ISSN 2218-5003

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец
The Manager

МЕНЕДЖМЕНТ • МАРКЕТИНГ

Том 9 • № 3
2018

ISSN 2218-5003
9 772218 500009 00318

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, профессор (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 (Москва)

Мельникова Елена Ивановна, д-р экон. наук, профессор (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

Браде Изольде, PhD, ведущий исследователь (Германия)

Валлас Тадеуш, PhD, профессор (Польша)

Маринов Марин Варбанов, PhD (Великобритания)

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

Стракова Джармила, PhD (Чехия)

Тревизан Итало, PhD, профессор (Италия)

Яоу Сун, PhD, профессор (Китай)

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), 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), Professor (Moscow, Russia)

Yelena I. Melnikova, Dr. Sc. (Economics), 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

Isolde Brade, PhD, Senior Researcher (Germany)

Tadeusz Wallas, PhD, Professor (Poland)

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

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

Jarmila Strakova, PhD (Czech Republic)

Italo Trevisan, PhD, Professor (Italy)

Song Yaowu, PhD, Professor (China)

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 0,797)

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. № 3

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 29.06.18
Дата выхода в свет 05.07.18
Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 8,25. Усл. печ. л. 9,30.
Тираж 250 экз. Заказ 356
Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии УрГЭУ

6+

© Уральский государственный экономический университет, 2018

2018. Том 9. № 3

УПРАВЛЕНЕЦ

UPRAVLENETS/THE MANAGER

СОДЕРЖАНИЕ		CONTENTS
ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ		**ORGANIZATIONAL THEORY**
Горшков М.К. **Молодежь и экономика будущего**	2	*Gorshkov M.K.* **Young People and the Future Economy**
Суходолов А.П., Берёзкин Ю.М. **От институциональной экономики к платформенной**	8	*Sukhodolov A.P., Beryozkin Yu.M.* **From the Institutional to the Platform Economy**
Пономарева С.И. **Нормативные установки поведенческой экономики и формы «поведенческой» политики**	14	*Ponomaryova S.I.* **Normative Frames of Behavioural Economics and Forms of "Behavioural" Policy**
Горохова М.Е. **Ресурсный потенциал экономики знаний**	20	*Gorokhova M.Ye.* **Resource Potential of the Knowledge Economy**
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ		**BUSINESS PROCESSES AND PROJECT MANAGEMENT**
Мальцев А.А., Матвеева А.В. **Международные пассажирские авиаперевозки: детерминанты взрывного роста**	26	*Maltsev A.A., Matveeva A.V.* **International Passenger Air Transportation: Determinants of Explosive Growth**
Оборин М.С., Райнхардт Р.О. **Системообразующая роль предприятий-монополистов российского страхового рынка**	32	*Oborin M.S., Rainkhardt R.O.* **The Systemic Role of Monopolistic Enterprises in the Russian Insurance Market**
Лепский В.В. **Модель разработки стратегии развития медицинского учреждения**	40	*Lepsky V.V.* **A Model for Devising a Medical Institution's Development Strategy**
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ		**STATE AND MUNICIPAL GOVERNANCE**
Тогузаев Т.Х., Рахаев Х.М., Шахмурзова А.В. **Некоторые методические аспекты определения экономического центра страны**	45	*Toguzaev T.Kh., Rakhaev Kh.M., Shakhmurzova A.V.* **Some Methodical Aspects of Determining the Economic Centre of a Country**
УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛЯМИ И ИЗМЕНЕНИЯМИ		**MANAGEMENT OF BUSINESS MODELS AND CHANGES**
Аристархова М.К., Зуева М.С., Абзгильдин Д.А. **Моделирование процесса адаптации инновационного решения к условиям производства**	51	*Aristarkhova M.K., Zueva M.S., Abzgildin D.A.* **Modelling the Process of Adapting Innovative Solution to the Production Conditions**
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ		**HUMAN RESOURCES MANAGEMENT**
Файнбург Г.З. **Система обеспечения охраны труда: ключевые проблемы и направления их решения**	58	*Fainburg G.Z.* **The Occupational Safety and Health System: Key Problems and Solutions**
Кусков В.Н., Березовский И.В., Тонких Н.В. **Регионально-отраслевая система обучения кадрового актива профсоюзного движения**	66	*Kuskov V.N., Berezovsky I.V., Tonkikh N.V.* **Regional and Industrial System for Training Trade Union Activists**
Коковихин А.Ю., Кансафарова Т.А. **Институциональные барьеры в региональной системе формирования и реализации профессиональных компетенций**	76	*Kokovikhin A.Yu., Kansafarova T.A.* **Institutional Barriers in the Regional System for Forming and Implementing Professional Competencies**

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

Молодежь и экономика будущего*

ГОРШКОВ Михаил Константинович
Академик РАН, доктор философских наук, директор

Федеральный научно-исследовательский социологический центр Российской академии наук
117218, РФ, г. Москва, ул. Кржижановского, 24/35, к. 5
Тел.: (495) 719-09-40
E-mail: isras@isras.ru

Ключевые слова

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО
МОЛОДЕЖЬ

Аннотация

Статья посвящена оценке роли молодого поколения в развитии российской экономики и формировании предпосылок экономического роста. В работе доказано, что молодые люди обладают особыми характеристиками, способными служить ресурсом для трансформации экономики. Главным принципом формирования экономики будущего является управление не только экономическими, но и другими, в первую очередь социальными, факторами. Формирование социального капитала, определяющего уровень доверия в государстве, также может выступать ключевым фактором успешной трансформации экономики. Автором эмпирически подтверждается, что формирование социально-ценностных установок молодежи может стать главным фактором экономического роста России, так как в вопросах решения социально-экономических проблем молодежь занимает заметно более активную позицию, чем население страны в целом.

JEL classification

J10, Z10

ВВЕДЕНИЕ

В середине XX века в ходе изысканий экспедиция французских археологов натолкнулась на большую пещеру – по всем признакам стоянку первобытной общины, которая существовала не менее 4–5 тыс. лет назад. Каково же было их удивление, когда расшифровка одной из надписей на стене пещеры означала буквально следующее: «Не та нынче пошла молодежь».

Сколько веков и тысячелетий миновало, а в той или иной интерпретации эта историческая формула взаимоотношений отцов и детей еще живет. И будет жить дальше, поскольку каждое новое поколение, воспроизводя основные качества поколений предыдущих, уже в силу объективных закономерностей развития общества вносит в его жизнь, в традиции и нормы, интересы и ценности что-то свое. Случалось, что это «свое» радикально не совпадало с социальным опытом, наработанным прежними поколениями. И тогда это приводило к острым конфликтам и даже молодежным бунтам. Но все же преемственность поколений чаще всего доминировала в социальном воспроизводстве и стимулировала эволюционное развитие общества. А стремление к новому каждого вступающего в жизнь поколения способствовало осуществлению назревших в обществе преобразований в условиях устойчивости экономического положения, социальной и политической стабильности.

Однако в современном мире достижение устойчивости не решает всех проблем. Как отмечалось в Послании Президента страны В.В. Путина Федеральному собранию Российской Федерации 1 марта 2018 г., «устойчивость – это основа, но не гарантия дальнейшего развития. Мы не имеем права допустить, чтобы достигнутая стабильность привела к самоуспокоенности… Мы можем ставить и решать задачи нового уровня… Достигнутая стабильная макроэкономическая ситуация открывает новые возможности для прорывного развития, долгосрочного роста»[1].

В таких исторических условиях, которые ставят перед российским обществом неординарные задачи, молодежи принадлежит особая роль. И это имеет свое, вполне закономерное, объяснение. При современных тенденциях социально-экономического развития молодежь становится важнейшим источником преобразований. Ей свойственно не только стремление к познанию существующих видов деятельности, но и активный поиск новых возможностей приложения собственных знаний и сил. В сущности, характерные особенности молодой части населения выделяют ее в самостоятельную социально-экономическую группу. Представители данной группы отличаются образованностью и эрудированностью, энергичностью и целеустремленностью, обладают навыками владения интернет-технологиями и перспективным видением будущего. Все это делает их весьма конкурентоспособными и наделяет качествами, востребованными в современных отраслях экономики, на которые и ложится задача обеспечения прорывного развития страны.

То, что нынешнему и последующим молодым поколениям придется жить и работать в особых для России исторических условиях, – это одна сторона дела. Существует и другая – международная, геополитическая и планетарно-экономическая, – многократно усложняющая включение молодежи в активный жизненный и профессиональный цикл.

ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Нельзя не видеть, как мир меняет свое лицо. Свидетельства происходящих – грандиозных по размаху и глубине – перемен наблюдаются в настоящее время

* В основе статьи – доклад на Пленарном заседании IX Евразийского экономического форума молодежи «Азия – Россия – Африка: экономика будущего» (УрГЭУ, Екатеринбург, 17 апреля 2018 г.).

[1] Послание Президента Федеральному Собранию от 1 марта 2018 г. // Администрация Президента России. URL: http://kremlin.ru/events/president/news/56957.

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 3

Young People and the Future Economy

Mikhail K. GORSHKOV
Academician of the Russian Academy of Sciences, Dr. Sc. (Philosophy), Director

Federal Scientific and Research Sociological Centre of the Russian Academy of Sciences
117218, RF, Moscow, Krzhizhanovskiy St., 24/35, building 5
Phone: (495) 719-09-40
E-mail: isras@isras.ru

Keywords

ECONOMIC GROWTH
SOCIAL CAPITAL
FUTURE ECONOMY
YOUNG PEOPLE

Abstract

The paper discusses the role of the younger generation in the development of the Russian economy and formation of the prerequisites for economic growth. It proves that young people possess special characteristics that serve as a basis for economic transformations. The main principle of shaping the future economy is managing not only economic, but also other, primarily social, factors. Formation of social capital determines the level of trust in the state and can also be a central factor in the successful transformation of the economy. The author empirically demonstrates that the formation of socio-value orientations of young people can be the primary factor of Russia's economic growth, since young people's position in solving social and economic issues is much more active than that of the country's population at large.

JEL classification

J10, Z10

повсюду. Радикальные нововведения затрагивают промышленность и сельское хозяйство, транспорт и связь, медицину и образование. Идет переход к новому технологическому укладу, связанному с применением нано- и био-, космических и телекоммуникационных технологий, генной инженерии. Одновременно признаки назревающих сдвигов появляются и в общественном мироустройстве, способствуя зарождению новых моделей и практик жизненной повседневности. Как следствие, меняется мировой порядок и геополитическая обстановка, возникает иная конфигурация международных отношений и взаимодействия мировых цивилизаций, к сожалению, отягощенная в последнее время конфронтацией и признаками новой «холодной войны».

Происходящее усложнение общественных структур и отношений, повальная автоматизация и компьютеризация, неудержимый рост информационных потоков, нарастающие и противоречивые по своей сути и духу тенденции глобализации и иные – тождественные им – процессы с далеко идущими социальными последствиями дают основание говорить о *формировании экономики нового типа, а именно – экономики будущего*. «Осязаемость контуров» такой экономики все чаще признается одной из актуальных и наиболее широко обсуждаемых проблем нашего времени.

Еще недавно тема экономики будущего была уделом футурологов. При этом сама возможность точного и научно обоснованного экономического прогнозирования воспринималась экспертным сообществом с изрядной долей скепсиса. Однако времена изменились: ускорение научно-технического прогресса, интеграция хозяйственной деятельности и глобализация экономического пространства, обострение конкурентной борьбы на мировом рынке привели к тому, что теми или иными футурологическими вопросами занялись не только футурологи «вообще», но и ведущие представители экономической науки, ранее пренебрегавшие этим жанром. И хотя, по большому счету, научная методология прогнозирования, в том числе внутри экономической науки, еще не устоялась, сама тема социально-экономического прогнозирования заняла важное место среди проблем, изучаемых не только экономистами, но и специалистами иных направлений социогуманитарного знания, прежде всего социологического.

Какой окажется экономика будущего? Какие революционные технологии возникнут и к чему приведет их появление? Каков будет характер и базовые тренды экономического развития? Сколько времени может занять переход к новой модели экономического роста?

Неослабевающий, а временами и нарастающий, интерес научного сообщества к подобного рода вопросам, осознание невозможности правильно организовать жизнь общества, не организовав правильно ее экономическую составляющую, стимулировали изучение комплексных, многоаспектных принципов экономики грядущих лет, *выведение их из одномерного, собственно экономического, определения в многомерное, всезависимое понимание*. А это, в свою очередь, способствовало появлению широкого спектра разнообразных точек зрения на инфраструктуру, основные черты и особенности экономики будущего. Приведем лишь некоторые из них:

- это интенсивно развивающаяся экономика – не столько путем освоения новых рыночных ниш, сколько путем повышения качества существующих отраслей;
- это цифровая экономика, где доминирующее значение приобретают технологии и отношения по поводу производства, обработки, хранения, передачи и использования нарастающего объема данных;
- это социально ориентированная экономика, в условиях которой основным богатством общества и базовой целью экономического роста признается человеческий потенциал;
- это «инновационная экономика», способная обеспечить непрерывное создание и реализацию наукоемких ново-

введений, повысить эффективность общественного производства и увеличить уровень удовлетворения общественных и индивидуальных потребностей; а следовательно, это индивидуализация экономических моделей и укладов.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ

Сегодня формирование экономики инновационного типа является приоритетным для большинства развитых стран мира. И объясняется это тем, что с практической точки зрения инновационная экономика определяет качественно новый путь экономического развития, причем путь, основанный на эффективном использовании накопленных междисциплинарных знаний и применении их в разработке промышленных технологий создания качественно новых продуктов и услуг.

Вместе с тем *формирование инновационной экономики непосредственно связано с социальными инновациями*. Прежде всего, это новые идеи, стратегии, технологии, способствующие решению социально значимых и, что очень важно, нацеленных на системное обновление социума, его отдельных сфер и институтов задач. Если же подходить к проблематике инновационного развития в масштабах всего общества именно таким, самым широким, образом, то освоить тему инновационной экономики без научных ресурсов социологической науки не представляется возможным.

Необходимость включения социологии в изучение процессов, происходящих в экономической сфере общества, назрела давно. И объясняется это вовсе не желанием социологов «потянуть одеяло на себя» в ранее ограниченной для них области научного знания и социального управления. Речь идет о понимании объективных закономерностей развития современного общества, связанных со все большей взаимообусловленностью его разных сфер. К тому же, в отличие от большинства других социальных наук, вовлеченных в процесс познания социума и изучающих в нем отдельные подсистемы и структуры, *социология исходила и исходит из представлений об обществе как о целостном образовании*.

Разумеется, системно-целостный подход к анализу общества не является «визитной карточкой» исключительно социологической науки. Однако именно в ней целостность общества не носит умозрительного характера, а раскрывается как конкретная реальность, исследуемая посредством обращения не только к теоретическим, но и к эмпирическим методам. Учитывая это, многие эксперты, опираясь на данные социологов, рассуждают о «социальном механизме развития экономики» [3], т.е. об устойчивой системе экономического поведения социальных групп, а также о взаимодействии этих групп друг с другом и государством по поводу распределения материальных благ и услуг. При этом они убеждены в том, что социальная сфера общественной жизни представляет собой мощный фактор «обратного влияния» на функционирование и развитие общественной экономики. Влияния, реализуемого через активность социально-экономических групп, т.е. через человеческий фактор. Будучи включенными во все происходящие в обществе процессы – политические, духовно-нравственные, психологические, демографические и т.п., – именно люди, организованные в группы, становятся «каналами связей» между экономикой и иными сферами общества. И не случайно одним из популярных понятий в последнее время становится понятие «социоэкономика».

Из вышеизложенного вытекает следующий важный вывод: любая социально-историческая реальность складывается, утверждается, развивается как результат взаимодействия материального и нематериального, экономического и неэкономического. Если это положение принять за неоспоримый факт, то все модели экономического роста, исходящие исключительно из объемной, только количественной стороны развития экономической системы, следует считать ограниченными и неэффективными. Поэтому вполне закономерно, что одной из актуальных проблем современной экономической науки становится проблема воздействия на темпы и устойчивость экономического роста разнообразных факторов, весомое значение среди которых имеют факторы неэкономические (табл. 1) (см. подробнее [2. С. 118]).

Социологические данные подтверждают тот факт, что наиболее важные и значительные по своим последствиям качественные сдвиги в процессе воспроизводства происходят *не только в материальной сфере, но и в области, связанной с развитием человека, удовлетворением его потребностей*. Вряд ли в связи с этим следует удивляться также социологически установленному факту, что в российском обществе, в различных моделях экономической деятельности людей экономические стимулы «работают» в полную меру только там и тогда, где и когда действуют *стимулы социальные*. Это объясняет позицию многих экспертов (в том числе и социологов), убежденных в том, что человек, его культура, знания, умения, здоровье, душевное состояние имеют ключевое значение для возрождения России. Это же объясняет и предложение экспертного сообщества сделать стратегическим приоритетом инвестиции не только в новую технику, но и в человека. Таким образом, речь идет не просто об экономическом росте, но экономическом росте определенного типа, призванном задействовать факторы неэкономические по своей природе, но способные влиять (и в немалой степени) на экономическую результативность, а именно, складывающуюся в обществе морально-психологическую атмосферу, состояние общественного мнения и общественные волевые побуждения, удовлетворенность населения базовыми аспектами собственной повседневной жизни, его доверие к государственным и общественным институтам, качество человеческого потенциала и др.

