профессор сравнительного корпоративного права, директор CERSIG – Исследовательского центра по юридическим наукам

Университет Link Campus
00165, Италия, г. Рим,
ул. дель Касале ди С. Пио V, 44
E-mail: f.sbarbaro@unilink.it

Ключевые слова

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА
БАНКОВСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО
ИТАЛЬЯНСКИЙ БАНКОВСКИЙ КОДЕКС
ДИРЕКТИВА О ФИНАНСОВОМ ОЗДОРОВЛЕНИИ И САНАЦИИ БАНКОВ

Аннотация

Статья посвящена обсуждению новых правил соглашения о внутригрупповой финансовой поддержке, регулируемого Итальянским банковским кодексом (TUB). В исследовании подчеркивается важность создания определенных условий для оказания финансовой помощи, а также приводится ряд инструментов банковского законодательства, теряющих свою актуальность в рамках внутригруппового соглашения. Автор отслеживает соблюдение баланса между индивидуальными корпоративными интересами, с одной стороны, и групповыми и общественными интересами – с другой. Для обеспечения реальной правовой основы нового механизма поддержки, а также для более четкого понимания статуса общего корпоративного права Италии в работе анализируется сравнительный сценарий на основе интересов групп.

JEL classification

E50, E58, G20

ВВЕДЕНИЕ: КОНТРАКТНЫЕ УСЛОВИЯ ВНУТРИГРУППОВОЙ ПОДДЕРЖКИ В ИТАЛЬЯНСКОМ БАНКОВСКОМ КОДЕКСЕ

Несмотря на то что в Гражданском кодексе Италии отсутствует юридическое определение понятия «группа»[1], данная концепция[2] с недавнего времени широко применяется в практике регулирования банковского сектора. Кроме того, термин фигурирует в названии новой главы 02-I «Внутригрупповая финансовая поддержка» Итальянского банковского кодекса (ИБК), введенной распоряжением № 181/2015 вследствие принятия директивы № 59/2014/ЕС (так называемой Директивы о финансовом оздоровлении и санации банков (Bank Recovery and Resolution Directive)).

Новые принципы регулирования банковской системы доказывают обоснованность общественного интереса в данном секторе (стабильность системы, предотвращение кризисных явлений и т.д.), что может свидетельствовать в пользу преобразования интереса одной хозяйственной единицы в интерес целой группы[3], а также расширить границы правовой защиты на всех стейкхолдеров каждой банковской корпорации и на всех потребителей банковских продуктов и услуг в целом[4].

В соответствии со ст. 69-*duodecies* Итальянского банковского кодекса внутригрупповое соглашение – это модель отношений[5] с обязательным списком потенциальных участников: 1) итальянский банк или итальянская компания, которая является материнской по отношению ко всей банковской группе; 2) итальянские или иностранные компании – участницы банковской группы; и 3) иные компании, подлежащие согласно ИБК совместному наблюдению со стороны Банка Италии. Объект и область применения соглашения в большинстве случаев предопределены законодательством с учетом того факта, что подобные соглашения могут заключаться «для предоставления финансовой поддержки», которая обеспечивается «в форме займа, гарантии или товаров/услуг, используемых в качестве гарантии, или посредством любой комбинации этих способов в одной или нескольких трансакциях, в том числе между получателем поддержки и внешней третьей стороной». Таким образом, поддержка может быть обоюдной, создающей договорной баланс между участвующими сторонами, и должна состоять из трансакций (займы, гарантии и т.д.), осуществляемых банковскими и финансовыми корпорациями.

Объект обязательного соглашения обобщен в разделе 5 ст. 69-*duodecies*, при этом оговаривается, что само соглашение должно соответствовать ряду принципов, преследующих разносторонние цели и ставящих интересы группы превыше индивидуальных стремлений каждого отдельного участника. В частности, согласно подпункту a), соглашение «подписывается каждой стороной для соблюдения их автономного статуса», но в то же время «в соответствии с директивами, полученными от материнской компании». Подпункты b) и c) касаются принципа достоверности и полноты информации о содержании соглашения и возникающих обязательствах. Так, в со-

[1] Итальянское законодательство (ст. 2497 Гражданского кодекса, введенная в 2003 г.) уделяет основное внимание прямой ответственности, которую в ограниченном числе случаев несут директора материнской компании перед акционерами дочерних компаний за нанесенный ущерб. Более подробно об этом в [2; 11; 20; 27; 34–36]. Комментарии относительно законодательства в редакции до 2003 г. даны в [10; 14; 17; 26; 33; 48; 49].

[2] Термины «банковская группа» и «материнская компания» используются в рамках общего банковского законодательства (например, ст. 60 и 61 Итальянского банковского кодекса о надзоре со стороны центрального банка), а также при регулировании конкретных областей банковской деятельности (например, кооперативных банковских групп (законодательный декрет № 18/2016, в последующем преобразованный в закон № 49/2016)).

[3] Данная точка зрения широко распространена в литературе (см., например: [4; 12; 13; 21; 45]).

[4] Подробнее о стейкхолдерском подходе см.: [23; 24].

[5] Выдержки из итальянской литературы о типах контрактов см.: [22; 25; 28; 47].

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 1

The Italian Regulation of the Intra-Group Financial Support Agreement in a Comparative Perspective

Ferruccio Maria SBARBARO
Professor of Comparative Corporate Law, Director of CERSIG – Research Center on Legal Sciences

Link Campus University of Rome
Via del Casale di S. Pio V, 44,
00165 Roma RM
E-mail: f.sbarbaro@unilink.it

Keywords

FINANCIAL SUPPORT
BANKING LAW
ITALIAN BANKING CODE
BANK RECOVERY AND RESOLUTION DIRECTIVE (BRRD)

Abstract

This paper focuses on the new rules about the "intra-group financial support agreement" regulated by the Italian Banking Code (TUB). The investigation recognizes the importance of the conditions for the support and the exclusion clauses listed by the TUB, checking the balance between the private corporate interest on one side and the group's and public interest on the other side. The comparative scenario about group's interest is also analysed in order to provide a realistic legal framework for the new support mechanism and understand the position of general domestic corporate law.

JEL classification

E50, E58, G20

INTRODUCTION. THE CONTRACTUAL FRAMEWORK OF THE INTRA-GROUP SUPPORT IN THE ITALIAN BANKING CODE

Even if the Italian Civil Code has always rejected any legal definition of "group"[1], the regulation of the banking sector has recently brought a series of references to such concept[2] and, finally, the new chapter 02-I of the Italian Banking Code (Testo Unico Bancario, or TUB), introduced by d. lgs. 181/2015 as a consequence of the adoption of the EU Directive n. 59/2014 (the so-called Bank Recovery and Resolution Directive, or BRRD) is expressly entitled "intra-group financial support".

The new framework of the banking system regulation shows the relevance of the public interest in this sector (stability of the system, prevention of crisis, etc.), which may justify the upgrading of the single entity's perspective to a group's interest idea[3], and extend the boundaries of the legal protection to all the stakeholders of each banking corporation and, more in general, to all the consumers of banking products and services[4].

The "intra-group agreement", as described by the new art. 69 *duodecies* of the TUB, appears as a contractual model – or even a "type of contract"[5] – with a mandatory list of potential parties: (i) an Italian bank or Italian company being the parent of a banking group, (ii) Italian or foreign companies participating in the banking group, and (iii) other companies that are subject to the "joint surveillance" by the Bank of Italy (BDI – Banca D'Italia) according to the TUB. The agreement's object and scope are mostly pre-determined by the law, considering that such an agreement may be concluded "in order to provide financial support", a support that may be assured "as a loan, as a guarantee, or making goods or services available as guarantee, or through whatsoever combination of these means, in one or more transactions, even between the receiver of the support and outside third parties". The support may therefore be mutual – so creating a contractual balance between the parties – and must consist of transactions (like loans, guarantees, etc.) that would be included in the corporate object of banking or financial corporations.

The mandatory agreement's object is then integrated by section 5 of art. 69 *duodecies*, imposing that the contract must respect a number of principles, with heterogeneous purposes and with the effect of promoting the group's interest over the single corporation's interest. In details, lett. a) reminds that the agreement "is signed by each party as an exercise of its autonomy" but "consistently with the possible directives of the parent company". Letters b) and c) are dedicated to the principles of fair and complete information about the agreement's content and the derived obligations. While letter b) generally asks that the party dispensing support is "fully informed" – before the contract is signed – about the characters and financial situation of the receiving party, letter c) provides that the agreement must indicate the calculation criteria of the legitimate compensation of the supporting company, adding that such criteria "may not take into consideration the market price, in particular if it is influenced by external or abnormal factors which are located outside of the group, or if the supporting party has access to non-public information as a consequence of its participation in the group".

The rule then adds another element – a future and potential event – which trig-

[1] The Italian regulation (articles 2497 ss. of the Civil Code, introduced in 2003) focuses on the direct liability of the parent's directors for damages to the subsidiary's shareholders, in certain limited cases. For comments see, ex multis, [2; 11; 20; 27; 34–36]. For comments to the previous regulation (before 2003), see [10; 14; 17; 26; 33; 48; 49].

[2] The terms "banking group" and "parent company" can be found in the general banking legislation (articles 60 and 61 of the TUB, for instance, about surveillance from the central bank) and in the specific regulation of particular areas (like cooperative banking groups, with the D.L. 18/2016 converted in Law 49/2016).

[3] This argument is generally accepted by the literature. See [4; 12; 13; 21; 45].

[4] For references to the "stakeholder approach" see [23; 24].

[5] For an excerpt of the Italian literature on "types" and "typicity" of contracts, see, ex professo, [22; 25; 28; 47].

ответствии с разделом b) стороны, оказывающие финансовую поддержку, должны быть в полной мере проинформированы о финансовом положении реципиента до принятия решения о предоставлении поддержки. В разделе c) говорится, что в соглашении должны содержаться критерии расчета компенсации, положенной компании-кредитору, а также поясняется, что данные критерии «могут не учитывать рыночную цену, в частности, если она находится под влиянием нестандартных факторов, являющихся внешними по отношению к группе, или если благодаря своему участию в группе оказывающая помощь сторона имеет доступ к информации, сокрытой от широкой общественности».

Затем вводится следующий элемент – будущее потенциальное событие, влекущее необходимость оказания согласованной финансовой поддержки: ситуация, в которой по крайней мере один из участников предварительно подходит под условия для «ранней интервенции» согласно ст. 69-*octiesdecies* ИБК[1]. При этом договор о финансовой поддержке не может быть заключен, если на момент его согласования для одной из сторон соглашения подобные условия уже имеют место (ст. 69-*duodecies* ИБК).

Другие случаи, выходящие за рамки соглашения о внутригрупповой поддержке, перечислены в разделе 2 ст. 69-*duodecies* ИБК, который исключает: 1) займы или внутригрупповые операции по управлению финансовыми потоками, если условия для «ранней интервенции», описанные выше, не выполняются ни для одной из компаний, и 2) поддержку в любой форме (в том числе вложение капитала), предоставляемую другой компании той же группы в случаях, не предусмотренных соглашением, если компания-реципиент находится в трудном положении и финансовая поддержка согласована с политикой группы и нацелена на сохранение ее стабильности.

С технической точки зрения законодатель тем самым признает законными (и не попадающими под действие данного регулирования) те внутригрупповые операции, которые либо в целом не связаны с участниками финансовой поддержки (не выполнены условия), либо с точки зрения временной привязки (затруднения еще не переродились в полноценный кризис и могут быть решены обычными средствами). С другой стороны, в очередной раз законом устанавливается превосходство групповых (корпоративных) интересов, явным образом содействующих интересам и стабильности группы, над индивидуальными.

ПРАВИЛА ПРОЦЕДУРЫ

Первым шагом процедуры является разработка проекта соглашения. В процессе разработки принимают участие (или должны участвовать) директора всех задействованных компаний с целью определения единой договорной базы и фокусировки последующих шагов на единственном эффективном документе.

Статьей 69-*terdecies* ИБК устанавливается, что прежде чем проект будет направлен на рассмотрение акционерам, требуется его предварительное санкционирование Банком Италии. В частности, надзорные органы[2] проверяют соглашение на соответствие условиям, перечисленным в ст. 69-*quinquiesdecies*. Банк Италии также играет немаловажную роль в дальнейшей процедуре: ему дается право оспаривать решение совета директоров относительно финансовой помощи в случае, если к моменту вступления договора в силу условия для предоставления поддержки (проверенные в теории на стадии проекта) выполняются не полностью.

На данном этапе процедуры также заметна вовлеченность интересов группы как суррогата государственного интереса, узаконивающего вмешательство органов государственной власти (Банка Италии): проект соглашения передается акционерам компаний только единожды и только в том случае, если надзорные органы подтвердили, что его содержание соответствует интересам, прописанным в Директиве о финансовом оздоровлении и санации банков и Итальянском банковском кодексе.

Далее подтвержденный проект, а также оценка совета директоров о соответствии соглашения интересам корпорации и о достаточной справедливости условий договора рассматриваются на внеочередном собрании акционеров каждой компании. Одобрение может быть полным или частичным, что означает, что оно будет (частично) действительным, даже если участники одного или нескольких собраний акционеров выскажутся против.

Статья 69-*quaterdecies* ИБК также исключает право акционеров на выход из компании в случае одобрения или отмены решения. По всей видимости, здесь наблюдается несогласованность между данным положением и рассмотренным выше механизмом, который позволяет компании отказаться от соглашения даже тогда, когда проект уже был санкционирован Банком Италии. Как только соглашение получает одобрение на собраниях акционеров, оно становится контрактом. Его исполнение возлагается на советы директоров, которые получают право решать, когда предоставлять и принимать согласованную финансовую поддержку, а также должны ежегодно отчитываться перед акционерами[3].

УСЛОВИЯ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Статьей 69-*quinquiesdecies* ИБК устанавливаются семь условий, которым должно удовлетворять соглашение. Некоторые из них являются финансовыми критериями, другие относятся к договорному балансу, а третьи – к механизмам корпоративного управления.

Согласно условию a) финансовая помощь должна в значительной степени устранять финансовые трудности получателя. Данное условие защищает как интересы самого бенефициара в получении эффективной поддержки, так и позиции компании-кредитора, ориентированной на оказание помощи, только если она окажется эффективной;

В условии b) говорится, что финансовая поддержка должна быть направлена на сохранение или восстановление финансовой стабильности группы или одной из ее компаний-участниц и в то же время отвечать интересам компании, оказывающей поддержку.

В соответствии с подпунктом c) характеристики финансовой поддержки, в частности критерии для расчета компенсации, должны соответствовать правилам, установленным ст. 69-*duodecies* (раздел 5, подпункт c)). Данное условие защищает обе стороны (компанию-кредитора(-ов) и бенефициара(-ов)) и может рассматриваться как еще одно подтверждение наличия интереса группы, принимая во внимание, что метод компенсации «может не учитывать рыночную цену, в частности, если она находится под влиянием нестандартных факторов, являющихся внешними по отношению к группе, или если благодаря

[1] Данная ситуация имеет место при нарушении определенных положений ИБК или Регламента (ЕС) №575/2013 или №600/2014, что дает властям законное право на вмешательство.

[2] Банк Италии действует совместно с органами ЕС по надзору за банковскими группами, функционирующими на территории ЕС.

[3] Согласно п. 2 ст. 69-*quaterdecies*, решение должно быть мотивированным и отражать: 1) цель, на выполнение которой требуется финансовая помощь, и 2) соответствие всем правилам и условиям, установленным ст. 69-*quinquiesdecies*.

gers the agreed financial support: the situation where at least one of the parties falls into the conditions for the "early intervention" as per article 69 *octiesdecies* TUB[1], while the financial support contract cannot be concluded if such conditions are already in place at the time of its negotiation (art. 69 *duodecies* TUB).

Other cases falling out of the perimeter of the intra-group support agreement are listed in section 2 of art. 69 *duodecies* TUB, which excludes: (i) loan or cash management intra-group transactions, if none of the companies matches the conditions of the "early intervention" as described above and, (ii) any kind of support (including capital contributions) given to another company of the same group outside the perimeter of the agreement, if the receiving party is in distress and the financial support is coherent with the group's policy and aimed at preserving its stability.

From a technical point of view, the legislator is therefore legitimating (and isolating from this regulation) those intra-group transactions that are not connected to the characters of the financial support either in general (the conditions are not met) or because of the timing (the distress has not degenerated into a crisis yet and may be resolved through ordinary means). On the other hand, once again the rule sets the supremacy of the group's interest over the single corporation, expressly promoting the "group's policy" and the "group's stability".

THE RULES OF PROCEDURE

The very first step of the procedure is drafting the "project of agreement", an activity that is (or should be) jointly conducted by all the participating companies' directors, in order to define a common contractual framework and focus the following steps on one and only effective document.

Before the shareholders express their voice on the project, art. 69 *terdecies* of the TUB requests that the draft is authorized by the BDI; in particular, the Authority[2] shall check whether the agreement meets the conditions listed in art. 69 *quinquiesdecies*. The BDI also plays a role later on along the procedure, being granted an opposition right against the boards of directors' resolution to implement the financial support in case the conditions for the support – that were checked "in theory" at the time of the "project" – are not concretely met at the time that the agreement becomes effective.

In this phase of the procedure it can be acknowledged that the group's interest is involved again, as a surrogate for the public interest that legitimates an intervention by the public authority (the BDI): the project of the agreement is submitted to the companies' shareholders only once – and if – the Authority has certified that its content complies with the interests protected by the BRRD and the TUB.

The authorized project, along with a board's assessment about the agreement's compliance with the corporation's interest and about the substantial fairnesss of the contract's clauses, is then submitted to each company's extraordinary shareholders' meeting; the approval may be total or partial, meaning that it would be (partially) valid even if one – or more – of the companies' shareholders' meeting does not approve it.

Art. 69 *quaterdecies* of the TUB also excludes the shareholders' right of withdrawal from the company in case the resolution is approved or revoked; there seems to be a lack of balance between this rule and the above mechanism that allows a company to withdraw from the agreement even after the project has been authorized by the BDI. Once the agreement is approved at the shareholders' meetings, it "becomes" a contract and its execution is delegated to each board of directors, which shall have the power to decide whether and when to provide or receive the agreed financial support and the duty to report to the shareholders on an annual basis[3].

THE CONDITIONS FOR THE FINANCIAL SUPPORT

Art. 69 *quinquiesdecies* of the TUB lists seven conditions that the agreement must all meet; some of them are financial criteria, some are contractual balances, some are corporate governance devices.

First (letter a), the financial support should be able to substantially resolve the beneficiary's financial distress; this condition seems to protect both the interest of the beneficiary to receive effective help and the position of the supporting company which may want to provide the financial support only if it manages to be effective.

Second, (*sub* b), the financial support must be directed to preserve or reactivate the financial stability of the group or of one of the group's member companies and at the same time fulfil the interest of the supporting company.

Third (letter c), the features of the financial support – in particular, the criteria for the fee's calculation – must be consistent with the rules set forth by art. 69 *duodecies*, sec. 5, lett. c) (see above, *sub* par. 1); this condition seems to protect both parties (the supporting company/ies and the beneficiary/ies) and it may also be intended as another acknowledgement of the group's interest, given that the compensation method "may not take into consideration the market price, in particular if it is influenced by external or abnormal factors which are located outside of the group, or if the dispensing party has access to non-public information as a consequence of its participation in the group".

According to letter d), there must be a reasonable expectation – based on the available information – that the fee will be effectively paid to the supporting company; letter e) provides that the financial support must not threaten the group's liquidity or stability. The last two conditions (letters f and g) reveal the policy of the new regulation, providing that the financial support must not threaten the stability of the financial system and that the supporting company must comply with all the rules and requirements about capitalization, liquidity, debt, etc. promulgated by the European Union[4], or must receive a formal express waiver from the competent Authority. These conditions also show that the stakeholders' interests are taken into consideration; there is no doubt that the creditors, employees and consumers of banking products and services are interested in the stability of the banking industry and that such interest is a portion of the above-mentioned "public interest".

Therefore, it can be said that balancing the heterogeneous interests involved in the banking industry is maybe the core and main objective of the new regulation provided by the TUB.

THE DISAPPLICATION OF ORDINARY RULES

The TUB regulation of financial support also provides that certain ordinary corporate or banking law devices are not applicable in the wake of the intra-group agreement.

Art. 53, section 4 of the same TUB – about regulatory supervision by the BDI[5]

[1] This happens when certain rules (TUB, or EU Reg. n. 575/2013 or n. 600/2014) are violated and the Authority is therefore legitimated to intervene.

[2] The BDI shall act jointly with the EU Authorities for banking groups operating in the EU.

[3] According to section 2 of art. 69 *quaterdecies*, the decision must be motivated and indicate: (i) the purpose of the financial support and (ii) the compliance with all the rules and conditions set forth by art. 69 quinquiesdecies.

[4] In particular, Reg. EU n. 575/2013 and Dir. 2013/36/EU.

[5] Regarding the debt/credit relationships between banks belonging to the same "group", which are more strictly regulated by the law and monitored by the BDI.

своему участию в группе оказывающая помощь сторона имеет доступ к информации, сокрытой от широкой общественности».

Согласно условию d) на основе доступной информации должно формироваться разумное ожидание о выплате компенсации финансирующей компании. В следующем подпункте e) говорится, что финансовая помощь не должна ставить под удар ликвидность или стабильность компаний, входящих в группу. В последних двух подпунктах f) и g) раскрывается политика нового регулирования, устанавливающая, что финансовая поддержка не должна угрожать стабильности финансовой системы, а также что компания-кредитор должна соответствовать всем требованиям к капитализации, ликвидности, долговой нагрузке и др., предъявляемым Европейским союзом[1], либо получить прямой отказ от уполномоченного органа. Эти условия также показывают, что интересы стейкхолдеров не остаются без внимания. Нет никаких сомнений в заинтересованности кредиторов, работников банковской сферы и потребителей банковских продуктов и услуг в стабильности банковской отрасли, а также в том, что данная заинтересованность представляет собой одно из проявлений общественного интереса, речь о котором шла выше.

Таким образом, можно сказать, что балансировка разнонаправленных интересов, проявляемых к банковской сфере, является ключевой целью нового регулирования, предложенного Итальянским банковским кодексом.

НЕПРИМЕНИМОСТЬ СТАНДАРТНЫХ ПРАВИЛ

Правилами регулирования финансовой поддержки ИБК также оговаривается, что ряд стандартных корпоративных инструментов или инструментов банковского законодательства не могут быть использованы в контексте внутригруппового соглашения.

В частности, это относится к разделу 4 ст. 53 ИБК о регулирующем надзоре со стороны Банка Италии[2]. Это сделано с практической целью наделить соглашение о финансовой поддержке, отвечающее многочисленным и разнородным интересам, автономностью относительно стандартных правил о разрешении конфликта интересов в банковском секторе. По этой же причине неприменима и ст. 2391 *bis* Гражданского кодекса об операциях между связанными сторонами.

Особо следует отметить неприменимость положений, защищающих либо интересы третьей стороны, либо общественный интерес: 1) ст. 2467 и ст. 2497 *quinquies* Гражданского кодекса, обеспечивающих справедливую субординацию займов акционеров; 2) ст. 2901 Гражданского кодекса и 3) ст. 64–67 Закона о банкротстве в части аннулирования операций, наносящих ущерб кредиторам; а также 4) ст. 216 (разделы 1.1 и 1.3) и 217 Закона о банкротстве, предусматривающих предъявление должнику обвинений в преднамеренном банкротстве[3].

Цель исключения вышеупомянутых положений заключается в отсеивании механизмов, препятствующих развитию финансовой поддержки, которую новые правила призваны стимулировать. Как следствие, финансовая стабильность группы становится парадигмой в банковском секторе и является приоритетом даже в сравнении с защитой прав кредиторов.

Кроме того, при работе с банковскими группами законодатель обращается к предпринимательскому подходу: единственный способ обосновать неприменение стандартных правил в сфере справедливой субординации и исков об аннулировании – это представить, что все внутригрупповые операции имеют место в пределах одного и того же предприятия.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ. АКТУАЛЬНОСТЬ ИНТЕРЕСОВ ГРУППЫ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Концепция «интересов группы» в корпоративном праве распространена во многих западных судебных практиках. В рамках европейского сценария наиболее детально регулирование объединения компаний рассмотрено в немецком Концерном праве (Konzernrecht), введенном Актом об акционерных обществах (Aktiengesetz) в 1965 г., предполагающем «капиллярную» (генеалогическую) организацию групп компаний (так называемое Право корпоративной организации – Konzerorganisationrecht)[4]. Статья 18 Акта об акционерных обществах определяет понятие «корпоративная группа» как объединение (конгломерат) нескольких дочерних организаций, находящихся под управлением доминирующей компании[5]. Таким образом, доминанта материнской компании ведет к возникновению «единообразного управления» (einheitliche Leitung), опирающегося на контроль посредством акций или иные договорные отношения.

Право корпоративной организации (Konzerorganisationrecht) признает как «юридические группы», возникающие на основе формального соглашения (Unternehmensvertag), так и «фактические группы» (faktischer Konzern), в которых право собственности на акции сопровождается «единообразным управлением».

В целом, отметим, что немецкая правовая система позволяет материнской компании пользоваться своим правом доминирования над дочерними компаниями, если соблюдение интересов группы не угрожает банкротством какого-либо из дочерних предприятий.

По другую сторону Атлантики, Верховный суд США пояснил, что крупные и международные компании с большей вероятностью попадают под управление материнской компании, действующей в соответствии с принципом «общей цели и единого замысла»[6], признавая переход от укоренившегося «целостного подхода» к предприятию к легитимизации того, что можно назвать «доктриной предприятия»[7]. Согласно данной концепции самостоятельная правосубъектность каждой компании не означает, что вся группа перестает считаться единым и унитарным предприятием; идея «контроля» является парадигмой данной системы, которая в свою очередь уравновешивается так называемой «доктриной снятия корпоративной вуали»[8].

[1] В частности, Регламентом (ЕС) №575/2013 и Директивой 2013/36/ЕС.

[2] Касательно долговых/кредитных отношений между банками одной группы, которые наиболее строго регулируются законом и контролируются Банком Италии.

[3] Подобного мнения придерживаются E. Ricciardiello и M. Lamandini [39].

[4] См., например: [1; 3; 19; 40; 41; 43; 46].