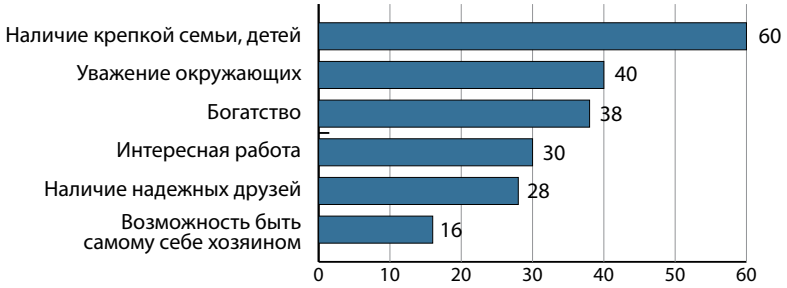
С учетом российской ментальности для достижения целей развития не менее важны сплоченность общества, уверенность людей в справедливости и жизнеспособности общественного строя, доверие к лидерам государства. Иными словами, очень важно то, что принято называть *социальным капиталом* [1. С. 66; 8]. Его наращивание, как и наращивание капитала человеческого, все в большей степени становится залогом успеха любых экономических преобразований.

Признавая значимость неэкономических факторов, следует признать и необходимость использования в управленческом процессе не только *макроэкономических*, но и *макронеэкономических* показателей. Прежде всего, речь идет о тех показателях, которые отражают качественно-количественные характеристики состояния общества в конкретных исторических условиях. Такого типа показатели вполне можно было бы именовать *макросоциальными*, определяющими через социологическую диагностику возможности макросоциального ресурса экономического роста [5–7; 9–11].

В этом существует явная необходимость хотя бы по двум причинам. Во-первых, потому, что данные официальной государственной статистики не включают многие существенно важные для разработки оптимальных экономико-управленческих решений показа-

Таблица 1 – Количественная оценка влияния неэкономических факторов на динамику российской экономики, % [4]

Факторы экономической динамики	Вклад факторов	
	в условиях экономического подъема	в условиях экономического кризиса
Всего	100	100
1. Удельный вес *экономических* факторов	81	74
2. Удельный вес *неэкономических* факторов:	19	26
морально-психологического	4	11
институционально-политического	3	5
инновационно-технологического	3	2
физико-географического	6	4
прочих неэкономических факторов	3	4



***Как молодежь определяет понятие «жизненный успех»**, %*

тели макросоциального порядка. А во-вторых, довольно часто тиражируемые (даже в экспертной среде) «описания» и оценки нынешнего состояния российского общества не отражают действительную картину состояния умов, настроений, волевых устремлений и мотиваций большинства российских граждан; больше того, нередко ее искажают. Подобное положение, безусловно, занижает возможный практический эффект решения поставленных задач, да и вообще может уводить оценку общества от его реального состояния.

Таким образом, речь идет об адекватной оценке и реальных возможностях использования социального капитала общества в его ускоренном экономическом развитии. Тем более что, несмотря на все противоречия и сложности, свойственные нынешнему состоянию российского социума после радикальных изменений, произошедших во всех его сферах, оно качественно отлично от состояния еще десятилетней давности и по многим своим параметрам могло бы быть использовано как эффективный социальный ресурс развития. Именно в этом, можно сказать, состоит своеобразие текущего периода. Иначе говоря, существуют необходимые предпосылки для того, чтобы основные слои населения при правильно выстроенных «правилах игры» могли осознанно и заинтересованно включиться в механизмы ускоренного экономического роста. И здесь мы вновь должны обратиться к роли молодежи в продвижении экономики будущего.

Это тем более следует сделать, что по всем канонам циклов социального воспроизводства, и прежде всего воспроизводства профессионального (продолжительность – 20 лет, а полный возрастной цикл – 40 лет), через четверть века постсоветского периода появилось первое поколение молодежи России, которое острые на язык журналисты нарекли первым рыночным поколением. Не будем вдаваться в дискуссию, насколько действительно классически рыночным оно могло стать при экономическом базаре и хаосе 1990-х годов. Обратить же внимание на некоторые важные его характеристики, вытекающие из результатов общенациональных исследований Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук (ФНИСЦ РАН) последних лет, безусловно, стоит.

Прежде всего, заметим[1], что наши молодые современники, в отличие от россиян в целом и старшего поколения в особенности, которые достаточно осторожны в оценках результатов четверти века российских трансформаций, с большим оптимизмом и готовностью принимают и оценивают новую действительность. Отмечаются и их более высокая психологическая адаптивность к текущим экономическим проблемам, и бóльшая активность на рынке труда, предпочтение стабильных форм занятости.

Проявляются, и вполне закономерно в нынешних экономических условиях, ориентация молодежи на материальное благополучие, деловой прагматизм, готовность идти на риск в достижении поставленных целей.

Вместе с тем обращает на себя внимание присутствие в составе основных составляющих жизненного успеха (как его понимает молодежь): крепкой семьи, детей, интересной, а не только высокооплачиваемой работы, возможностей самореализации. Значимыми являются и ценность дружбы, товарищества, уважение окружающих (см. рисунок).

Воссоединение Крыма с Россией, победа российских спортсменов на зимней Олимпиаде в Сочи и весьма достойные (несмотря на все препоны МОК) результаты, показанные ими на зимних Олимпийских играх в Южной Корее, заметно укрепили патриотический дух в молодежной среде, придали сильный импульс развитию в стране волонтерского движения.

Вместе с тем, как и населению в целом, молодежи приходится преодолевать последствия кризисного периода, и прежде всего те из них, которые связаны с «закупоркой социальных лифтов», сужением «коридора» актуальных жизненных возможностей, укреплением своих статусных позиций. К тому же кризисный период скорректировал привычные для молодых людей модели потребления, связанные с досугом, приобретением одежды, продуктов питания. Это не могло не сказаться на снижении у части молодежи уровня удовлетворенности собственной жизнью.

И все же, по данным исследований ФНИСЦ РАН, отчетливо видно, что в вопросах решения насущных социально-экономических проблем молодежь занимает заметно более активную позицию, чем население страны в целом. Больше того, именно подобная позиция в молодежной среде в значительной степени способствовала смещению многолетнего тренда общества на стабильность в сторону формирования в нем запроса на перемены, необходимые в социально-экономической и научно-технической сферах (табл. 2).

[1] Здесь и далее приводятся данные и выводы общероссийских социологических исследований, выполненных за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-28-00218-II) в ФНИСЦ РАН.

Таблица 2 – Оценка представителями различных социально-демографических групп необходимости перемен в жизни страны, октябрь 2017 г., %

Социально-демографические группы	Да, страна нуждается в существенных переменах	Нет, страна нуждается в стабильности
Возрастные группы, лет		
18–30	62	38
31–40	51	49
41–50	49	51
51–60	45	55
Старше 60	46	54
Возрастные молодежные группы, лет		
18–20	64	34
21–25	60	38
26–30	59	41

Таблица 3 – Ориентация на «традиционализм» и «современность» в возрастных группах россиян, %

Социально-демографический статус респондентов	Позиция по шкале «традиционализм» – «современность»	
	Традиционализм	Современность
18–30 лет	21	40
31–40 лет	22	25
41–50 лет	18	18
51–60 лет	17	9
Старше 60 лет	22	8

С учетом этого среди молодежи в еще большей степени возрастает сегодня значимость инновационного потенциала и его использования, значимость чувства нового. Однако, и это стоит подчеркнуть особо, чувство нового, современного не исключает опору молодежной среды на традиционные смысложизненные основы своего существования. И в этом – залог преемственности поколений даже в условиях динамичного, прорывного развития (табл. 3).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение стоит обратиться к нашей, еще не столь далекой, истории, в которой было немало крутых виражей. И на каждом из них словом и делом молодежь проявляла себя как активная движущая сила назревшего обновления и решения актуальных задач времени. Нынешний период в истории нашего Отечества – не исключение. Больше того, он сродни «часу истины». Или Россия решит сверхсложные задачи построения экономики будущего и осуществит прорыв к новому качеству жизни, или она останется в положении вечно догоняющей лучшие образцы других стран. Надо признать, что в этом отношении на новое поколение россиян ложится особая историческая миссия. ■

Библиографическая ссылка: Горшков М.К. Молодежь и экономика будущего // Управленец. 2018. Т. 9. №3. С. 2–7. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-1.

For citation: Gorshkov M.K. Young People and the Future Economy. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 2–7. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-1.

Источники

1. Бурдьё П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. № 3(5). С. 60–74.
2. Горшков М.К. Российское общество как оно есть: опыт социологической диагностики: в 2 т. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Новый хронограф, 2016. Т. 1.
3. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Очерки теории. Новосибирск: Наука, 1991.
4. Ипатов П.Л. Неэкономические факторы роста российской экономики: особенности и проблемы регулирования. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.
6. Коулман Дж.С. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. № 5(3). С. 35–44.
7. Clarke R., Chandra R., Machado M. SMEs and Social Capital: Exploring the Brazilian Context // European Business Review. 2016. No. 28(1). P. 2–20.
8. Jacobs J. The Death and Life of Great American Cities. N.Y.: Random House, 1961.
9. Paldam M. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // Journal of Economic Surveys. 2000. No. 14(5). P. 629–653.
10. Putnam R.D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital // Journal of Democracy. 1995. No. 6(1). P. 65–78.
11. Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993.

References

1. Burd'e P. Formy kapitala [Forms of Capital]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya – Journal of Economic Sociology*, 2002, no. 3(5), pp. 60–74.
2. Gorshkov M.K. *Rossiyskoe obshchestvo kak ono est': opyt sotsiologicheskoy diagnostiki*. V 2 t. T. 1 [The Russian Society as It Is: The Practice of Sociological Diagnostics]. 2nd ed. In 2 vols. Vol. 1. Moscow: Novyy khronograf Publ., 2016.
3. Zaslavskaya T.I., Ryvkina R.V. *Sotsiologiya ekonomicheskoy zhizni. Ocherki teorii* [Sociology of Economic Life. Theoretical Essays]. Novosibirsk: Nauka Publ., 1991.
4. Ipatov P.L. *Neekonomicheskie faktory rosta rossiyskoy ekonomiki: osobennosti i problemy regulirovaniya* [Non-Economic Factors of Growth of Russia's Economy: Peculiarities and Problems of Regulation]. SPb.: SPbSUEF Publ., 2009.
5. Koulman Dzh. Kapital sotsial'nyy i chelovecheskiy [Social and Human Capital]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2001, no. 3, pp. 121–139.
6. Koulman Dzh.S. Ekonomicheskaya sotsiologiya s tochki zreniya teorii ratsional'nogo vybora [A Rational Choice Perspective in Economic Sociology]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya – Journal of Economic Sociology,* 2004, no. 5(3), pp. 35–44.
7. Clarke R., Chandra R., Machado M. SMEs and Social Capital: Exploring the Brazilian Context. *European Business Review*, 2016, no. 28(1), pp. 2–20.
8. Jacobs J. *The Death and Life of Great American Cities*. N.Y.: Random House, 1961.
9. Paldam M. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement. *Journal of Economic Surveys*, 2000, no. 14(5), pp. 629–653.
10. Putnam R.D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 1995, no. 6(1), pp. 65–78.
11. Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

From the Institutional to the Platform Economy

Aleksandr P. SUKHODOLOV
Dr. Sc. (Econ.), Professor, Rector

Baikal State University
664003, RF, Irkutsk,
Lenina St., 11
Phone: (395) 252-26-22
E-mail: rector@bgu.ru

Yury M. BERYOZKIN
Dr. Sc. (Econ.), Professor of Finance Dept.

Baikal State University
664003, RF, Irkutsk,
Lenina St., 11
Phone: (395) 252-00-08
E-mail: finans@bgu.ru

References

The article analyses the processes that are widely known in the literature as "the financial-technological revolution", or FinTech. It shows that these processes derive from the global financial crisis of 2007–2008 that turned out to be a crisis of the institutional economy, or "the economy of transactions". The authors determine the main directions for overcoming the crisis which over the past 10 years have formed new mainstream: a transition to Impact Investing aimed at implementing not only market values, but also socio-economic ones – Shared/Blended Values. The technological basis for new mainstream was the development of the third-level machines and technologies that are above energy and information technologies, i.e. value machines, or Intangible. In practice, FinTech is already undergoing rapid development in China and the West on the basis of digital platforms that eliminate transaction costs and generate added value and capitalization of property. The authors formulate the anticipated consequences of FinTech.

Keywords

INSTITUTIONAL ECONOMY
TRANSACTION COSTS
FINANCIAL CRISIS
IMPACT INVESTING IN TANGIBLE ASSETS
DIGITAL PLATFORMS
FINTECH

JEL classification

F01, O33

INTRODUCTION. THE ECONOMY OF TRANSACTIONS

From the perspective of Neoclassical Economic Theory (Economics) [15], which transformed into the economic mainstream after the World War II, the model of the market economy can be briefly characterized as follows. There exist numerous free actors ("atomic" businesses) that produce goods and services and launch them into the market, where prices are formed in accordance with the current supply-demand ratio. By making monetary policy more strict or liberal, monetary authorities introduce management adjustments to market relations between economic actors: boosting market demand when there is a decline in economic growth, or, conversely, reducing it in situations of "overheating" of the economy. The primary task of science is to find ways to minimize resources consumed in the process of production. At that, several fundamental theoretical assumptions are accepted, and one of the most important of them is the assumption about the absence (economic insignificance) of transaction costs [3. P. 2; 10. P. 64; 13. P. 6].

The term "transaction" was coined by J. Commons in 1931 [28]. Transaction refers to any supporting activity, which in itself is not of a productive nature, but crucially important for the main activity. Transactions are involved in all forms of activity associated with registration, control, acquisition and alienation of property rights (for goods, property and assets) and implementation of freedoms of modern society. According to J. Commons, there are three types of transactions: (a) bargaining transaction; (b) managerial transaction; and (c) rationing transaction (distributing goods, granting rights). By now, more detailed typologies and classifications of transactions have been developed [2; 8]. J. Commons was the founding father of a vast scientific discipline – institutional economics, or institutionalism, that focuses on formal and informal norms and rules for implementation of various types of transactions.

Neoclassical economics recognizes the existence of institutions in modern society (state institutions, administrative law institutions, civil society institutions and economic (financial) institutions), but regards them as a "convenient environment" for people's life and activity that does not pose obstacles in the process of exchange between economic actors. In other words, exchange relationships (transactions) are not accompanied by any economic losses (costs). This is one of the initial premises embedded in the neoclassical economic theory.

In his famous article "The Nature of the Firm" (1937)[1], R. Coase [6] introduced the term "transaction costs", i.e. costs that accompany the interaction between economic entities, thereby transferring the problem of transactions and public institutions from the legal (as stated by J. Commons) into

[1] Fifty-four years later, in 1991, Ronald Coase was awarded the Nobel Prize in Economic Sciences for discovery and clarification of the significance of transaction costs and property rights for the institutional structure.

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 3

От институциональной экономики к платформенной

Аннотация

Статья посвящена анализу процессов, получивших в литературе название «финансово-технологическая революция», или «финтех». Показано, что эти процессы были порождены мировым финансовым кризисом 2007–2008 гг, который по своей сути оказался кризисом институциональной экономики, или «экономики трансакций». Выделены основные направления преодоления кризиса, которые за последние 10 лет оформились в новый мейнстрим: переход к проектному соинвестированию материальных активов, ориентированному на реализацию не только рыночной ценности, но и социально-экологической. Технологической основой нового мейнстрима стала разработка машин и технологий третьего уровня, надстраиваемых над энергетическими и информационными, – стоимостных, или Intangible. В практическом отношении «финтех» уже бурно развивается в Китае и на Западе на цифровых платформах, снижающих трансакционные издержки и обеспечивающих прирост добавленной стоимости и капитализации собственности. Сформулированы ожидаемые последствия «финтеха».

СУХОДОЛОВ Александр Петрович
Доктор экономических наук, профессор, ректор

Байкальский государственный университет
664003, РФ, г. Иркутск, ул. Ленина, 11
Тел.: (395) 252-26-22
E-mail: rector@bgu.ru

БЕРЁЗКИН Юрий Михайлович
Доктор экономических наук, профессор кафедры финансов

Байкальский государственный университет
664003, РФ, г. Иркутск, ул. Ленина, 11
Тел.: (395) 250-00-08
E-mail: finans@bgu.ru

the economic field. This phenomenon was called "neo-institutionalism"[1]. Later, Coase's ideas were further advanced in the works of his followers – A. Alchian [1], D. North [12], O. Williamson [18], S. Cheung [27] and H. Demsetz [29].

Not only the aforementioned researchers but also many other scholars have found that transactions in economics always create effects reminiscent of friction in physics (K. Arrow) that add higher or lower transaction costs to the transformation costs (due to the conversion of raw materials into finished products). At that, as the social division of labour evolves and the numbers of various intermediaries in economic relations constantly grow, the share of the latter (in total costs) is becoming increasingly significant. Moreover, the greater the potential hazard of the produced products is or the more technologically complex they become, the greater the share of transaction costs that might reach very high levels – from 70% (nuclear reactor) to 90% (medicines). The costs of legal institutions' transactions increase if in the country there are a "gray" economy, corruption and similar illegitimate relations [4].

The development of neo-institutionalism and massive empirical studies performed within its framework helped to understand the indisputable fact that the modern developed economy should be better called "institutional economy", or the "transaction economy" [4; 24]. The main reason behind the severe global financial crisis of 2008[2] was the onerous burden of transaction costs accumulated in the world economy (primarily in the US) which undermined the financial sector of economy in the first place. This was due to the collapse of the four "pillars" of the global financial system – the largest investment banks that had more than a one-hundred-year history and capitalization exceeding 10 trillion US dollars – Lehman Brothers, Merrill Lynch, Goldman Sachs and Morgan Stanley[3] [21].

TRANSACTIONS ARE THE ELEMENTARY FABRIC OF PROPERTY

The problems of the institution of property are closely related to the problems of

[1] Ronald Coase was highly critical of American economic mainstream. In the article "Saving Economics from the Economists", he wrote: "In the 20th century, economics consolidated as a profession; economists could afford to write exclusively for one another. At the same time, the field experienced a paradigm shift, gradually identifying itself as a theoretical approach of economization and giving up the real-world economy as its subject matter. Today, production is marginalized in economics, and the paradigmatic question is a rather static one of resource allocation. The tools used by economists to analyze business firms are too abstract and speculative to offer any guidance to entrepreneurs and managers in their constant struggle to bring novel products to consumers at low cost". URL: http://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/a11518/#ixzz44BshevCG.

[2] No one of economic mainstream's representatives managed to anticipate the 2008 financial crisis [5. P. 10]. We suppose that the major reason behind the failure of mainstream economics lies in ignoring transaction costs that played a decisive role in the emergence of the crisis.

[3] The first and largest two banks ceased to exist, whereas Goldman Sachs and Morgan Stanley, while keeping their brands, lost their independence and investment profile and were acquired by other banks.

Ключевые слова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ
ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС
ПРОЕКТНОЕ СОИНВЕСТИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ
ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ
«ФИНТЕХ»

JEL classification

F01, O33

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

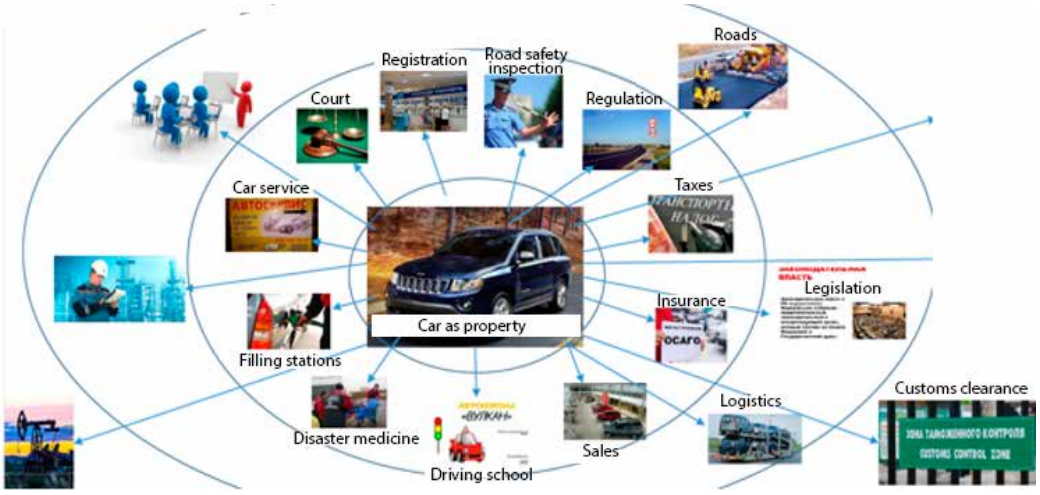


Fig. 1. Part of the transactions alienating the property of a car

transaction costs [4]. In Russia, property is interpreted exclusively as personal effects that are subject to the right of possession and disposal, as well as the right of using the effects for one's own purposes[1]. From the methodological [14. P. 63; 26. P. 290] and institutional [4; 7] perspectives, such a "naturalistic" understanding of property relations has long been outdated and does not stand up to criticism. Property relations are an extremely complex and multilayered notion within the framework of which private possessions are only at a bottom sensually perceived layer. The layer, opposite to the property one, is Plato's property eidos. Between these two poles, there are a multilayered fabric of ever-complicating institutionalized relations of mediation that are generated by possessing, disposing of and using property[2].

[1] The Civil Code of the Russian Federation. Part 1. Art. 209, 244.

[2] According to Hernando de Soto, "property is not an element of the material world; it belongs to the sphere of law and economics" [4. P. 74].

Institutional ideas about property relations proceed from Karl Marx's views[3]. He showed that the alienated labour of workers created the basis for the capitalist's private property to exist. Later, the institutionalists developed this theoretical position of the classic author. Ronald Coase's ingenious discovery was the understanding that the fabric of the property relations is woven from transactions. Every transaction alienates a piece of property. The entire set of transaction costs can significantly exceed the value of the property that is owned, disposed of and used by the owner. Fig. 1 illustrates this using the simple case of a car as property.

[3] "We have arrived at the concept of private property through an analysis of the concept of estranged, alienated labour… Although private property appears as the basis and cause of alienated labour, it is in fact its consequence… It is only when the development of private property reaches its ultimate point of culmination that this, its secret, reemerges; namely, that is (a) the product of alienated labour, and (b) the means through which labour is alienated, the realization of this alienation [9. P. 97].

Fig. 1 conditionally demonstrates that, once a car is classified as property, its owner is surrounded by numerous institutional structures that create an opportunity of possessing, disposing of and using the car and force the owner to obey numerous rules [25]. Nevertheless, all this comes at a price. Services (transactions) are accompanied by transaction costs incurred by the owner. Over time, the number of these transactions is growing, as well as the accompanying costs are becoming more extensive. In the fields where institutions are not developed, transaction costs generate illegal relationships, including crime [4].

The same is true for any economic transaction (Fig. 2). To make even the simplest deal possible and legitimate, a large number of transactions should be involved: lending, notary services, arbitration, business lawyers, the tax service, financial and administrative control, the Department for Fighting Against Economic Crimes and even services included in the so-called

Fig. 2. Transactions accompanying a business deal

"hospitality costs" (flights, hotels, restaurants, etc.). All of them are often accompanied by significant transaction costs.

The next level of these transactions is formed by the system of government authorities, the monetary system of the state, the information system, the training system, etc. We have mentioned by no means all the transactions that ensure and accompany the most elementary economic deal.

According to Marx, overcoming the alienation of labour and property should be executed through elimination of alienation *(aufheben)*. The German word *"aufgeben"* suggests not just eradicating private property, but "eradicating with preservation", the obtaining of property. At that, Marx believed that the process of overcoming alienation should be conducted in reverse order (as to how alienation took shape and became more complicated historically) [9. P. 113]. In the terms of the neo-institutional theory, this Marx's thesis means the obtaining of property through gradual removal of transaction costs[1]. Waged labour should be eventually eliminated, and all workers should turn into full-fledged owners gradually eradicating various transactions and their accompanying costs [9].

IMPACT INVESTING WITH VALUE OVERTONES

Return to the landmark events of 2008. After the collapse of the four system-forming investment banks – in October and November – the Rockefeller Foundation instituted its Impact Investing Initiative and allocated significant financial resources for that. One month earlier, Satoshi Nakamoto[2] had published the sensational article "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System" [11]. The former gave rise to a new mainstream in investment activities – the so-called impact investing in tangible assets on the basis of Shared/Blended Value[3]. The latter produced "FinTech" – a technological basis for the platform economy.

The point of impact investing is to invest in a project not money, but those tangible assets that allow producing added value, while avoiding a greater or lesser range of transactions (and transaction costs) – bank transactions, tax transactions, control transactions, etc.

One more event of 2008 facilitated a fast spread of the Impact Investing practice. In July, the University of Chicago (USA) held the international scientific-practical conference "China's Economic Transformation" that was opened and cochaired by the neo-institutionalism maître Ronald Coase[4]. For five days, the world economic elite were discussing the issues that were almost resolved by China after 30 years of economic reforms, which made the Chinese economy comparable in scale to the US economy. In the course of the discussion, it was revealed that Adam Smith's "The Wealth of Nations" [16] and "The Theory of Moral Sentiments"[5] [17] and Ronald Coase's institutional theory of transaction costs [6] were adopted by China as the theoretical basis for its economic reforms. From the very beginning, the country's economic transformations were aimed at dealing with property[6]. Local residents together with authorities of literally every community (county, municipality) sought such rules of dealing with property (which formally remained state-owned) that would have minimized transaction costs (obstacles to the growth of added value) and turned workers (as well as government officials) into owners [7].

After the Chicago Conference, economic thought of the West started following the same path. Within a short space of time, there even emerged a special class of investors (there are already millions of them) called "High-Net-Worth Individuals" (HNWI) [21] – they are very wealthy people preferring not to be involved in charity but along with that not wishing to make investments just for profit (market values). They would like to invest money in such a way so that they could earn profit and simultaneously realize their social and ecological values making the world a better place – Shared Value, or Blended Value. Currently, this type of investment is already worth many trillion dollars and carried out mainly in poor regions of the world – Africa, Latin America and Southeast Asia.

VALUE MACHINES – THE THIRD LEVEL OF TECHNOLOGY

During the past two or three years, the Russian mass media and economic literature have been discussing the digital economy. According to many experts and government officials, its creation will help Russia to take its rightful place among the advanced countries of the world. For that purpose, in the summer of 2017, the long-range program "The Digital Economy of the Russian Federation" was officially adopted[7].

But there is an alternative point of view. For example, S.B. Chernyshyov (and we support his views) considers the term "digital economy" to be unsatisfactory [24], and the main world trends in the modern technological development have already made their way, albeit related to "digits" (indirectly) but in a completely different manner.

As mentioned above, Satoshi Nakamoto's article on bitcoin[8] and the publication of the protocol for deploying the world's peer-to-peer blockchain network started the world's technological mainstream. Without going into the technical details of a blockchain (this is the task of IT specialists), let us briefly name the opportunities that the blockchain technology opens up in the context of the world financial (economic) revolution that is happening before our very eyes.

Specialists in the field of institutional engineering, such as S.B. Chernysyhov, Yu.A. Milyukov, V.Yu. Rumyantsev [20; 23] and H. de Soto [4], distinguish between the two types of technologies developed in the past century. The first type is energy technology that has long been used in modern society (thermal, electrical, nuclear and other machines and all kinds of devices).

[1] In this sense, neo-institutionalism is radically different from economic neoclassic: economics focuses on reducing transformation costs by improving the technologies for the reprocessing of raw materials; neo-institutionalism is centred upon the removal of transaction costs through digital platforms and the so-called "FinTech", i.e. cost technologies.

[2] This is probably a pseudonym for a group of people who do not want to publish their real names.

[3] By 2015, every sixth dollar of world investment was implemented on the principles of impact investing.

[4] At that time, Ronald Coase was 98 years old. Four years later, in 2012, based on the materials of the conference, Ronald Coase and Nina Wan published their book "How China Became Capitalist" which immediately became a world bestseller [7].

[5] In his interview to Financial Times on February 2, 2009, Wen Jiabao, the Premier of the State Council of the People's Republic of China, said that according to Adam Smith, there are two invisible hands in economy: one, he refers to the market; the other, he talks about morality. At that, since the time of Confucius, the Chinese have interpreted morality as not artificially imposed norms, but as a historically developed "spirit of a place" where specific people lived [21].

[6] Legal property is a necessary process of linking and deploying capital… Without using the mechanisms of property, humanity is unable to instill the fruits of their labour with the patrimonial essence that allows differentiating them, combining and investing in order to produce additional values [4. P. 79].

[7] The program "The Digital Economy of the Russian Federation". URL: http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf.

[8] Just to make it clear, it is worth mentioning that the authors do not share the current enthusiasm about the prospects and possibilities of bitcoin as a new type of money (decentralized cryptocurrency) which is supposedly capable of supplanting fiat money from the world economic turnover (dollar, etc.). Despite the current high rate of bitcoin against dollar, it is only the first and imperfect (trial) version of cryptocurrencies that are already being developed in several countries (China, Japan, etc.). Bitcoin is nothing more than a convenient speculative investment tool. In this capacity, it will probably be used for some time to inflate a financial bubble. In the future, bitcoin technology can be very useful but in a completely different function – ensuring that information in local lock-up networks remains unchanged (see URL: https://hightech.fm/2018/01/25/Vavilov).

In general, they perform four functions: they generate energy from natural resources, transform it from one form to another, accumulate and transmit it. The era of technology of the second type – information technology – began half a century ago (starting from 1947, when J. von Neumann developed the first computer architecture). We all are already used to computers and the Internet working on this type of technology – information (or "digital")[1]. At the same time, information technology in each specific information system is above the energy technology – "soft" over "hard" – and carries out the same four functions (but in relation to information): it extracts information from the environment, converts it from one form to another, accumulates and transmits it. Thanks to Satoshi Nakamoto, the technology of the third type (with the unsettled name "FinTech", or Intangible) is now experiencing a rapid growth [21; 22; 25] (Fig. 3).

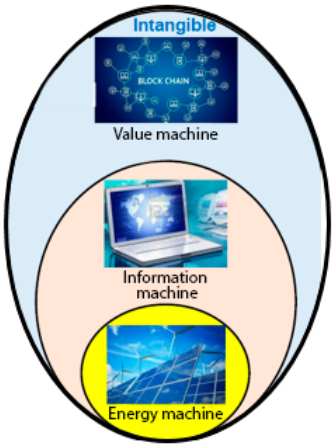


Fig. 3. Three-level value machine Intangible

In turn, these technologies are above the information machine, i.e. "digital" one. Blockchain serves as a kind of "hard", and special software complexes – "digital platforms" serve as "soft". The purpose of the third technological "floor" is to visualize the processes of extracting value (producing added value), transforming it into other forms, accumulating and transferring value[2]. At the same time, platforms are subject to standardization so that they could be the basis for various services (banking[3], insurance, notary, registration, cadastral, etc.) or entrepreneurial projects premised on the principles of co-investment in tangible assets collected in "bundles" for generating added value (Impact Investing). For each such platform to operate successfully, it should contain the three functional blocks: 1) a database (Big Data) of a large number of tangible assets with their specifications; 2) optimization algorithms for building the most efficient (in terms of eliminating transaction costs) chains of assets; 3) a software package for clearing payments between the participants of impact investing in assets[4].

CONCLUSION: POSSIBLE CONSEQUENCES

The financial and technological revolution is expected to lead to far-reaching consequences, many of which will not be treated as positive. In accordance with Marx's calculations (on eliminating alienation of property in reverse order), a massive eradication of transactions has already started with banks[5] [19]. World banks, realizing that their "collapse" is inevitable, decided to control this process though aggressive development of digital banking platforms.

Large groups of intermediaries, such as government officials, inspectors, notaries, various kinds of registers, insurers, accountants, etc. will begin to disappear. All their functions are easier and cheaper to fulfil through the use of digital platforms. Next, fiat money will be replaced with the clearing payment tools on the platforms of various types. They will take the form of cryptocurrency that is the most appropriate for working in blockchain networks and digital platforms[6].

In a slightly more distant future, it will come to the removal of transactions generated by the institution of the state per se[7]. With the development of entrepreneurship based on impact investing in tangible assets, such kind of activity as "business" will become marginalized, and in the end, it will vanish as inefficient. Along with that, the very concept of "market economy" ("transaction economy") will not be in use any more. "Islands of conscious power", mentioned by Coase [6. P. 38] when talking about an individual firm, will reach the size of the world's blockchain networks.

Accordingly, the system of education and vocational training should be subjected to fundamental change: modern economists and specialists in economic law will gradually "die out like mammoths", whereas professionals capable of setting meaningful tasks for the platform economy will be in high demand. ■

[1] In this sense, the development of the "digital economy" in the Russian Federation does not presuppose any new technological revolution. Globally, the information revolution has long happened. The Program, adopted in 2017, employs only a catch-up strategy – the elimination of accumulated backlogs in information technology. At that, we are again at risk of missing the new technological leap of "FinTech" that has already begun in the world and is developing at a rate of 300–400% a year.

[2] "Capital proceeded from the ability of the West to utilize legal property systems as a mechanism for virtual reflection of resources. Only within the virtual plane, the minds of different people can deal with the question of using resources with the best result for humanity… For millennia, the Greatest Minds have been convincing us that different levels of reality are possible and many of them are invisible, therefore, to comprehend them, special tools are needed to convert them into a form that can be perceived" [4. P. 80].