[5] Статья «Группы и группы компаний» ("Konzern und Konzernunternehmen") буквально гласит: «(1) Если управляющая компания, а также одна или несколько контролируемых компаний объединены под единым управлением контролирующего предприятия, они образуют концерн (группу компаний); отдельные предприятия являются участниками концерна. Предприятия, между которыми заключено Соглашение о контроле (Beherrschungsvertrag) (§291) или одно из которых интегрировано в другое (§319), должны считаться находящимися под единым управлением. Контролируемое предприятие и контролирующая его компания будут считаться группой. (2) Если юридически самостоятельные предприятия подлежат единому управлению, такие предприятия представляют собой группу, а отдельные предприятия являются членами такой группы, даже если ни одно из этих предприятий не контролирует другое».

[6] Copperweld Corp. v. Indep. Tube Corp., 467 U.S. 752, 771-772 (1984).

[7] До середины XIX века корпорации рассматривались исключительно как единое целое (entity view). Данный подход обобщен в: [5; 6; 15; 16; 31; 32; 38; 42; 51]. Более детально законодательство о корпоративных группах рассмотрено в: [8; 9].

[8] См.: [7; 18; 29; 30; 37; 44; 50].

– is excluded, with the realistic purpose of making the financial support agreement, which is contaminated by heterogeneous interests, as said, autonomous from the ordinary rules about conflicts of interest in the banking sector. For a similar reason, art. 2391 *bis* of the Civil Code – about related parties transactions – is excluded as well.

What makes the real difference is the disapplication of the rules protecting either the interest of third parties or the public interest: (i) articles 2467 and 2497 *quinquies* of the Civil Code providing the equitable subordination of shareholders' loans, (ii) art. 2901 of the Civil Code, and (iii) articles 64, 65, 66, and 67 of the Bankruptcy Law regarding revocatory actions against transaction damaging the creditors, and (iv) articles 216 (sections 1.1 and 3) and 217 of the Bankruptcy Law, providing the debtor's incrimination for fraudolent bankruptcy[1].

The purpose of the above exclusions seems to be the disapplication of those mechanisms that could hinder the incentive to the financial support that the new regulation wants to promote; as a consequence, the group's financial stability becomes a paradigm in the banking sector and prevails even over creditors protection.

Secondly, the legislator seems to approach the banking group with an *enterprise view*[2]: to imagine that all those intra-group transactions happen within the perimeter of the same enterprise is the only way to justify the disapplication of the ordinary rules about equitable subordination and revocatory actions.

CONCLUSION. THE RELEVANCE OF THE GROUP'S INTEREST IN THE BANKING SECTOR

The idea of a "group's interest" in corporation law is common to various western jurisdictions. In the European scenario the most detailed regulation of companies' aggregation can be found in the German *"konzernrecht"*, introduced by the *Aktiengesetz* of 1965, offering a capillary discipline for groups of companies (the so-called *Konzerorganisationrecht*)[3]. Art. 18 of the *Aktiengesetz* defines the concept of "corporate group" as a conglomerate of a number of subsidiaries under a dominant company[4]. Therefore, the dominion expressed by the parent company generates a "uniform direction" *(enheitliche Leitung)* that can be presumed from the shares' control or from other contractual relationships.

The *Konzernoganisationrecht* recognizes both "legal groups" arising from a formal agreement (the so-called *Unternehmensvertag*) and "factual groups" *(faktischer Konzern)* where the shares' ownership is accompanied by the *"enheitliche Leitung"*.

To summarize, the German legal system allows the parent corporation to implement its dominion on the subsidiaries, as long as the whole group's interest can be realized without generating the bankruptcy of any of the subsidiaries.

On the other side of the Atlantic Ocean, the U.S. Supreme Court has clarified that large and international businesses are more likely to be integrated under the control of a parent corporation, operating "with a unity of purpose" and "with a common design"[5], acknowledging the transition from a strict "entity view" to the legitimation of what can be named as "doctrine of enterprise"[6]. In the latter conception, the separate legal personality of each corporation does not prevent the group from being considered as a sole and unitary enterprise (a "collective conduction of an economically integrated business"); the idea of "control" is the paradigm of this system, which is then balanced by the so-called "piercing the veil" doctrine[7].

Such examples of foreign jurisdictions legitimating the birth of a new possible legal entity (the group), with its own legal position and interest, may suggest that the indications contained in the new amended Italian banking regulation about "banking groups" could be intended as a general acknowledgement of the legal existence of the "group" as an alternative to the traditional "entity view" in the Italian jurisdiction as well.

However, there are at least two reasons opposing this conclusion.

First, the Italian legislator recently amended (2003) the Civil Code and decided not to introduce a legal definition of "group", regulating the relationship between parent and subsidiaries only through an ex post remedy: the action for damages *(ubi voluit, ibi dixit)*.

Second, it is undeniable that the banking sector presents peculiar features allowing the public interest to be considered and protected by banking law; in the wake of this, it is absolutely realistic to recognize the legal existence of the "group's interest" in banking law (arising from such specific rules and terminology and helping public interest to be pursued) but at the same time to reject a general legal acknowledgement of "corporate groups" by Italian corporate law. ■

[1] A similar opinion on such exclusions has been given by M. Lamandini [39].

[2] See par. 5.

[3] See, among others, [1; 3; 19; 40; 41; 43; 46].

[4] Such article, named "Konzern und Konzernunternehmen", literary says: "(1) Sind ein herrschendes und ein oder mehrere abhängige Unternehmen unter der einheitlichen Leitung des herrschenden Unternehmens zusammengefaßt, so bilden sie einen Konzern; die einzelnen Unternehmen sind Konzernunternehmen. Unternehmen, zwischen denen ein Beherrschungsvertrag (§291) besteht oder von denen das eine in das andere eingegliedert ist (§319), sind als unter einheitlicher Leitung zusammengefaßt anzusehen. Von einem abhängigen Unternehmen wird vermutet, daß es mit dem herrschenden Unternehmen einen Konzern bildet. (2) Sind rechtlich selbständige Unternehmen, ohne daß das eine Unternehmen von dem anderen abhängig ist, unter einheitlicher Leitung zusammengefaßt, so bilden sie auch einen Konzern; die einzelnen Unternehmen sind Konzernunternehmen".

[5] Copperweld Corp. v. Indep. Tube Corp., 467 U.S. 752, 771-772 (1984).

[6] Until mid-1800, the corporation was strictly intended as single entity ("entity view"). This approach is summarized by [5; 6; 15; 16; 31; 32; 38; 42; 51]. In general, the law of corporate groups is deeply studied by [8; 9].

[7] See [7; 18; 29; 30; 37; 44; 50].

Подобные примеры зарубежных практик, узаконивающих появление нового юридического лица (группы) с отдельным правовым положением и собственными интересами, подтверждают, что положения, содержащиеся в новом итальянском законодательстве о банковских группах, могут рассматриваться как признание того, что в итальянской практике также существует юридическое понятие «группы» как альтернативы традиционному «целостному подходу».

Однако существует по крайней мере два факта, опровергающих этот вывод.

Во-первых, итальянские законодательные органы, внося поправки в Гражданский кодекс в 2003 г., решили не прописывать в нем юридического определения понятия «группа», регулируя отношения между материнской и дочерними компаниями уже постфактум посредством исков о возмещении ущерба.

Во-вторых, нельзя отрицать, что специфика банковского сектора позволяет банковскому законодательству учитывать и защищать общественные интересы. Вследствие этого абсолютно обоснованным представляется как признание юридического статуса «интересов группы» в банковском законодательстве, так и отказ от признания «корпоративных групп» итальянским корпоративным правом. ■

Библиографическая ссылка: Сбарбаро Ф.М. Регулирование соглашения о внутригрупповой финансовой поддержке в сравнительной перспективе:опыт Италии // Управленец. 2018. Т. 9. №1. С. 24–30. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-4.

For citation: Sbarbaro F.M. The Italian regulation of the intra-group financial support agreement in a comparative perspective. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 24–30. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-4.

Источники/References

1. Alting C. Piercing the Corporate Veil in American and German Law. Liability of Individuals and Entities: A Comparative View. *Tulsa Journal of Comparative and International Law*, 1995, vol. 2, no. 2, pp. 187–251.

2. Angelici C. *La riforma delle società di capitali, lezioni di diritto commerciale*. Padova: CEDAM, 2003.

3. Antunes E. *Liability of Corporate Groups*. Autonomy and Control in Parent-Subsidiary Relationships in U.S., German and EEC Law: An International and Comparative Perspective. Dordrecht: Kluwer Law Int.,1994.

4. Armour J., Awrey J., Davies P., Enriques L. et al. Bank Governance. *Law Working Paper № 316/2016*. June, 2016.

5. Blackstone W. *Commentaries on the Laws of England*. 9th ed. Chicago, 1978.

6. Blair M.M., Stout L.A. A Team Production Theory of Corporate Law. *Virginia Law Review*, 1999, vol. 85(2), pp. 247–328.

7. Blumberg P.I. Limited liability and corporate groups. *Journal of Corporate Law*, 1986, vol. 11, pp. 573–631.

8. Blumberg P.I. *The Multinational Challenge to Corporation Law. The Search for a New Corporate Personality*. Oxford, 1993.

9. Blumberg P.I., Strasser K.A., Georgakopoulos N.L., Gouvin C.J. *Blumberg on corporate groups*. 2nd ed. N.Y.: Aspen Publishers, 2005.

10. Campobasso G.F. Gruppi e gruppi bancari: un'analisi comparat. In: *Banca Borsa Titoli di Credito*, 1995.

11. Campobasso G.F. *La riforma delle società di capitali e delle cooperative*. Torino: EDITORI VARI, 2003.

12. Capriglione F. La governance bancaria tra interessi d'impresa e regole prudenziali. In: *RTDE*, 2014, I, p. 66.

13. Capriglione F. Brevi note sulla governance nel settore del credito (Il difficile incontro tra diritto societario e specialità bancaria). In: *RTDE*, 2016, 4, sup. 2, p. 1.

14. Cariello V. Un diritto dei gruppi di società per l'europa. In: *Riv. soc.*, 2001.

15. Carr C.T. *Early Forms of Corporateness in Three Selected Essays in Anglo-American Legal History*, 1909.

16. Cooke C. *Corporation Trust and Company*. Manchester, 1951.

17. Cottino G. *Divagazioni in tema di conflitto di interesse nei gruppi*. Milano, 2002.

18. Easterbrool F.H., Fischel D.R. Limited Liability and the Corporation. *University of Chicago Law Review*, 1985, vol. 52, pp. 89–117.

19. Emmerich V., Habersach M. *Konzernrecht*. Monaco, 2013.

20. Enriques L. Gruppi di società e gruppi d'interesse, in Il nuovo diritto societario tra società aperte e società private. In: *Quaderni di giur. comm.*, 246. Milano, 2003.

21. Ferrarini G. Understanding the Role of Corporate Governance in Financial Institutions: A Research Agenda. European Corporate Governance Institute (ECGI) – *Law Working Paper № 347/2017*. Available at: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2925721.

22. Ferri G. *Causa e tipo nella teoria del negozio giuridico*. Milano, 1968.

23. Freeman R.E., Evan W.R. *A Stakeholder Theory of Modern Corporation: Kantian Capitalism*. London, 1988.

24. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder approach. Cambridge University Press, 2010.

25. Gabrielli E. Il contratto e le sue classificazioni. In: *Riv. Dir. Civ.*, 3, 1, 1997.

26. Galgano F. *Il regolamento dei gruppi di società*. Milano, 2001.

27. Galgano F. Le partecipazioni azionarie e i gruppi di società. In: *Diritto Commerciale, II*. Milano, 2013.

28. Gazzoni F. *Manuale di diritto privato*. Napoli, 2013.

29. Gevurtz F.A. *Corporation Law*. St. Paul, 2000.

30. Halpern P. An Economic Analysis of Limited Liability in Corporation Law. *University of Toronto Law Journal*, 1980, vol. 30, pp. 117–150.

31. Holdsworth W.S. English Corporation Law in the 16th and 17th Centuries. *The Yale Law Journal*, 1922, vol. 31, no. 4, pp. 382–407.

32. Holdsworth W.S. *History of English Law*. 3rd ed. L., 1927.

33. Jaeger P.G. Considerazioni parasistematiche sui controlli e sui gruppi. In: *Giur. comm.*, 1994.

34. Jaeger P.G. I gruppi fra diritto interno e prospettive comunitarie. In: *Giur. comm.*, 2010.

35. Jaeger P.G. *Nozione di gruppo nel progetto di direttiva comunitaria e nell'ordinamento italiano*. Milano, 2008.

36. Jaeger P.G. *La responsabilità degli amministratori della capogruppo nella legge sull'amministrazione straordinaria*. Milano, 2009.

37. Klein W.A., Coffee J.C. Jr. *Business organization and finance. Legal and economic principles*. N.Y.: Foundation Press, 2007.

38. Kyd S. A Treatise on the Law of Corporations. In: *Classic of English Legal History in the Modern Era*. 9th ed., 1978.

39. Lamandini M. *La proposta di direttiva sulla gestione delle crisi bancarie e i contratti di assistenza finanziaria infragruppo:* qualche considerazione di diritto societario, in Società, banche e crisi d'impresa. Liber amicorum Pietro Abbadessa, Torino, 3, 2014.

40. Liebscher M. *GmbH-Konzernrecht. Die GmbH als Konzernbaustein*. Monaco, 2006.

41. Lutter M., Hommelhoff P. *GmbH-Gesetz*. Colonia, 2016.

42. Maitland F.W. *Maitland selected essays*. Cambridge University Press, 1936.

43. Miller S.K. Piercing the Corporate Veil Among Affiliated Companies in the European Community and in the US: A Comparative Analysis of US, German, and UK Veil-Piercing Approaches. *American Business Law Journal*, 1998, vol. 36(1), pp. 73–149.

44. Posner R.A. *Economic Analysis of Law*. Aspen, 2007.

45. Rasmussen R.K., Skeel D.A. Governmental Intervention in an Economic Crisis. *University of Pennsylvania Journal of Business Law*, 2016, vol. 19, pp. 7–48.

46. Reich-Graefe R. Changing Paradigms: The Liability of Corporate Groups in Germany. *Connecticut Law Review*, 2005, vol. 37, pp. 785–817.

47. Sacco R., De Nova G. *Il contratto*. Torino, 2016.

48. Scognamiglio G. *Autonomia e coordinamento nella disciplina dei gruppi di società*. Milano, 1996.

49. Spada P. Gruppi di società. In: *Riv. dir. civ.*, II, 1992.

50. Strasser K.A. Piercing the Veil in Corporate Groups. *Connecticut Law Review*, 2005, vol. 37, pp. 637–666.

51. Williston S. History of the Law of Business Corporations Before 1800. *Harvard Law Review*, 1888, vol. 2, no. 4, pp. 149–166.

Институциональные инновации и адаптивное поведение в российской сфере образования

КОТ Вера Витальевна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории

Южный федеральный университет
344006, РФ, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42
E-mail: vkot@sfedu.ru

ЗОТОВА Татьяна Алексеевна
Кандидат экономических наук, начальник центра организации обучения «Южный»

Корпоративный университет Сбербанка
344080, РФ, г. Ростов-на-Дону, ул. Евдокимова, 37
E-mail: tazotova.cu@sberbank.ru

УСТИНОВ Дмитрий Юрьевич
Аспирант кафедры экономической теории

Южный федеральный университет
344006, РФ, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42
E-mail: grifon.u89@gmail.com

Аннотация

В статье отражены результаты исследования сферы дополнительного профессионального образования Ростовской области, проведенного коллективом экономического факультета Южного федерального университета с 2015 по 2017 г. Анализируются институциональные инновации в российской сфере образования, трансформирующие прежде всего формальные институты, реализующиеся в направлениях содержательной модернизации образования, разработки и внедрения новых образовательных и педагогических технологий, создания новых видов учебных заведений, а также в направлениях обучения, воспитания, переподготовки кадров и управления образовательной деятельностью. Авторы отмечают, что институциональные инновации не всегда сопровождаются созданием эффективных институтов. Так, в сфере высшего образования институциональные инновации трансформируют образовательную парадигму, увеличивая ее формализованность и расширяя возможности для регулирования. В статье рассмотрены институциональные инновации в контексте адаптивного поведения основных акторов сферы образования на уровне государства и организаций. На основании результатов качественных исследований институциональных изменений в данной сфере проанализированы последствия осуществленных и необходимых, по мнению авторов, образовательных инноваций, а также предложены направления нивелирования последствий негативных институциональных изменений. Полученные результаты могут быть полезны исследователям институциональной экономики, экономики образования, а также при разработке государственных программ развития высшего образования.

ВВЕДЕНИЕ

В России продолжается обновление системы высшего образования, ориентированной на вхождение в мировое образовательное пространство, на открытость образовательных платформ и динамично меняющиеся требования рынка труда и работодателей. Проведенное в течение трех лет исследование институциональных изменений в российской сфере образования в контексте сложной адаптивной реакции акторов при осуществлении реформ целесообразно дополнить анализом современных институциональных инноваций в сфере образования, поскольку их внедрение сопровождается существенными изменениями в образовательной парадигме и, как следствие, увеличением плотности институциональной среды в сфере образования, характеризуемой, с одной стороны, субъективным ощущением индивидами достаточной степени регулирования отношений в сфере, где они осуществляют свою деятельность [6. С. 54], с другой стороны, количеством необходимых формальных правил, законов, а также их структурой [5. С. 12]. Очевидно, что с увеличением числа принимаемых законов, подзаконных актов, программных и других документов все больше норм и правил формализуются и легитимизируются, что обусловливает необходимость адаптации поведения акторов сферы образования.

Не претендуя на всеобъемлющий прогноз успеха такой адаптации, проанализируем основные направления институциональных инноваций в образовании и сделаем некоторые выводы относительно их возможных форм. Кроме того, наша задача – показать, как институциональные инновации изменяют формальные и неформальные институты и поведение основных акторов системы высшего образования.

ВИДЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

Объектом настоящего исследования выступает система высшего образования. Предметом исследования являются институциональные инновации, продуцирующие формализованность системы, расширяя возможности ее регулирования, а также новые формы адаптивного поведения ее акторов.

Понятие институциональных инноваций широко используется в современном научном дискурсе, чтобы под-

* Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (Российского гуманитарного научного фонда): грант №15-32-01019 «Институциональные изменения структуры российской сферы образования и адаптивное экономическое поведение (на примере Ростовской области)».

JEL classification

B52, I21, I29

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1

Institutional Innovations and Adaptive Behaviour in the Russian Education

Vera V. KOT
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Economic Theory Dept.

South Federal University
344006, RF, Rostov-on-Don,
Bolshaya Sadovaya St., 105/42
E-mail: vkot@sfedu.ru

Tatyana A. ZOTOVA
Cand. Sc. (Econ.), Head of the Centre for Education Organization "Yuzhny"

Sberbank Corporate University
344080, RF, Rostov-on-Don,
Yevdokimova St., 37
E-mail: tazotova.cu@sberbank.ru

Dmitry Yu. USTINOV
Postgraduate of Economic Theory Dept.

South Federal University
344006, RF, Rostov-on-Don,
Bolshaya Sadovaya St., 105/42
E-mail: grifon.u89@gmail.com

Abstract

The paper contains the results of the study of further vocational education in Rostov oblast conducted by the Economic Faculty's staff of the South Federal University in 2015–2017. The article focuses on institutional innovations in the Russian education which transform primarily formal institutions. These innovations take place in the areas of content-related modernization of education, development and implementation of new educational technologies and training methods, creation of new types of educational institutions, as well as in the areas of upbringing, training, retraining and management in education. The authors emphasize that institutional innovations are not necessarily lead to creation of effective institutions. For instance, in the field of higher education institutional innovations transform the educational paradigm increasing its formalization and providing extra opportunities for regulation. The article analyses institutional innovations in the context of adaptive behaviour of the main actors of the higher and further vocational education system at the state and organizations level. The conducted qualitative studies of institutional innovations in this sphere allow us to outline the results of the implemented educational innovations and put forward suggestions on reducing negative effects of institutional changes. The obtained results can be useful to researchers in the field of institutional economics, economics of education, and when designing government programmes for higher education development.

Ключевые слова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИЯ
ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
АДАПТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Keywords

INSTITUTIONAL CHANGE
INSTITUTIONAL INNOVATION
HIGHER VOCATIONAL EDUCATION
FURTHER VOCATIONAL EDUCATION
PUBLIC REGULATION
ADAPTIVE BEHAVIOUR

JEL classification

B52, I21, I29

черкнуть роль коллективных действий и групп специальных интересов при создании и изменении новых преимущественно формальных институтов [13; 14; 16]. Внедрение институциональных инноваций не всегда детерминирует создание эффективных институтов: «Экзогенные институциональные изменения, особенно связанные с импортом институтов, могут изменить сложившуюся структуру стимулов, что, разрушив привычные социальные связи, может привести к нестабильности. В стране, где регионы отличаются не только по экономическому развитию, но, что очень важно, по институциональной системе, внедрение институциональных инноваций связано с существенным риском дисфункций институтов некомплементарным существующим социальным ценностям на той или иной территории» [2. С. 19].

Относительно сферы образования в научной литературе данная проблема анализируется в контексте процессов внедрения новых институционализированных мер регулирования и ответа со стороны акторов на проводимые реформы [15; 17]. В рамках статьи мы также рассматриваем институциональные инновации в контексте адаптивного поведения основных акторов сферы образования на основе качественных исследований институциональных изменений в данной сфере.

Институциональные инновации в сфере образования реализуются в направлениях модернизации содержания образования, разработки и внедрения новых образовательных и педагогических технологий, создания новых видов учебных заведений или шире – в направлениях обучения, воспитания, переподготовки кадров и собственно управления. В рамках данного исследования инновации анализируются в двух направлениях: высшего образования и дополнительного профессионального образования. В свою очередь, в каждом направлении выделяются институциональные инновации, связанные с действиями органов государственной и муниципальной власти всех уровней и организаций (государственных, некоммерческих, профессиональных ассоциаций и т.д.).

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ

Институциональные государственные инновации продуцированы приоритетами государственной политики, трансформируют само содержание образования и инфраструктуры, реализуются в проектах Минобрнауки «Вузы как центры пространства создания иннова-

ций», «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации», «Развитие экспортного потенциала российской системы образования» и принимают вид формальных институтов и механизмов регулирования. Рассматривая в каждом направлении (высшее и дополнительное образование) институциональные инновации, связанные с действиями органов государственной и муниципальной власти всех уровней и организаций, т.е. локальные инновации, целесообразно выделить среди них следующие.

Во-первых, формирование групп университетов-лидеров (исследовательских; федеральных; вузов, реализующих программы глобальной конкурентоспособности), а также создание на региональном уровне опорных вузов (опорных университетов) как вузов, объединяющих существующие высшие учебные учреждения и ориентированных на поддержку развития субъекта РФ посредством обеспечения локального рынка труда высококвалифицированными кадрами, решения актуальных региональных задач и реализации совместных с бизнесом образовательных и инновационных проектов. Опорные университеты институционализированы приказом Министерства образования и науки РФ от 7 августа 2015 г. № 811 «О проведении конкурсного отбора образовательных организаций высшего образования на финансовое обеспечение программ развития федеральных государственных образовательных организаций высшего образования за счет средств федерального бюджета в 2016–2018 гг.». На конец 2017 г. уже насчитывается 33 опорных университета, в перспективе до 2019 г. число регионов, в которых будут представлены опорные университеты, планируется увеличить до 50 [3. С. 5].

Программа преобразований в опорных вузах предполагает модернизацию образовательной, научно-исследовательской и инновационной деятельности, развитие кадрового потенциала, развитие местных сообществ, городской региональной среды и пр.; к 2020 г., по версии создателей, вырастут плановые значения целевых индикаторов (доходы вуза – в 1,3 раза, реализация образовательных программ – в 1,1 раза, объем НИР и НИОКР на одного работника – почти в 2 раза, число публикаций организации в РИНЦ – в 3,5 раза, в Scopus – в 4,2 раза). Завершены формальные процедуры объединения университетов, утверждены новые организационные структуры, централизованы функции новых структурных подразделений. По данным проекта «Опорные вузы», около 96% руководящего состава объединяемых вузов продолжают работать в опорном вузе, 90% руководящего состава головного вуза сохранили или повысили свои должностные позиции, доля выпускников в регионе увеличилась на 4%, а средний балл ЕГЭ вырос на 3,2% [1].

Во-вторых, развитие прикладного бакалавриата, признанного Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» одним из уровней высшего образования и предоставляющего, согласно постановлению Правительства РФ от 19 августа 2009 г. № 667 «О проведении эксперимента по созданию прикладного бакалавриата в образовательных учреждениях среднего профессионального и высшего профессионального образования», наряду с фундаментальными знаниями в определенной предметной области квалификацию для работы со сложными и смежными технологиями. Программы прикладного бакалавриата нивелируют социальный разрыв между рабочими профессиями и присущим выпускникам вузов повышенным социальным статусом. К 2020 г. программы могут охватить до 30% студентов вузов, а до 50% существующих программ СПО могут быть в них преобразованы. Обучение «на рабочем месте» продолжительностью от нескольких месяцев до года предлагают также программы прикладных квалификаций (ППК). Переход учреждений НПО и СПО на ППК позволит высвободить бюджетные средства, которые могут быть использованы для обеспечения кадровой и технологической революции в данном сегменте системы образования.

В-третьих, создание и эффективное функционирование института инновационных площадок также направлено на совершенствование современной системы образования в условиях инновационного характера развития экономики. Институциональное регулирование этой инновации обеспечивается ст. 20 «Экспериментальная и инновационная деятельность в сфере образования» Закона об образовании, а также приказом Министерства образования и науки РФ от 23 июля 2013 г. № 611 «Об утверждении Порядка формирования и функционирования инновационной инфраструктуры в системе образования». Эти институты определяют формальные правила функционирования инновационных площадок в форме реализации инновационных программ и проектов, которые позволяют удовлетворить потребности различных акторов. Разумеется, потребители рынка образовательных услуг заинтересованы в получении качественного образования, знаний, умений и навыков, востребованных на рынке труда, а работодатели – в удовлетворении потребности в квалифицированных специалистах, которые соответствуют требованиям современной структуры производства. Функционирование института инновационных площадок способствует снижению трансакционных издержек, которые возникают на рынке образовательных услуг в силу ограниченности, недоступности и асимметричности информации, а также оппортунизма, который возникает у акторов этого рынка. Материальные, временные, информационные и трудовые затраты могут быть минимизированы с помощью организационной и управленческой деятельности инновационных площадок. Государство через инновационные площадки повышает доступность и качество образования, которое обеспечивает социально-экономическое развитие страны. Таким образом, инновационная площадка способствует обеспечению образовательной сферы финансовыми, научными, педагогическими, материально-техническими, а также учебно-методическими ресурсами [12].

Важным направлением является расширение экспорта образовательных услуг, участие в международных исследовательских программах, интернационализация образования, что определяется, как указано выше, приоритетными проектами Министерства образование и науки РФ[1]. В условиях глобализации взаимная адаптация и приспособление становятся одним из направлений развития институтов образовательной системы. Модернизация российской сферы образования продолжает работу по сближению международных образовательных стандартов с российскими, что позволит отечественным вузам в дальнейшем конкурировать с иностранными учебными заведениями и занять достойное место на мировом рынке образовательных услуг. Для расширения экспорта образовательных услуг необходимо реализовать следующие меры: увеличение потоков иностранных абитуриентов из стран СНГ (к 2025 г. до 710 тыс. чел.); сотрудничество с международными рекрутин-

[1] См., например: Паспорт приоритетного проекта «Развитие экспортного потенциала российской системы образования» в ред. Протокола от 30 мая 2017 г. № 6.

говыми образовательными агентствами; разработка экономических механизмов, направленных на стимулирование образовательных учреждений, продвигающих российские образовательные услуги; создание двуязычной образовательной среды (русский и английский языки); осуществление маркетинговой деятельности для продвижения образовательных услуг; разработка специализированных методик обучения русскому языку и др.

В рамках инновационных изменений происходит также оптимизация сети образовательных учреждений профессионального образования, присоединение слабых вузов, потерявших связь с рынком труда, с низкими показателями исследовательской активности, сокращение числа неэффективных вузов, включение колледжей в состав профильных вузов, а также ликвидация региональных филиалов государственных вузов, не имеющих государственного задания, или их передача региональным вузам.

Отметим, что институциональное разнообразие является фактором, который способствует в долгосрочной и среднесрочной перспективе устойчивому развитию [9; 10], однако изменение государством правил деятельности вузов осуществляется на основе принципов нового государственного менеджмента. Эти изменения, как отмечает М. Курбатова, «сопровождаются трансформацией институциональной природы вуза: из сообщества профессионалов, оказывающих прямое влияние на функционирование и развитие образовательного учреждения, вуз превращается в клиентоориентированную организацию, производящую образовательные услуги и нанимающую преподавателей на рынке труда» [4. Ч. 2. С. 46].

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассмотрим институциональные инновации на организационном уровне. Они сопряжены с большей свободой выбора альтернативных вариантов регулирования, однако затрагивают меньшее количество структурируемых повторяющихся взаимодействий и, следовательно, имеют локальный характер. С позиций организаций, по нашему мнению, выделяются следующие локальные практики институциональных инноваций:

1) институт рейтингования субъектов образовательного процесса, введение «эффективных» контрактов (отметим, что внедренный как институциональная государственная инновация институт эффективного контракта реализуется на уровне организаций). Адаптивная рациональность в данном случае предполагает ориентацию на качественные критерии оценки научно-педагогической деятельности НПР, а также усиление роли обсуждения научных результатов в научном сообществе. Однако внедрение данной практики, как показывает анализ, привело к дезорганизации профессорско-преподавательского состава и ориентации на количественные показатели за счет снижения качества научно-педагогической деятельности. Кроме того, методики рейтингов каждый год изменяются, что усложняет сравнение по годам.

Интерес представляют предложенные И. Доновой эффекты перераспределения рабочего времени, проявляющиеся в изменении соотношения различных направлений и характера трудовой деятельности. Последствия такого рода интерпретированы исследователем как эффект трансакционных издержек (рост затрат времени на подготовку документации, отчетов, заполнение собственных рейтинговых листов, рейтинговых оценок студентов и связанное с этим вынужденное снижение затрат времени на содержательную деятельность – в первую очередь подготовку к учебным занятиям, науку); эффект подотчетности – перераспределение рабочего времени между содержательной деятельностью и работой на установленный показатель эффективности, контролируемые индикаторы деятельности; а также такое проявление эффекта перераспределения рабочего времени, как рутинизация – изменение характера трудовой деятельности преподавателя, проявляющееся в снижении доли творческого труда в учебной, методической, научно-исследовательской и воспитательной деятельности за счет роста шаблонных операций [4. Ч. 2. С. 28];

2) введение субсидирования образовательных кредитов, которое будет доступно для основной части студентов платной формы обучения, обеспечивая возможность получения профессионального образования. Эта мера с большим отложенным затратным эффектом необходима в случае повышения требований к качеству программ;

3) независимая общественная госаттестация – внешняя оценка качества остаточных знаний и освоения профессиональных компетенций; изменение существующей практики аккредитации образовательных программ и процедуры государственных (выпускных) экзаменов, направленное на повышение достоверности оценки качества и создание эффективного инструмента определения программ и результатов неудовлетворительного качества;

4) принятие нормативных актов, которые дадут возможность коммерческим организациям реализовать программы обучения взрослых с выдачей государственных документов о повышении квалификации и профессиональной переподготовке, а также с возможностью получения государственных заказов на обучение наряду с образовательными учреждениями, развитие массового предпринимательского образования для среднего и малого бизнеса (в том числе ваучерное софинансирование обучающих курсов для начинающих предпринимателей в «приоритетных» отраслях: телеком, биотехнологии, энергетика);

5) расширение спектра консалтинговых услуг, создание условий для реализации образовательных программ и привлечения на них слушателей, адаптация содержания образовательных программ к потребностям региональной экономики и рынка труда, внедрение механизма независимой сертификации квалификаций и др. В современных условиях наблюдается растущая потребность работников в переподготовке и повышении квалификации, и непрерывное дополнительное образование по своей значимости приравнивается к базовому профессиональному образованию. Затраты американских компаний на обучение своих работников составляют 60 млрд дол., в том числе с использованием международных образовательных программ [11. С. 12], емкость российской сферы ДПО значительно скромнее, однако демонстрирует устойчивую повышательную тенденцию и ориентацию на соответствие требованиям Национального реестра профессиональных стандартов, утвержденных ст. 195.2 и ст. 195.3 Трудового кодекса РФ[1]. Целью внедрения профстандартов является развитие национальной системы квалификаций и устранение рассогласованности между специальностями, квалификациями и потребностями рынка труда и образования. Это требует создания институциональной возможности для каждого работника сформировать индивидуальную образовательную траекторию, которая будет способствовать его личностному,

[1] Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 29 июля 2017 г., с изм. и доп. от 1 октября 2017 г.).

профессиональному и карьерному росту [8. С. 68] и, соответственно, развитию в организациях инфраструктуры непрерывного профессионального образования.

Инфраструктура как высшего, так и дополнительного образования претерпевает самые значительные изменения в сфере сетевых технологий. Компьютеризация, повсеместное использование сети Интернет и сетевых технологий трансформируют образовательный процесс. В настоящее время на Национальной платформе открытого образования представлен 231 курс от 9 вузов, у 12 российских вузов есть курсы как на национальной, так и на зарубежных платформах, представленных Национальной платформой «Открытое образование», порталами «KhanAcademy», «Лекториум», «Национальный открытый университет "Интуит"», «Coursera»[1]. Появление массовых открытых онлайн-курсов (МООС) вызывает ряд дискуссий относительно последствий для университетов. Однако острота этой дискуссии постепенно нивелируется, и распространяется точка зрения, что онлайн-обучение не вытеснит традиционные вузы и программы из сферы образования, а интегрируется в образовательный процесс, предоставив населению качественное доступное образование, а вузам – возможность расширить аудиторию студентов, популяризировать свои образовательные продукты.

В то же время вузы должны быть готовы к ряду последствий внедрения сетевых технологий в систему образования. Н. Кликунов конкретизирует их следующим образом [7. С. 84]:

1) снижение предельных издержек предоставления образовательных услуг, следствием чего станет снижение цен на услуги высшего образования и увеличение количества студентов;

2) перераспределение студентов от традиционных вузов к сетевым и появление франчайзинговых центров сетевых вузов, функционирующих на базе традиционных учреждений;

3) дальнейшая дифференциация вузов, связанная с качеством образовательных услуг, повышение среднего уровня знаний и умений студентов;

4) сокращение численности профессорско-преподавательского состава.

[1] Онлайн-обучение может стать драйвером развития офлайн-образования // Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики. URL: www.hse.ru/news/210576410.html.

Анализ влияния сетевых технологий, массовых открытых онлайн-курсов на систему образования, их дальнейшее распространение и легитимизация – тема для отдельного масштабного исследования, формат данной работы предполагает идентификацию институциональных инноваций в контексте адаптации ее основных акторов. С этой позиции дальнейшее развитие онлайн-образования не только приведет к необходимости обладания новыми педагогическими технологиями, но и потребует освоения новых институциональных практик, которые в ближайшее время будут контурироваться в разработанных стандартах качества онлайн-образования и, соответственно, потребуют оценки со стороны контролирующих органов.

Разделение инноваций в сфере высшего образования со стороны государства и организаций дополним типологией инноваций в образовании, предложенной А. Поповичем: «Первый тип – инновации, происходящие в значительной мере стихийно, без точной привязки к самой порождающей потребности либо без полноты осознания участниками инновации системы условий, средств и путей осуществления инновационного процесса. Второй тип – инновации в системе образования, которые являются продуктом научно обоснованной, целенаправленной деятельности, имеющей междисциплинарный характер. Как правило, разработчиками и организаторами таких инноваций являются различные специалисты в области образования – ученые, эксперты, руководители учебных заведений и др.» [4. Ч. 2. С. 53]. Этот вывод вполне согласуется с нашим мнением о том, что в настоящее время возникает необходимость в новых гибких механизмах функционирования высшего образования в России, ориентированных на деятельность в рамках нового государственного менеджмента, а также в механизмах функционирования конкурентных отношений в сфере образования с учетом поведенческих реакций на них акторов данной сферы.

В этой связи можно сделать некоторые предложения, представляющиеся релевантными исходя из результатов проведенного исследования. Для программ ДПО, в частности бизнес-образования, существенным остается вопрос аккредитации и роли государства. Отмена в 2012 г. госрегулирования сферы дополнительного образования заставила многие бизнес-школы конкурировать в новых условиях, когда диплом государственного образца уже не является фактором выбора программы для слушателей и на первое место выходят репутация, бренд, соотношение цена/качество обучения. Для системы бизнес-образования значимым является получение аккредитации в международных аккредитационных агентствах. Ведущие российские бизнес-школы имеют аккредитацию AMBA, EFMD, ECBE, CEEMAN, а из российских аккредитаций – РАБО, НАСДОБР. Часть респондентов нашего исследования из 50 представителей ДПО отмечают при этом «отсутствие прозрачной единой системы стандартов оценки образовательной деятельности», «риск задействования неэффективных административных механизмов при оценке программ, коррупционные схемы при проведении конкурсов», а также «оторванность образовательного процесса от реальных требований современного бизнеса».

В ходе интервьюирования слушателей, организаторов и руководителей программ ДПО нами были идентифицированы около 20 различных форм теневого экономического поведения в сфере ДПО. Преимущественно речь шла о «покупке корочки» или оплате программы обучения без реального вовлечения слушателя в образовательный процесс.

Среди причин негативных институциональных изменений представителями ДПО в рамках нашего исследования были отмечены бюрократизация (20%), завышение требований к кадрам (20%), оторванность реформ от практики (10%), усиливающееся недофинансирование высшего образования (30%). В сфере ДПО наиболее распространенные ответы – «демпинг со стороны поставщиков ДПО низкого качества» (30%), «неразбериха на рынке в связи с ослаблением государственного регулирования» (20%). Данные явления способствуют теневизации экономического поведения в образовании, в частности, это касается «имитационных практик», приписок.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Положительную роль, по нашему мнению, могут сыграть изменения, способствующие ограничению теневых форм поведения: установление прозрачных правил обучения, использование современных форм организации учебного процесса, диджитализация обучения. Невозможно представить себе «покупки» оценок или «зачеты» не посещающим

занятия родственникам/друзьям в случае применения LMS, электронных ведомостей, возможности получить полную аналитику поведения пользователя на электронной обучающей платформе.

Необходимо сочетание гибких инструментов, например, проведение экзаменов в формате «open book» с возможностью пользоваться источниками информации; «перевернутый класс», когда условием допуска к очному обучению и в дальнейшем аттестации является предварительная самостоятельная, дистанционная работа, проектные задания в группах и т.д., а с другой стороны, строгий контроль за соблюдением правил там, где это необходимо. Примером может быть дистанционное сопровождение квалификационных экзаменов (киберпрокторинг) или очное администрирование независимыми наблюдателями; анонимность при проверке работ; жесткие санкции в случае серьезных нарушений (отчисление без права восстановления при доказанном факте плагиата). Хотя технологии позволяют очень быстро изменить поведение участников рынка, для наилучших и долгосрочных результатов необходимо постепенное формирование соответствующих поведенческих паттернов, этических «ограничителей» теневого поведения в образовательной сфере.

Таким образом, поскольку институциональные изменения в сфере образования в контексте данной работы рассматриваются как эволюционный процесс, важнейшей характеристикой которого является адаптивное поведение основных акторов, разработка и формулирование предложений по созданию и изменению институтов должны учитывать фактор сложной адаптивной реакции при осуществлении реформ.

Проведенное исследование институциональных изменений в российской сфере образования позволило выделить особенности институциональной структуры и выявить доминирующие поведенческие паттерны и действующие правила, которые релевантны для основных акторов. Поэтому разработка и внедрение институциональных инноваций может рассматриваться как сложный адаптивный процесс с учетом начальных институциональных условий и поведенческой реакции основных акторов на стимулы, правила и ограничения, сопряженные с проводимыми реформами. ■

Библиографическая ссылка: Кот В.В., Зотова Т.А., Устинов Д.Ю. Институциональные инновации и адаптивное поведение в российской сфере образования // Управленец. 2018. Т. 9. №1. С. 31–37. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-5.

For citation: Kot V.V., Zotova T.A., Ustinov D.Yu. Institutional innovations and adaptive behaviour in the Russian education. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 31–37. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-5.

Источники

1. Аржанова И.В. Представление результатов мониторинговых визитов // Национальный фонд подготовки кадров. 2016. URL: http://flagshipuniversity.ntf.ru/project.

2. Вольчик В.В., Кот В.В. Институциональные изменения в периферийных регионах: роль гражданских институтов // Terra Economicus. 2013. №11(4). С. 12–35.

3. Знания дают энергию (интервью с замминистра образования и науки Л. Огородовой) // Российская газета. 2017. №7378(212). 20 сент.

4. Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации: материалы IV Междунар. науч. конф.: в 2 ч. Омск: Изд-во Омск. гос. ун-та, 2015.

5. Кирдина С.Г., Рубинштейн А.А., Толмачева И.В. Некоторые количественные оценки институциональных изменений: опыт исследования российского законодательства // Terra Economicus. 2010. Т. 8. №3. С. 8–22.

6. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.

7. Кликунов Н.Д. Влияние сетевых технологий на трансформацию высшего образования в России // Высшее образование в России. 2017. №4. С. 78–85.

8. Ключарев Г.А. О некоторых «популярных» реформах в российском образовании // Грани российского образования. М.: Центр социологических исследований, 2015.

9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

10. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.

11. Савинков В.И., Бакланов П.А. Востребованность и оценка населением качества образования / под ред. акад. Г.В. Осипова. М.: Ин-т социально-полит. исследований РАН, 2017.

12. Фурин А.Г., Манукянц С.В. Инновационная площадка как институт оптимизации трансакционных издержек в сфере образования // Современные технологии управления. 2017. №3(75). С. 11–19.

13. Hargrave T.J., Ven A.H. Van De. A Collective Action Model of Institutional Innovation // Academy of Management Review. 2006. Vol. 31. No. 4. P. 864–888.

14. Olson M. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // The American Economic Review, Papers and Proceedings. 1995. Vol. 85. No. 2. P. 22–27.

15. Veiga A., Neave G. Managing the dynamics of the Bologna reforms: How institutional actors reconstruct the policy framework // Education Policy Analysis Archives. 2015. Vol. 23. No. 59. P. 1–40. URL: http://doi.org/10.14507/epaa.v23.1891.

16. Wang H.-K., Tseng J.-F., Yen Y.-F. How do institutional norms and trust influence knowledge sharing? An institutional theory // Innovation: Organization & Management. 2014. Vol. 16(3). P. 374–391. URL: http://doi.org/10.1080/14479338.2014.11081994.

17. Weatherley R., Lipsky M. Street-Level Bureaucrats and Institutional Innovation: Implementing Special-Education Reform // Harvard Educational Review. 1977. №47(2). P. 171–197. URL: http://doi.org/10.17763/haer.47.2.v870r1v16786270x.

References

1. Arzhanova I.V. *Predstavlenie rezul'tatov monitoringovykh vizitov* [Presentation of monitoring visits results]. Natsional'nyy fond podgotovki kadrov – National Traning Foundation, 2016. Available at: http://flagshipuniversity.ntf.ru/project.

2. Vol'chik V.V., Kot V.V. Institutsional'nye izmeneniya v periferiynykh regionakh: rol' grazhdanskikh institutov [Institutional change in the peripheral regions: The role of the civil institutions]. *Terra Economicus*, 2013, no. 11(4), pp. 12–35.

3. Znaniya dayut energiyu (interv'yu s zamministra obrazovaniya i nauki L. Ogorodovoy) [Knowledge gives energy (interview with Deputy Minister of Education and Science L. Ogorodova)]. *Rossiyskaya gazeta – Russian Newspaper*, 2017, no. 7378(212). September 20.

4. *Institutsional'naya transformatsiya ekonomiki: rossiyskiy vektor novoy industrializatsii:* materialy IV Mezhdunar. nauch. konf.: v 2 ch. [Institutional Transformation of the Economy: The Russian Vector of New Industrialization: Proc. of the 4th Int. sci. conf.]. Omsk: OSU Publ., 2015.

5. Kirdina S.G., Rubinshteyn A.A., Tolmacheva I.V. Nekotorye kolichestvennye otsenki institutsional'nykh izmeneniy: opyt issledovaniya rossiyskogo zakonodatel'stva [Some quantitative assessments of institutional change: The experience of the study of Russian legislation]. *Terra Economicus*, 2010, vol. 8, no. 3, pp. 8–22.

6. Kleyner G.B. *Evolyutsiya institutsional'nykh sistem* [Evolution of institutional systems]. Moscow: Nauka Publ., 2004.

7. Klikunov N.D. Vliyanie setevykh tekhnologiy na transformatsiyu vysshego obrazovaniya v Rossii [Influence of network technologies on the transformation of higher education in Russia]. *Vysshee obrazovanie v Rossii – Higher Education in Russia*, 2017, no. 4, pp. 78–85.

8. Klyucharev G.A. O nekotorykh «populyarnykh» reformakh v rossiyskom obrazovanii. *Grani rossiyskogo obrazovaniya* [On some "popular" reforms in Russian education. In: Facets of Russian Education]. Moscow: Tsentr sotsiologicheskikh issledovaniy Publ., 2015.

9. Nort D. *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional change and functioning of economy]. Moscow: Nachala Publ., 1997.

10. Nort D. *Ponimanie protsessa ekonomicheskikh izmeneniy* [Understanding the process of economic change]. Moscow: HSE Publ., 2010.

11. Savinkov V.I., Baklanov P.A. *Vostrebovannost' i otsenka naseleniem kachestva obrazovaniya* (pod red. akad. G.V. Osipova). [Demand and evaluation of education quality by population. G.V. Osipov (ed.)]. Moscow: In-t sotsial'no-polit. issledovaniy RAN Publ., 2017.

12. Furin A.G., Manukyants S.V. Innovatsionnaya ploshchadka kak institut optimizatsii transaktsionnykh izderzhek v sfere obrazovaniya [Innovation platform as institution of transaction costs optimization in education]. *Sovremennye tekhnologii upravleniya – Modern Management Technology*, 2017, no. 3(75), pp. 11–19.

13. Hargrave T.J., Ven A.H. Van De. A Collective Action Model of Institutional Innovation. *Academy of Management Review*, 2006, vol. 31, no. 4, pp. 864–888.

14. Olson M. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies. *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, 1995, vol. 85, no. 2, pp. 22–27.

15. Veiga A., Neave G. Managing the dynamics of the Bologna reforms: How institutional actors reconstruct the policy framework. *Education Policy Analysis Archives*, 2015, vol. 23, no. 59, pp. 1–40. Available at: http://doi.org/10.14507/epaa.v23.1891.

16. Wang H.-K., Tseng J.-F., Yen Y.-F. How do institutional norms and trust influence knowledge sharing? An institutional theory. *Innovation: Organization & Management*, 2014, vol. 16(3), pp. 374–391. Available at: http://doi.org/10.1080/14479338.2014.11081994.

17. Weatherley R., Lipsky M. Street-Level Bureaucrats and Institutional Innovation: Implementing Special-Education Reform. *Harvard Educational Review*, 1977, no. 47(2), pp. 171–197. Available at: http://doi.org/10.17763/haer.47.2.v870r1v16786270x.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1

О применении профессиональных стандартов при подготовке бакалавров и магистров в сфере экономики и управления ЖКХ

АСТРАТОВА Галина Владимировна
Доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики жилищного, коммунального хозяйства и энергетики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
E-mail: astragv@usue.ru

ШКЛЯЕВА Надежда Анатольевна
Кандидат исторических наук, заведующая кафедрой теории и практики управления

Сургутский государственный педагогический университет
628417, РФ, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. 50 лет ВЛКСМ, 10/2
E-mail: gordnamer@yandex.ru

Аннотация

Рассмотрены основные проблемы, возникающие при применении профессиональных стандартов в практике работы вузов при подготовке экономистов в целом, в том числе в сфере ЖКХ. Выявлены основные противоречия и приведена классификация проблем, возникающих в процессе применения профессиональных стандартов. Предложен алгоритм действий при внедрении профессиональных стандартов в вузе. Исследована проблема применения профессиональных стандартов при подготовке бакалавров и магистров в сфере экономики и управления, в частности в отрасли ЖКХ. Показано, что в ЖКХ испытывается недостаток методической литературы по применению требований профессионального стандарта в рабочих учебных программах. На основании действующих нормативно-правовых актов и опросов экспертов в УрГЭУ разработаны соответствующие рабочие учебные планы бакалавриата и магистратуры. Выявлена неготовность представителей отрасли работать совместно с вузами по созданию профильных рабочих учебных планов вследствие слабого понимания профессиональным сообществом необходимости повышения квалификации персонала в целях приведения в соответствие с требованиями профессиональных стандартов.

Ключевые слова

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ ЖКХ
ПОДГОТОВКА ЭКОНОМИСТОВ ДЛЯ ЖКХ
ЭКОНОМИКА ЖКХ

JEL classification

A22, J89, R39

ВВЕДЕНИЕ

Значение сферы ЖКХ в контексте развития социально-экономической политики государства и повышения качества жизни населения бесспорно. К тому же реалии современности, в которых происходит реформирование данного сектора в РФ, показывают, что ситуация на рынке услуг ЖКХ меняется очень быстро. В этих условиях чрезвычайно важно, чтобы модернизация ЖКХ осуществлялась высококвалифицированными кадрами в сфере техники и технологий, экономики и управления. Однако на практике мы видим, что одна из ключевых проблем в этой отрасли именно недостаток высококвалифицированных кадров.

Ситуация осложняется еще и тем, что в Российской Федерации в сфере труда с 1 июля 2016 г. начата работа по внедрению профессиональных стандартов[1] (далее – ПС). В доступной нам литературе мы не обнаружили методических рекомендаций по алгоритму реализации ПС не только в практической деятельности организаций в сфере ЖКХ, но и в учебном процессе вузов, на текущий момент разворачивается весьма активная дискуссия среди ученых и специалистов по данному вопросу. Наиболее обсуждаемыми проблемами являются[2]:

- содержание стандарта как нормативного акта и его качество;
- несоответствие персонала требованиям профессионального стандарта;
- недостаток/отсутствие финансирования на обучение персонала;
- механизм применения профессиональных стандартов в регулировании трудовых отношений с работником;
- алгоритм использования требований ПС в рабочих учебных планах вузов;
- методы применения информации, изложенной в ПС, в рабочих программах учебных дисциплин вузов;
- педагогические технологии, позволяющие использовать требования ПС в процессе обучения студентов вузов; и т.п.

Вышеизложенное побудило авторов рассмотреть основные проблемы, возникающие в ходе применения профессиональных стандартов в практике работы вузов, занимающихся подготовкой специалистов как в области экономики и управления в целом, так и в сфере ЖКХ в частности.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование проведено по авторской методике, разработанной на основе поэтапного использования следующих известных методов: 1) монографическое кабинетное исследование; 2) полевое исследование – экспертный опрос. Рассмотрим инструменты нашего исследования более подробно.

Метод монографического кабинетного исследования [1; 2] предполагает изучение авторами доступных источников литературы:

[1] Профессиональные стандарты / Минтруда России. URL: http://profstandart.rosmintrud.ru.

[2] Сайт ФГБУ «Научно-исследовательский институт труда и социального страхования» / Минтруда России. URL: http://vet-bc.ru.

On Application of Occupational Standards in Training Bachelors and Masters in Economics and Housing and Public Utilities Management

Galina V. ASTRATOVA
Dr. Sc. (Econ.), Cand. Sc. (Engineering), Professor, Head of Economics of Housing and Public Utilities and Energy Supply Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
E-mail: astragv@usue.ru

Nadezhda A. SHKLYAEVA
Cand. Sc. (History), Head of Theory and Practice of Management Dept.