[3] A striking example is the blockchain platform CORDA, developed by R3 consortium of 42 major world banks and 40 financial institutions [21]. Another example is the Landing Club micro-credit platform (see URL: http://bankir.ru/publikacii/20160524/lending-club-moshenniki-osedlavshie-fintekh-10007584).

[4] Special units of account (cryptocurrency), "as an internal function block", are necessary exactly for performing the third function – clearing payments [21]. In particular, in 2017, The People's Bank of China announced the development of Cryptoyuan. The Central Bank of the Russian Federation also studies the issue of developing Cryptoruble. The principal difference between cryptocurrency and fiat money is that the former will be controlled: it will have a mark of its intended use. Due to that, cash flows are guaranteed full transparency and protection against all kinds of fraud and misuse.

[5] In his interview to TASS News Agency on May 26, 2016, Assistant to President Putin A. Belousov said, "In the near future, the banking system will not perform the function that it has to perform in the economy, namely, to transform savings into loans and investments. It is basically busy with itself, if I may say so. Neither the stock market nor the banking sector works. In the next two years, we have to do a lot of work to create a range of investment tools other than bank lending. We will not see any growth, otherwise" (see URL: http://tass.ru/opinion/interviews/3314575). Speaking in Skolkovo, the Chairman of the Executive Board of Sberbank of Russia H. Gref also claimed, "The modern banking system will eventually die and customers will open accounts directly in the Central Bank... All functions can be gradually replaced with algorithms ... the banking system will become one-level, i.e. the Central Bank and that is all. We all open accounts in the Central Bank, and the rest is a mere formality".

[6] The Soviet non-cash ruble emerged as a calculated coefficient for servicing the "United all-Union factory» (V. Lenin), i.e. the National Economy of the USSR, in which there were no market relations. This was an early prototype of cryptoruble.

[7] Since 2016, a group of specialists from DayLight has been developing a single international blockchain platform that implements the four basic functions necessary for effective introduction of blockchain technology to most types of government and business activities – financial system, government register structure, Smart contract execution algorithm and Smart laws execution mechanism (see URL: https://forklog.com/komanda-daylight-sozdast-gosudarstvo-na-blokchejne/).

Источники

1. Алчиан А. Право собственности // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 714–723.
2. Аузан А.А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс в 2 т. СПб.: Экономическая школа, 1997. Т. 1.
4. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение в остальном мире. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
5. Ефимов В.М. Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики. М.: КУРС: ИНФРА-М, 2016.
6. Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. С. 36–57.
7. Коуз Р., Ван Н. Как Китай стал капиталистическим. М.: Новое издательство, 2016.
8. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
9. Маркс К. Экономико-философские рукописи 1844 г. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 42.
10. Маршалл Дж., Бансал В. Финансовая инженерия: полное руководство по нововведениям. М.: ИНФРА-М, 1998.
11. Накамото С. Биткоин: система цифровой пиринговой наличности. URL: https://bitcoin.org/files/bitcoin-paper/bitcoin_ru.pdf.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997.
13. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 6–17.
14. Попов С.В. Организация хозяйства в России. Омск: Курьер, 1999.
15. Самуэльсон П. Экономика: в 2 т. М.: НПО «Алгон», 1993.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.
17. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997.
18. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
19. Чернышёв С.Б. Банки больше не нужны. URL: https://www.svoboda.org/a/27733562.html.
20. Чернышёв С.Б. Институциональные истины: производительность. URL: http://expert.ru/2013/12/18/institutsionalnyie-istinyi.
21. Чернышёв С.Б. Кому и зачем нужен блокчейн. URL: http://gefter.ru/archive/23542.
22. Чернышёв С.Б. Проектное софинансирование: ключ к модернизации производства и возобновлению роста. URL: http://expert.ru/2015/05/15/proektnoe-sofinansirovanie.
23. Чернышёв С.Б Революция экономических технологий. URL: http://expert.ru/expert/2016/42/revolyutsiya-ekonomicheskih-tehnologij.
24. Чернышёв С.Б. Техноэкономика. URL: http://ipe-lab.com/articles/218.
25. Чернышёв С.Б Цепи для собственников. Что может дать блокчейн российской экономике. URL: https://lenta.ru/articles/2016/09/22/blockchain_revolution.
26. Шайхутдинов Р.Г. Охота на власть. М.: МИДИ ПРИНТ, 2005.
27. Cheung St. Will China Go Capitalist? An Economic Analysis of Property Rights and Institutional Change. L.: Institute of Economic Affairs, 1986.
28. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
29. Demsetz H. Cost of Transacting // Quarterly Journal of Economics. 1968. Vol. 81. P. 33–53.

References

1. Alchian A. Pravo sobstvennosti [The Right of Property]. In: Eatwell J. (ed.) *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic Theory]. Moscow: INFRA-M Publ., 2004. Pp. 714–723.
2. Auzan A.A. *Institutsional'naya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M Publ., 2005.
3. Brigkhem Yu., Gapenski L. *Finansovyy menedzhment: polnyy kurs v 2 t.* [Financial Management: A Full Course in 2 Vols.]. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola Publ., 1997. Vol. 1.
4. De Soto H. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else* (Russ. ed.: De Soto H. Zagadka kapitala. Pochemu kapitalizm torzhestvuet na Zapade i terpit porazhenie v ostal'nom mire. Moscow: Olimp-Biznes Publ., 2004).
5. Yefimov V.M. *Ekonomicheskaya nauka pod voprosom: inye metodologiya, istoriya i issledovatel'skie praktiki* [Economic Science is in Question: Other Methodology, History and Research Practices]. Moscow: KURS: INFRA-M Publ., 2016.
6. Kouz R. Priroda firmy [Coase R. The Nature of the Firm]. In: *Firma, rynok i pravo* [Firm, Market and Right]. Moscow: Novoe izdatel'stvo Publ., 2007. Pp. 36–57.
7. Coase R., Van N. *How China Became Capitalist* (Russ. ed.: Kouz R., Van N. Kak Kitay stal kapitalisticheskim. Moscow.: Novoe izdatel'stvo Publ., 2016).
8. Kuz'minov Ya.I., Bendukidze K.A., Yudkevich M.M. *Kurs institutsional'noy ekonomiki* [The Course of Institutional Economics]. Moscow: HSE Publishing house, 2006.
9. Marks K. Ekonomiko-filosofskie rukopisi 1844 g. [Economic and Philosophical Writings]. In: *Marks K., Engel's F. Soch.* [Collection of Works]. 2nd ed. Vol. 42.
10. Marshall Dzh., Bansal V. *Finansovaya inzheneriya: polnoe rukovodstvo po novovvedeniyam* [Financial Engineering: A Comprehensive Guide to Innovation]. Moscow: INFRA-M Publ., 1998.
11. Nakamoto S. *Bitkoin: sistema tsifrovoy piringovoy nalichnosti* [Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System]. Available at: https://bitcoin.org/files/bitcoin-paper/bitcoin_ru.pdf.
12. North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Russ. ed.: Nort D. Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki. Moscow: Fond ekon. knigi «Nachala», 1997).
13. North D. Institutsional'nye izmeneniya: ramki analiza [Institutional Changes: The Frames of Analysis]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economy*, 1997, no. 3, pp. 6–17.
14. Popov S.V. *Organizatsiya khozyaystva v Rossii* [Organization of Economy in Russia]. Omsk: Kur'er Publ., 1999.
15. Samuel'son P. *Ekonomika*: v 2 t. [Economics: in 2 vols.]. Moscow: NPO «Algon» Publ., 1993.
16. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Russ. ed.: Smit A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov. Moscow: Sotsekgiz Publ., 1962).
17. Smith A. *The Theory of Moral Sentiments* (Russ. ed.: Smit A. Teoriya nravstvennykh chuvstv. Moscow: Respublika, 1997).
18. Williamson O.E. *The Economic Institutions of Capitalism* (Russ. ed.: Uil'yamson O.I. Ekonomicheskie instituty kapitalizma. SPb.: Lenizdat, 1996).
19. Chernyshyov S.B. *Banki bol'she ne nuzhny* [Banks Are No Longer Needed]. Available at: https://www.svoboda.org/a/27733562.html.
20. Chernyshyov S.B. *Institutsional'nye istiny: proizvoditel'nost'* [Institutional Truth: Economic Perfomrance]. Available at: http://expert.ru/2013/12/18/institutsionalnyie-istinyi.
21. Chernyshyov S.B. *Komu i zachem nuzhen blokcheyn* [Who and Why Needs Blockchain]. Available at: http://gefter.ru/archive/23542.
22. Chernyshyov S.B. *Proektnoe sofinansirovanie: klyuch k modernizatsii proizvodstva i vozobnovleniyu rosta* [Shared Investing: The Key to the Modernization of Production and the Resumption of Growth]. Available at: http://expert.ru/2015/05/15/proektnoe-sofinansirovanie.
23. Chernyshyov S.B *Revolyutsiya ekonomicheskikh tekhnologiy* [Revolution of Economic Technologies]. Available at: http://expert.ru/expert/2016/42/revolyutsiya-ekonomicheskih-tehnologij.
24. Chernyshyov S.B. *Tekhnoekonomika* [Technoeconomy]. Available at: http://ipe-lab.com/articles/218.
25. Chernyshyov S.B *Tsepi dlya sobstvennikov. Chto mozhet dat' blokcheyn rossiyskoy ekonomike* [Chains for Owners. What Can the Russian Economy Give to Blockchain?]. Available at: https://lenta.ru/articles/2016/09/22/blockchain_revolution.
26. Shaykhutdinov R.G. *Okhota na vlast'* [Hunting for Power]. Moscow: MIDI PRINT Publ., 2005.
27. Cheung St. *Will China Go Capitalist? An Economic Analysis of Property Rights and Institutional Change*. L.: Institute of Economic Affairs, 1986.
28. Commons J.R. Institutional Economics. *American Economic Review*, 1931, vol. 21, pp. 648–657.
29. Demsetz H. Cost of Transacting. *Quarterly Journal of Economics*, 1968, vol. 81, pp. 33–53.

Библиографическая ссылка: Суходолов А.П., Берёзкин Ю.М. От институциональной экономики к платформенной // Управленец. 2018. Т. 9. №3. С. 8–13. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-2.

For citation: Sukhodolov A.P., Beryozkin Yu.M. From the Institutional to the Platform Economy. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 8–13. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-2.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

ПОНОМАРЕВА Светлана Ивановна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-52
E-mail: kafedra_ekonomic@mail.ru

Нормативные установки поведенческой экономики и формы «поведенческой» политики

Ключевые слова

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА
НОРМАТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА
ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА
НОВЫЙ ПАТЕРНАЛИЗМ
«ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ» ПОЛИТИКА

Аннотация

Статья посвящена исследованию актуальной научно-практической проблемы – поведенческой экономики и ее нормативной программы. Аналитический обзор теоретических подходов экономистов к вопросу формирования новой нормативной модели экономической политики позволяет автору выявить теоретико-методологические основания нормативного поворота в экономической науке. Автором критически оценивается научная дискуссия, предметом которой является поведенческая экономика и ее нормативные аспекты. Особое внимание уделено модификации предположения о рациональности индивидов. Изложен методологический подход экономической науки к анализу теории рационального выбора. Рассмотрены нормативные программы поведенческой экономики, и прежде всего выработка нормативных рекомендаций, адресованных государству. Оценивается нормативная программа «нового» патернализма и предлагаемые инструменты государственного вмешательства в экономику. Показаны перспективы нормативного поворота в свете современного развития поведенческой и экспериментальной экономики. Предлагаемый обзор теоретических подходов к исследуемой проблеме позволяет автору сделать вывод, что нормативный поворот в экономической науке имеет прикладное значение, поскольку во многом обусловливает практику государственного регулирования.

JEL classification

B50, D0, D60

ВВЕДЕНИЕ

Поведенческая экономика и ее нормативная программа – одно из направлений модернизации неоклассической теории – активно обсуждается в мировой экономической и бихевиористской литературе [1; 30; 34; 36]. Без публикаций по экспериментальной и поведенческой экономике в последние годы не обходится ни один мировой экономический журнал[1].

Перспективы нормативного поворота в свете современного развития поведенческой и экспериментальной экономики рассматриваются и в российской научной литературе, включая дискуссию на страницах журналов «Вопросы экономики», «Общественные науки и современность», «Политическая наука» и др. (В. Автономов, Е. Балацкий, Р. Гринберг, Р. Капелюшников, С. Кирдина, А. Либман, А. Рубинштейн и др. [2; 4–6; 10; 12; 14].

Можно очертить круг проблем, дискутируемых в научной литературе, с точки зрения нормативного анализа: мотивация государственной активности и ее связи с патернализмом; разработка набора критериев, позволяющих оценивать государственные институты и политику; нормативные установки «патера» и действия, направленные на приобщение общества к нормам. Публикации открывают возможность для дальнейшей дискуссии и анализа процесса интеграции поведенческой экономики в нормативный анализ, а также для формирования новой нормативной модели для анализа экономической политики. Однако нормативные аспекты поведенческой экономики разработаны, на наш взгляд, недостаточно полно.

В рамках настоящей публикации предпринята попытка охарактеризовать теоретические подходы экономистов по вопросам разработки нормативной программы поведенческой экономики, позволяющей выработать рекомендации, адресованные государству или политическим партиям. В статье рассматриваются перспективы нормативного поворота в экономической науке в свете современного развития поведенческой и экспериментальной экономики, а также анализируются критерии, на основе которых осуществляется оценка государственной политики с точки зрения нормативной программы поведенческой экономики – «нового» патернализма [8; 10; 11; 18; 20; 25].

Сегодня еще нельзя говорить о консенсусе во взглядах экономистов на проблему формирования нормативной модели экономической политики, поскольку среди профессионалов дискуссия продолжается. Мы не ставим цель провести обзор всех существующих концепций нормативного поворота и назвать «истинную», а остановимся на основных концепциях ведущих зарубежных и российских исследователей, определяющих направление соответствующих научных диспутов.

Предлагаемый в статье обзор теоретических подходов к данному вопросу позволит определить теоретические, методологические и прикладные основы критической оценки поведенческой экономики и ее нормативной программы – «нового» патернализма. Развернувшаяся на страницах отечественных научных журналов дискуссия, предметом которой является нормативный поворот экономической науки, имеет также и прикладное значение, поскольку во многом обусловливает практику государственного регулирования.

НОРМАТИВНЫЙ ПОВОРОТ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

В экономической науке вопрос рациональности принимаемых решений и поведения экономических агентов имеет, как известно, позитивный и нормативный аспекты. Однако дискуссия во-

[1] В том числе такие, как «Econometrica», «American Economic Review», «Journal of Economic Perspectives», «Journal of Political Economy», «Quarterly Journal of Economics», «Economic Journal». Появился целый ряд специализированных академических изданий, например, «Journal of Behavioral Decision Making», «Journal of Economic Behavior and Organization», «Journal of Risk and Uncertainty», «Journal of Economic Psychology», «Experimental Economics», «Journal of Psychology and Markets» и др.

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 3

Normative Frames of Behavioural Economics and Forms of "Behavioural" Policy

Svetlana I. PONOMARYOVA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Political Economy Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-52
E-mail: kafedra_ekonomic@mail.ru

Keywords

RATIONAL CHOICE THEORY
NORMATIVE ECONOMICS
BEHAVIOURAL ECONOMICS
NEW PATERNALISM
"BEHAVIOURAL" POLICY

Abstract

The paper investigates a topical scientific-practical problem of behavioural economics and its normative frames. Analytical review of economists' theoretical approaches to the issue of forming a new normative model of economic policy allows the author to reveal the theoretical-methodological foundations of the normative switch in the economic science. The author critically assesses the scientific discussion about behavioural economics and its normative aspects and pays special attention to modifying the assumption about the rationality of individuals. The article provides a methodological approach to the analysis of rational choice theory and considers normative programmes of behavioural economics, primarily the development of normative guidelines for the state. The paper looks at the normative programme of the "new" paternalism and the proposed tools of government intervention in the economy. It discusses the prospects for the normative switch in the light of modern development of behavioural and experimental economics. The given review of theoretical approaches to the problem under consideration allows the author to conclude that the normative switch in economics is of applied importance, since it largely determines the practice of government regulation.

JEL classification

B50, D0, D60

круг известной дихотомии нормативного и позитивного в теории рационального выбора продолжается в научной литературе и сегодня [17; 21; 27].

Традиционно теория рационального выбора (ТРВ), излагаемая неоклассиками, рассматривается как позитивная научная теория, которая описывает и объясняет поведение экономических агентов (Дж. Невилл Кейнс, Л. Роббинс и М. Фридмен) [17; 27]. Мнение о возможной нормативной интерпретации ТРВ высказывалось уже в 1950–1960-е годы, хотя теория рационального выбора по-прежнему считалась позитивной. Более того, ряд экономистов полагали, что теория рационального выбора является нормативной теорией рациональности, но давались разные описания норм (М. Алле, Д. Эльсберг, Дж. Маршак). Наряду с другими экономистами они рассматривали нормативную интерпретацию только в отношении теории ожидаемой полезности (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн) [7; 26]. Важно, на наш взгляд, в этой связи отметить теорию игр Дж. Нэша, который выделял в качестве ограничений рациональности экономических агентов несовершенную, неэффективную институциональную среду в условиях неопределенности. Однако эти авторы оставались тогда в меньшинстве.