Surgut State Pedagogical University
628417, RF, Khanty-Mansi Autonomous Okrug — Yugra, Surgut,
50 let VLKSM St., 10/2
E-mail: gordnamer@yandex.ru

Abstract

The paper focuses on the major problems arising during the application of occupational standards in the process of training economists, including specialists in housing and public utilities (HPU), at universities. It reveals the main contradictions and presents a classification of problems that surface while applying occupational standards. The authors propose an algorithm of actions to follow when introducing occupational standards in a higher education institution; examine the problem of applying occupational standards in the context of training bachelors and masters in economics and housing and public utilities management; and show that the HPU industry suffers from a lack of methodical literature on using the requirements of the occupational standard in working training programmes. Based on the current regulatory legal acts and expert interviews, the staff of the Ural State University of Economics have developed relevant curricula of bachelor's and master's degree programmes. The study finds that the industry representatives are not ready to cooperate with universities in the development of specialized curricula due to a poor understanding by the professional community of the need to upgrade the skills of personnel in order to bring them in line with the requirements of occupational standards.

Keywords

OCCUPATIONAL STANDARD
OCCUPATIONAL STANDARDS IN HOUSING AND PUBLIC UTILITIES
TRAINING OF ECONOMISTS IN HOUSING AND PUBLIC UTILITIES INDUSTRY
HOUSING AND PUBLIC UTILITIES ECONOMICS

• данных российской, зарубежной и сводной международной статистики в сфере ЖКХ и на рынке услуг образования;

• результатов исследований иностранных и российских ученых и практиков в сфере экономики, менеджмента и маркетинга в сфере ЖКХ и на рынке услуг образования; др.

Полевое исследование – экспертный опрос – было проведено в два этапа.

Первый этап был реализован в процессе многолетних исследований (2010–2017 гг.) кафедрой теории и практики управления Сургутского государственного педагогического университета, в ходе которых изучались общие вопросы разработки и внедрения ПС в образовательных учреждениях [5; 6; 9; 22–25], а также был разработан ряд стандартов, вследствие чего данный вуз оказался подготовленным к их внедрению. Практический опыт кафедры теории и практики управления СурГПУ[1] обобщен в ряде публикаций [16–19].

Второй этап исследования заключался в проведении неструктурированного интервью:

• участников круглых столов на тему «Актуальные проблемы обучения специалистов в сфере ЖКХ», организованных кафедрой экономики жилищного, коммунального хозяйства и энергетики УрГЭУ и проведенных в данном университете 19 октября 2016 г. и 21 марта 2017 г. В работе круглых столов принимали участие преподаватели УрГЭУ, сотрудники Института экономики УрО РАН, представители МУП «Водоканал», сотрудники и руководители управляющих и риелторских компаний, товариществ собственников жилья г. Екатеринбурга, эксперты консалтинга;

• участников Всероссийского отраслевого форума «Технологии энергоэффективности» и Всероссийского совещания по энергосбережению, проходивших в Екатеринбурге на площадке Центра международной торговли 12–13 апреля 2017 г., – руководителей отраслевых министерств, ведомств и хозяйствующих субъектов рынка ЖКХ и малой энергетики;

• участников Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы социального и профессионально-экономического вхождения молодежи в региональную общественно-производственную среду», проходившей в УрГЭУ 5 июня 2017 г.

По итогам неструктурированных интервью нами были разработаны по авторской методики [1; 2] стандартизированные анкеты, в которые были включены основные вопросы, касающиеся применения профессиональных стандартов ЖКХ в процессе обучения экономическим дисциплинам в вузе. Всего с октября 2016 г. по июнь 2017 г. нами было опрошено 44 человека.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Теоретико-методологические аспекты разработки и внедрения профессиональных стандартов

На рубеже XX–XXI веков в России началось исследование зарубежной практики разработки и применения различных систем профессиональных квалификаций[1]. Этот процесс был запущен, как известно, благодаря Болонскому соглашению, программным документам Министерства образования и науки РФ, Министерства труда и социальной защиты РФ[2], предложениям объединений работодателей, и другим официальным инициативам [5–9; 11; 15 и др.]. Особый интерес вызвали такие вопросы, как взаимодействие профессионального образования и рынка труда, анализ трудовых отношений, а также методик разработки и практики применения ПС и независи-

[1] Начиная с 2016 г. профессорско-преподавательским составом кафедры теории и практики управления СурГПУ проводились консультации по вопросам применения ПС для более чем двухсот руководителей организаций различных форм собственности, образовательных учреждений, юристов и специалистов по кадрам в Ханты-Мансийском автономном округе.

Направления применения профессиональных стандартов

Применение профессиональных стандартов: презентация Министерства труда и социальной защиты РФ. Апрель 2016 г. URL: http://profstandart.rosmintrud.ru/upload/medialibrary/839/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F__25%2004%2016.pdf

мой оценки и признания квалификаций. Научная школа в области теории и методологии применения профессиональных стандартов находится в стадии формирования, на текущий момент существует два подхода к дефиниции «профессиональный стандарт»:

1) «многофункциональный нормативный документ, определяющий в рамках конкретного вида экономической деятельности (области профессиональной деятельности) требования к содержанию и условиям труда, квалификации и компетенциям работников по различным квалификационным уровням»[3] [8. С. 8];

2) «характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности»[4].

К настоящему времени является общепризнанным, что ПС необходимы всем: и работодателям, и работникам, и молодежи, и образовательным организациям (см. рисунок).

Необходимо отметить, что в целом по стране уже начала формироваться практика внедрения ПС. Стали появляться качественные публикации и практические документы по данной тематике, прежде всего необходимо выделить электронный журнал «Кадровое дело».

Вместе с тем анализ доступной нам литературы (см., например: [3; 4; 7–9; 11; 21 и др.]) показывает, что на текущий момент в сфере труда наметился ряд противоречий (табл. 1).

Первое противоречие может быть проиллюстрировано следующим примером. Так, для образовательной организации высшего образования основным нормативным актом является закон «Об образовании»[5], предъявляющий требования к квалификации:

- ст. 46 – требования к квалификации педагогических работников;
- ст. 51 – требования к квалификации руководителей образовательной организации;
- ст. 52 – квалификационные требования к иным работникам образовательной организации.

Таким образом, согласно ст. 52 Закона «Об образовании» профессиональные стандарты в части требований к квалификации следует применять не только к педагогическим работникам, но и к должностям инженерно-технических, административно-хозяйственных, производственных, учебно-вспомогательных, медицинских и иных работников, осуществляющих вспомогательные функции. Следовательно, сосредоточенность образовательных организаций только на педагогических стандартах влечет за собой большие риски.

Второе противоречие может быть проиллюстрировано совокупностью вопросов, которые возникают в процессе внедрения ПС в практику (табл. 2).

Анализ практики внедрения ПС в Ханты-Мансийском автономном округе на предприятиях Газпрома, Тюмень-

[1] Лидирующие позиции в этих исследованиях заняли, как известно, О. Н. Олейникова (Центр изучения проблем профессионального образования) и А. Н. Лейбович (Национальное агентство развития квалификаций) совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей.

[2] Нормативная база профессиональных стандартов изложена в следующих основных документах: Федеральный закон от 2 мая 2015 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс РФ»; Трудовой кодекс РФ (ст. 195.1; ст. 195.2; ст. 195.3); постановление Правительства РФ от 22 января 2013 г. № 23 «О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов» (в ред. постановления Правительства РФ от 23 сентября 2014 г. № 970); постановление Правительства РФ от 5 августа 2013 г. № 661 «Об утверждении Правил разработки, утверждения федеральных государственных образовательных стандартов и внесения в них изменений» (в ред. постановления Правительства РФ от 12 апреля 2016 г. № 295); приказы Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 147н «Об утверждении макета профессионального стандарта» (с изм. от 29 сентября 2014 г. № 665н), от 12 апреля 2013 г. № 148н «Об утверждении уровней квалификаций в целях подготовки профессиональных стандартов», от 29 апреля 2013 г. № 170н «Об утверждении методических рекомендаций по разработке профессионального стандарта», от 30 сентября 2014 г. № 671н «Об утверждении методических рекомендаций по организации» профессионально-общественного обсуждения и экспертизы проектов профессиональных стандартов», от 29 сентября 2014 г. № 667н «О реестре профессиональных стандартов (перечне видов профессиональной деятельности)»; и др.

[3] Данная дефиниция используется с 2007 г. во всех документах, разработанных с участием Центра изучения проблем профессионального образования, Национального агентства развития квалификаций, Федерального института развития образования и утвержденных Российским союзом промышленников и предпринимателей.

[4] Трудовой кодекс РФ. Ст. 195.1.

[5] Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 1 сентября 2016 г.).

Таблица 1 – Основные противоречия в сфере труда в связи с необходимостью применения профессиональных стандартов

Противоречие	Содержание	Предложения по устранению
1. Готовность работодателей следовать нормам трудового права, рекомендующим внедрение ПС, с одной стороны, и разрозненность инструментов их применения, с другой стороны	Прежде чем принять решение, является ли стандарт обязательным к применению, необходимо воспользоваться не только стандартом, но и целым рядом иных нормативных актов, в которых могут быть прописаны требования к квалификации	Необходима систематизация нормативных актов, в которых могут быть обозначены требования к квалификации по всем должностям в организации
2. Понимание работодателями необходимости изменения локальных нормативных актов и кадровых документов в связи с внедрением ПС, с одной стороны, и практические трудности в проведении такой работы, с другой стороны	Недостаточная проработка алгоритмов внедрения ПС	Необходима разработка алгоритмов и четких методических рекомендаций по внедрению ПС

Таблица 2 – Классификация вопросов по внедрению ПС

До внедрения ПС	На *первых этапах* внедрения ПС	В *процессе* внедрения ПС
Для чего нужны ПС? Какие из ПС внедрять обязательно? Должны ли коммерческие организации внедрять ПС? Какое наказание грозит организации за неприменение ПС? Какие нормативные документы регламентируют внедрение ПС? др.	Какие нормативные акты необходимо создать заново? Какие документы надо изменить в первую очередь? Какие документы могут быть затребованы при проверке применения ПС? Как организовать оценку работника на соответствие ПС? Что применять: ЕКС или ПС? др.	Можно ли уволить работника, если он не соответствует ПС? Как оформить изменение должностных функций? Как организовать обучение сотрудников? Как осуществляется дифференциация по группам внутри определенного уровня квалификации? др.

энерго, Сургутских электрических сетей, в банковском секторе, организациях социального обслуживания, в коммерческом секторе, медицинских учреждениях, образовательных организациях свидетельствует об углублении понимания роли ПС в процессе их внедрения. При этом мы выявили, что чем активнее идет работа по внедрению ПС, тем больше понимания у специалистов, участвующих в данной работе. Более того, в организациях, внедряющих ПС, появляется возможность планирования бюджета на обучение персонала, время на разработку локальных нормативных актов, формирование осознанного отношения к процедуре внедрения ПС. Наконец, достоинством такой работы является оценка соответствия персонала требованиям профессиональных стандартов, при выявлении отклонений осуществляется перспективное планирование бюджета по ликвидации несоответствий путем поэтапного обучения.

Говоря о внедрении ПС в вузы, необходимо отметить, что профессиональный стандарт значительно расширяет круг трудовых функций преподавателя, доцента и профессора. Например, преподавательский состава вузов до сих пор встречает с сопротивлением необходимость разработки фонда оценочных средств, требуя оплачивать эту работу дополнительно. Однако согласно профессиональному стандарту использование современных средств оценки является теперь трудовой функцией преподавателя, доцента и профессора.

Таким образом, начиная работу по внедрению ПС в вузе, мы рекомендуем следующий алгоритм действий:

1) создать рабочую группу;

2) выяснить, по каким должностям штатного расписания вуза имеются утвержденные ПС;

3) изучить каждый из стандартов, определить, может ли он относиться к виду деятельности, выполняемой по функционалу должности, как стандарт рекомендует назвать указанную должность. Есть ли по этой должности гарантии, льготы, компенсации? Выяснить, имеются ли требования к квалификации;

4) составить перечень ПС, внедряемых в организации;

5) разработать поэтапный до 1 января 2020 г. план внедрения ПС в организации;

6) приступить к исполнению плана.

2. Исследование проблемы применения профессиональных стандартов при подготовке бакалавров и магистров в сфере экономики и управления ЖКХ

Изучение различных литературных источников (см.: [7–9; 12–14; 20 и др.]) показывает, что в сфере ЖХ на текущий момент наблюдается острый дефицит высококвалифицированных специалистов и несоответствие программ основного и дополнительного профессионального образования современным нуждам отрасли, что подтверждается результатами мониторинга[1], проведенного на основании распоряжения Правительства РФ от 11 ноября 2013 г. № 2077-р. В частности, отмечаются следующие основные проблемы: «дефицит высококвалифицированных кадров рабочих и специалистов; недостаточный уровень подготовки менеджмента; отсутствие сбалансированного регионального (муниципального) заказа на профессиональную подготовку; слабое материально-техническое и финансовое обеспечение образовательных организаций; отсутствие системы непрерывного профессионального образования; непривлекательность профессий и специальностей жилищно-коммунального хозяйства; малоэффективная профориентационная работа среди учащихся общеобразовательных организаций»[2].

Немаловажно и то, что дефицит высококвалифицированных кадров в ЖКХ обусловливает слабую включенность отрасли в тенденции «новой индустриализации» на уровне страны и региона [10], что не позволяет в полной мере не только внедрять такие проекты, как «фасилити-менеджмент», «умный дом», и т.п., но и «участвовать» в активно формирующихся на Среднем Урале «научно-технических, институциональных и инфраструктурных предпосылках и возможностях технологического прорыва, что позволит регионам занять ведущие позиции в инновационной экономике на региональном и внешнем рынках» [10. С. 22].

Такая ситуация в ЖКХ обусловлена рядом причин, связанных в том числе с образовательной деятельностью, сре-

[1] Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 г., утв. распоряжением Правительства РФ от 26 января 2016 г. № 80-р. С. 50–51.

[2] Там же. С. 51.

ди которых наиболее существенными можно считать следующие:

• *статичность российского профессионального образования*, ориентированного на роль обучающегося как пассивного слушателя и получателя преимущественно академических знаний, но не активного пользователя, во многом самостоятельно осваивающего практические умения и навыки;

• *недостаточное количество программ профильного образования*[1] и отсутствие до декабря 2015 г. самостоятельного направления образования по экономике ЖКХ[2], что не давало возможности учитывать «особенности эксплуатационного этапа жизненного цикла объектов недвижимости и специфику их развития в системе городского хозяйства, а следовательно ... сформировать связи между системой образования и производственной деятельностью в отрасли» [14. С. 53];

• *несоответствие современных требований рынка к компетенциям работников отрасли* тем профессиональным знаниям, навыкам и умениям, которые регламентированы и разработаны в разное время в различных квалификационных справочниках, таких как Единый тарифно-квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих (ЕТКС); Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих (ЕКС); Единый квалификационный справочник должностей служащих (ЕКСД);

• *отсутствие возможности гармонизации отечественных квалификационных справочников* с зарубежными аналогами, что затрудняет мобильность человеческих ресурсов на международном рынке труда;

• *невозможность синхронизации оценки квалификации персонала* с имеющимися в РФ квалификационными справочниками и с отечественной системой образования, поскольку целью создания справочников являлась классификация информации о видах деятельности;

• *отсутствие постановки актуальных* в настоящее время *задач* при создании квалификационных справочников, как-то:

а) взаимосвязь между должностями и квалификационными уровнями работников;

б) разработка требований к работнику с учетом не только профессиональных (функциональных) знаний, умений и навыков, относящихся к технологии труда, но и общих (ключевых или базовых) компетенций, необходимых для адаптации человека к новым экономическим реалиям и получения новых знаний;

в) продолжение (восстановление) традиции передачи профессиональных знаний от опытного работника (наставника) молодому специалисту;

г) создание базиса для разработки образовательных стандартов; др.;

• *отсутствие* на текущий момент *взаимосвязи между профессиональными стандартами* в отрасли ЖКХ *и профильным образованием* в вузах и колледжах.

Говоря о профессиональном стандарте как базисе для разработки образовательных стандартов, необходимо отметить следующее.

Во-первых, нами установлено, что на текущий момент в сфере жилищно-коммунального хозяйства утвержден для применения 41 профессиональный стандарт для рабочих, инженерных и управленческих профессий и специальностей. Среди них пять профессиональных стандартов имеют непосредственное отношение к сфере экономики и управления в ЖКХ:

1. Специалист по управлению жилищным фондом[3].

2. Специалист по эксплуатации и обслуживанию многоквартирного дома[4].

3. Специалист по абонентному обслуживанию потребителей[5].

4. Специалист по управлению многоквартирным домом[6].

5. Специалист в области ценообразования и тарифного регулирования в ЖКХ[7].

Во-вторых, выявлено, что все вышеуказанные ПС:

а) должны применяться в сфере ЖКХ и управления многоквартирным домом (далее – МКД) в следующих случаях:

• при построении кадровой политики управляющей организации;

• при приеме на работу квалифицированных специалистов;

• при аттестации сотрудников;

б) содержат в себе характеристики и требования к квалификации той или иной специальности.

В-третьих, в процессе разработки рабочих учебных планов профильных направлений бакалавриата и магистратуры кафедра экономики жилищного, коммунального хозяйства и энергетики (далее – ЭЖКХиЭ) УрГЭУ столкнулась с рядом актуальных проблем:

1) недостаток методических пособий и рекомендаций по применению требований профессионального стандарта в рабочих учебных планах (далее – РУП) при обучении студентов по направлению «Экономика»;

2) неготовность представителей отрасли ЖКХ работать совместно с вузами по созданию профильных РУП вследствие слабого понимания руководителями управляющих компаний, жилищных кооперативов и товариществ собственников жилья необходимости повышения квалификации персонала в целях приведения в соответствие с требованиями профессиональных стандартов[8].

В связи с вышеизложенным и на основе изучения ряда нормативных документов, таких как:

• профессиональные стандарты «Специалист по абонентному обслуживанию потребителей», «Специалист

[1] Ранее подготовка кадров для ЖКХ осуществлялась по таким образовательным направлениям, как «Экономика строительства», «Архитектура и строительство», «Экономика города», «Городское и муниципальное управление», «Энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника» и др.

[2] Федеральный государственный стандарт высшего образования. Уровень образования – бакалавр. Направление подготовки 38.03.10. Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура (зарегистрировано в Минюсте России 18 января 2016 г. № 40625); Федеральный государственный стандарт высшего образования. Уровень образования – магистр. Направление подготовки 38.04.10. Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура (зарегистрировано в Минюсте России 31 декабря 2015 г. № 40498).

[3] Профессиональный стандарт. Специалист по управлению жилищным фондом, утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 11 апреля 2014 г. № 233н. (зарегистрировано в Минюсте России 3 июля 2014 г. № 32945).

[4] Профессиональный стандарт. Специалист по эксплуатации и обслуживанию многоквартирного дома, утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 11 апреля 2014 г. № 238н (зарегистрировано в Минюсте России 22 мая 2014 г. № 32395).

[5] Профессиональный стандарт. Специалист по абонентному обслуживанию потребителей, утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 11 апреля 2014 г. № 243н (зарегистрировано в Минюсте России 30 мая 2014 г. № 32505).

[6] Профессиональный стандарт. Специалист по управлению многоквартирным домом, утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 11 апреля 2014 г. № 236н (зарегистрировано в Минюсте России 2 июня 2014 г. № 32532).

[7] Профессиональный стандарт. Специалист в области ценообразования и тарифного регулирования в ЖКХ, утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 8 июня 2015 г. № 366н (зарегистрировано в Минюсте России 29 июня 2015 г. № 37815).

[8] Это особенно наглядно и ярко проявилось на совещаниях отраслевых секций Иннопрома-2016 и Иннопрома-2017, где основной тон задавали ресурсные министерства, а дискуссии концентрировались на тарифах ЖКХ, но не на необходимости повышения квалификации управленческих кадров в отрасли.

Таблица 3 – Согласование требований профессиональных и образовательных стандартов применительно к рабочим учебным планам бакалавриата и магистратуры по направлению «Экономика»

Профессиональный стандарт	Группа занятий	Вид экономической деятельности	Обобщенные трудовые функции	Дисциплины, предлагаемы в РУП	
				Бакалавриат Профиль «Экономика городской среды»	Магистратура Программа «Экономика недвижимости»
Специалист по управлению жилищным фондом	Руководители учреждений, организаций, предприятий	Управление эксплуатацией жилого фонда	1. Организация работы по управлению жилищным фондом на уровне местного самоуправления. 2. Организация процессов по управлению государственным и муниципальным жилищным фондом. 3. Руководство по управлению государственным, муниципальным и частным жилищным фондом	Инновации и новые технологии в ЖКХ. Современные методы мониторинга объектов ЖКХ. Основы профессионального управления МКД и загородной недвижимостью	Инфраструктура МКД. Современные интеллектуальные технологии в ЖКХиЭ. Современные технологии управления МКД
Специалист по эксплуатации и обслуживанию МКД	Руководители учреждений, организаций, предприятий	Управление эксплуатацией жилого фонда	1. Обеспечение и проведение работ по эксплуатации, обслуживанию, санитарному содержанию и благоустройству общего имущества многоквартирного дома. 2. Обеспечение и проведение ремонтных работ общего имущества многоквартирного дома. 3. Руководство комплексом работ по эксплуатации и обслуживанию общего имущества многоквартирного дома	Управление инженерными сетями ЖКХиЭ. Управление энергосбережением и энергоэффективностью на предприятиях ЖКХиЭ. Управление жилищным хозяйством и инфраструктурой городских сетей ресурсоснабжающих организаций	Управление эксплуатацией и обслуживанием МКД. Управление процессами в ЖКХ
Специалист по абонентному обслуживанию потребителей	Руководители специализированных служб, подразделений	Обработка данных	1. Управление процессом предоставления коммунальных ресурсов потребителям. 2. Руководство структурным подразделением по абонентному обслуживанию потребителей	Маркетинг ЖКХ. Современные методы исследования рынка услуг ЖКХ. Управление программами лояльности потребителей услуг ЖКХиЭ	Маркетинг МКД. Мониторинг МКД. Управление взаимодействием с собственниками помещений в МКД, их объединениями и органами власти
Специалист по управлению МКД	Руководители специализированных служб, подразделений	Управление недвижимым имуществом	1. Выполнение сопутствующих работ по организации управления многоквартирным домом. 2. Организация работы с собственниками и пользователями помещений в многоквартирном доме. 3. Организация оказания услуг и выполнения работ по содержанию и ремонту общего имущества многоквартирного дома. 4. Организация расчетов за услуги и работы по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме. 5. Руководство структурным подразделением организации, осуществляющим управление многоквартирным домом	Экономика организаций ЖКХиЭ. Анализ хозяйственной деятельности организаций ЖКХиЭ	Управление и мониторинг качества объектов жилой недвижимости (ОЖН). Стратегическое планирование и прогнозирование развития ОЖН
Специалист в области ценообразования и тарифного регулирования в ЖКХ	Экономисты; специалисты по коммерческой деятельности	Производство, передача и распределение ресурсов	1. Сбор исходной информации о технических и технологических параметрах эксплуатируемых сооружений, сетей и оборудования. 2. Экономическая оценка затрат и результатов деятельности ресурсоснабжающей организации. 3. Разработка экономически обоснованных цен и тарифов на работы и услуги ресурсоснабжающей организации. 4. Руководство структурным подразделением специалистов, осуществляющих деятельность по формированию цен и тарифов на работы и услуги ресурсоснабжающей организации	Экономика услуг ЖКХиЭ. Управление процессом разработки проектно-сметной документации. Тендерно-договорная работа в ЖКХиЭ	Экономика МКД. Управление продажами ОЖН

по управлению жилищным фондом», «Специалист по управлению многоквартирным домом», «Специалист по эксплуатации и обслуживанию многоквартирного дома», «Специалист в области ценообразования и тарифного регулирования в ЖКХ»;

- федеральные государственные стандарты по направлению «Экономика» (бакалавр[1] и «магистр»[2]);
- рабочие учебные планы СурГПУ по направлению бакалавриата «Экономика» различных профилей[3];
- рабочие учебные планы УрГЭУ по направлению бакалавриата и магистратуры «Экономика», различных профилей и программ[4];
- рабочие учебные планы УрФУ по направлению бакалавриата и магистратуры «Экономика» различных профилей и программ[5],

профессорско-преподавательский состав кафедры ЭЖКХиЭ разработал два рабочих учебных плана:

- бакалавриат – 380.301 «Экономика», профиль «Экономика городской среды»;
- магистратура – 380.401 «Экономика», программа «Экономика недвижимости».

Эти рабочие учебные планы и методическая документация к учебным дисциплинам РУП выполнены в соответствии с понятиями «квалификация работника» и «профессиональный стандарт» применительно к экономике ЖКХ (табл. 3).

Кроме того, в ходе неструктурированного интервью нами были обсуждены с экспертами основные вопросы, касающиеся применения профессиональных стандартов ЖКХ в процессе обучения экономическим дисциплинам в вузе и необходимости включения предлагаемых нами учебных дисциплин в рабочий учебный план бакалавриата и магистратуры (см. приложение). Не менее 2/3 опрошенных поддерживают предложения кафедры ЭЖКХиЭ по наполнению учебными дисциплинами РУП бакалавриата и магистратуры по направлению «Экономика». Что касается необходимости изучения отраслевых ПС в вузе, то мнения респондентов разделились: для магистратуры большинство опрошенных (90,9%) утверждает, что это является обязательным, а для бакалавриата большинство (56,8%) затруднилось с ответом, поскольку в сфере ЖКХ среди руководителей и специалистов до сих пор нет четкого понимания компетенций выпускника бакалавриата и магистратуры (59%).

Выявлено, что руководителями управляющих компаний, жилищных кооперативов и товариществ собственников жилья слабо понимается необходимость повышения квалификации персонала в целях приведения в соответствие с требованиями профессиональных стандартов (54,5% затрудняются с ответом).