Одной из первых попыток обсуждения нормативных проблем в современной экономической науке является экономическая теория благосостояния[1]. Данная теоретическая концепция основана на нормативном подходе к экономике, который предполагает определение экономического оптимума и выработку соответствующих рекомендаций государству [7; 26; 27]. При этом важно подчеркнуть, что теория благосостояния не просто традиционно нормативная теория в рамках неоклассики, она является этически нормативной.

Условием рационального поведения индивида в экономике благосостояния выступают два принципа – методологический субъективизм австрийской школы (индивидуальные предпочтения принимаются как данные) и методологический индивидуализм неоклассической школы (индивид выбирает вариант поведения, оптимизирующий его благосостояние). Стандартная модель благосостояния, предложенная в рамках данной концепции, основана на однозначно определенной функции полезности (или порядке предпочтений) и зависит от личного потребления рационального индивида.

Нормативный подход экономики благосостояния основывается на том утверждении, что предпочтения трактуются как данные (принцип методологического субъективизма австрийской школы), а степень их удовлетворения является нормативным стандартом, позволяющим оценить благосостояние любого индивида. Следовательно, критерием нормативности становится полнота удовлетворения индивидуальных предпочтений, а благосостояние общества рассматривается как агрегат благосостояния индивидов [1; 7; 24].

Таким образом, мерой качества экономической политики в экономике благосостояния выступает индивидуальная полезность или удовлетворенность, трактуемая в традициях раннего утилитаризма (И. Бентам, Ф. Эджуорт). Соответственно, корректная с нормативной точки зрения метрика общественного благосостояния – это испытанная на опыте гедоническая полезность, которая рассматривается как аффект. Таким образом, сохраняется преобладающий

[1] На самом деле одним из первых исследователей в области того, что сейчас мы бы назвали поведенческим подходом к самоконтролю, был Адам Смит. Основной текст Смита о том, что мы сейчас называем поведенческой экономикой, можно найти в его ранней работе «Теория нравственных чувств», опубликованной в 1759 г. Именно в этой книге Смит рассуждал о самоконтроле. Он проявил проницательность, когда изложил тему борьбы или конфликта между нашими «страстями» и тем, что он называл «беспристрастным зрителем». Основная идея Смита заключалась в том, что человеческие страсти миопичны, близоруки. Проблема, как он выразился, состояла в том, что удовольствие, которое мы можем получить через десять лет, интересует нас очень мало в сравнении с тем, чем мы можем насладиться уже сегодня. В силу своих философских убеждений А. Смит отождествляет нормативное с нравственным, этическим [1; 24].

характер гедонического опыта в оценке полезности, характерного для концепции утилитаризма.

В стандартной теории благосостояния индивидуальная полезность как мера качества экономической политики возможна, так как речь идет о рациональном индивиде с четкой структурой предпочтений. Соответственно экономика благосостояния находилась в оппозиции к политике государства, которая ограничивает свободу выбора индивидов. Действительно, если потребитель всегда действует рационально, то вмешательство государства может нанести ущерб улучшению его благосостояния. Ограничение свободы выбора индивида позволительно при условии, если вмешательство государства имеет целью улучшить положение других индивидов, и прямое вторжение в принимаемые индивидами решения расценивается как недопустимое (В. Парето, П. Самуэльсон, Н. Калдор, Дж. Хикс) [7. С. 241–246, 249–250]. В своем большинстве представители экономики благосостояния предлагают набор нормативных критериев, в котором «благосостояние индивида» (например, критерий Парето) является главным показателем эффективности действия любых экономических институтов и политик [7. С. 251–254].

Последующая критика неоклассического допущения о рациональном выборе связана с работами Дж. Катона, Г. Саймона, которых относят к представителям «старого» патернализма [7. С. 641–645, 651–652]. Г. Саймон уже в 60-е годы XX века сформулировал теорию «ограниченной рациональности», которая применяется в его нормативных рекомендациях. Изучая практику принятия управленческих решений, Саймон показал, что люди действуют в пределах ограниченной рациональности, так как в эмпирической действительности они руководствуются не теоретическими положениями о наибольшей целесообразности и полезности, а ведут себя ситуативно [21; 22; 32; 33].

Представители «старого» патернализма заменяют предпочтения и интересы индивидов предпочтениями «опекуна», т.е. государства, которое, как они полагают, лучше знает, в чем заключается благо человека. Критики теории ограниченной рациональности отмечают, что в этом случае индивид может потерять свободу выбора [21; 22; 32; 33].

Для того чтобы получить более реалистичную картину индивидуальных предпочтений, необходимо учитывать многомерность субъективного благополучия, что потребует применения более сложных концептуальных средств. Современное сообщество экономистов выработало новые подходы к проблеме рациональности, и можно утверждать, что большинство профессионалов считает теорию рационального выбора нормативной теорией поведения индивидов и в этом заключается принципиальное отличие от традиционного взгляда неоклассиков [17. С. 7; 18. С. 8–9; 27. С. 52, 55–59].

Это изменение, как отмечается в научной литературе, явилось результатом критики неоклассической теории рационального выбора со стороны представителей поведенческой экономики и экспериментальной психологии. Данный процесс в научном сообществе обозначен как нормативный поворот, что означает склонность все большего числа экономистов рассматривать теорию рационального выбора в качестве нормативной теории рациональности [27. С. 65, 72].

Итак, если признать, что теория рационального выбора нормативная теория, то соответственно должны были произойти изменения и в экономике благосостояния, которые получили название «новая» экономика благосостояния. «Нормативный поворот», о котором сегодня говорят экономисты, был обусловлен прежде всего развитием поведенческой экономики, которая выявила наличие систематических отклонений реального поведения людей от поведения экономических агентов, предполагаемого теорией. Нормативная программа новой поведенческой экономики – «новый» патернализм – опирается на идеи поведенческой экономики и существенно отличается от «старого» патернализма по нормативным установкам и формам рекомендуемого государственного регулирования. Соответственно, нормативный поворот в экономической теории выступает как набор политических рекомендаций («подталкивание») индивиду со стороны государства [10; 11; 27].

ПАТЕРНАЛИЗМ И ФОРМЫ «ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ» ПОЛИТИКИ

Нормативная интерпретация теории рационального выбора характерна для экспериментальной психологии и тех разделов экономической науки, на которые она повлияла: поведенческая экономика, нейроэкономика, экспериментальная экономика. Для нашего анализа проблемы важно оценить нормативные установки поведенческой экономики, определить критерии нормативной установки «патера» и рассмотреть его действия, направленные на приучение общества к нормам.

Главный методологический прием поведенческой экономики – отказ от методологического субъективизма австрийской школы (индивидуальные предпочтения принимаются как данные). Позиция «нового» патернализма принципиально иная: индивиды не в состоянии повысить уровень субъективного благополучия из-за возможных когнитивных и поведенческих ограничений.

Бихевиористы утверждают, что отклонения фактического поведения от нормативной модели рационального выбора слишком многочисленны, чтобы их игнорировать (это показали эмпирические исследования). Бихевиористская литература фиксирует разнообразие когнитивных и поведенческих ошибок, не позволяющих человеку увидеть весь спектр возможных решений, и этот список постоянно пополняется [1; 9; 24; 28].

Соответственно делается вывод важный для обоснования государственной политики и определения критериев ее рациональности. Выявление многочисленных поведенческих «иррациональностей», по мнению бихевиористов, является результатом сосуществования в психике индивидов разнообразных и порой несовместимых предпочтений (множество Я). Более того, они полагают, что люди плохо представляют свои интересы и могут действовать вопреки им. Представители нейроэкономики даже постулируют наличие в человеческом мозгу «дуализма желаний и предпочтений», так как за «желания» отвечает одна подсистема мозга, а за «предпочтения» – другая, в результате чего выбор человека нередко не согласуется с его желаниями [28].

Итак, какие предпочтения считать истинными с точки зрения «патера»? Видимо, те, которые присущи рациональному индивиду, имеющему полную информацию, неограниченные когнитивные способности и не страдающему от недостатка воли. «Патеру» предлагается провести мысленный эксперимент: что бы выбрал человек, если бы был полностью рационален. Это и есть, по мнению поведенческих экономистов, нормативный стандарт, который определяет критерий оценки государственной «опеки» индивида [10; 11; 20].

Таким образом, в теории «нового» патернализма нормативным стандартом выступают субъективные предпочте-

ния самих индивидов, а государство-патерналист только помогает им достичь этого. Государственный контроль, не ограничивая выбор индивидов, может повышать их благосостояние. Этот вывод содержался в книге Р. Талера и К. Санстейна «Подталкивание: как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье», в которой авторы вводят ставшее ключевым понятие «подталкивание» (nudge) для обозначения и поведенческой экономики, и ее нормативной программы [24; 25; 35]. Психологические принципы такого подталкивания анализируются в общеизвестной бихевиористской литературе (Д. Канеман, А. Тверски) [8; 9; 30; 31].

В экономической литературе продолжаются научные дискуссии, участники которых обсуждают такие актуальные проблемы, как: возможна ли деятельность государства, не обусловленная патернализмом? могут ли нормативные установки «патера» носить негативный характер? Участники дискуссий высказывают разные мнения по этой, на наш взгляд сложной, теме, обсуждение которой выходит за рамки данной статьи.

Таким образом, позиция, которую представители поведенческой экономики занимают по отношению к традиционной модели рационального поведения, является двойственной: в качестве дескриптивной теории они ее не принимают, а в качестве нормативного идеала сохраняют и настаивают на ее безусловной значимости [18; 27]. В нормативной программе «нового» патернализма государственное вмешательство превращается в инструмент, с помощью которого государство приближает поведение ограниченно рациональных индивидов к теоретическому идеалу полной рациональности. Ограниченно рациональные индивиды соответственно становятся неограниченно рациональными.

Таким образом, в «новой» экономике благосостояния нормативный поворот предполагает формирование комплекса рекомендаций государству и социальным институтам при принятии различных решений. Основную идею поведенческой экономики – политику мягкого «подталкивания» – можно назвать оригинальным вкладом ее представителей в практику государственного регулирования. Эта идея существует в нескольких версиях патернализма, широко представленных в зарубежной и отечественной научной литературе.

Речь идет прежде всего о «новой» экономике благосостояния и «либертарианском патернализме» (Санстейн, Талер). «Либертарианский патернализм» в соответствии с предложенной нормативной программой улучшения благосостояния индивидов предполагает использование государством таких мер, которые будут «подталкивать туда, где легче всего приобрести и сложнее всего навредить» [25; 34–36]. «Либертарианский патернализм» представляет собой только одну из логик государственного вмешательства.

Проведение политики «асимметричного патернализма», как полагают поведенческие экономисты, помогает ограниченно рациональным индивидам избежать серьезных ошибок при принятии решений, не нанося ущерба рациональным людям («мягкое» регулирование) [10; 11; 20]. Отметим, что эти два подхода во многом схожи: сторонники «либертарианского» и «асимметричного патернализма» полагают, что «патер» способен подтолкнуть людей действовать так, как действовал бы рациональный индивид. Существует обширная литература, в которой критически рассматриваются серьезные недостатки «либертарианского» и «асимметричного патернализма», к примеру, «подталкивание» может осуществляться политиками в собственных интересах [10; 11; 20].

В российской экономической литературе ведется активное обсуждение теоретико-методологических проблем поведенческой теории и определения ее места в системе экономических наук. Некоторые авторы уже предпринимают попытки разработать собственную концепцию мотивации государственной активности в рамках концепции социального либерализма. Так, А. Рубинштейном совместно с Р. Гринбергом разработана концепция экономической социодинамики [5]. Затем эта идея авторов трансформировалась в концепцию социального либерализма и теорию опекаемых благ. А. Рубинштейн в многочисленных публикациях не просто обосновал свою концепцию, но и ведет активную дискуссию с оппонентами. В связи с оценкой концепции А. Рубинштейна участники дискуссии рассматривают проблемы методологии экономической науки; публикации на страницах научных журналов, на наш взгляд, повышают ее теоретико-методологическую значимость. Особое внимание в ходе обсуждений уделяется либертарианству, в том числе дается общая характеристика либертарианства и либертарианской модели применительно к экономике России [3; 4. С. 20–31; 15. С. 43–46].

Для нашего исследования представляет интерес классификация разновидностей патернализма в российской научной литературе. А. Рубинштейн предлагает упорядочить разновидности патернализма по такому параметру, как склонность человека к свободе. Соответственно выделяется архаичный, мериторный, либертарианский, асимметричный и консоциативный патерналим [20. С. 26–28]. С данной классификацией патернализма согласны и другие авторы [4; 12; 13], хотя на страницах журналов представлена и научная критика этой концепции [14; 23; 29].

Н. Плискевич, А. Рубинштейн и ряд других авторов рассматривают еще один вид – архаичный патернализм и особенности его проявления в российской действительности. Архаичный патернализм – «отцовская забота» государства о гражданах, крайняя позиция, когда ценность свободы минимальна. Н. Плискевич полагает, что архаизм патернализма во многом вытекает из архаизма институциональной структуры, сложившейся в стране. По ее мнению, в России до сих пор сохраняются элементы архаичного патернализма, хотя он приобрел и более современные формы [16. С. 17–28].

А. Рубинштейн и Р. Гринберг в своей концепции социального либерализма и теории опекаемых благ активно используют понятие мериторного патернализма, ссылаясь в первую очередь на работы Р. Масгрейва (1959 г.). Для мериторного патернализма характерно признание множественности «Я», формирование установок «патера» («правящее большинство») и формирование соответствующей институциональной среды (субсидии, налоги).

Кроме названных разновидностей патернализма российские исследователи выделяют консоциативный патернализм, отличие которого от мериторного и «нового» патернализма, по их мнению, заключается в дополнительном «подключении» институтов консоционализма, которые позволяют обеспечить реализацию одного из фундаментальных принципов либеральной демократии. Иначе говоря, дополняя свободу потребительского выбора, институты консоциативного патернализма обеспечивают либерализацию самой процедуры формирования нормативных установок, увеличивая тем самым свободу людей на более высоком уровне [19; 20. С. 26].

Набор форм «поведенческой» политики представляет собой не только новые рекомендации со стороны госу-

дарства, но и множество привычных методов государственного регулирования, включая совокупность законодательных и административных запретов. В данной публикации мы не анализируем прикладные проблемы реализации этих инструментов, так как этот вопрос требует самостоятельного рассмотрения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В экономической литературе до сих пор активно обсуждается вопрос о нормативных основаниях разных версий «нового» патернализма и формах «поведенческой» политики. Мы поддерживаем позицию тех экономистов, которые утверждают, что должна сформироваться область экономической науки, которая сможет дать ответ на нормативные вопросы. Проблема нормативного поворота в экономической науке остается предметом наиболее острых теоретических и методологических споров. Согласимся с участниками дискуссии по поводу известной дихотомии нормативного и позитивного в экономическом анализе, которые предлагают интерпретировать теорию рационального выбора как нормативную теорию рациональности, т.е. теорию того, как нужно себя вести, чтобы быть рациональным.

Проведенный критический анализ нормативной программы поведенческой экономики позволил автору сделать вывод, что поведенческая экономика и «новый» патернализм являются одной из распространенных, но далеко не однозначных концепций современной экономической науки. Концепция поведенческой экономики подвергается справедливой критике со стороны российских экономистов (см., например, 11. С. 32–43; 14. С. 35–36]), но необходимо оценить ее вклад в развитие экономической науки и практику государственного регулирования. Соответственно, нами рассмотрены идеи и методология, выработанные поведенческой экономикой, а также нормативные рекомендации, адресованные государству. Формирование новой нормативной модели экономической политики предполагает проведение нормативного анализа, т.е. оценки результатов функционирования тех или иных политик и институтов, исходя из набора заданных критериев. Поиск критериев, в том числе эмпирических, является, на наш взгляд, важнейшей задачей поведенческой экономики и «нового» патернализма.

Отметим, что поведенческая экономика не претендует на объяснение рационального выбора, она лишь исследует субъективный процесс принятия решений в ситуации неопределенности и предоставляет модель, которая дает точную картину поведения человека. Мы согласны с тем, что это важный вклад в теорию и методологию экономической науки.

В статье рассмотрены теоретические основания санкционирования государственного вмешательства («подталкивание») в поведение ограниченно рационального индивида. Поведенческими экономистами выделен, на наш взгляд, актуальный нормативный стандарт оценки государственного вмешательства, т.е. определена мера качества экономической политики. Таким образом, многие выводы поведенческой экономики в нормативном плане могут быть использованы для анализа и оценки государственной политики повышения благосостояния отдельных индивидов и общества в целом. ■

Библиографическая ссылка: Пономарева С.И. Нормативные установки поведенческой экономики и формы «поведенческой» политики // Управленец. 2018. Т. 9. №3. С. 14–19. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-3.