Очевидно, что необходимо и дальше обсуждать разрабатываемые проекты РУП в профессиональном сообществе, а также проводить совместные круглые столы, конференции, семинары для сближения позиций научно-образовательного и профессионального сообщества в плане подготовки высококвалифицированных кадров в сфере экономики и управления ЖКХ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Знакомство с трудовыми функциями, трудовыми действиями, необходимыми умениями и знаниями подтверждает соответствие профессионального стандарта требованиям ФГОС ВО по реализации образовательных программ в вузах, а также требованиям, установленным к организации учебного процесса в других нормативных актах. Следует признать, что многим вузам придется вносить изменения в должностные инструкции преподавательского состава, заключать дополнительные соглашения к трудовым договорам. Профессиональный стандарт расширяет требования к деятельности преподавателя, доцента, профессора. Такие обобщенные трудовые функции, как «Организационно-педагогическое сопровождение группы (курса) обучающихся по программам ВО» и «Проведение профориентационных мероприятий со школьниками и их родителями (законными представителями)», до сих пор не являлись обязанностью преподавателей, старших преподавателей и доцентов, как правило, эту работу осуществляли кураторы и заместители декана по воспитательной работе.

Авторам представляется, что поэтапное внедрение с 2017 г. стандартов педагога и педагога дополнительного образования позволило бы обосновывать необходимость выделения дополнительных средств на повышение квалификации работников образования для приведения квалификации педагогических работников в соответствие с требованиями стандартов. По-видимому, основной причиной переноса сроков внедрения этих стандартов является именно недостаток средств, выделяемых учредителями образовательных организаций на эти цели.

Авторами рассмотрены некоторые вопросы, касающиеся актуальности применения профессиональных стандартов при подготовке бакалавров и магистров в сфере экономики и управления в ЖКХ. Показано, что современная ситуация в ЖКХ обусловлена рядом причин, связанных в том числе с проблемами в образовании специалистов отрасли. Выявлен недостаток методических пособий и рекомендаций по применению требований профессионального стандарта в рабочих учебных программах при обучении студентов по направлению «Экономика».

На кафедре экономики жилищного, коммунального хозяйства и энергетики УрГЭУ разработаны новые рабочие учебные планы, по одному из которых уже начато обучение в 2017/2018 учебном году (магистратура), а по двум планируется начать обучение студентов в 2018/2019 учебном году:

- бакалавриат – 380.301 «Экономика», профиль «Экономика городской среды»;
- магистратура – 380.401 «Экономика», программа «Экономика недвижимости».

В то же время выявлена неготовность представителей отрасли ЖКХ работать совместно с вузами по созданию профильных РУП вследствие слабого понимания необходимости повышения квалификации персонала в целях приведения в соответствие с требованиями профессиональных стандартов.

Необходимо сближение позиций научно-образовательного и профессионального сообщества в плане подготовки высококвалифицированных кадров в сфере экономики и управления ЖКХ.

Наше исследование, касающееся актуальных проблем применения профессиональных стандартов при подготовке бакалавров и магистров в сфере экономики и управления в ЖКХ, не закончено, не претендует на исчерпывающую полноту суждений и будет продолжено в самом ближайшем будущем. ■

[1] Федеральный государственный стандарт высшего образования. Уровень образования – бакалавр. Направление подготовки 38.03.10. Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура.

[2] Федеральный государственный стандарт высшего образования. Уровень образования – магистр. Направление подготовки 38.04.10. Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура.

[3] Сайт СурГПУ. URL: www.surgpu.ru.

[4] Сайт УрГЭУ. URL: www.usue.ru.

[5] Сайт УрФУ. URL: http://urfu.ru.

Источники

1. Астратова Г.В., Баженова Е.В. Маркетинг в ЖКХ. М.: Изд. центр «Науковедение», 2016.
2. Астратова Г.В., Климук В.В., Рущицкая О.А. Маркетинговые исследования на рынке органических продовольственных товаров: особенности использования графического анализа / под общ. и науч. ред. Г.В. Астратовой. Екатеринбург: Изд. дом «Ажур», 2016.
3. Батрова О.Ф. Проблемы и перспективы разработки и внедрения профессиональных стандартов в сфере образования / Центр профессионального образования ФГАУ «ФИРО». 2008. URL: http://viro.edu.ru/wp-content/uploads/2013/08/Batrova.pdf.
4. Новиков П.Н., Селиверстова О.Ф., Новикова Т.Р. Профессиональные стандарты: проблемы и перспективы развития // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. 2014. № 1. С. 7–11.
5. Олейникова О.Н., Муравьева А.А., Коулз М. Национальная система квалификаций. Обеспечение спроса и предложения квалификаций на рынке труда. М.: РИО ТК им. А.Н. Коняева, 2009.
6. Олейникова О.Н., Муравьева А.А. Профессиональные стандарты как основа формирования рамки квалификаций. М.: АНО Центр ИРПО, 2011.
7. Профессиональные кадры для бизнеса: практика компаний в области образования, обучения: препринт. М.: РСПП, 2013.
8. Профессиональные стандарты в России: современное состояние вопроса, возможности применения / под общ. ред. В.В. Федотовой. Екатеринбург: Изд-во УрФУ, 2013.
9. Профессиональные стандарты как основа подготовки конкурентоспособных работников / М.В. Привезенцев, О.Н. Олейникова, А.А. Муравьева и др. М.: Альфа-М, 2007.
10. Силин Я.П., Анимица Е.Г., Новикова Н.В. Перед вызовами третьей волны индустриализации: страна, регион // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 3(65). С. 14–25.
11. Современное образование: проблемы взаимосвязи образовательных и профессиональных стандартов: материалы Междунар. науч.-метод. конф. (Томск, 28–29 января 2016 г.). Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем управления и радиоэлектроники, 2016.
12. Феклистов О.И. Системная организация управления ресурсным потенциалом предпринимательских структур жилищно-коммунального хозяйства: автореф. дис. … д-ра экон. наук. СПб., 2011.
13. Феноменов К.Н. Механизм повышения качества услуг жилищно-коммунального хозяйства в условиях экономии ресурсов (на примере Санкт-Петербурга): автореф. дис. … канд. экон. наук. СПб., 2012.
14. Чернышов Л.Н. Предпосылки разработки профессиональных стандартов для жилищно-коммунального хозяйства // Эффективное антикризисное управление. 2013. № 2. С. 52–57.
15. Шепелева Н.Ю., Груздева Е.Ю. Болонский процесс в России: плюсы и минусы // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. Сер. Педагогика. Психология. Социальная работа. Ювенология. Социокинетика. 2012. Т. 18. № 4. С. 98–100.
16. Шкляева Н.А. Профессиональные стандарты: механизм применения в управлении персоналом // Транспортное дело России. 2016. № 1. С. 67–70.
17. Шкляева Н.А. Профессиональные стандарты: практика внедрения в образовательной организации // Эффективные системы менеджмента: качество, инновации, устойчивое развитие (Казань, 16–18 февраля 2017 г.) / под ред. И.И. Антоновой. Казань: Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета им. В.Г. Тимирясова (ИЭУП), 2017. Ч. 1. С. 435–440.
18. Шкляева Н.А. Разработка проекта регионального профессионального стандарта «Управление (руководство) образовательной организацией» // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2013. Т. 2. № 3(6). С. 18–23.
19. Шкляева Н.А. Технология оценки и сертификации квалификации руководителей муниципальных образовательных организаций // Кадровик. 2013. № 6. С. 100–109.
20. Эффективное управление жилым домом: практическое руководство / под общ. ред. В.Н. Субботина. М.: ЭКСМО, 2008.
21. Юмашева И.А. Проблемы внедрения профессиональных стандартов в организациях фитнес-индустрии // Интеллектуальный и научный потенциал XXI века: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. (Волгоград, 22 мая 2017 г.): в 4 ч. Волгоград, 2017. Ч. 4. С. 66–71.
22. Coles M., Werquin P. The role of national qualifications systems in helping to modernise vocational education and training systems // Modernising vocational education and training Fourth report on vocational education and training research in Europe: background report / ed. by CEDEFOP. Vol. 3. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. P. 141–178.
23. Framework of actions for the Lifelong Development of Competencies and Qualifications. Evaluation report. UNICE, 2006.
24. Qualifications Systems. Bridges to Lifelong Learning. OECD, 2006.
25. The European Qualifications Framework for Lifelong Learning. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008.

Библиографическая ссылка: Астратова Г.В., Шкляева Н.А. О применении профессиональных стандартов при подготовке бакалавров и магистров в сфере экономики и управления ЖКХ // Управленец. 2018. Т. 9. № 1. С. 38–47. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-6.

For citation: Astratova G.V., Shklyaeva N.A. On application of occupational standards in training bachelors and masters in economics and housing and public utilities management. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 38–47. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-6.

References

1. Astratova G.V., Bazhenova Ye.V. *Marketing v ZhKKh* [Marketing in housing and communal services]. Moscow: Naukovedenie Publ., 2016.

2. Astratova G.V., Klimuk V.V., Rushchitskaya O.A. *Marketingovye issledovaniya na rynke organicheskikh prodovol'stvennykh tovarov: osobennosti ispol'zovaniya graficheskogo analiza* [Marketing research in the market of organic food products: Peculiarities of the use of graphical analysis]. Yekaterinburg: Azhur Publ., 2016.

3. Batrova O.F. *Problemy i perspektivy razrabotki i vnedreniya professional'nykh standartov v sfere obrazovaniya* [Problems and prospects for the development and implementation of occupational standards in the field of education]. Centre for vocational education FIRO, 2008. Available at: http://viro.edu.ru/wp-content/uploads/2013/08/Batrova.pdf.

4. Novikov P.N., Seliverstova O.F., Novikova T.R. Professional'nye standarty: problemy i perspektivy razvitiya [Occupational standards: Problems and prospects for development]. *Vestnik FGOU VPO MGAU – Vestnik of Moscow State Agroengineering University named after V.P. Goryachkin*, 2014, no. 1, pp. 7–11.

5. Oleynikova O.N., Murav'eva A.A., Koulz M. *Natsional'naya sistema kvalifikatsiy. Obespechenie sprosa i predlozheniya kvalifikatsiy na rynke truda* [National system of qualifications. Ensuring the supply and demand for qualifications in the labour market]. Moscow: RIO TK im. A.N. Konyaeva Publ., 2009.

6. Oleynikova O.N., Murav'eva A.A. *Professional'nye standarty kak osnova formirovaniya ramki kvalifikatsiy* [Occupational standards as the basis for the formation of a framework of qualifications]. Moscow: ANO Tsentr IRPO Publ., 2011.

7. *Professional'nye kadry dlya biznesa: praktika kompaniy v oblasti obrazovaniya, obucheniya* [Professional cadres for business: the practice of companies in the field of education, training]. Moscow: RSPP Publ., 2013.

8. Fedotova V.V. (ed.). *Professional'nye standarty v Rossii: sovremennoe sostoyanie voprosa, vozmozhnosti primeneniya* [Occupational standards in Russia: the current state of the issue, the possibility of application]. Yekaterinburg: UrFU Publ., 2013.

9. Privezentsev M.V., Oleynikova O.N., Murav'eva A.A. et al. *Professional'nye standarty kak osnova podgotovki konkurentosposobnykh rabotnikov* [Occupational standards as a basis for the preparation of competitive workers]. Moscow: Al'fa-M Publ., 2007.

10. Silin Ya.P., Animitsa Ye.G., Novikova N.V. Pered vyzovami tret'ey volny industrializatsii: strana, region [Facing the challenges of the third wave of industrialization: Country, region]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University od Economics*, 2016, no. 3(65), pp. 14–25.

11. *Sovremennoe obrazovanie: problemy vzaimosvyazi obrazovatel'nykh i professional'nykh standartov: materialy Mezhdunar. nauch.-metod. konf.* (Tomsk, 28–29 yanvarya 2016 g.) [Modern education: The problems of the interrelation between educational and occupational standards: Proc. of the Int. sci.-method. conf. (Tomsk, January 28–29, 2016)]. Tomsk: Tusur University Publ., 2016.

12. Feklistov O.I. *Sistemnaya organizatsiya upravleniya resursnym potentsialom predprinimatel'skikh struktur zhilishchno-kommunal'nogo khozyaystva: avtoref. dis. d-ra ekon. nauk* [The systemic organization of resource potential management of housing and communal services enterprises: abstract of Dr. econ. sci. diss.]. St Petersburg, 2011.

13. *Fenomenov K.N. Mekhanizm povysheniya kachestva uslug zhilishchno-kommunal'nogo khozyaystva v usloviyakh ekonomii resursov (na primere Sankt-Peterburga): avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [The mechanism of improving the quality of housing and communal services in conditions of saving resources (the case study of St. Petersburg): abstract of Cand. econ. sci. diss.]. St Petersburg, 2012.

14. Chernyshov L.N. Predposylki razrabotki professional'nykh standartov dlya zhilishchno-kommunal'nogo khozyaystva [Prerequisites for the development of occupational standards for housing and communal services]. *Effektivnoe antikrizisnoe upravlenie – Effective Crisis Management*, 2013, no. 2, pp. 52–57.

15. Shepeleva N.Yu., Gruzdeva Yu.Yu. Bolonskiy protsess v Rossii: plyusy i minusy [The Bologna process in Russia: the pros and cons]. *Vestnik Kostromskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.A. Nekrasova. Ser. Pedagogika. Psikhologiya. Sotsial'naya rabota. Yuvenologiya. Sotsiokinetika – Bulletin of Nekrasov Kostroma State University. Series: Pedagogy. Psychology. Social Work. Juvenology. Sociokinetics*, 2012, vol. 18, no. 4, pp. 98–100.

16. Shklyaeva N.A. Professional'nye standarty: mekhanizm primeneniya v upravlenii personalom [Occupational standards: The mechanism of application in personnel management]. *Transportnoe delo Rossii – Transport business of Russia*, 2016, no. 1, pp. 67–70.

17. Shklyaeva N.A. [Occupational standards: The practice of implementation in an educational organization]. In: *Effektivnye sistemy menedzhmenta: kachestvo, innovatsii, ustoychivoe razvitie (Kazan', 16–18 fevralya 2017 g.)* [Effective management systems: Quality, innovation, sustainable development. Kazan', February 18, 2017]. Kazan': IEUP Poznanie Publ., 2017. Vol. 1, pp. 435–440.

18. Shklyaeva N.A. Razrabotka proekta regional'nogo professional'nogo standarta «Upravlenie (rukovodstvo) obrazovatel'noy organizatsiey» [Development of the project of the regional occupational standard "Management (leadership) of an educational organization"]. *Upravlenie personalom i intellektual'nymi resursami v Rossii – Management of the Personnel and Intellectual Resources in Russia*, 2013, vol. 2, no. 3(6), pp. 18–23.

19. Shklyaeva N.A. Tekhnologiya otsenki i sertifikatsii kvalifikatsii rukovoditeley munitsipal'nykh obrazovatel'nykh organizatsiy [Technology of assessment and certification of qualifications of municipal educational organizations heads]. *Kadrovik – HR Manager*, 2013, no. 6, pp. 100–109.

20. Subbotin V.N. (ed.). *Effektivnoe upravlenie zhilym domom: prakticheskoe rukovodstvo* [Efficient management of an apartment house: Practical guidance]. Moscow: EKSMO Publ., 2008.

21. Yumasheva I.A. [Problems of introduction of occupational standards in the fitness industry organizations]. *Intellektual'nyy i nauchnyy potentsial XXI veka: sb. st. Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (Volgograd, 22 maya 2017 g.)* [Intellectual and scientific potential of the 21st century: Proc. of Int. sci.-pract. conf. Volgograd, May 22, 2017]. Volgograd, 2017. Vol. 4, pp. 66–71.

22. Coles M., Werquin P. The role of national qualifications systems in helping to modernise vocational education and training systems. In: *Modernising vocational education and training Fourth report on vocational education and training research in Europe: background report* (ed. by CEDEFOP). Vol. 3. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. Pp. 141–178.

23. *Framework of actions for the Lifelong Development of Competencies and Qualifications*. Evaluation report. UNICE, 2006.

24. *Qualifications Systems. Bridges to Lifelong Learning*. OECD, 2006.

25. *The European Qualifications Framework for Lifelong Learning*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008.

Приложение

Распределение мнений экспертов[1] относительно согласования требований профессиональных и образовательных стандартов применительно к рабочим учебным планам бакалавриата и магистратуры по направлению «Экономика»

Вопрос	Количество утвердительных ответов
1. Какие учебные дисциплины необходимо включать в РУП бакалавриата?	
Инновации и новые технологии в ЖКХ	44
Современные методы мониторинга объектов ЖКХ	43
Основы профессионального управления МКД и загородной недвижимостью	40
Управление инженерными сетями ЖКХиЭ	42
Управление энергосбережением и энергоэффективностью на предприятиях ЖКХиЭ	44
Управление жилищным хозяйством и инфраструктурой городских сетей ресурсоснабжающих организаций	41
Маркетинг ЖКХ	32
Современные методы исследования рынка услуг ЖКХ	30
Управление программами лояльности потребителей услуг ЖКХиЭ	42
Экономика организаций ЖКХиЭ	40
Анализ хозяйственной деятельности организаций ЖКХиЭ	39
Экономика услуг ЖКХиЭ	41
Управление процессом разработки проектно-сметной документации	39
Тендерно-договорная работа в ЖКХиЭ	42
2. Какие учебные дисциплины необходимо включать в РУП магистратуры?	
Инфраструктура МКД	38
Современные интеллектуальные технологии в ЖКХиЭ	41
Современные технологии управления МКД	44
Управление эксплуатацией и обслуживанием МКД	43
Управление процессами в ЖКХ	32
Маркетинг МКД	33
Мониторинг МКД	31
Управление взаимодействием с собственниками помещений в МКД, их объединениями и органами власти	44
Управление и мониторинг качества объектов жилой недвижимости (ОЖН)	40
Стратегическое планирование и прогнозирование развития ОЖН	41
Экономика МКД	38
Управление продажами ОЖН	32
3. Есть ли необходимость изучать отраслевые профессиональные стандарты в вузе в программах бакалавриата?	
Да, конечно	10
Нет	5
Трудно сказать определенно	25
4. Есть ли необходимость изучать отраслевые профессиональные стандарты в вузе в программах магистратуры?	
Да, конечно	40
Нет	2
Трудно сказать определенно	2
5. Можете ли вы четко разделить компетенции выпускника бакалавриата и магистратуры в сфере экономики и управления ЖКХ?	
Да, конечно	3
Нет	15
Трудно сказать определенно	26
6. Считаете ли вы необходимым обсуждать образовательные проекты вузов с потенциальными работодателями?	
Да, конечно	43
Нет	0
Трудно сказать определенно	1
7. Считаете ли вы необходимым ежегодно проводить повышение квалификации работников отрасли по направлению «Экономика» в целях приведения в соответствие с требованиями профессиональных стандартов?	
Да, конечно	5
Нет	10
Трудно сказать определенно	24

[1] Всего было опрошено 44 человека.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1

Эффективность деятельности вузов: от мониторинга и рейтингов к оценке интеллектуального капитала

НОВГОРОДОВ Павел Анатольевич
Кандидат экономических наук, проректор по стратегическому развитию и внешним связям

Новосибирский государственный университет экономики и управления
630099, РФ, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56
Тел.: (383) 243-94-21
E-mail: p.a.novgorodov@nsuem.ru

Ключевые слова

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
ВУЗ
РЕЙТИНГ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ОЦЕНКА СТОИМОСТИ

Аннотация

Деятельность вузов требует оценки, в результатах которой заинтересовано несколько сторон: государство, абитуриенты, работодатели, бизнес, академическая среда. Существующие методы оценки, представленные прежде всего международными и российскими рейтингами, а также мониторингом эффективности вузов Минобрнауки РФ, слабо учитывают специфику вузов, не согласованы с целями и задачами, стоящими перед системой высшего образования, и имеют ряд иных существенных недостатков. Использование рейтингов и мониторинга для принятия решений в большинстве случаев приводит к искажениям. Как следствие актуализируется вопрос совершенствования существующих методов оценки и поиска принципиально новых подходов к оценке деятельности вузов. Одним из таких подходов может быть оценка стоимости интеллектуального капитала вузов. В статье анализируются методологические основы оценки вузов, определяется потребность в четкой формулировке объекта и предмета оценки, целей оценки через призму задач, имеющихся у пользователя, определения оценщика и используемого оценочного инструментария. Выявляются особенности и недостатки оценки деятельности вузов через рейтинги и мониторинг Минобрнауки РФ. Обосновывается идея оценки стоимости интеллектуального капитала вузов и его прироста как одного из показателей их эффективности.

JEL classification

G24, I21, I28

ВВЕДЕНИЕ

Последние десятилетия отмечены особым вниманием к сфере высшего образования во всем мире. Это не случайно, ведь с переходом в постиндустриальное общество развитие экономики все больше определяется качеством человеческого капитала. Для России, которая стремится снизить избыточную зависимость от природных ресурсов и перейти к экономике инновационного типа, образование и наука – те сферы, которые требуют самого пристального внимания. Успех в долгосрочном социально-экономическом развитии страны во многом будет определяться качеством управленческих решений в этих направлениях.

Одна из ключевых ролей при решении указанной задачи принадлежит университетам, именно они должны стать если не «локомотивами», то необходимым элементом структурной трансформации экономики и ее роста.

Во многих странах мира набирает популярность концепция так называемого «университета третьего поколения». Эта концепция предполагает, что университет, помимо традиционных образовательной и научной деятельности, должен активно заниматься инновациями, внедрением своих разработок, ноу-хау в жизнь, являться источником предпринимательской деятельности, создания новых бизнес-проектов, компаний, основанных на интеллектуальном продукте [3]. Авторы концепции вдохновлены успешным опытом Кремниевой долины в США, где университеты стали основными драйверами развития как территории, так и целых индустрий. По аналогичному сценарию развиваются многие европейские и в последние десятилетия – азиатские университеты.

Государственная политика России в области высшего образования также нацелена на трансформацию вузов в сторону модели «третьего поколения», рост их значимости с точки зрения решения государственных задач, развития территорий, бизнеса, взаимодействия с обществом в целом. Так, в России реализуется программа «опорных вузов», основная цель которых – содействие социально-экономическому развитию региона присутствия[1]. В 2016 г. заявлен приоритетный государственный проект «Вузы как центры создания инноваций»[2]. В рамках мониторинга эффективности деятельности вузов, который ежегодно проводит Минобрнауки России, важное значение имеют доходы от научно-исследовательских разработок, результаты интеллектуальной деятельности, количество созданных при вузе малых инновационных предприятий, – все эти показатели характеризуют «инновационную составляющую» университетов[3].

Реализация указанных программ и проектов предполагает необходимость проведения оценки деятельности вузов. Оценка нужна и в целом для управления системой высшего образования, принятия соответствующих управленческих решений. Кроме того, поскольку вузы играют большую общественную роль, помимо государства в оценке деятельности вузов заинтересовано большое количество иных лиц – от абитуриентов и студентов до работодателей и представителей профессиональных и отраслевых сообществ.

Целью статьи является анализ и систематизация существующих подходов к оценке деятельности вузов и обоснование альтернативного подхода, основанного на динамике изменения интеллектуального капитала.

Мировой опыт публичной оценки деятельности вузов показывает, что в основном используется два типа инструментария:

1) оценка по установленным показателям, как правило, в рамках периодической отчетности. В России к данному типу можно отнести мониторинг эффективности деятельности вузов, проводимый Минобрнауки РФ;

[1] Опорные университеты России. URL: http://flagshipuniversity.ntf.ru/project.

[2] Протокол заседания президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 25 октября 2016 г. № 9.

[3] О проведении мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования: приказ Минобрнауки России от 1 августа 2013 г. № 637.

Efficiency of Universities Performance: From Monitoring and Ranking to Intellectual Capital Evaluation

Pavel A. NOVGORODOV
Cand. Sc. (Econ.), Vice-Rector for Strategy Development and External Affairs

Novosibirsk State University of Economics and Management
630099, RF, Novosibirsk, Kamenskaya St., 56
Phone: (383) 243-94-21
E-mail: p.a.novgorodov@nsuem.ru

Keywords

INTELLECTUAL CAPITAL
HIGHER EDUCATION INSTITUTION
RANKING
EFFICIENCY
EVALUATION

Abstract

Several kinds of stakeholders are interested in the results of universities evaluation, including the government, applicants, employers, business and academics. The existing evaluation tools, such as international and national ranking, as well as monitoring of the efficiency of higher education institutions (HEIs) conducted by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, do not take into account the specifics of universities, are not consistent with the goals and tasks of the higher education system and have a number of other significant shortcomings. The use of ranking and monitoring for decision-making in most cases leads to distortions. As a result, the question of improving the existing tools and searching for new approaches to assessing the activities of HEIs is growing in popularity. Measuring the value of intellectual capital of universities may be one of such approaches. The paper analyses the methodological basis for the assessment of universities, determines the need for a clear formulation of the object and the subject of the evaluation, as well as the objectives of the assessment through the prism of the customer's aims, identification of the valuator and the evaluation tools used. It reveals the peculiarities and disadvantages of the assessment of universities' activity through rankings and monitoring of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation. The article proves the idea of using the value of HEIs' intellectual capital as one of their performance indicators.

JEL classification

G24, I21, I28

2) составление рейтингов и рэнкингов. Российские вузы участвуют как в международных, так и в различных национальных рейтингах.

Вместе с тем проведенный анализ показал, что существующие подходы к оценке деятельности вузов имеют ряд существенных недостатков, в частности:

- не всегда устанавливается соответствие целей деятельности вузов оцениваемым параметрам;
- не в полной мере учитывается специфика вузов;
- имеются методологические недоработки;
- количественные оценки превалируют над качественными, содержательными;
- некоторые результаты оценки являются слабоинтерпретируемыми.

Следовательно, необходимо улучшение существующих и поиск новых подходов к оценке деятельности вузов.

Исследование показало, что существующие рейтинги вузов целесообразно применять с учетом интересов потенциального пользователя и в отношении однородных групп объектов, поскольку включение в рейтинг объектов, имеющих заведомо разные задачи, ведет к дезориентации как «внешних» пользователей рейтинга, так и самих университетов, которые получают ложные цели развития, не согласованные с их исторической, основной спецификой, конкурентными преимуществами и имеющимися ресурсами.

При этом рейтинги не могут выступать надежным способом интегральной оценки деятельности вузов, в связи с чем для таких целей предлагается использовать стоимостные показатели изменения интеллектуального капитала университетов.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ

Множество показателей деятельности вузов и инструментов их оценки создает весьма пеструю картину, в которой достаточно трудно разобраться, а принять на основании этих оценок какие-либо решения – тем более. Для систематизации существующих наработок в области оценки деятельности вузов целесообразно ответить как минимум на пять вопросов:

- что оцениваем (объект и предмет оценки)?
- для кого оцениваем (пользователи оценки)?
- зачем оцениваем (цели оценки)?
- кто оценивает (оценщик)?
- как оцениваем (методы, инструментарий оценки)?