For citation: Ponomaryova S.I. Normative Frames of Behavioural Economics and Forms of “Behavioural” Policy. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 14–19. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-3.

Источники

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spintus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой. М.: Юнайтед Пресс, 2010.
2. Автономов В. Абстракция – мать порядка? // Вопросы экономики. 2016. №4. С. 4–23.
3. Автономов В.С. На какие свойства человека может опереться экономический либерализм // Вопросы экономики. 2015. №8. С. 5–24.
4. Балацкий Е.В. Институциональные особенности либертарианской модели экономики // Общественные науки и современность. 2014. №4. С. 18–32.
5. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Индивидуум & государство: экономическая дилемма. М.: Весь мир, 2013.
6. Дятел Е.П., Голомолзина Н.В. Ценность альтернативы (в порядке обсуждения статьи В. М. Ефимова «Исходный институционализм и экономическое образование») // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. №3(59). С. 6–12.
7. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2010.
8. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро: пер. с англ. М.: АСТ, 2014.
9. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. №4. С. 31–42.
10. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Ч. 1 // Вопросы экономики. 2013. №9. С. 66–90.
11. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Ч. 2 // Вопросы экономики. 2013. №10. С. 28–46.
12. Кирдина С.Г. Методологический институционализм и мезоуровень социального анализа // Социс. 2015. №12. С. 51–59.
13. Курбатова М.В., Левин С.Н. Методологические альтернативы «экономического мейнстрима»: сравнительная характеристика // Общественные науки и современность. 2013. №5. С. 76–89.
14. Либман А.М. Социальный либерализм, общественный интерес и поведенческая экономика // Общественные науки и современность. 2013. №1. С. 27–38.
15. Мельник Д.В. Концепция социального либерализма на «рынке идей» современной России // Общественные науки и современность. 2015. №2. С. 43–53.
16. Плискевич Н.М. Архаичный патернализм как органическая часть системы «власть-собственность» // Общественные науки и современность. 2018. №1. С. 17–32.
17. Пономарева С.И. Формирование нового типа рациональности в экономическом знании // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. №2(58). С. 6–11.
18. Пономарева С.И., Юшкова Т.А. Нормативная программа поведенческой экономики: соотношение индивидуального и общественного блага // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. №1(69). С. 5–13.
19. Рубинштейн А.Я. Опекаемые блага в оптике сравнительной методологии. М.: Ин-т экономики РАН, 2013.
20. Рубинштейн А.Я. Социальный либерализм и консоциативный патернализм // Общественные науки и современность. 2016. №2. С. 5–32.
21. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 16–38.
22. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли: в 2 т. / под общ. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. Т. 2. Теория фирмы.
23. Тамбовцев В.Л. Общественные блага и общественные интересы: есть ли связь? // Вопросы экономики. 2014. №11. С. 25–40.
24. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Эксмо, 2018.

25. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / пер. с англ. Е. Петровой; науч. ред. С. Щербаков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.

26. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада. М.: ИНФРА-М, 2015.

27. Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. 2012. № 10. С. 52–73.

28. Шаститко А.А. Поведенческая экономика: применение методов когнитивной психологии в экономике // Общественные науки и современность. 2016. № 2. С. 132–141.

29. Якобсон Л.И. Социальная политика ювенального общества // Общественные науки и современность. 2016. № 1. С. 90–102.

30. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47. № 2. P. 263–291.

31. Kahneman D., Tversky A. (eds.). Choices, values and frames. N.Y.: Cambridge University Press, 2000.

32. Simon H.A. A Behavioural Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Ekonomics. 1955. Vol. 69. No. 1. P. 99–118.

33. Simon H.A. Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Social Setting. N.Y.: Wiley, 1971.

34. Sunstein C., Thaler R. Libertarian paternalism is not an oxymoron // University of Chicago Law Review. 2003. Vol. 70. P. 1159–1202.

35. Sunstein C., Thaler R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. New Haven: Yale University Press, 2009.

36. Thaler R. Mental Accounting and Consumer Choice // Marketing Science. 1985. Vol. 4. № 1. P. 199–214.

References

1. Akerlof G., Shiller R. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism* (Russ. ed.: Spintus Animalis, ili kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyaet ekonomikoy. Moscow: Yunayted Press, 2010).

2. Avtonomov V. Abstraktsiya – mat' poryadka? [Abstraction as a Mother of Order?]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economy*, 2016, no. 4, pp. 4–23.

3. Avtonomov V.S. Na kakie svoystva cheloveka mozhet operet'sya ekonomicheskiy liberalizm [Which Human Qualities Can Economic Liberalism Be Based On?]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economy*, 2015, no. 8, pp. 5–24.

4. Balatskiy Ye.V. Institutsional'nye osobennosti libertarianskoy modeli ekonomiki [Institutional Features of the Libertarian Model of the Economy]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2014, no. 4, pp. 18–32.

5. Grinberg R.S., Rubinshteyn A.Ya. *Individuum & gosudarstvo: ekonomicheskaya dilemma* [Individual and the State: An Economic Dilemma]. Moscow: Ves' mir Publ., 2013.

6. Dyatel Ye.P., Golomolzina N.V. Tsennost' al'ternativy (v poryadke obsuzhdeniya stat'i V.M. Yefimova «Iskhodnyy institutsionalizm i ekonomicheskoe obrazovanie») [The Importance of Alternative (discussing the article of V. M. Yefimov "Original Institutionalism and Economic Education")]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2015, no. 3(59), pp. 6–12.

7. Avtonomov V., Anan'in O., Makasheva N. (eds.) *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy* [History of Economic Studies]. Moscow: INFRA-M Publ., 2010.

8. Kahneman D. *Thinking, Fast and Slow* (Russ. ed.: Kaneman D. Dumay medlenno... reshay bystro. Moscow: AST, 2014).

9. Kaneman D., Tverski A. Ratsional'nyy vybor, tsennosti i freymy [Rational Choice, Values and Frames]. *Psikhologicheskiy zhurnal – The Journal of Psychology*, 2003, no. 4, pp. 31–42.

10. Kapelyushnikov R. Povedencheskaya ekonomika i «novyy» paternalizm. Ch. 1 [Behavioural Economics and New Paternalism. Part 1]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economy*, 2013, no. 9, pp. 66–90.

11. Kapelyushnikov R. Povedencheskaya ekonomika i «novyy» paternalizm. Ch. 2 [Behavioural Economics and New Paternalism. Part 2]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economy*, 2013, no. 10, pp. 28–46.

12. Kirdina S.G. Metodologicheskiy institutsionalizm i mezouroven' sotsial'nogo analiza [Methodological Institutionalism and the Meso-Level of Social Analysis]. *Sotsis*, 2015, no. 12, pp. 51–59.

13. Kurbatova M.V., Levin S.N. Metodologicheskie al'ternativy «ekonomicheskogo meynstrima»: sravnitel'naya kharakteristika [Methodological Alternatives to the "Economic Mainstream": Comparative Characteristic]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2013, no. 5, pp. 76–89.

14. Libman A.M. Sotsial'nyy liberalizm, obshchestvennyy interes i povedencheskaya ekonomika [Social Liberalism, Public Interest and Behavioural Economics]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2013, no. 1, pp. 27–38.

15. Mel'nik D.V. Kontseptsiya sotsial'nogo liberalizma na «rynke idey» sovremennoy Rossii [The Concept of Social Liberalism in the "Mmarket of Ideas" of Modern Russia]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2015, no. 2, pp. 43–53.

16. Pliskevich N.M. Arkhaichnyy paternalizm kak organicheskaya chast' sistemy «vlast'-sobstvennost'» [Archaic Paternalism as an Organic Part of the System "Power-Oownership"]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2018, no. 1, pp. 17–32.

17. Ponomareva S.I. Formirovanie novogo tipa ratsional'nosti v ekonomicheskom znanii [Formation of a New Type of Rationality in Economic Knowledge]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2015, no. 2(58), pp. 6–11.

18. Ponomareva S.I., Yushkova T.A. Normativnaya programma povedencheskoy ekonomiki: sootnoshenie individual'nogo i obshchestvennogo blaga [Normative Program of Behavioural Economics: Balancing Individual and Public Good]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2017, no. 1(69), pp. 5–13.

19. Rubinshteyn A.Ya. *Opekaemye blaga v optike sravnitel'noy metodologii* [Trusted goods in the optics of comparative methodology]. Moscow: Institute of Economics of the RAS, 2013.

20. Rubinshteyn A.Ya. Sotsial'nyy liberalizm i konsotsiativnyy paternalizm [Social Liberalism and Consociative Paternalism]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2016, no. 2, pp. 5–32.

21. Saymon G. Ratsional'nost' kak protsess i produkt myshleniya [Rationality as a process and product of thinking]. *THESIS*, 1993, no. 3, pp. 16–38.

22. Saymon G. Teoriya prinyatiya resheniy v ekonomicheskoy teorii i nauke o povedenii [The Theory of Decision-Making in Economic Theory and the Science of Behaviour]. In: Galperin V.M. (ed.) *Vekhi ekonomicheskoy mysli* [Milestones of Economic Thought]. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola Publ., 2000. In 2 vols. Vol. 2. Teoriya firmy [Theory of the Firm].

23. Tambovtsev V.L. Obshchestvennye blaga i obshchestvennye interesy: est' li svyaz'? [Public Goods and Public Interests: Is There a Connection?]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economics*, 2014, no. 11, pp. 25–40.

24. Thaler R. *Novaya povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi narushayut pravila traditsionnoy ekonomiki i kak na etom zarabotat'* [New Behavioural Economics. Why Do People Violate the Rules of the Traditional Economy and How to Make Money on It]. Moscow: Eksmo Publ., 2018.

25. Thaler R., Sunstein C. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (Russ. ed.: Taler R., Sansteyn K. Nudge. Arkhitektura vybora. Kak uluchshit' nashi resheniya o zdorov'e, blagosostoyanii i schast'e. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2017).

26. Khudokormov A.G. *Ekonomicheskaya teoriya: Noveyshie techeniya Zapada* [Economic Theory: The Newest Trends of the West]. Moscow: INFRA-M Publ., 2015.

27. Hands W. Normativnaya teoriya ratsional'nogo vybora: proshloe, nastoyashchee i budushchee [Normative Rational Choice Theory: Past, Present, and Future]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economics*, 2012, no. 10, pp. 52–73.

28. Shastitko A.A. Povedencheskaya ekonomika: primenenie metodov kognitivnoy psikhologii v ekonomike [Behavioural Economics: Application of Cognitive Psychology Methods in Economics]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2016, no. 2, pp. 132–141.

29. Yakobson L.I. Sotsial'naya politika yuvenal'nogo obshchestva [Social Policy of Juvenile Society]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2016, no. 1, pp. 90–102.

30. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 1979, vol. 47, no. 2, pp. 263–291.

31. Kahneman D., Tversky A. (eds.). *Choices, Values and Frames*. N.Y.: Cambridge University Press, 2000.

32. Simon H.A. A Behavioural Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Ekonomics*, 1955, vol. 69, no. 1, pp. 99–118.

33. Simon H.A. *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Social Setting*. N.Y.: Wiley, 1971.

34. Sunstein C., Thaler R. Libertarian Paternalism is not an Oxymoron. *University of Chicago Law Review*, 2003, vol. 70, pp. 1159–1202.

35. Sunstein C., Thaler R. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press, 2009.

36. Thaler R. Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 1985, vol. 4, no. 1, pp. 199–214.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

ГОРОХОВА Мария Евгеньевна
Аспирант кафедры экономической теории

Южный федеральный университет
344006, РФ, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105/42
Тел.: (863) 250-59-57
E-mail: mary4@bk.ru

Ресурсный потенциал экономики знаний

Ключевые слова

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ
КАПИТАЛ ОБРАЗОВАНИЯ
КАПИТАЛ ЗДОРОВЬЯ
ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Аннотация

В статье проанализирован ресурсный потенциал экономики знаний, определяющий ее возможное развитие. Зависимость экономического развития России от энергетических ресурсов, а также низкая инновационно-технологическая активность бизнеса предопределяют поиск направлений новых источников развития. В статье отражены результаты исследования человеческого капитала с позиций формирующейся в России экономики знаний наряду с инновационной системой и информационной инфраструктурой как императивами экономического развития, сущность которых также представлена в данной статье. Таким образом, в статье акцентируется, что человеческий капитал и знание в современных реалиях наряду с трудом, землей и капиталом выступают одними из экономических ресурсов в формирующейся экономике знаний. Способность создавать и поглощать знания, а также эффективно их использовать содействует созданию инноваций, достижению конкурентных преимуществ и экономической эффективности. Человеческий капитал, в свою очередь, определяет эффективность экономического развития. Поэтому также в статье проанализированы составляющие человеческого капитала – капитал здоровья и капитал образования.

JEL classification

B55, H51, H52

ВВЕДЕНИЕ

В структуре источников экономического развития Россия по энергетическим запасам занимает первое место в мире, по удельному весу производства и сферы услуг близка к развивающимся странам (находится между Китаем и Бразилией). При этом в промышленности создается примерно треть ВВП.

Тем не менее структура промышленного производства в России существенно отличается от других развитых стран преобладанием в ней добывающих отраслей и отраслей первичной переработки. Основные фонды изношены более чем на 50%, а затраты на разработку полезных ископаемых значительно выше, чем в других странах мира. Кроме того, налицо низкая развитость инфраструктуры. В российском экспорте преобладают традиционные виды услуг (туристические, транспортные и пр.), в мировом – информационно-коммуникационные, а доля России на мировом рынке технологий составляет примерно 0,3% (оборудование для атомных станций, оборудование для переработки ядерных отходов, коммерческие и некоммерческие запуски).

Затраты на инновации составляют всего 1,13% в структуре ВВП, в то время как в развитых странах в среднем не менее 5%[1]. Основным источником финансирования науки и инноваций выступает государственный бюджет. Россия инвестирует в инновации меньше Японии более чем в 9 раз, меньше Германии почти в 5 раз, Франции – в 3 раза. А средний возраст российского ученого составляет 47 лет[2].

Необходимость модернизации российской экономики еще в 2008 г. была обозначена Президентом Д. Медведевым в Программе развития как повышение конкурентоспособности российской экономики за счет институционального и инновационно-технологического развития. Тем не менее в настоящее время актуальность данной повестки не вызывает сомнения, поскольку не сформировался механизм, связывающий этапы создания и внедрения технологических инноваций. По нашему мнению, формирующаяся экономика знаний может способствовать возобновлению модернизационного курса на основе богатого человеческого капитала России.

Цель нашего исследования состоит в анализе ресурсного потенциала экономики знаний на основе его составляющих – человеческого капитала (капитала здоровья, капитала образования), инновационной системы и информационной инфраструктуры. Кроме того, нашей задачей является показать, что человеческий капитал и знание наряду с трудом, землей и капиталом выступают экономическими ресурсами в формирующейся экономике знаний, и то, что способность создавать, поглощать и эффективно использовать знания содействует созданию инноваций, достижению конкурентных преимуществ и экономической эффективности, а человеческий капитал, в свою очередь, определяет эффективность экономического развития.

Данная работа может быть полезна исследователям институциональной экономики, экономики здравоохранения, экономики образования, а также при разработке государственных программ экономического развития.

СУЩНОСТНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Для дальнейшего анализа человеческого капитала в контексте экономики знаний проведем сущностно-содержательный анализ понятия «знание». В широком смысле знание реализуется и проявляется через систему компонентов:

- систему образования, исследований и распространения знаний;
- общество с традициями, обычаями, культурой и поведенческими паттернами;
- субъектов предпринимательской деятельности, обладающих рыночным потенциалом, стратегиями развития, ме-

[1] Индикаторы науки: 2017: стат. сб. / Ю.Л. Войнилов, Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг и др. М.: НИУ ВШЭ, 2017.

[2] Там же.

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 3

Resource Potential of the Knowledge Economy

Mariya Ye. GOROKHOVA
Postgraduate of Economic Theory Dept.

South Federal University
344006, RF, Rostov-on-Don,
Bolshaya Sadovaya St., 105/42
Phone: (863) 250-59-57
E-mail: mary4@bk.ru

Keywords

RESOURCE POTENTIAL
KNOWLEDGE ECONOMY
HUMAN CAPITAL
EDUCATION CAPITAL
HEALTH CAPITAL
INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL

Abstract

The article analyses the resource potential of the knowledge economy which determines its possible development. The dependence of Russia's economic development on energy resources, as well as low innovative and technological activity of business, predetermine the search for directions for new sources of development. The paper provides the results of the study of human capital from the standpoint of the emerging knowledge economy in Russia, along with the innovation system and information infrastructure as imperatives of economic development, the essence of which is also presented in the article. Thus, the paper emphasizes that human capital and knowledge in modern realities, along with labour, land and capital, are among the most important economic resources in the emerging knowledge economy. The ability to create and absorb knowledge and use it effectively helps to create innovations, achieve competitive advantages and economic efficiency, and human capital, in turn, determines the effectiveness of economic development. The article also examines the components of human capital – the health capital and the education capital.

JEL classification

B55, H51, H52

тодами использования знаний и навыками их поглощения,

- государственных органов с общепринятой политикой.

Наряду с растущей значимостью знаний появляются новые экономические термины – «сетевая экономика», «цифровая экономика». Однако наиболее релевантной концепцией, описывающей восходящий тренд значимости знаний для эффективности социально-экономической системы, выступает, на наш взгляд, «экономика, основанная на знаниях», в основе которой находятся знания и информация как факторы производства. Терминологически «экономика, основанная на знаниях» введена в научный оборот в 1960 г. П. Ф. Друкером [10], который первоначально использовал термины «знания» и «общества знаний». «Экономика знаний», «информационная экономика», «цифровая экономика», «сетевая экономика», «новая экономика» рассматриваются как синонимы, а в настоящее время также используется термин «наукоемкая экономика». Таким образом, экономика знаний ассоциируется с новыми технологиями, инновациями и техническим прогрессом, что тесно связано с интернет-революцией. Однако единого, универсально приемлемого определения экономики знаний не существует.

Ренессанс идеи экономики знаний произошел в 90-е годы XX века в США и связан с бурным техническим прогрессом и внедрением инноваций.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, экономика знаний представляет собой производство, распространение и практическое использования знаний и информации. Таким образом, согласно этому определению, есть три этапа, которые являются основой экономического развития: производство, распределение и реализация[1].

Рассматривая экономику знаний с позиций макроэкономического и микроэкономического подхода, отметим, что в микроэкономике под экономикой знаний понимается предпринимательская деятельность, которая создает конкурентные преимущества за счет использования знаний. Макроэкономический подход трактует экономику знаний как приоритет сфер, связанных с обработкой информации, развитием науки, наукоемкой промышленности и информационного общества. Наиболее приемлемой теорией, связывающей инновации и предпринимательство, является теория Й. Шумпетера, описавшего генезис инноваций как процесс, состоящий из пяти комбинаций различных материальных компонентов, которые сочетаются с производственными мощностями индивида [16]:

1) внедрение на рынок совершенно новых видов продукции, и прежде всего одного нетрадиционного продукта, с которым потребители не знакомы и не могли купить его ранее;

2) внедрение совершенно новых технологий в процесс производства. Производственные инновации проявляются не только в снижении издержек производства, они благоприятно влияют на производительность и эффективность производства, а также уменьшают отрицательное воздействие на окружающую среду по сравнению с традиционными методами;

3) создание современного рынка, где планируется внедрение новой отрасли промышленности;

4) использование сырья или полуфабрикатов, поступающих из ранее неизвестных источников;

5) новая координация промышленности, такая как создание или перелом монопольного положения.

Данное понимание инноваций охватывает многие сферы производственного процесса и связано с экономическими, техническими и организационными изменениями. Й. Шумпетер обращает внимание на то, что инновации – это экономическое событие, а не процесс, связанный с созданием знаний. Результатом такого восприятия инноваций является

[1] OECD. The Knowledge-Based Economy, General Distribution, Organization for Economic Cooperation and Development. P.,1996.

уникальное и единовременное изменение [16].

Еще в 1962 г. К. Эрроу отметил, что знания от обычных товаров отличают свойства неконкурентности и относительной неисключаемости [8].

Таким образом, в экономике знаний, понимаемой как результат более быстрого распространения знаний на основе достижений в области информационно-коммуникационных технологий и растущей долгосрочной интенсивности знаний в экономике [7], человеческий капитал является базовым производственным ресурсом, поскольку экономика знаний оказывает значительный мультипликативный эффект на развитие всех отраслей экономики. Соответственно, решение задач социально-экономического развития России невозможно без финансирования и развития институтов и сфер, создающих человеческий капитал.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ: РОЛЬ СТРУКТУРНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ

По-нашему мнению, релевантным экономическим ресурсом России, способным ускорить экономическое развитие, выступает человеческий капитал, который рассматривается нами не только как инвестиции в человека, в образование и профессиональные компетенции, увеличивающие его работоспособность, поскольку существуют и другие факторы, влияющие на способность к труду, – уровень здоровья, качество жизни и пр.

Таким образом, с одной стороны, человеческий капитал – это совокупность навыков, непосредственно используемых в качестве фактора производства, при этом он может соединяться с физическим капиталом и неквалифицированной рабочей силой для производства продукции. Увеличение этих факторов приводит к росту общего объема производства и, следовательно, к экономическому росту. С другой стороны, роль человеческого капитала заключается в стимулировании технологических изменений, а формирование человеческого капитала представляет собой процесс создания и развития его компонентов в результате инвестирования в него. Поскольку инвестиции в человека представляют собой затраты денег, времени и труда, они должны приносить отдачу тем экономическим субъектам, которые осуществляют эти вложения.

Инвестиции в образование и здравоохранение являются основными в процессе формирования человеческого капитала, при этом выделяются две его главные составляющие: капитал образования и капитал здоровья. До недавнего времени считалось, что главным фактором формирования человеческого капитала является образование. Однако сегодня именно здоровье, на наш взгляд, выступает базовым и неотъемлемым компонентом человеческого капитала.

Так, анализ пяти основных статей расходов бюджетной системы в России 2017 г. показал, что здравоохранение получило больше четверти – 3,5 трлн р. (11% расходной части), при этом в федеральном бюджете на здоровье государством было запланировано 363 млрд р.[1]

Так же как и медицина, образование выглядит скромно в федеральном бюджете, но внушительно в консолидированном, с учетом региональных бюджетов. В общей сумме ассигнований на пять основных направлений бюджетной системы расходы на образование составили в 2017 г. 23,3%, или 3,1 трлн р. Это меньше, чем на здравоохранение, но больше, чем на оборону. И такое соотношение предполагается сохранить до 2019 г.[2]

Концепция «капитала здоровья» исследована М. Гроссманом, который понимает под капиталом здоровья актив, позволяющий его обладателю как можно дольше «использовать по назначению» свой человеческий капитал, т.е. это суммарное количество времени, которое человек может потратить, зарабатывая деньги и производя товары [12]. При этом капитал здоровья как особая категория человеческого капитала обладает следующими отличительными свойствами [11]:

- здоровье, в отличие от образования, невозможно полностью восстановить или приобрести за короткий срок. Кроме того, капитал здоровья может быть мгновенно уничтожен из-за возникновения непредвиденных происшествий, например, аварии или катастрофы;
- здоровье индивида нельзя увеличить сверх определенного уровня, обусловленного наследственностью или предрасположенностью к некоторым заболеваниям, в то время как уровень образования можно значительно повысить, получая новые знания, развивая навыки и умения;
- здоровье является капиталом человека даже при отсутствии его реализации, т.е. при отсутствии трудовой деятельности.

Структурно капитал здоровья можно разделить на две части: базовый и приобретенный. Первый представляет собой совокупность физиологических свойств индивида, получаемых им при рождении. Приобретенный капитал здоровья формируется при использовании физических свойств человека в процессе осуществления трудовой деятельности [6]. В течение жизни происходит амортизация приобретенного капитала. Замедлить данный процесс, а также продлить время функционирования человеческого капитала способны инвестиции в капитал здоровья. Затраты на здоровье, на его поддержку влияют на объем человеческого капитала лишь в той мере, в какой препятствуют его физическому износу и тем самым продлевают срок его службы [1].

Действительно, стремление улучшить качество жизни не только в настоящий момент, но и в будущем в результате формирования непрерывного потока благ, обеспечивающего реализацию способностей человека и соответствующего его потребностям, привело к формированию в современном обществе отношения к здоровью как к инвестиционному благу. Использование здоровья как элемента человеческого капитала в качестве инвестиционного ресурса предполагает накопление и воспроизводство капитала здоровья путем вложения средств в одни блага (спорт, здоровое питание, профилактическая медицина и т.д.) и отказа от других (табак, алкоголь и пр.) [2].

Институтами, обеспечивающими формирование и распространение знания, способов, навыков сохранения и накопления капитала здоровья, являются институты самосохранительного поведения индивида, корпоративной социальной ответственности и социальной ответственности государства. С помощью каждого из этих институтов достигается сохранение и накопление капитала здоровья на микро-, мезо- и макроуровне, обеспечивается как воспроизводство человеческого капитала в целом, так и его эффективное использование в интересах общественно-экономического развития [2].

По мнению И. Розмаинского, важнейшая причина «проедания» капитала здоровья в России связана с таким явлением, как шот-термизм и инвестиционная близорукость. Шот-термизм означает дисконтирование будущего по возрастающей, а не постоянной ставке дисконта. Инвестиционная близорукость подразумевает, что все агенты с некоторого порогового момента време-

[1] Исследование РБК: сколько Россия на самом деле тратит на своих граждан // РБК. 2016. 14 дек. URL: https://www.rbc.ru/economics/14/12/2016/584fd32e9a7947c251265ede.

[2] Там же.

Основные компоненты экономики знаний

ни исключают из рассмотрения будущие результаты [4; 5].

Таким образом, не только индивид рассчитывает на приобретение особых выгод в будущем при инвестировании в капитал здоровья (повышение продолжительности и качества жизни), но и фирма (повышение уровня образования работника и производительности труда, рост инвестиционной привлекательности и уровня капитализации предприятия, снижение издержек), а также государство (накопление интеллектуального капитала общества, качественное улучшение общественной среды, повышение уровня инвестиционной привлекательности страны и конкурентоспособности национальной экономики [3].

Другими компонентами экономики знаний выступают инновационная система и информационная инфраструктура. Инновационная система, по нашему мнению, это эффективная система институтов, адаптирующая и совершенствующая процесс создания знаний за счет внедрения инноваций.

Таблица 1 – Квалиметрические характеристики человеческого капитала в экономике знаний при измерении экономики

Характеристика	Описание	Измерение
Наличие квалифицированных работников (населения)	Уровень образования и формальной квалификации населения	Среднее количество лет на обучения населения. Количество кандидатов и докторов наук. Иммиграция и эмиграция квалифицированных рабочих. Расходы на образование (% от ВВП). Уровень грамотности. Доля профессиональных программ
Перемещение квалифицированных работников (населения)	Отток и приток работников со знаниями, накопленными через обучение и профессиональный опыт	
Формирование человеческого капитала	Расходы государственных и частных организаций на образование и профессиональную подготовку	
Обучение на протяжении всей жизни и доступ к образованию	Распространение знаний, доступ к знаниям, а также к формальному образованию	

Источник: OECD. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015: Innovation for Growth and Society. P.: OECD Publishing, 2015.

Таблица 2 – Характеристика инноваций как измерения экономики знаний

Характеристика	Описание	Измерение
Возможности для создания знаний	Выполнение фундаментальных исследований, проводимых компаниями	Поступления, связанные с экспортом высокотехнологичных продуктов и услуг. Регистрация патентов, товарных знаков и дизайна. Количество научных публикаций. Расходы на НИОКР. Число ученых
Создание знаний с коммерческим применением	Выражается главным образом в увеличении числа объектов интеллектуальной собственности	
Информационные сети и миграция «умов»	Обмен знаниями между компаниями, университетами, государственными и другими организациями	
Инновации и поддержка для инноваций	Внедрение новых или улучшенных продуктов / процессов на рынке при поддержке инвестиций в НИОКР	

Источник: OECD. The Knowledge-Based Economy, General Distribution, Organization for Economic Cooperation and Development. P.,1996.

Информационная инфраструктура представляет собой систему организационных структур и подсистем, обеспечивающую функционирование и развитие информационного пространства страны и средств информационного взаимодействия (способствует обмену информацией, ее созданию и распространению).

На рисунке представлены основные компоненты экономики знаний как взаимосвязи между человеческим капиталом, инновационной системой и информационной инфраструктурой.

Таким образом, структура экономики знаний, на наш взгляд, основана на взаимодействии человеческого капитала, представляющего собой совокупность капитала здоровья и капитала образования, с инновациями и информационной инфраструктурой. Составляющие экономики знаний устанавливают тесные связи друг с другом, способствуя развитию каждой из них и приводя к синергетическому эффекту. Эффективность экономики знаний зависит от квалификации рабочей силы, которая может постоянно расти и адаптировать свои навыки. Кроме того, крайне важно создать инновационную систему, способную использовать знания, а также расширять их и совершенствовать (табл. 1).

Информационно-коммуникационные технологии также имеют основополагающее значение для стимулирования быстрого обмена информацией в рамках каждой из названных составляющих, а также между ними, что позволяет лучше адаптировать создаваемые знания. К четвертой составляющей относятся экономические и институциональные условия, которые включают создание стабильной и открытой макроэкономической среды со структурой эффективных информационно-коммуникационных технологий, способных содействовать развитию и распространению инноваций (табл. 2).

В данной связи интересно проанализировать точки зрения иностранных авторов. Karchegani, Sofian & Amin считают, что роль интеллектуального капитала в экономике знаний охватывает человеческий компонент, который в основном состоит из знаний, навыков и компетенций, но также включает в себя невидимые и не человеческие активы, такие как организационные процессы [13]. В том же смысле ОЭСР подчеркивает, что интеллектуальный капитал является суммой человеческого капитала (знания отдельных лиц) и структурного капитала (сочетание аппаратных средств, программного обеспечения, организационной

структуры, патентов, товарных знаков и всего, что выходит за рамки организационного потенциала)[1].

Т. Шульц определил понятие человеческого капитала как совокупность нематериальных ресурсов труда, позволяющих непрерывно совершенствовать производство [15]. С другой стороны, Р. Нельсон и Е. Фелпс подчеркивают, что человеческий капитал это, по сути, знания, полученные в результате академического образования и приобретения навыков, которые приходят из профессиональной подготовки и профессионального опыта [14].

Й. Шумпетер определяет инновации как создание нового или усовершенствованного продукта, услуги или процесса, а также как открытие нового рынка, нового источника сырья или полуфабрикатов либо новой формы промышленной организации [16]. М. Кунья и др. понимают под инновационной деятельностью создание новых технологических решений, новых производственных процессов, новых продуктов, конкуренцию на новых рынках, институты новых договоров с клиентами или поставщиками, изыскание сырья, новых технологических процессов, новых путей, чтобы обеспечить послепродажное обслуживание, новый порядок отношений с клиентами и пр. [9]. Концепция инноваций охватывает множество форм, П. Друкер дополняет ее идеей «творческой имитации», при которой многие компании предпочитают копировать и повторять [10].

Таким образом, концепция человеческого капитала широка и многогранна, охватывает различные виды инвестиций в человека. Здоровье и питание, безусловно, являются важными аспектами подобных инвестиций, прежде всего в развивающихся странах, где низкий уровень удовлетворения первичных потребностей, а также потребностей в поддержании своего здоровья значительно ограничивает возможности индивидов осуществлять производственную деятельность. Однако ключевой аспект человеческого капитала связан со знаниями и навыками, воплощенными в людях и накопленными в процессе обучения, профессиональной подготовки и опыта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проанализировав ресурсный потенциал экономики знаний, можно заключить, что в существующей структуре источников экономического развития России необходима переориентация с энергетических ресурсов на человеческий капитал, заключающий в себе капитал здоровья и образования, как наиболее адекватные современным реалиям императивы развития, а также формирование инновационной системы и информационной инфраструктуры. Инвестиции в образование и здравоохранение являются основными в процессе формирования человеческого капитала. На наш взгляд, именно капитал здоровья выступает базовым и неотъемлемым компонентом человеческого капитала и позволяет его обладателю как можно дольше «использовать по назначению» свой человеческий капитал. При этом капитал здоровья подвергается амортизации и предполагает довольно продолжительный восстановительный период по сравнению с уровнем образования, в то же время накопление капитала здоровья ограничено наследственностью или предрасположенностью к определенным заболеваниям. Тем не менее здоровье является капиталом даже при отсутствии трудовой деятельности. ■

[1] OECD. Oslo Manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data. P.: OECD Publishing, 2005.

Библиографическая ссылка: Горохова М.Е. Ресурсный потенциал экономики знаний // Управленец. 2018. Т. 9. №3. С. 20–25. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-4.

For citation: Gorokhova M.Ye. Resource Potential of the Knowledge Economy. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 20–25. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-4.