Ответы на эти вопросы и их сопоставление помогут классифицировать инструментарий оценки и сделают результаты оценки более интерпретируемыми (см. таблицу).

Что оцениваем? Ответ на первый вопрос необходимо рассмотреть в нескольких аспектах: с точки зрения объекта и предмета оценки.

Объектом оценки может являться как вуз в целом, так и его «составные части» в следующих разрезах:

- структуры вуза (факультеты, кафедры, лаборатории);
- групп людей, вовлеченных в деятельность вуза или связанных с ним (научные коллективы, преподаватели, студенты, выпускники, абитуриенты);
- направлений деятельности вуза (образовательная, научная, инновационная, международная, финансово-хозяйственная и т.д.);
- программ или процессов (образовательные программы, программы развития, управление вузом, интеграция вуза, взаимодействие с регионом, с работодателями и т.д.);
- конкретных результатов или показателей деятельности (прием и выпуск студентов, публикационная активность, доходы, расходы и т.д.).

При этом каждый объект оценки характеризуется определенной спецификой. Если объект – это вуз, то специфическими характеристиками, влияющими на результаты оценки и сравнения вузов между собой, являются:

- размер вуза (численность студентов, НПР, структурных подразделений);

Систематизация параметров оценки деятельности вузов

Что оцениваем? (объект)	Вуз. Структурные подразделения (факультеты и т.д.). Образовательные направления. Виды деятельности (образовательная, научная, инновационная, международная, финансово-хозяйственная и т.д.). Группы стейкхолдеров (абитуриенты, студенты, выпускники, НПР). Программы или процессы (программы развития, интеграция, взаимодействие и т.д.). Результаты, показатели (прием, выпуск, доходы, расходы и т.д.)
Что оцениваем? (предмет)	Эффективность. Качество. Масштаб, объем, количество, доля. Популярность, престиж, востребованность. Репутация, влияние. Конкурентоспособность. Изобретательская активность. Соответствие критериям, нормативам
Для кого оцениваем?	Государство (правительство, регулирующие и контролирующие органы, отраслевые министерства и ведомства, региональные и муниципальные власти). Рынок труда (работодатели, кадровые агентства, службы занятости). Инновационный бизнес. Профессиональные сообщества. Абитуриенты и иные лица, принимающие решения (родители и др.). Академическая среда (сами вузы, научно-педагогические работники)
Зачем оцениваем?	Решение общегосударственных, региональных и муниципальных задач. Решение отраслевых, профессиональных задач. Решение задач инновационного бизнеса. Принятие административных, организационных, кадровых и финансовых решений в отношении объекта оценки. Прием на работу, повышение квалификации и карьерный рост. Поступление в вуз
Кто оценивает?	Государство (регулирующие и контролирующие органы). Экспертное сообщество (рейтинговые агентства, СМИ, консультационные компании, индивидуальные эксперты). Группы потребителей (работодатели, выпускники, студенты, абитуриенты). Академическая среда (преподаватели, ученые)
Как оцениваем?	Лицензирование, аккредитация, членство. Частные и обобщенные показатели. Опросы. Рейтинги и рэнкинги

- месторасположение (страна, регион);
- пространственное распределение (наличие филиалов, представительств);
- спектр реализуемых уровней и направлений образования («классические университеты» либо узкопрофильные вузы);
- история вуза, период его деятельности;
- статус вуза (в России – федеральный, национальный исследовательский, опорный, а также – университет, академия, институт);
- объем и доля бюджетного финансирования вуза, а также направления финансирования;
- стоимость обучения, наличие бюджетных мест;
- подведомственность (классические, отраслевые вузы и т.д.).

Как следствие, проведение сравнительной оценки вузов возможно в тех случаях, когда специфика их деятельности не является значимым фактором с точки зрения целей оценки.

Рассмотрим подробнее особенности «составных частей» вуза как объектов оценки.

Многие исследователи справедливо утверждают, что «прямое» сравнение вузов как таковых не дает понятной картины, ведет к искажению результатов и принятию неверных решений. Вуз – это совокупность факультетов, кафедр, преподавателей, которые достигают результатов по широкому кругу направлений. Очевидно, в рамках любого вуза есть более сильные и более слабые факультеты. Соответственно, в рамках оценки вуза в целом сильные «тянут» слабые вверх (и наоборот). При этом заинтересованное лицо не получает адекватной оценки, например, абитуриент, ориентируясь на высокую оценку вуза в целом, может поступить на относительно «слабый» факультет.

Особенно это актуально для стран и университетов с развитой академической свободой и децентрализацией управления, где декан – это своеобразный «ректор» факультета, имеющий широкие полномочия, и влияние общеуниверситетской администрации на факультет невелико.

Следует обратить внимание на наличие методик оценки вуза в целом через оценку его «составной части». Например, рейтинг вуза может определяться через качество абитуриентов (в России этот показатель можно измерить средним баллом ЕГЭ). Это можно назвать применением рыночного подхода к оценке вуза – исходя из его популярности среди ключевой целевой аудитории – абитуриентов. Преимущество по данной методике имеют престижные, но относительно небольшие вузы, которые при соответствующем спросе абитуриентов могут поставить достаточно высокую планку отсечения по минимальному баллу. Кроме того, на средний балл ЕГЭ, очевидно, влияет количество и доля бюджетных мест в общем объеме поступающих, а также конкретный набор предметов (поскольку среднее количество баллов ЕГЭ по предметам может значительно различаться). Поэтому сравнивать вузы по

качеству абитуриентов целесообразно только в рамках одной размерной группы, по схожим направлениям и специальностям (где для поступления требуется одинаковый набор предметов) и при сопоставимой структуре бюджетного финансирования.

Предметом оценки может являться определенная характеристика или показатель вуза либо его «составной части»: эффективность, качество, масштаб (количество или доля), престиж, популярность или востребованность, репутация, влияние, конкурентоспособность, изобретательская активность, соответствие требованиям, нормативам.

Таким образом, при ответе на вопрос «что оцениваем?» мы имеем составной объект оценки – указание на какую-то характеристику объекта (предмет оценки) и собственно объект.

Даже попытка описать возможные ответы на первый вопрос дает достаточно широкий спектр возможных оценок и их интерпретаций. Что такое качество образования? Как измерить эффективность вуза? Сложная палитра ответов приводит к актуальности идеи перехода к многомерному ранжированию и поиску принципиально новых подходов к оценке и сравнению деятельности вузов.

Для кого и зачем оцениваем? Это второй и третий вопросы. Кто заинтересован в получении тех или иных оценок вузов либо их отдельных характеристик?

Можно выделить несколько заинтересованных сторон: государство, рынок труда, абитуриенты, их родители и иные лица, принимающие решение о выборе вуза для поступления, инновационный бизнес, профессиональные сообщества и сами вузы. У каждой группы – свои, иногда противоречащие друг другу цели и свой интерес к проведению оценки и использованию полученных результатов.

Первая группа – государство в лице различных органов власти. Важно подчеркнуть, что «государство» выступает в данном случае в нескольких ипостасях:

- правительство заинтересовано в оценке связи университетов с наукой, экономикой, обществом, различными социальными явлениями и процессами с целью вовлечения вузов в решение важных общегосударственных задач, имеющих «надведомственный» и «межведомственный» характер;
- регулирующие, контролирующие органы (в России – Министерство образования и науки РФ, иные министерства, в чьем ведении находятся вузы, Рособрнадзор РФ) оценивают вузы на предмет соответствия требованиям законодательства, нормативам. Также в связи с тем, что во многих странах вузы финансируются государством, проводится оценка на предмет объема, структуры, эффективности финансирования. Выполняя функции учредителя государственных вузов, государство в лице профильного министерства также оценивает работу администрации вуза. Таким образом, цели оценки – принятие административных, организационных, кадровых и финансовых решений;
- региональные власти оценивают вузы с позиции «пользы» для развития конкретной территории (обычно региона присутствия вуза). Оценка производится с целью «встраивания» вузов в региональные программы и проекты развития, привлечения конкретных ученых и преподавателей в качестве консультантов и экспертов.

Вторая группа – рынок труда, представленный организациями-работодателями и посредниками (службы занятости, кадровые агентства). Их прежде всего интересует репутация вуза с позиции качества подготовки выпускников, наличия у них конкретных знаний и компетенций с целью поиска и приема на работу необходимого сотрудника.

Третья группа – абитуриенты и их родители, заинтересованные в оценке престижа и репутации вуза, его инфраструктуры, наличии конкретных факультетов и образовательных программ, информации о стоимости обучения, перспективах практики, трудоустройства и карьерного роста для принятия решения о поступлении в вуз.

Четвертой группой являются профессиональные сообщества (профессиональные и отраслевые объединения, ассоциации, саморегулируемые организации и т.п.). В связи с тем что многие вузы являются «отраслевыми», соответствующие профессиональные сообщества заинтересованы в консультационной, экспертной поддержке со стороны вузов, научных разработках и исследованиях, программах повышения квалификации. Поскольку зачастую речь идет о достаточно конкретных запросах, то объектом оценки обычно выступает не вуз в целом, а научные коллективы, отдельные ученые и преподаватели или образовательные программы.

Пятая группа – это сами вузы в лице администрации, научно-педагогических работников, или шире – научно-образовательная среда. Цели оценки – принятие управленческих решений, самопозиционирование.

Кто и как оценивает? Четвертый вопрос – «кто оценивает?». Ответ на этот вопрос важен с точки зрения понимания акцентов, которые так или иначе присутствуют в каждой оценке, а также с позиции исключения конфликта интересов, заинтересованности и иных «перекосов». Здесь классификация «оценщиков» во многом пересекается с потребителями оценки:

- государство – обычно в лице регулирующего и контролирующего органа, иногда – региональные власти;
- «экспертное сообщество» – специализированные рейтинговые и консультационные агентства, средства массовой информации, группы специалистов, индивидуальные эксперты;
- группы потребителей «продукции» вуза (работодатели, выпускники, студенты, абитуриенты, профессиональные и отраслевые объединения);
- академическая среда – ученые, преподаватели, сотрудники вузов.

Следует отметить, что составители некоторых международных и российских рейтингов не лишены определенной заинтересованности в рейтинговании, в частности, стандартной практикой со стороны составителей является монетизация через оказание консультационной, экспертной поддержки вузов-участников рейтинга.

Пятый вопрос – «как оцениваем?». Речь идет о возможных формах, методиках и инструментарии оценки. К ним можно отнести:

- лицензирование, аккредитацию, членство;
- частные и обобщенные показатели, индикаторы;
- опросы (экспертные, общественные и иные);
- группировку, рейтинги и рэнкинги.

При ответе на вопрос «как?» важна не только сама методика, но и качественное представление ее применения, интерпретация полученных результатов.

Все перечисленные вопросы взаимосвязаны. Задачи пользователей оценки (для кого?) формируют цели оценки, в свою очередь, цели (зачем?) и специфика объекта (что?) определяют соответствующие методики, инструментарий и форму представления (как?) и возможных оценщиков (кто?).

Таким образом, существующие оценки деятельности вузов должны быть приведены в системный вид с целью повышения качества методик, интерпретации результатов и принимаемых управленческих решений.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ ЧЕРЕЗ МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Для построения адекватной системы оценки деятельности вузов необходимо понимание миссии, приоритетов, целей и задач высшего образования в целом, а также исторической основы, текущей и перспективной структуры российского образования.

В государственной программе «Развитие образования» указано, что «миссией образования является реализация каждым гражданином своего позитивного социального, культурного, экономического потенциала, и в конечном итоге – социально-экономическое развитие России. Для этого сфера образования должна обеспечивать доступность качественных образовательных услуг на протяжении жизни каждого человека»[1]. Уже в самой формулировке заключается некоторое противоречие: может ли качественное быть общедоступным, и наоборот, общедоступное – качественным. Качество образования – сложная категория: очевидно, что качество образования может иметь разные градации и в отношении доступности речь идет о некоем «минимально допустимом» уровне качества.

Рыночные механизмы не могут качественное сделать доступным: необходимо участие государства и государственные ресурсы. При этом государству важно оценивать, с одной стороны, соответствие фактических результатов деятельности заявленным целям, а с другой – эффективность использования государственных ресурсов.

Построение системы оценки связано с решением ряда важных задач:

- формулирования ясных, прозрачных, измеряемых целей, являющихся основными критериями оценки;
- выявления направлений, факторов, параметров деятельности, влияющих на достижение цели;
- разработки обоснованной методологии оценки с учетом специфики объектов оценивания (вузов);
- формирования объективной, надежной, актуальной информационной базы для оценки;
- получения результатов оценки в виде, необходимом для принятия качественных управленческих решений.

В настоящее время система оценки построена следующим образом.

Цели вузов и системы высшего образования в целом определяются стратегическими документами федерального уровня (государственные программы и проекты).

Факторы и параметры работы вузов задаются мониторингом эффективности деятельности вузов, который проводится в соответствии с постановлением Правительства РФ от 5 августа 2013 г. №662 «Об осуществлении мониторинга системы образования».

В качестве информационной базы используется разнообразная отчетность, которая предоставляется вузами, а также опросы. Результаты оценки представлены в виде упомянутого мониторинга, а также рейтингов вузов. В некоторых случаях, как, например, при реализации программы «5-100», позиция в рейтингах является и результатом оценки, и одновременно целью.

Интегральные показатели по направлениям деятельности вузов в рамках мониторинга имеют пороговые (минимально допустимые) значения. Исходя из перечня этих показателей и их минимально допустимых значений, можно сделать следующие выводы:

1) эффективность деятельности вузов определяется через количественные параметры;

2) эффективность понимается как достижение определенных минимальных (пороговых) значений по направлениям деятельности и измеряется бинарно (вуз либо эффективен по направлению, либо нет);

3) эффективность деятельности не привязывается к затраченным ресурсам, в том числе к объемам государственного и (или) муниципального финансирования;

4) направления деятельности вузов равнозначны (отсутствуют веса или иные параметры, характеризующие значимость одного направления относительно другого);

5) недостаточно учитывается дифференциация, связанная со спецификой вуза (предельные величины в основном одинаковы для всех вузов, исключая несколько показателей);

6) эффективность образовательной деятельности в основном определяется качеством и структурой «входящего» контингента;

7) структура и перечень конкретных оцениваемых параметров напрямую не привязаны к целям, провозглашенным в документах стратегического планирования в области образования.

Поскольку эффективность подразумевает соотношение результатов и ресурсов, то мониторинг вряд ли можно считать действительно оценкой эффективности деятельности вузов. Если оставаться в рамках методики периодической «количественной диагностики», то можно рекомендовать следующие направления доработки мониторинга.

1. Структуру оцениваемых направлений в рамках мониторинга привести в соответствие со стратегическими документами, в частности, включить в перечень оценки воспитательную работу и реализацию молодежной политики, а также разработать и добавить критерии и показатели, связанные с:

- содержанием и качеством образования (а не с качеством абитуриентов);
- оценкой вклада вуза в развитие отраслей и территорий;
- содержательным участием вуза в приоритетных федеральных и региональных проектах;
- интеграцией вуза с внешней средой, прежде всего с рынком труда.

2. Оценивать эффективность с учетом объема и структуры потраченных ресурсов. Прежде всего, важна оценка эффективности вложенных средств государственного бюджета.

3. Ввести градации эффективности (например, через введение нескольких уровней пороговых значений или через степень отклонения от единого порогового значения).

4. Привязать пороговые значения к специфике вузов. Пороговые значения могут рассчитываться по факторной модели и быть индивидуальными для каждого вуза. В качестве факторов необходимо учитывать:

- месторасположение вуза (регион присутствия, определяющий в том числе уровень цен, доходов, занятости, востребованности со стороны иностранных граждан и т.д.) – частично в мониторинге это уже реализовано;
- статус вуза (научно-исследовательский, федеральный, классический и т.д., а также – университет, академия, институт);
- спектр реализуемых образовательных направлений и их ориентированность (техническая, естественнонаучная, гуманитарная и т.д.);
- объем и структуру бюджетного финансирования.

Часть факторов должны учитываться не только в статике, но и в динамике.

Следует отметить, что критика мониторинга как способа оценки эффективности деятельности вузов не нова. Так, участники ежегодного заседания

[1] Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы», утв. распоряжением Правительства РФ от 15 мая 2013 г. №792-р.

Межведомственной комиссии по проведению мониторинга эффективности вузов в 2016 г. отмечали, что «вместо оценки эффективности происходит противоположное – оценка признаков неэффективности вузов по утвержденным показателям»[1].

С необходимостью учета специфики вузов в зависимости от территории расположения и направленности вуза соглашается профессор М.А. Винокуров, руководивший БГУЭП до 2014 г., который также указывает на методические проблемы мониторинга и высказывается против учета среднего балла ЕГЭ в качестве критерия эффективности [2]. Его коллеги по вузу И.А. Слободняк и А.В. Баенхаева отмечают «предельный формализм» мониторинга и отсутствие учета размера отклонений от предельного значения как в ту, так и в другую сторону. Авторы также указывают на необходимость соответствия мониторинга целям системы, понимания, «что мы хотим получить на ее выходе, каких специалистов не хватает на рынке труда» [9. С. 58].

Достаточно резкой критике подвергают разработчиков мониторинга представители РАНХиГС Н.Я. Головецкий, Л.Н. Мирошниченко и С.В. Колесникова, которые, в частности, утверждают, что «разработчики… не совсем четко понимают, что такое эффективность», и указывают на отсутствие учета затрат образовательной организации на подготовку выпускников, а также непрозрачность методики установления пороговых значений [4]. Представитель МГУ А.А. Сидорова, помимо несовершенств содержательного характера, указывает также на определенные процедурные проблемы при формировании мониторинга [8].

Несмотря на то что мониторинг проводится уже в течение 4 лет, многие критерии и показатели не претерпели содержательного изменения и интерпретации, что вновь актуализирует необходимость его существенной доработки.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ С ПОМОЩЬЮ РЕЙТИНГОВ

Еще один популярный способ оценить и сравнить вузы – это рейтинги. Наиболее авторитетными в мире являются рейтинги QS, THE и ARWU (Шанхайский рейтинг). Существует множество работ, посвященных анализу рейтингов и их обоснованной критике.

Идея ориентироваться на один интегральный показатель (место в рейтинге) является привлекательной с точки зрения восприятия: не нужно разбираться в тонкостях и нюансах деятельности вузов, методологии оценки различных показателей и т.д., достаточно посмотреть в таблицу и станет понятно, кто есть кто. Однако такой весьма упрощенный подход вряд ли может служить основой для принятия качественных решений и, скорее, является способом для неподготовленного пользователя в самых общих чертах сориентироваться в сложной вузовской системе.

Сравнение вузов через рейтинги предполагает, что вузы характеризуются некоторой степенью однородности. На первый взгляд это действительно так: главная задача всех вузов – образование. Остальные не менее важные направления деятельности вузов (наука, инновации, воспитание и т.д.) рассматриваются через призму и сопряжение с образовательной деятельностью.

Однако это упрощенный взгляд. На том же основании можно считать, что если цель транспорта – обеспечить передвижение из точки А в точку Б, то все виды транспорта можно выстроить в некий рейтинг, взвесив его различные показатели, например, максимальную скорость, мощность двигателя, расход топлива, количество пассажиров, цену и т.д. В таком рейтинге гоночные автомобили будут соседствовать с автобусами и электричками. Безусловно, такое сравнение является преувеличением, но зачастую рейтинги, особенно международные, в рамках которых идет сравнение вузов, действующих в различном историческом, культурном, социально-экономическом и правовом контексте, выглядят как попытка сравнить то, что через интегральный показатель сравнить невозможно.

Создатели одного из самых известных международных рейтингов Times Higher Education (THE) указывали в своей презентации: «Мы уверены, что университеты заслуживают рейтингов, отличающихся скрупулезной точностью, абсолютной надежностью и прозрачностью в применении – рейтингов, которые служат серьезным инструментом развития сектора, а не просто ежегодным аттракционом для удовлетворения праздного любопытства» (цит. по: [10. С. 10]). Однако пока существующие рейтинги действительно больше похожи на «аттракцион», и необходимо глубокое переосмысление методики и самой возможности оценки вузов через рейтинги.

Подобные попытки предпринимались. Например, в Германии с 1998 г. составляется рейтинг CHE University на основании идеи многомерного ранжирования[2]. Европейский союз анонсировал в 2013 г. многомерный рейтинг (U-Multirank) в качестве альтернативы уже устоявшимся рейтинговым системам. В U-Multirank нет таблиц лиг, вузы-участники не выстроены в ряд в зависимости от своего «совершенства». Сравнение вузов идет по заданным пользователем параметрам в зависимости от его интересов и приоритетов. Результаты предоставляются пользователю в качестве буквенных оценок (от А – очень хорошо до Е – слабо) по каждому из показателей[3]. В России подобная система оценки создавалась Национальным фондом подготовки кадров [1]. Многомерный рейтинг – значительный шаг вперед в плане идеологии, но и он не лишен определенных недоработок.

Несмотря на очевидные недостатки рейтингов, они с каждым годом множатся и набирают популярность. Рейтинги российских вузов составляют агентство «Интерфакс» (Национальный рейтинг университетов), рейтинговое агентство «Эксперт» (рейтинги вузов, факультетов), РИА «Новости», МИА «Россия сегодня» (проект «Социальный навигатор»), агентство RUR (рейтинг Round University Rating), Европейская научно-промышленная палата ARES, Благотворительный фонд В. Потанина. В качестве «ответа» на международные рейтинги в 2016 г. Советом ректоров России и Российской академией наук учрежден Международный московский рейтинг «Три миссии университета»[4]. При этом необходимо отметить, что ничего принципиально нового с точки зрения критериев оценки, показателей, методик формирования рейтингов не предлагается и, к сожалению, обсуждение результатов каждого нового рейтинга заслоняет собой содержательную дискуссию о том, из чего мы исходим, сравнивая вузы, что, собственно, мы оцениваем, для чего и какие решения должны быть приняты регуля-

[1] Мониторинг эффективности – мониторинг объективности? // Аккредитация в образовании, 2016. URL: www.akvobr.ru/monitoring_effektivnosti_monitoring_objektivnosti.html.

[2] CHE University Ranking Methodology. URL: www.che-ranking.de/cms/?getObject=644&getLang=en.

[3] Многомерный рейтинг U-Multirank // Сайт Национального рейтинга университетов. URL: http://univer-rating.ru/txt.asp?rbr=0&txt=Rbr0Text8344&lng=0.

[4] Три миссии рейтинга: зачем создан Московский международный рейтинг университетов. URL: https://indicator.ru/article/2016/11/02/tri-missii-rejtinga/.

тором, региональной властью, абитуриентами, работодателями, академической средой, включая сами вузы.

Наиболее опасными последствиями «бездумного» использования рейтингов автор видит следующее.

Во-первых, ориентация абитуриентов на рейтинги вузов укрепляет сильные вузы и ослабляет «средние», но также необходимые для развития страны и конкретной территории. Не секрет, что многие преимущества вузов формируются за счет привлечения качественных абитуриентов на входе, собственно, это можно считать имиджевой заслугой, не всегда коррелирующей с вопросами качественного образования. Равно как и успехи выпускников вузов далеко не всегда обусловлены обучением в конкретном вузе. В рамках международных рейтингов очевиден «перекос» в сторону американских вузов, что эффективно используется США для привлечения лучших студентов со всего мира. В свою очередь, продвижение, популяризация и ориентация российских абитуриентов на национальные рейтинги ведет к вымыванию сильных абитуриентов из регионов (на эту проблему обратила внимание и министр образования О.Ю. Васильева [5]) и продолжающейся гиперконцентрации кадров и финансовых потоков в Москве. В этом смысле существующее положение не отвечает заявленной миссии – социально-экономическому развитию России.

Во-вторых, воспринимая рейтинги как результирующую оценку деятельности, администрации вузов стремятся к повышению своего места, направляя основные усилия и ресурсы на расшивку «узких» мест. Например, очевидно, что с точки зрения коммерциализации НИР технические вузы находятся в преимущественном положении перед гуманитарными или педагогическими как минимум потому, что в структуре стоимости НИР технических вузов большая доля относится на оборудование и программное обеспечение, в то время как для гуманитарных вузов основные затраты – зарплата, т.е. интеллектуальный капитал. «Проседающие» по этим показателям гуманитарные и педагогические вузы начинают ориентироваться на показатели технических вузов: происходит «накачка» показателей, отнесение к НИР того, что в реальности не относится, и т.д. Таким образом, вузы через единые рейтинги получают ложные цели, зачастую снижающие их эффективность, а не повышающие ее. Это как в примере с транспортом: если бы скорость пассажирского автобуса стремились приблизить к скорости гоночного автомобиля, в конце концов это было бы губительно и для автобуса, и для пассажиров. Получаемый системный эффект от «гонки показателей» без разумного учета специфики и имеющихся целей деструктивно влияет как на отдельные вузы, так и на систему образования в целом.

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ВУЗА: АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Необходимость оценки деятельности вузов актуализирует как совершенствование «традиционных» (мониторинг, рейтинги, экспертные опросы и т.д.), так и поиск принципиально новых методов оценки. Одним из таких методов может стать оценка интеллектуального капитала вуза [6].

Если рассмотреть бизнес-среду, то стоимость бизнеса и ее динамика уже достаточно давно являются важнейшими критериями эффективности бизнеса. Рыночная стоимость бизнеса – капитализация – выступает основой для расчета множества показателей, на базе которых принимаются инвестиционные и управленческие решения.

Компании участвуют в рейтинге капитализации – он показывает самые крупные (дорогие) бизнесы мира или страны, но не более того. Инвесторы далеко не всегда покупают акции компаний, которые являются самыми дорогими. Напротив, инвестиции (в том числе долгосрочные) вкладываются в компании, имеющие потенциал и показывающие хорошую динамику основных показателей.

Стоимость бизнеса учитывает множество факторов: как текущее его состояние, так и ожидания. Фактор стоимости обязательно включает эффективность компании, поскольку в расчет принимаются как текущие и прогнозируемые доходы, так и затраты.

В стоимость бизнеса входят как материальная составляющая (имущественный комплекс), так и нематериальные активы. Оценивая университет через призму бизнеса, можно отметить, что хотя материальная составляющая (здания, оборудование и т.д.) и важна для вуза, но основной драйвер роста и развития – это интеллектуальный капитал.

Компонентами интеллектуального капитала являются человеческий, организационный и отношенческий капитал [7]. Человеческий капитал вуза представлен знаниями, навыками и опытом его сотрудников. А если смотреть на понятие капитала более широко – то в человеческий капитал вуза следует включить и знания, умения, навыки студентов. Организационный капитал включает НИОКР, организационные процессы, процедуры, базы данных. К организационному капиталу вуза можно также причислить образовательные программы. Отношенческий капитал характеризует связь вуза с внешней средой – государственными органами, абитуриентами, работодателями и т.д. Таким образом, развитие интеллектуального капитала – это развитие всех жизненно важных сфер деятельности вуза, характеризующих его результативность и эффективность.

Существует более 40 методов оценки интеллектуального капитала, которые распределяются на 4 группы. Одна из групп методов – стоимостная оценка интеллектуального капитала, т.е. нахождение его стоимости в денежном выражении [11].

Привлекательность использования стоимости в качестве основы сравнения вузов заключается в следующем:

1) стоимость – интегральный показатель деятельности вузов, что облегчает восприятие результатов их оценки и сравнения;

2) стоимость – абсолютный показатель (в отличие от места в рейтинге, которое всегда относительно);

3) стоимость можно оценить в динамике, оперируя показателем абсолютного или относительного прироста стоимости интеллектуального капитала, что нивелирует эффект «базы» и выявляет действительно высокоэффективные вузы;

4) стоимость учитывает затраты;

5) инструментарий оценки стоимости (в том числе нематериальных активов, таких как репутация, гудвилл и т.д.) достаточно хорошо развит;

6) оценка деятельности вузов через стоимость интеллектуального капитала практически нивелирует необходимость учета специфики деятельности;

7) стоимость может выступать как база для расчета многих других показателей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, оценка стоимости интеллектуального капитала вузов имеет существенные преимущества перед оценкой деятельности вузов через рейтинги или мониторинг. В связи с этим развитие соответствующей методологии представляется актуальным с точки зрения как управления вузом, так и системой высшего образования в целом. ■

Источники

1. Аржанова И.В., Барышникова Ю.В., Жураковский В.М. и др. Методология многомерного ранжирования: возможности комплексной оценки деятельности вузов // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2013. Т. 8. № 1. С. 8–30.

2. Винокуров М.А. Мониторинг эффективности российских вузов: совершенствование методологии // Известия ИГЭА. 2013. № 6. С. 5–11.

3. Виссема Й.Г. Университет третьего поколения: управление университетом в переходный период. М.: Олимп-Бизнес, 2016.

4. Головецкий Н.Я., Мирошниченко Л.Н., Колесникова С.В. К вопросу о мониторинге эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования // Интернет-журнал «Науковедение». 2015. Т. 7. № 6. URL: https://naukovedenie.ru/PDF/23EVN615.pdf.

5. Министр образования предложила оставлять талантливых детей в регионах // Ведомости. 2016. 21 ноября. URL: www.vedomosti.ru/politics/news/2016/11/21/666317-minobrnauki-talantlivih.

6. Новгородов П.А. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура // Вестник Удмуртского университета. Сер. Экономика и право. 2017. Т. 27. № 2. С. 38–49.

7. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. 3-е изд. СПб.: Высш. шк. менеджмента, 2010.

8. Сидорова А.А. Мониторинг эффективности деятельности вузов как инструмент повышения качества высшего образования // Государственное управление. Электронный вестник. 2013. № 41. С. 248–259.

9. Слободняк И.А., Баенхаева А.В. К вопросу о методике проведения мониторинга эффективности деятельности вузов // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 36(435). С. 50–60.

10. Тарадина Л.Д. Международные рейтинги университетов: влияют ли они на развитие университетов и стоит ли им доверять // Вестник ПСТГУ. Сер. 4. Педагогика, психология. 2014. № 2(33). С. 9–17.

11. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets. URL: www.sveiby.com/files/pdf/intangiblemethods.pdf.

References

1. Arzhanova I.V., Baryshnikova Yu.V., Zhurakovskiy V.M. et al. Metodologiya mnogomernogo ranzhirovaniya: vozmozhnosti kompleksnoy otsenki deyatel'nosti vuzov [The methodology of multidimensional ranging: The possibility of a comprehensive assessment of universities' activities]. *Vestnik mezhdunarodnykh organizatsiy: obrazovanie, nauka, novaya ekonomika – International Organizations Research Journal*, 2013, vol. 8, no. 1, pp. 8–30.

2. Vinokurov M.A. Monitoring effektivnosti rossiyskikh vuzov: sovershenstvovanie metodologii [Monitoring the effectiveness of Russian universities: Enhancing the methodology]. *Izvestiya IGEA – Bulletin of Baikal State University*, 2013, no. 6, pp. 5–11.

3. Vissema Y.G. *Universitet tret'ego pokoleniya: upravlenie universitetom v perekhodnyy period* [University of the third generation: University management in the transition period]. Moscow: Olimp-Biznes Publ., 2016.

4. Golovetskiy N.Ya., Miroshnichenko L.N., Kolesnikova S.V. K voprosu o monitoringe effektivnosti deyatel'nosti obrazovatel'nykh organizatsiy vysshego obrazovaniya [To a question about monitoring of the effectiveness of the activity of the educational organizations of higher education]. *Naukovedenie – Science Studies*, 2015, vol. 7, no. 6. Available at: https://naukovedenie.ru/PDF/23EVN615.pdf.

5. Ministr obrazovaniya predlozhila ostavlyat' talantlivykh detey v regionakh [The Minister of Education proposed to keep talented children in the regions]. *Vedomosti*. 2016. November 21. Available at: www.vedomosti.ru/politics/news/2016/11/21/666317-minobrnauki-talantlivih.

6. Novgorodov P.A. Intellektual'nyy kapital: ponyatie, sushchnost', struktura [Intellectual capital: Concept, essence, structure]. *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Ser. Ekonomika i pravo – Bulletin of Udmurt University. Series: Economics and Law*, 2017, vol. 27, no. 2, pp. 38–49.

7. Roos G., Pike S. *Managing Intellectual Capital in Practice* (Russ. ed.: Ruus Y., Payk S., Fernstrem L. Intellektual'nyy kapital: praktika upravleniya. 3rd ed. St Petersburg: HSE Publ., 2010).

8. Sidorova A.A. Monitoring effektivnosti deyatel'nosti vuzov kak instrument povysheniya kachestva vysshego obrazovaniya [Monitoring the effectiveness of universities as a tool to improve the quality of higher education]. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyy vestnik – Public Administration E-Journal*, 2013, no. 41, pp. 248–259.

9. Slobodnyak I.A., Baenkhaeva A.V. K voprosu o metodike provedeniya monitoringa effektivnosti deyatel'nosti vuzov [On methodology for monitoring the efficiency of higher school activities]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika – Economic Analysis: Theory and Practice*, 2015, no. 36(435), pp. 50–60.

10. Taradina L.D. Mezhdunarodnye reytingi universitetov: vliyayut li oni na razvitie universitetov i stoit li im doveryat' [World university rankings: Do they influence university development and can we trust them?]. *Vestnik PSTGU. Ser. 4. Pedagogika, psikhologiya – St Tikhon's University Review. Series: Pedagogy, Psychology*, 2014, no. 2(33), pp. 9–17.

11. Sveiby K.-E. *Methods for Measuring Intangible Assets*. Available at: www.sveiby.com/files/pdf/intangiblemethods.pdf.

Библиографическая ссылка: Новгородов П.А. Эффективность деятельности вузов: от мониторинга и рейтингов к оценке интеллектуального капитала // Управленец. 2018. Т. 9. № 1. С. 48–55. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-7.

For citation: Novgorodov P.A. Efficiency of universities performance: from monitoring and ranking to intellectual capital evaluation. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 48–55. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-7.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 1

Эффективность межрегиональных связей логистических распределительных центров

КАРХ Дмитрий Андреевич
Доктор экономических наук, профессор кафедры коммерции, логистики и экономики торговли

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-26-48
E-mail: dkarh@mail.ru

МОРОЗОВА Мария Петровна
Аспирант кафедры коммерции, логистики и экономики торговли

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-26-48
E-mail: morozova.maria.petrovna@gmail.com

Аннотация

Статья посвящена проблеме оценки межрегиональных продовольственных связей в рамках логистических интегрированных распределительных центров (ЛИРЦ) сельскохозяйственной продукции. Осуществлен анализ ввозимой из-за рубежа сельскохозяйственной продукции (овощной, мясной, молочной). Выявлены проблемы вхождения отечественных сельскохозяйственных производителей на рынок сельхозпродукции. В рамках проведенного исследования доказана необходимость создания логистического интегрированного распределительного центра, включающего в качестве основного элемента логистической системы товарную биржу, определены задачи и функции, которые должен выполнять ЛИРЦ; представлено авторское определение ЛИРЦ. Сформулирован вывод о преимуществах предлагаемого варианта ЛИРЦ с функционирующей товарной биржей с позиции социально-экономической эффективности. Представлен анализ межрегиональных продовольственных связей на примере Уральского федерального округа, выявлены недостатки в существующих методиках оценки их эффективности. Предложен усовершенствованный методический подход к оценке эффективности межрегиональных продовольственных связей в рамках ЛИРЦ, учитывающий коэффициент логистической эффективности зон ЛИРЦ и тариф за перевозку груза, что позволило отследить целесообразность перемещения продукции по каналам сбыта сети ЛИРЦ. Расчет данного показателя будет способствовать повышению эффективности реализации управленческих решений, влияющих на развитие экономики региона.

Ключевые слова

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ СВЯЗИ

JEL classification

L11, L17, L32

ВВЕДЕНИЕ

Слабые хозяйственные связи сельскохозтоваропроизводителей с предприятиями перерабатывающей промышленности и торговли, ценовое давление, оказываемое на производителей сельскохозяйственной продукции со стороны многочисленных посредников, низкая конкурентоспособность отечественной продукции по сравнению с зарубежными аналогами вследствие отсутствия надлежащих способов хранения и переработки, неустойчивость сбыта у большинства мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей, – всё это делает актуальным создание современной логистической инфраструктуры – логистических интегрированных распределительных центров (ЛИРЦ) сельскохозяйственной продукции. Отсутствие системного подхода, недостаточность организационно-методического обеспечения процессов формирования ЛИРЦ сельскохозяйственной продукции, фрагментарность прикладных рекомендаций не позволяют создать слаженный механизм формирования таких центров на базе регионов.

Цель исследования: концептуальное и организационно-методическое обоснование и выявление возможности практической реализации процессов формирования и управления деятельностью ЛИРЦ сельскохозяйственной продукции.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- разработка методического подхода к оценке эффективности межрегиональных продовольственных связей в рамках ЛИРЦ;
- разработка модели управления экономикой региона посредством логистических интегрированных распределительных центров сельскохозяйственной продукции.

АНАЛИЗ ИМПОРТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Актуальность развития сети логистических интегрированных распределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции обусловлена наличием ряда проблем, решение которых стратегически важно для продовольственной безопасности Российской Федерации.

Во-первых, невысокий удельный вес отдельных видов продукции российских сельхозпроизводителей, представленной на отечественном рынке, по сравнению с зарубежными аналогами.

Например, в структуре импорта продовольственных товаров в 2016 г. одно из лидирующих мест у рыбы свежей и мороженой – 8,2%, второе место занимают цитрусовые плоды, свежие и сушеные – 9,6%, и такая ситуация не вызывает сомнения, так как климатические условия России не позволяют выращи-

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 1

Efficiency of Interregional Relations of Logistics Distribution Centres

Abstract

The paper deals with the problem of interregional food relations within logistics integrated distribution centres (LIDC) of agricultural products. It provides an analysis of imported agricultural products (vegetables, meat, dairy foods) and highlights the challenges faced by national agricultural producers when entering the agricultural market. The authors substantiate the necessity for establishing a logistics integrated distribution centre which includes a commodity exchange as the main element of the logistics system, determine the tasks and functions of a LIDC and present their own definition of a LIDC. In the article, the authors discuss the advantages of the proposed version of LIDC with an operational commodity exchange from the perspective of socio-economic efficiency, analyse interregional food relations using the case of the Ural Federal District and reveal the shortcomings of the existing methods for assessing their efficiency. The article proposes an improved methodological approach to assessing the efficiency of interregional food relations within LIDCs that allows for the coefficient of logistics efficiency of the LIDC zones and freight rates. This made it possible to track the expediency of moving a particular type of product through the sales channels of the LIDC network. The calculation of this indicator will increase the efficiency of implementation of management decisions affecting the development of the region's economy.

Dmitry A. KARKH
Dr. Sc. (Econ.), Professor of Commerce, Logistics and Trade Economics Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-26-48
E-mail: dkarh@mail.ru

Mariya P. MOROZOVA
Postgraduate of Commerce, Logistics and Trade Economics Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-26-48
E-mail: morozova.maria.petrovna@gmail.com

вать данную продукцию в необходимых объемах [15].

В то же время высокая доля импорта в 2015 г. мяса свежего и мороженого (8,1%), яблок свежих (8,3%) и томатов свежих и охлажденных (6,7%) удивляет, так как доля реализации рассматриваемых продуктов от общего объема отечественного производства в 2015 г. составила 43,0; 38,1 и 31,0% соответственно. Иначе говоря, при наличии нереализованных отечественных ресурсов популярностью пользуются импортные товары, что подтверждает гипотезу о неконкурентоспособности отечественного сельскохозяйственного производства (табл. 1).

Во-вторых, согласно требованиям ВТО России необходимо в кратчайшие сроки изменить структуру поддержки агропромышленного комплекса (АПК). Правильно выстроенное взаимодействие с сельхозпроизводителями в логистическом звене, в области подработки и упаковки сельхозпродукции открывает для этого дополнительные возможности. При этом создание сети ЛИРЦ автоматически ведет к росту эффективности поддержки сельхозпроизводителей, так как снижает размеры потерь сельхозпродукции, позволяет повысить объемы продаж, следовательно, дополнительные налоговые отчисления, увеличить число рабочих мест и повысить устойчивость АПК России [13].

В-третьих, стремительное расширение присутствия крупнейших розничных сетей на потребительском рынке ведет к увеличению их потребностей в больших объемах сельскохозяйственной продукции, недостаток которой главным образом покрывается за счет импорта вследствие отсутствия у отечественных сельхозпроизводителей ее достаточного количества и надлежащего качества. Вместе с тем у значительной части мелких и средних товаропроизводителей отсутствуют устойчивые рынки сбыта и есть проблемы с реализацией произведенной продукции [7].

Экономическая политика страны должна быть направлена на поддержку отечественных товаропроизводителей, расширение и стимулирование покупательского спроса, удовлетворение потребностей населения в продуктах питания, повышение уровня доходов и качества жизни всех категорий населения на основе формирования эффективной системы регулирования экономических отношений.

Проблемы развития регионального продовольственного рынка имеют свои особенности, и их решению во многих странах мира уделяется достаточно много внимания. Эти особенности и проблемы начали широко изучаться лишь в последние годы, в основном благодаря теоретическим и методологическим исследованиям

Keywords

LOGISTICS INTEGRATED DISTRIBUTION CENTRES
AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX
AGRICULTURAL PRODUCTS
FOOD MARKET
INTERREGIONAL FOOD RELATIONS

JEL classification

L11, L17, L32

Таблица 1 – Структура импорта основных продовольственных товаров в динамике с 2013 по 2016 г.

Вид продовольственных товаров	2013		2014		2015		2016	
	тыс. т	уд. вес, %	тыс. т	уд. вес, %	тыс. т	уд. вес, %	тыс. т	уд. вес, %
Мясо свежее и мороженое (без мяса птицы)	1 285,0	9,5	1 285,0	9,5	1 012,0	8,1	2 481	19,8
Мясо птицы свежее и мороженое	523,0	3,9	523,0	3,9	453,0	3,6	365	2,9
Рыба свежая и мороженая	775,0	5,7	775,0	5,7	649,0	5,2	1 028	8,2
Ракообразные и моллюски	96,5	0,7	96,5	0,7	90,9	0,7	205	1,6
Молоко и сливки сгущенные	214,0	1,6	214,0	1,6	181,0	1,4	421	3,4
Масло сливочное и прочие молочные жиры	142,0	1,1	142,0	1,1	147,0	1,2	311	2,5
Картофель свежий или охлажденный	447,0	3,3	447,0	3,3	688,0	5,5	257	2,1
Томаты свежие или охлажденные	853,0	6,3	853,0	6,3	846,0	6,7	679	5,4
Лук, чеснок и прочие луковичные овощи, свежие или охлажденные	302,0	2,2	302,0	2,2	419,0	3,3	191	1,5
Бананы, включая плантайны, свежие или сушеные	1 339,0	9,9	1 339,0	9,9	1 275,0	10,1	910	7,3
Цитрусовые плоды, свежие или сушеные	1 703,0	12,6	1 703,0	12,6	1 653,0	13,2	1 202	9,6
Виноград свежий	358,0	2,6	358,0	2,6	328,0	2,6	283	2,3
Яблоки свежие	1 348,0	10,0	1 348,0	10,0	1 040,0	8,3	387	3,1
Кофе	144,0	1,1	144,0	1,1	155,0	1,2	511	4,1
Чай	173,0	1,3	173,0	1,3	173,0	1,4	638	5,1
Злаки	1 486,0	11,0	1 486,0	11,0	930,0	7,4	336	2,7
Мука пшеничная или пшенично-ржаная	64,5	0,5	64,5	0,5	34,9	0,3	7,3	0,1
Крупа	22,9	0,2	22,9	0,2	7,2	0,1	2,2	0,0
Масла растительные	904,0	6,7	904,0	6,7	855,0	6,8	841	6,7
Готовые или консервированные продукты из мяса	37,8	0,3	37,8	0,3	35,0	0,3	71,5	0,6
Готовая или консервированная рыба	114,0	0,8	114,0	0,8	115,0	0,9	187	1,5
Сахар-сырец	530,0	3,9	530,0	3,9	666,0	5,3	191	1,5
Сахар белый	79,7	0,6	79,7	0,6	285,0	2,3	162	1,3
Какао-бобы	62,3	0,5	62,3	0,5	60,9	0,5	157	1,3
Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао	177,0	1,3	177,0	1,3	128,0	1,0	348	2,8
Макаронные изделия	94,7	0,7	94,7	0,7	105,0	0,8	70,2	0,6
Соки фруктовые и овощные	243,0	1,8	243,0	1,8	237,0	1,9	268	2,1
Всего	*13 518,4*	*100,0*	*13 518,4*	*100,0*	*12 568,9*	*100,0*	*12 510,2*	*100,0*

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

американского экономиста П. Крюгмана (см.: [9]).

Наиболее важным направлением теории регионального развития на современном этапе является теория региональных внешних факторов А. Маршалла, в соответствии с которой такие факторы, как емкий рынок и интенсивный обмен информацией в рамках региона, способствуют концентрации производства и развитию конкуренции в регионе [4].

К сожалению, эти теории не нашли должного применения на практике при формировании межрегиональных экономических и продовольственных связей в России, что привело к росту издержек в системе межрегионального товарообмена и снижению конкурентоспособности отечественного продовольствия на внутреннем рынке [11].

Наиболее остро в развитии экономических отношений на межрегиональном оптовом продовольственном рынке стоит проблема региональной дифференциации продовольственного обеспечения. Это является определяющим фактором при разработке и реализации стратегии развития продовольственного рынка и концепции экономической безопасности страны [5].

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Главным фактором, влияющим на выравнивание возможностей и развитие регионов, является расширение емкости регионального продовольственного рынка на основе использования конкурентных преимуществ регионов, совершенствования межрегионального товарообмена и минимизации трансакционных издержек. Поэтому рационализация производства и совершенствование системы сбыта является важнейшим условием решения проблемы регионального продовольственного обеспечения.

При определении эффективности формирования межрегиональных продовольственных связей и интенсивности товаропотоков между двумя регионами представляется целесообразным применять подход, учитывающий влияние

Таблица 2 – Эффективность межрегиональных продовольственных связей на примере картофеля в Уральском ФО, 2016 г., %

			Эффективность связей при цене картофеля, р./т					
			Курганская область	Свердловская область	Тюменская область	Ханты-Мансийский автономный округ	Челябинская область	Ямало-Ненецкий автономный округ
			6000	7000	9500	–	15000	–
Эффективность связей при цене картофеля, р./т	Курганская область	6000	–	–60,55	–31,04	154,86	–749,06	72,86
	Свердловская область	7000	60,55	–	408,61	156,18	–863,00	83,86
	Тюменская область	9500	31,04	22,17	0,00	84,24	–48,77	84,24
	Челябинская область	15000	749,06	665,83	457,76	1248,44	0,00	1248,44

цен на единицу продукции в регионах и удельных затрат на ее перемещение из одного региона в другой [10].

Эффективность взаимодействия между регионами может быть выражена формулой

$$Э_{пс} = \frac{Ц_1 - Ц_2}{З_{тр}} \times 100\%,$$

где $Э_{пс}$ – эффективность межрегиональных продовольственных связей, %; $Ц_1$ и $Ц_2$ – цена единицы объема продукции в сравниваемых регионах, р./т; $З_{тр}$ – удельные затраты на перемещение единицы объема продукции между регионами, р./т.

Проведенный расчет эффективности межрегиональных связей по федеральным округам основывался на базовом тарифе за перевозку груза на примере картофеля – одной из основных сельскохозяйственных культур Уральского федерального округа (табл. 2).

Из проведенных расчетов видно, что цена картофеля в пределах одного федерального округа имеет высокую волатильность. Так, в Челябинской области цена тонны картофеля составляет 15000 р., а в Курганской области 6000 р. При перевозке картофеля из Курганской области в Челябинскую эффективность продовольственной взаимосвязи между этими регионами будет равна –749,06%, а при перевозке из Челябинской области в Курганскую, наоборот, эффективность будет гораздо выше и составит +749,06%.

Полученные результаты позволяют констатировать несовершенство представленной методики расчета эффективности межрегиональных продовольственных связей, так как наибольшая эффективность присуща только тем регионам, где цена тонны картофеля значительно выше, но при этом не учитывается тот факт, что продавать по завышенной цене картофель, привезенный из другого региона, будет невыгодно. Исключением является случай, когда картофель продается в том регионе, где он не выращивается (Ханты-Мансийский или Ямало-Ненецкий АО). Такая тенденция характерна для всех федеральных округов, по которым нами был проведен анализ.

В большинстве субъектов Российской Федерации формирование продовольственных хозяйственных связей происходит стихийно, без учета затрат и экономического анализа этих связей со стороны органов государственной власти, что в итоге отражается на уровне продовольственного обеспечения регионов и конкурентоспособности отечественного продовольствия. Складывается парадоксальная ситуация: если аграрий из Челябинской области имеет доступ на рынок плодоовощной продукции в Курганской области, в частности заключен контракт на поставку картофеля с розничной сетью «Магнит», то производитель Курганской области не сможет реализовать свой картофель, даже при том, что оптовая цена у него в 2,5 раза ниже [12].

Наличие данной ситуации обусловлено отсутствием информационной доступности, которую обеспечивали открытые биржевые площадки, т.е. товарные биржи. На наш взгляд, целесообразным было бы не только упорядочить и систематизировать процесс товародвижения с помощью распределительных центров сельскохозяйственной продукции, но и создать в их системе финансовую инфраструктуру, осуществляющую проведение открытых электронных биржевых торгов.

Эффективная система взаимодействия сельскохозяйственных производителей с предприятиями на современном этапе реализуется через товарные и фьючерсные биржевые структуры.

По данным Федеральной службы государственной статистики в России на конец 2013 г. функционировало 14 бирж. Данный показатель не изменился с 2012 г., однако число проведенных торгов сократилось на 500 по сравнению с 2012 г. и составило 2,6 тыс. При этом число заключенных сделок в 2013 г. возросло в 2,37 раза по сравнению с аналогичным показателем 2012 г. Биржевой оборот в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличился на 113410 млн р. за счет продукции производственно-технического назначения и 2193 млн р. за счет потребительских товаров. В целом наблюдается тенденция увеличения биржевых торгов не в связи с наращиванием количества бирж, а вследствие увеличения количества сделок на имеющихся торговых площадках[1] [1]. На биржевых торгах в 2013 г. в структуре продаж преобладала продажа топлива, нефти и нефтепродуктов (93,5% биржевого оборота) и продукции агрокомплекса (5,8%).

Торговля производными финансовыми инструментами позволяет сельхозпроизводителям снижать и переносить риски, связанные с реализацией продукции будущего урожая, на негосударственные и коммерческие структуры [2].

В России посредством биржевой торговли осуществляется реализация стандартизированной нескоропортящейся продукции и для большей части сельскохозяйственных товаропроизводителей недоступны финансовые инструменты хеджирования рисков, а реализация скоропортящейся продукции через интегрированные распределительные центры не дает финансовой защищенности производителям (табл. 3).

Для улучшения сложившейся ситуации предлагается комплекс решений [6]:

- создание 10–15 крупных региональных интегрированных распределительных центров с использованием

[1] Годовой отчет Mercasa. Официальный сайт. URL: http://www.mercasa.es.

Таблица 3 – Основные товарные биржи и реализуемая продукция в России

Товарная биржа	Список биржевых товаров
Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа	Ячмень, ячмень фуражный, кукуруза, рожь, пшеница (класс: 3), пшеница (класс: 4), пшеница (класс: 5), мягкая пшеница (класс: 3), мягкая пшеница (класс: 4), мягкая пшеница (класс: 5)
Московская фондовая биржа	Продукция химической промышленности, строительные материалы, черные металлы, цветные металлы и сплавы
Биржа «Санкт-Петербург»	Нефтепродукты, металл, зерно, минеральные удобрения, каменный уголь, строительные материалы, лес и лесоматериалы, водные биоресурсы, продукты машиностроения ОАО «МРСК Северо-Запад»
Национальная товарная биржа	Пшеница мягкая (класс: 3), пшеница мягкая (класс: 4), пшеница мягкая (класс: 5), рожь не ниже 3-го класса, ячмень, кукуруза (класс: 3)

Источник: составлено автором.

современных открытых электронных площадок;

- организация биржевых торгов производными финансовыми инструментами: использование фьючерсного контракта на поставки скота (по аналогии с Чикагской товарной биржей), сахара, картофеля, плодоовощной продукции (по аналогии с Нью-Йоркской товарно-сырьевой биржей);
- принятие федерального закона «О простых и двойных складских свидетельствах», что будет способствовать развитию и росту оборота товаров на бирже и использованию складских свидетельств на рынке товарных фьючерсов; позволит товаропроизводителям расширить круг потенциальных покупателей товара посредством применения складских свидетельств, их продажи (в том числе на биржах) без физического перемещения товара.

Создание ЛИРЦ, неотъемлемой частью которых являются товарные биржи, позволяющие хеджировать риски производителей, а также формировать справедливую цену на продукцию, будет способствовать повышению товарности рынка сельскохозяйственной продукции, укреплению его конкурентоспособности, совершенствованию механизма сбыта сельскохозяйственной продукции.

Экономика любого региона требует осуществления необходимых надстроек в сфере регионального управления, что предполагает наличие институциональных условий.

Интегрированные распределительные центры способны преобразовать институционально те сферы деятельности, которые не регулировались ни со стороны государства, ни стороны частных структур.

Отдельные ученые под управлением понимают конкретную организацию тех или иных процессов для достижения намеченных целей [2]. Они утверждают, что управляемая система призвана обеспечить целенаправленное функционирование при изменяющихся внутренних и(или) внешних условиях, в то время как неуправляемой системе целенаправленное функционирование не свойственно.

Как уже отмечалось выше, процесс реализации продукции сельского хозяйства не систематизирован, не имеет цельной структуры и не регулируется.

На наш взгляд, создание условий для устойчивого развития сельских территорий предполагает выполнение целого ряда параметров [4]:

- принятие мер по стабилизации и улучшению демографической ситуации в сельской местности;
- развитие социальной и инженерной инфраструктуры села;
- улучшение жилищных условий сельского населения за счет комплексной компактной застройки и благоустройства сельских территорий;
- развитие на селе институтов гражданского общества;
- повышение престижа труда сельских жителей и создание условий для производства и сбыта произведенной ими продукции.

Механизм управления ЛИРЦ включает два блока – субъекты ЛИРЦ и объекты ЛИРЦ, т.е. предусматривает взаимодействие органов государственной власти и частных инвесторов с сельскохозяйственными товаропроизводителями (см. рисунок). При этом органы государственной власти и частные инвесторы будут выступать учредителями ЛИРЦ на принципах государственно-частного и муниципально-частного партнерства.

Деятельность органов государственной власти должна быть направлена на развитие и принятие проектов типовых ЛИРЦ; формирование экономических стимулов для сельскохозяйственных товаропроизводителей и инвесторов; разработку предложений по осуществлению контроля деятельности ЛИРЦ.

Объектами ЛИРЦ выступают: крестьянско-фермерские хозяйства; сельскохозяйственные организации; личные подсобные хозяйства; розничные продуктовые сети, FMCG-ритейлеры как получатели переработанной продукции в рамках ЛИРЦ.

Институциональной средой, обеспечивающей процесс функционирования ЛИРЦ, выступают [14]:

- финансовая инфраструктура – товарная биржа, позволяющая хеджировать риски производителей, а также формировать справедливую цену на продукцию;
- информационная инфраструктура – использование современных информационных технологий и средств связи (создание открытых региональных электронных торговых площадок);
- правовая инфраструктура – совершенствование нормативно-правовой базы в части регулирования, контроля, выдачи разрешения на строительство и ведение торгов в рамках ЛИРЦ.

Процесс управления ЛИРЦ должен состоять из 4 этапов:

1-й этап – подготовительный – создание административной среды, способствующей привлечению потенциальных участников;

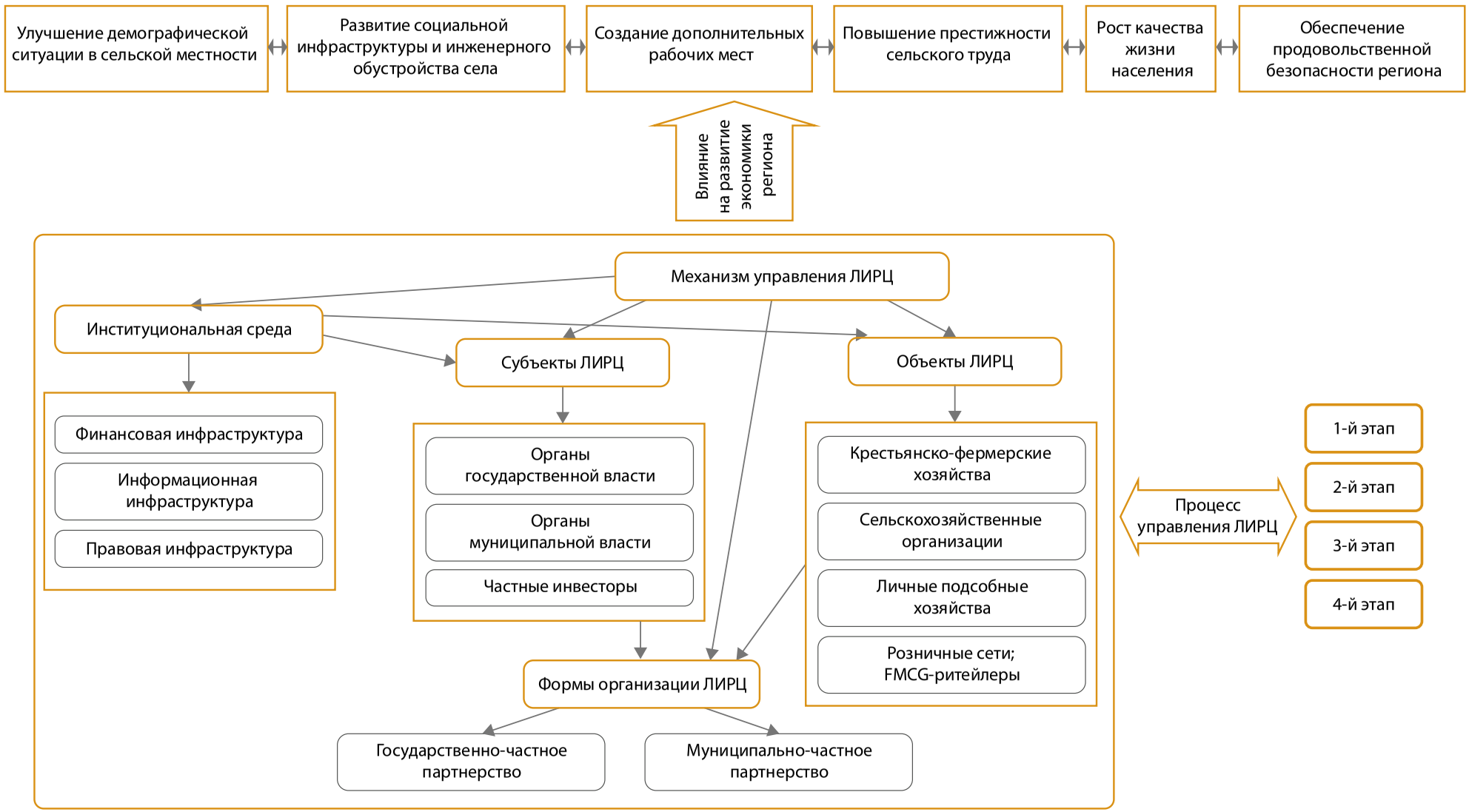
2-й этап – разработка – составление инвестиционного проекта, бизнес-плана;

3-й этап – реализация – оценка достижений согласно поставленным целям;

4-й этап – оценка результатов – сопоставление полученных результатов с планируемыми показателями, выявление ошибок.

Взаимодействие инструментов и методов механизма ЛИРЦ в целях управления развитием экономики региона позволит:

- осуществить административно-управленческое воздействие со стороны региональных органов власти на объекты управления;
- применить средства стимулирования разработки проекта ЛИРЦ в соответствии с заявленными приоритетами;
- обеспечить развитие всей региональной инфраструктуры;
- создать дополнительные рабочие места;



Модель управления экономикой региона посредством логистических интегрированных распределительных центров

Таблица 4 – Эффективность межрегиональных продовольственных связей в Бугурусланском и Бузулукском ЛИРЦ Оренбургской области в 2016 г., %

ЛИРЦ	Муниципальный район	Закупочная цена, р./т	Эффективность связей
Бугурусланский	Бугурусланский	10 000	307,05
	Асекеевский	11 000	9,09
	Северный	12 000	–288,86
	Абдулинский	9 000	605,00
	Пономаревский	11 000	9,09
	Матвеевский	13 000	–586,81
Бузулукский	Бузулукский	9 500	289,19
	Курманаевский	11 000	5,77
	Первомайский	9 500	289,19
	Ташлинский	12 000	–183,18
	Тоцкий	13 000	–372,14

Таблица 5 – Эффективность межрегиональных продовольственных связей в Оренбургском и Орском ЛИРЦ в 2016 г., %

ЛИРЦ	Муниципальный район	Закупочная цена, р./т	Эффективность связей
Оренбургский	Оренбургский	9 000	501,71
	Шарлыкский	11 000	7,54
	Илекский	12 000	–239,54
	Соль-Илецкий	8 500	625,25
	Сакмарский	13 000	–486,63
	Октябрьский	11 000	7,54
	Переволоцкий	12 000	–239,54
	Тюльганский	13 000	–486,63
	Саракташский	11 000	7,54
	Акбулакский	12 000	–239,54
	Александровский	13 000	–486,63
	Беляевский	11 000	7,54
Орский	Новоорский	8 500	387,49
	Гайский	9 000	310,93
	Кувандыксий	10 000	157,80
	Домбаровский	11 000	4,67
	Адамовский	12 000	–148,45
	Кваркенский	13 000	–301,58
	Ясненский	9 000	310,93
	Светлинский	10 000	157,80

- повысить качество жизни населения;
- обеспечить продовольственную безопасность региона.

Для эффективного функционирования механизма ЛИРЦ в управлении развитием экономики региона инструменты должны быть производными от государственных целей и задач. При этом должны быть соблюдены интересы всех участников [8].

В качестве показателя эффективности управления экономикой региона и определения степени влияния на этот процесс интегрированных распределительных центров, по нашему мнению, может выступить коэффициент эффективности товародвижения, рассмотренный нами выше на примере рынка картофеля. Учитывая несовершенство представленной методики расчета эффективности межрегиональных продовольственных связей предлагаем включить в расчет эффективность межрегиональных продовольственных связей в рамках интегрированного распределительного центра [15].

$$Э_{пс} = \frac{\overline{Ц} - Ц_1}{K_{LE} \times t} \times 100\%,$$

где $Э_{пс}$ – эффективность межрегиональных продовольственных связей в рамках ЛИРЦ, %; $\overline{Ц}$ – средневзвешенная цена единицы объема продукции, р./т; $Ц_1$ – цена единицы объема продукции в регионе сравнения, р./т; K_{LE} – коэффициент логистической эффективности – средневзвешенное расстояние перевозки одной тонны продукции, км/т; t – тариф перевозки груза, р./км.

Полигоном исследования эффективности межрегиональных продовольственных связей в России стала Оренбургская область. Произведем расчет эффективности межрегиональных продовольственных связей на примере потенциальных мест размещения ЛИРЦ по муниципальным районам Оренбургской области (табл. 4).

Для обеспечения устойчивости эффективного товарообмена в рамках ЛИРЦ важно осуществлять обмен информацией между районами – потребителями конечной продукции и в зависимости от спроса, где имеется широкая возможность, варьировать номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции. В связи с этим можем наблюдать колебание цен на картофель от 9 000 до 13 000 р./т. Средневзвешенная цена картофеля составила 11 030 р./т.

Чем больше эффективность межрегиональных продовольственных связей, тем больше выгода для производителей продавать картофель по своей цене через ЛИРЦ. Анализируя табл. 4, мы видим, что в Северном и Матвеевском районах Бугурусланского ЛИРЦ эффективность отрицательная – это можно объяснить высокой ценой картофеля – выше средневзвешенного значения.

Эффективность межрегиональных продовольственных связей в рамках Оренбургского ЛИРЦ наиболее высокая в Соль-Илецком и Оренбургском районах – 625,25 и 501,71% соответственно [10] (табл. 5).

Высокая цена картофеля объясняется отсутствием производства, и мы допускаем возможность его перепродажи из соседних районов по завышенной цене, что подтверждает необходимость единого ЛИРЦ во избежание подобных ситуаций. Высокая эффективность отмечается в Абдулинском и Бугурусланском районах, так как цена картофеля здесь минимальная.

Недостатками приведенной формулы и расчетов являются:

- недостоверность информации о цене того или иного продукта в рамках муниципалитета ввиду отсутствия открытой электронной площадки, способствующее справедливому ценообразованию;

- отсутствие стратегии развития внешнеэкономических связей районов Оренбургской области с приграничным Казахстаном;
- недостаточно развитая нормативно-правовая база межгосударственного сотрудничества в рамках распределительных центров сельскохозяйственной продукции;
- отсутствие специальной программы по развитию экспортного потенциала в рамках ЛИРЦ, по подготовке кадров и развитию инфраструктуры.

Одно из приоритетных направлений развития межрегиональных продовольственных связей сопряжено с общественным разделением труда, которое существенно влияет на уровень душевого производства и потребления продуктов питания. Это обусловливает наличие в каждом из районов, входящих в ЛИРЦ, высокой доли продукции, производимой для поставки в другие районы ЛИРЦ и ЛИРЦ области, а также продукции, получаемой для внутреннего потребления из других районов ЛИРЦ и ЛИРЦ соседних областей. Таким образом, уровень взаимозависимости районов ЛИРЦ от товарообменных операций достаточно высок.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективно выстроенное взаимодействие с сельхозпроизводителями в логистической цепи товародвижения в области производства, переработки и упаковки сельхозпродукции открывает дополнительные возможности. Создание сети ЛИРЦ ведет к росту эффективности поддержки сельхозпроизводителей, так как снижает размеры потерь сельхозпродукции, способствует увеличению объемов продаж, а следовательно, и дополнительных налоговых отчислений, созданию дополнительных рабочих мест и повышению устойчивости АПК России.

Проведенные исследования формирования ЛИРЦ способствовали разработке методического подхода к оценке эффективности межрегиональных продовольственных связей в рамках ЛИРЦ; созданию модели управления экономикой региона посредством логистических интегрированных распределительных центров сельскохозяйственной продукции.

ЛИРЦ могут стать важным фактором развития аграрного сектора экономики России за счет привлечения инвестиционных ресурсов, позволяющих восстановить и модернизировать основные производственные фонды предприятий сельского хозяйства. В качестве дополнительного положительного эффекта можно отметить выполнение задач в рамках доктрины продовольственной безопасности.

Принятие нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность ЛИРЦ, заимствование накопленного в этой области опыта развитых зарубежных стран позволят повысить конкурентоспособность продукции отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей и вывести аграрную отрасль на высокий уровень.

Развитие межрегиональных и межгосударственных продовольственных связей в рамках ЛИРЦ открывает новые возможности для развития сельскохозяйственного производства, в том числе и на международном уровне. ■

Библиографическая ссылка: Карх Д.А., Морозова М.П. Эффективность межрегиональных связей логистических распределительных центров // Управленец. 2018. Т. 9. № 1. С. 56–64. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-8.

For citation: Karkh D.A., Morozova M.P. Efficiency of interregional relations of logistics distribution centres. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 56–64. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-1-8.

Источники

1. Балдов Д.В., Суслов С.А. Методика расчета уровня продовольственной безопасности // Вестник НГИЭИ. 2016. № 1(56). С. 13–26.
2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. М.: Олимп-Бизнес, 2008.
3. Гончаров В.Д. Иностранные инвестиции в АПК России // Инвестиции в России. 2013. № 6. С. 8–11.
4. Грейз Г.М., Кузменко Ю.Г., Марковский В.А. Снятие ограничений экспортно-распределительной логистической системы как инструмент повышения ее эффективности // Вестник Удмуртского университета. Сер. Экономика и право. 2013. № 2-1. С. 88–94.
5. Грейз Г.М., Кузменко Ю.Г., Хатеев И.В. Анализ концепций взаимодействия основных логистических потоков // Российское предпринимательство. 2013. № 5(227). С. 26–32.
6. Демченко А.И. Каточков В.М. К вопросу о мультиобъектности структуры логистической цепи с позиции системного управления // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 4(60). С. 129–134.
7. Евтюгина А.А., Карх Д.А. Влияние глобальных торговых сетей на социально-экономическое развитие региона // Экономика региона. 2010. № 2. С. 222–227.
8. Каточков В.М., Турлаев Р.С. О развитии транспортно-логистических центров Челябинской области // Трансформации логистических систем в современных условиях: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Челябинск, 2015. С. 121–125.
9. Мазлоев В.З., Озерова М.Г. Оптово-распределительные центры как основа формирования логистической инфраструктуры АПК // Экономика сельского хозяйства России. 2015. № 9. С. 57–64.
10. Морозова М.П. Интегрированные распределительные центры как одна из форм эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 4(66). С. 117–125.
11. Покровская О.Д. Организация международной доставки грузов через распределительные центры. Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2015.
12. Прокофьева Т.А., Сергеев В.И. Государственно-частное партнерство как механизм реализации инвестиционных проектов создания транспортно-логистических центров (возможные формы ГЧП, требования к параметрам и условиям вхождения частного капитала в проект, основные обязанности и права участников ГЧП) // Бюллетень транспортной информации. 2010. № 9(183). С. 13–18.
13. Рыкова И.Н., Смирнов М.А., Гордеев А.В. Роль оптово-распределительных центров в решении проблемы потерь сельскохозяйственной продукции // Экономика: теория и практика. 2014. № 4. С. 51–56.
14. Хэндфилд Р.Б., Николс Э.Л., мл. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности. М.: ИД «Вильямс», 2003.
15. Bartholdi J.J., Hackman S.T. Warehouse and distribution science. 2014. URL: www2.isye.gatech.edu/~jjb/wh//book/editions/wh-sci-0.96.pdf.

References

1. Baldov D.V., Suslov S.A. Metodika rascheta urovnya prodovol'stvennoy bezopasnosti [Methodology for calculation of food security]. *Vestnik NGIEI – Bulletin NGII*, 2016, no. 1(56), pp. 13–26.

2. Bowersox D.J., Closs D.J. *Logictical Management: The Integrated Supply Chain Process* (Russ. ed.: Bauersoks D.Dzh., Kloss D.Dzh. Logistika: integrirovannaya tsep' postavok. 2nd ed. Moscow: Olimp-Biznes Publ., 2008).

3. Goncharov V.D. Inostrannye investitsii v APK Rossii [Foreign investments in the agroindustrial complex of Russia]. *Investitsii v Rossii – Investments in Russia*, 2013, no. 6, pp. 8–11.

4. Greyz G.M., Kuzmenko Yu.G., Markovskiy V.A. Snyatie ogranicheniy eksportno-raspredelitel'noy logisticheskoy sistemy kak instrument povysheniya ee effektivnosti [Removal of restrictions of export-distributive logistical system as a tool of the increase of its efficiency]. *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Ser. Ekonomika i pravo – Bulletin of Udmurt University. Series: Economics and Law*, 2013, no. 2-1, pp. 88–94.

5. Greyz G.M., Kuzmenko Yu.G., Khateev I.V. Analiz kontseptsiy vzaimodeystviya osnovnykh logisticheskikh potokov [Analysis of cooperation concepts of main logistical flows]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo – Russian Journal of Entrepreneurship*, 2013, no. 5(227), pp. 26–32.

6. Demchenko A.I. Katochkov V.M. K voprosu o mul'tiob"ektnosti struktury logisticheskoy tsepi s pozitsii sistemnogo upravleniya [On the multi-object nature of the logistic chain structure from the viewpoint of system management]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2015, no. 4(60), pp. 129–134.

7. Yevtyugina A.A., Karkh D.A. Vliyanie global'nykh torgovykh setey na sotsial'no-ekonomicheskoe razvitie regiona [Impact of global retailers socio-economic development of a region]. *Ekonomika regiona – Economy of Region*, 2010, no. 2, pp. 222–227.

8. Katochkov V.M., Turlaev R.S. [On the development of transport and logistics centres of Chelyabinsk oblast]. *Transformatsii logisticheskikh sistem v sovremennykh usloviyakh:* materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. [Transformations of logistic systems in modern conditions: Proc. of the Int. sci.-pract. conf.]. Chelyabinsk, 2015, pp. 121–125.

9. Mazloev V.Z., Ozerova M.G. Optovo-raspredelitel'nye tsentry kak osnova formirovaniya logisticheskoy infrastruktury APK [Wholesale distribution centres as basis for the formation of the logistic infrastructure of agrarian and industrial complex]. *Ekonomika sel'skogo khozyaystva Rossii – Economics of Russian Agriculture*, 2015, no. 9, pp. 57–64.

10. Morozova M.P. Integrirovannye raspredelitel'nye tsentry kak odna iz form effektivnogo sbyta sel'skokhozyaystvennoy produktsii [Integrated distribution centres as a form of efficient sales of agricultural products]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2016, no. 4(66), pp. 117–125.

11. Pokrovskaya O.D. *Organizatsiya mezhdunarodnoy dostavki gruzov cherez raspredelitel'nye tsentry* [Organization of international delivery of cargos through distribution centres]. Novosibirsk: TsRNS Publ., 2015.

12. Prokof'eva T.A., Sergeev V.I. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak mekhanizm realizatsii investitsionnykh proektov sozdaniya transportno-logisticheskikh tsentrov (vozmozhnye formy GChP, trebovaniya k parametram i usloviyam vkhozhdeniya chastnogo kapitala v proekt, osnovnye obyazannosti i prava uchastnikov GChP) [Public-private partnership as a mechanism for implementing investment projects for the creation of transport and logistics centres (possible forms of PPP, requirements for parameters and conditions for the entry of private capital into the project, main duties and rights of PPP participants)]. *Byulleten' transportnoy informatsii – The Bulletin of Transport Information*, 2010, no. 9(183), pp. 13–18.

13. Rykova I.N., Smirnov M.A., Gordeev A.V. Rol' optovo-raspredelitel'nykh tsentrov v reshenii problemy poter' sel'skokhozyaystvennoy produktsii [The role of wholesale distribution centres in solving the problem of agricultural production losses]. *Ekonomika: teoriya i praktika – Economics: Theory and Practice*, 2014, no. 4, pp. 51–56.

14. Handfield R.B., Nichols E.L., Jr. *Supply Chain Redesign: Transforming Supply Chains into Integrated Value Systems* (Russ. ed.: Khendfild R.B., Nikols Ye.L., ml. Reorganizatsiya tsepey postavok. Sozdanie integrirovannykh sistem formirovaniya tsennosti. Moscow: Vil'yams Publ., 2003.

15. Bartholdi J.J., Hackman S.T. *Warehouse and distribution science*. 2014. URL: www2.isye.gatech.edu/~jjb/wh//book/editions/wh-sci-0.96.pdf.

Научно-аналитический журнал
Управленец

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «УПРАВЛЕНЕЦ»

Общие положения

- К публикации принимаются статьи, соответствующие тематике журнала и настоящим требованиям. Представляемые материалы должны быть актуальными, обладать научно-практической значимостью и новизной.
- Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительного заключения – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, не затрагивающие принципиальных вопросов.
- Статья, отправленная автору на доработку, должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки с ответами автора на замечания рецензента, а также пояснениями всех изменений, сделанных автором.
- Статьи аспирантов и соискателей могут приниматься к публикации без соавторства с доктором или кандидатом наук. Статьи, в число авторов которых входят студенты и магистранты, не принимаются к публикации.

Общее количество авторов статьи – не более трех.

Материалы, представляемые авторами в редакцию

Материалы пересылаются в редакцию по электронной почте.

Заявка на публикацию включают следующие файлы:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке:

1) 1–3 кода по классификации JEL;
2) сведения об авторах на русском языке*;
3) ключевые слова на русском языке (5–8 слов);
4) аннотацию на русском языке (100 –150 слов);
5) название статьи на русском языке;
6) текст статьи;
7) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий в указанном порядке:

1) перевод сведений об авторах на английский язык;
2) перевод названия статьи на английский язык;
3) перевод ключевых слов на английский язык;
4) перевод аннотации на английский язык;
5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

* **Информация об авторе** должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Объем статьи – от 20 000 до 40 000 знаков с пробелами на листе формата А4 с полями по 2 см.

Текст набирается через полтора интервала, кегль – 14, гарнитура – Times New Roman.

Все страницы рукописи нумеруются.

Каждая таблица должна иметь название, каждый рисунок – подрисуночную подпись.

Уравнения, рисунки и таблицы нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Цветовое оформление графических элементов (рисунков, схем) должно использоваться исключительно в практических, а не декоративных целях.

Требования к списку источников

Список источников оформляется в алфавитном порядке: сначала русскоязычные источники, затем источники на иностранном языке в порядке латинского алфавита. Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками с указанием страницы (опубликованные источники).

Список должен включать не менее 15 источников, большую часть из них должны составлять «литературные» источники (монографии, научные статьи в рецензируемых научных изданиях). Нормативно-правовые документы, статистические материалы в список источников не включаются, при необходимости упоминаются в тексте статьи или выносятся в подстрочное примечание.

Самоцитирование не должно превышать 10%.

Рукописи, не соответствующие данным требованиям, возвращаются авторам.

Плата за публикацию статей не взимается.

Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

В случае принятия статьи к публикации авторы предоставляют заполненный лицензионный договор и экспертное заключение о возможности открытого опубликования. Бланк договора размещен на сайте журнала http://upravlenets.usue.ru.

Прием статей:
Баусова Юлия Сергеевна
Телефон: (343) 221-26-33
E-mail: bausova@usue.ru

Адрес редакции:
Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 355

ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ

WWW.USUE.RU
SCIENCE.USUE.RU
UPRAVLENETS.USUE.RU

ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY
ERIH PLUS EUROPEAN REFERENCE INDEX FOR THE HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES
EBSCOhost
Academic Resource Index ResearchBib
NSD NORSK SENTER FOR FORSKNINGSDATA
НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU
CYBERLENINKA
Crossref