Источники

1. Асланов Д. Системные представления о здоровье как основном компоненте человеческого капитала // Экономические науки. 2011. № 12. С. 202–206.
2. Кот В., Бурмистрова М. Институциональная структура и детерминанты капитала здоровья // Terra economicus. 2014. Т. 12. № 2. С. 19–25.
3. Мосейко Е. Институциональный подход к накоплению капитала здоровья // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 3. С. 21–25.
4. Розмаинский И. Инвестиционная близорукость в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 71–82.
5. Розмаинский И. Почему капитал здоровья накапливается в развитых странах и продается в постсоветской России? // Вопросы экономики. 2011. № 10. С. 113–131.
6. Сорокина С.Э. Здоровье населения как капитал экономики // Международные обзоры: клиническая практика и здоровье. 2013. № 2. С. 111–118
7. Amin A., Cohendet P. Architectures of Knowledge: Firms, Capabilities and Communities. Oxford: Oxford University Press, 2004.
8. Arrow K. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention // The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. Princeton University Press, 1962. P. 619–625.
9. Cunha M., Rego A., Cunha R., Cabral-Cardoso C., Neves P. Manual de Comportamento Organizacional e Gestão (8ª ed.). Lisboa: Editora RH, 2016.
10. Drucker P.F. The Age of Social Transformation // The Atlantic Monthly. 1994. Vol. 274. No. 5. P. 53–80.
11. Fuhrmans V. Consumers Cut Health Spending as Economic Downturn Takes Toll // The Wall Street Journal. 2015. URL: www.wsj.com/articles/SB122204987056661845.
12. Grossman M. On the Concept of Health Capital and the Demand for Health // Journal of Political Economy. 1972. № 2. P. 223–255.
13. Karchegani M., Sofian S., Amin S. The relationship between intellectual capital and innovation: A review // International Journal of Business and Management Studies. 2013. № 2(1). P. 561–581.
14. Nelson R., Phelps E. Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth // The American Economic Review. 1966. Vol. 56. No. 1-2. P. 69–75.
15. Schultz T. Investment in Human Capital // The American Economic Review. 1961. № 51(1). P. 1–17.
16. Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. McGraw-Hill, 1939.

References

1. Aslanov D. Sistemnye predstavleniya o zdorov'e kak osnovnom komponente chelovecheskogo kapitala [System Concepts of Health as the Main Component of Human Capital]. *Ekonomicheskie nauki – Economic Sciences*, 2011, no. 12, pp. 202–206.
2. Kot V., Burmistrova M. Institutsional'naya struktura i determinanty kapitala zdorov'ya [Institutional Structure and Determinants of Health Capital]. *Terra Economicus*, 2014, vol. 12, no. 2, pp. 19–25.
3. Moseyko Ye. Institutsional'nyy podkhod k nakopleniyu kapitala zdorov'ya [Institutional Approach to the Accumulation of Health Capital]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta – Bulletin of the Saratov State Social and Economic University*, 2013, no. 3, pp. 21–25.
4. Rozmainskiy I. Investitsionnaya blizorukost' v postkeynsianskoy teorii i v rossiyskoy ekonomike [Investment Short-Sightedness in Post-Keynesian Theory and in the Russian Economy]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economy*, 2006, no. 9, pp. 71–82.
5. Rozmainskiy I. Pochemu kapital zdorov'ya nakaplivaetsya v razvitykh stranakh i prodaetsya v postsovetskoy Rossii? [Why Does the Capital of Health Accumulate in Developed Countries and is Sold in Post-Soviet Russia?]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economy*, 2011, no. 10, pp. 113–131.
6. Sorokina S.Ye. Zdorov'e naseleniya kak kapital ekonomiki [Health of the Population as a Capital of the Economy]. *Mezhdunarodnye obzory: klinicheskaya praktika i zdorov'e – International Reviews: Clinical Practice and Health*, 2013, no. 2, pp. 111–118
7. Amin A., Cohendet P. *Architectures of Knowledge: Firms, Capabilities and Communities*. Oxford: Oxford University Press, 2004.
8. Arrow K. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In: *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*. Princeton University Press, 1962. P. 619–625.
9. Cunha M., Rego A., Cunha R., Cabral-Cardoso C., Neves P. *Manual de Comportamento Organizacional e Gestão* (8ª ed.). Lisboa: Editora RH, 2016.
10. Drucker P.F. The Age of Social Transformation. *The Atlantic Monthly*, 1994, vol. 274, no. 5, pp. 53–80.
11. Fuhrmans V. Consumers Cut Health Spending as Economic Downturn Takes Toll. *The Wall Street Journal*, 2015. Available at: www.wsj.com/articles/SB122204987056661845.
12. Grossman M. On the Concept of Health Capital and the Demand for Health. *Journal of Political Economy*, 1972, no. 2, pp. 223–255.
13. Karchegani M., Sofian S., Amin S. The Relationship Between Intellectual Capital and Innovation: A Review. *International Journal of Business and Management Studies*, 2013, no. 2(1), pp. 561–581.
14. Nelson R., Phelps E. Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth. *The American Economic Review*, 1966, vol. 56, no. 1-2, pp. 69–75.
15. Schultz T. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 1961, no. 51(1), pp. 1–17.
16. Schumpeter J. *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. McGraw-Hill, 1939.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

Международные пассажирские авиаперевозки: детерминанты взрывного роста

МАЛЬЦЕВ Андрей Александрович
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики

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

МАТВЕЕВА Анастасия Вячеславовна
Кандидат экономических наук, начальник креативного отдела

ОАО «Синтез»
640008, РФ, г. Курган, пр. Конституции, 7
E-mail: anastasiyamatveeva@gmail.com

Аннотация

В статье исследованы основные тенденции глобальной отрасли пассажирских авиаперевозок на современном этапе. Авторами уточнена роль воздушного транспорта как одного из драйверов роста мировой экономики. Отмечено устойчивое увеличение авиапассажиропотока и пассажирооборота, во многом простимулированное развитием низкозатратных авиакомпаний и превышающее темпы роста мирового номинального ВВП. Проведен анализ детерминант приращения основных показателей деятельности международных авиаперевозчиков. Исследована динамика развития отечественной отрасли пассажирских авиаперевозок. Выделены причины устойчивого роста пассажиропотока на внутренних и международных воздушных линиях России. Установлено, что благоприятные факторы внешней среды и внедрение гибкой бизнес-модели улучшают показатели деятельности авиаперевозчиков.

Ключевые слова

ВНУТРЕННИЕ АВИАЛИНИИ
МЕЖДУНАРОДНЫЕ АВИАЛИНИИ
ЛОУКОСТ-АВИАКОМПАНИЯ
МИРОВОЙ РЫНОК ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК

JEL classification

F15, L93

ВВЕДЕНИЕ

Роль воздушного транспорта в развитии мировой экономики остается неизменно высокой. Темпы роста глобального авиапассажиропотока превышают темпы роста мирового номинального ВВП. Несмотря на «турбулентности», переживаемые авиакомпаниями на стыке 2008–2009 гг., за последние 10 лет произошло 66%-ное увеличение количества пассажиров, перевезенных воздушным транспортом. Феномен стремительного приращения (в 2,3 раза за 2007–2017 гг.) характерен и для пассажиропотока российских авиакомпаний. Применение бизнес-модели лоукост-авиакомпаний, менее подверженной влиянию глобальных экономических кризисов, превращается в значимый фактор ускорения динамики как мирового, так и отечественного пассажиропотока. Целью научной статьи является определение основных тенденций мировой отрасли пассажирских авиаперевозок и выделение факторов, обусловливающих устойчивый рост спроса на ее услуги. Основными задачами, способствующими достижению поставленной цели, являются: изучение динамики основных мировых производственных показателей деятельности авиакомпаний, исследование мультипликаторов их приращения, а также оценка текущего состояния гражданской авиации России.

УТОЧНЕНИЕ РОЛИ АВИАТРАНСПОРТА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Процессы глобализации мировой экономики и развития воздушного транспорта тесно взаимосвязаны и оказывают друг на друга существенное влияние. Стремительное развитие авиаперевозок приводит к росту мобильности населения и объемов грузовых перевозок, выступая драйвером экономического роста. Воздушный транспорт обладает самой высокой скоростью и мобильностью из всех видов транспорта, а также большой дальностью беспосадочных полетов. Согласно данным Всемирного банка, за 1980–2017 гг. грузооборот воздушного транспорта увеличился в 7,9 раза и составил 212,8 млрд т-км[1], а количество перевезенных пассажиров возросло в 6,4 раза – до 4,1 млрд пасс.[2]

Развитие мирового транспорта характеризуется бурными темпами роста пассажирских перевозок. По мере развития процессов глобализации резко возрастает мобильность людей. Количество перевезенных авиапассажиров только за 2007–2017 гг. увеличилось в 1,7 раза – с 2,46 до пиковых 4,08 млрд чел., а темпы роста данного показателя практически в 2 раза превышали темпы роста номинального мирового ВВП (табл. 1). Устойчивый рост спроса на воздушные перевозки вызван продолжающимся улучшением глобальных экономических условий. Более низкие тарифы на воздушные перевозки, обусловленные снижением цен на авиатопливо, также продолжали стимулировать рост объема перевозок, хотя и более умеренными

[1] World Bank. Air transport, freight (million ton-km). URL: https://data.worldbank.org/indicator/IS.AIR.GOOD.MT.K1.

[2] World Bank. Air transport, passengers carried. URL: data.worldbank.org/indicator/IS.AIR.PSGR

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 3

International Passenger Air Transportation: Determinants of Explosive Growth

Abstract

The paper examines the main trends in the global passenger air transportation industry. The authors clarify the role of air transport as the driving force of the global economic growth. We also note a steady increase in air passenger traffic and turnover largely stimulated by the development of low-cost airlines. It exceeds the growth rates of world GDP at current prices. The paper provides an analysis of the determinants of the increase in the main indicators of international air carriers' activity. The authors also study the dynamics of the Russian passenger air transportation industry and emphasize the reasons behind a steady growth in passenger traffic on domestic and international flights from Russia. We found that favorable environmental factors and the introduction of a flexible business model improved the performance indicators of air carriers.

Andrey A. MALTSEV
Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of Global Economy Dept.

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

Anastasiya V. MATVEEVA
Cand. Sc. (Econ.), Head of Creative Dept.

OAO «Sintez»
640008, RF, Kurgan,
Konstitutsii Ave., 7
E-mail: anastasiyamatveeva@gmail.com

Keywords

DOMESTIC AIRLINES
INTERNATIONAL AIRLINES
LOW-COST AIR CARRIER
GLOBAL PASSENGER AIR TRANSPORTATION MARKET

JEL classification

F15, L93

темпами по сравнению с 2016 г. Общемировой коэффициент загрузки кресел увеличился на 1,1 процентного пункта и достиг рекордного уровня 81,4%[1].

Глобальное количество вылетов достигло приблизительно 37 млн, а объем пассажирских перевозок в мире, выраженный в коммерческих пассажиро-километрах (КПК), применительно ко всем регулярным рейсам увеличился на 7,6%, достигнув показателя 7,7 трлн КПК[2]. По данному показателю превышен темп роста, достигнутый в 2016 г. – 7,4%. В предстоящие 15 лет Международная организация гражданской авиации (ИКАО) прогнозирует двукратное увеличение количества рейсов и объема пассажирских перевозок. Прогноз основывается на том факте, что более половины из 1,2 млрд туристов, пересекавших международные границы в 2017 г., перевезено воздушным транспортом.

В настоящее время на долю данного вида транспорта приходится около 35% мировой торговли в стоимостном выражении и более 90% трансграничной электронной торговли по схеме «бизнес – потребитель» (B2C). Отрасль авиаперевозок обеспечивает 62,7 млн рабочих мест. По данным на 2017 г., суммарная стоимость ежедневно перевозимых авиатранспортом грузов составляет 17,5 млрд дол. 54% международных туристов путешествуют воздушным транспортом[3].

ДРАЙВЕРЫ РОСТА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Углубившиеся в ходе последних десятилетий процессы интернационализации внешнеторговых, научных, культурных, туристических и иных гуманитарных связей вызвали бум международных пассажирских сообщений. В 2017 г. во всех регионах мира наблюдался существенный рост КПК по сравнению с предыдущим годом, за исключением замедления на Ближнем Востоке. На долю этого региона пришлось 14% КПК, а темпы роста существенно снизились – с 11,8% в 2016 г. до 6,9% в 2017 г. Европа по-прежнему остается крупнейшим международным рынком – на ее долю приходится 37% международных КПК, а рост составил целых 8,1%, что обусловлено улучшением экономических условий в регионе. На втором месте Азиатско-Тихоокеанский регион с долей 29%; рост составил 9,6%, это также второй показатель среди всех регионов[4].

Что касается внутренних регулярных рейсов, то в 2017 г. рынки в целом выросли на 7,0%, что является улучшением по сравнению с ростом 6,7%, зарегистрированным в 2016 г. Отмечено существенное

[1] Международная организация гражданской авиации. В 2017 г. продолжился рост объема пассажирских перевозок и сохранился устойчивый спрос на грузовые авиаперевозки. URL: https://www.icao.int/Newsroom/Pages/RU/Continued-passenger-traffic-growth-and-robust-air-cargo-demand-in-2017.aspx.

[2] Там же.

[3] International Air Transport Association. Fact Sheet Industry Statistics. URL: http://www.iata.org/pressroom/facts_figures/fact_sheets/Documents/fact-sheet-industry-facts.pdf.

[4] Международная организация гражданской авиации. URL: https://www.icao.int/Newsroom/Pages/RU/Continued-passenger-traffic-growth-and-robust-air-cargo-demand-in-2017.aspx.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности мировой отрасли пассажирских авиаперевозок и мировой ВВП в 2007–2017 гг.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Мировой ВВП, трлн дол.	57,86	63,46	60,17	65,95	73,28	74,89	76,99	79,05	74,76	75,85	79,28
Темпы роста мирового ВВП, %	4,3	1,8	–1,7	4,3	3,2	2,4	2,6	2,9	2,8	2,5	3,6
Глобальный авиапассажиропоток, млрд пасс.	2,46	2,49	2,48	2,70	2,86	3,00	3,15	3,33	3,56	3,81	4,08
Темпы роста авиапассажиропотока, %	8,8	1,2	–0,4	8,9	5,9	4,9	5,0	5,7	6,9	7,0	7,0
Коэффициент загрузки кресел, %	77,1	76,1	76,2	78,7	78,5	79,4	79,7	79,9	80,3	80,3	81,4

Составлено авторами по данным Международной ассоциации воздушного транспорта и Всемирного банка*.

* International Air Transport Association. Fact Sheet Industry Statistics. URL: www.iata.org/pressroom/facts_figures/fact_sheets/Documents/fact-sheet-industry-facts.pdf; World Bank, GDP (current US$). URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD.

увеличение спроса в Индии и особенно в Китае, где рост превысил 20,0%. В Азиатско-Тихоокеанском регионе объемы перевозок в 2017 г. увеличились на 10,6%, в то время как в Северной Америке наблюдались более умеренные темпы роста в сравнении с предыдущим годом – 3,8% в 2017 г. [12. P. 40]. Эти два региона обладают крупнейшими рынками внутренних перевозок: на каждый из них приходится около 41% от объема внутренних регулярных рейсов во всем мире.

В качестве основных драйверов роста глобального авиапассажиропотока можно выделить следующие.

1. *Рост уровня благосостояния*. Высокая мобильность людей начинается с достижения среднего уровня экономического развития [15. P. 19]. В условиях роста или спада экономики темпы развития пассажирских перевозок, как правило, соответствуют темпам изменения ВВП [9. С. 125]. По данным Международного валютного фонда, номинальный ВВП на душу населения в среднем в мире за 2007–2017 гг. вырос на 21,7% – с 8836,8 до 10751,0 дол. США. За аналогичный период данный показатель для развитых стран увеличился на 9,4%, а для развивающихся – на 67,6%[1].

Высок и коэффициент авиационной подвижности населения развитых стран. Этот показатель характеризует среднее количество авиаперелетов, совершаемых одним жителем страны, и определяется как отношение количества пассажиров, отправленных из аэропортов страны, к количеству населения. Для сравнения: данный коэффициент для США составляет 2,4; для Германии – 2,3; для Великобритании – 2,2.

2. *Снижение цен на авиационное топливо*. Затраты на авиатопливо – одна из крупнейших статей расходов большинства авиаперевозчиков. Средняя стоимость нефти марки Brent снизилась с 73 дол. за баррель в 2007 г. до 54,2 дол. в 2017 г. [10. P. 14; 14. P. 43]. Соответственно значительно сократилась доля топлива в структуре суммарных операционных расходов авиакомпаний: с 28,6% (146 млрд дол.) до 17,3% (130 млрд дол.) в 2017 г.[2]

3. *Усиление консолидации отрасли*. Обостряющаяся конкуренция выступает драйвером интеграционных процессов, протекающих поэтапно от соглашений о совместной коммерческой эксплуатации авиарейсов (интерлайн, код-шеринг) до резкого увеличения количества сделок по слиянию и поглощению, вступления в глобальные альянсы и формирования транснациональных авиахолдингов. Основная причина формирования альянсов – ожидание синергетического эффекта, т.е. получения большей эффективности от совместной работы, чем могли бы добиться отдельные перевозчики, прежде всего в плане сокращения издержек [11. P. 37]. Консолидация позволяет авиакомпаниям избавиться от чрезмерной конкуренции, оптимизировать организационную структуру компании, а также укрепить свое положение на рынке. Из главных проявлений консолидационных процессов в отрасли выделим прежде всего оформление к 2000 г. глобальной триады мегаальянсов (Star Alliance, SkyTeam и Oneworld), включающей, по данным на 2017 г., 61 авиакомпанию. Если в 2007 г. на участников альянсов приходилось 46,9% (1 154 млн пасс.) общего количества перевезенных воздушным транспортом пассажиров, то в 2017 г. они контролировали уже свыше 48,6% мирового авиапассажиропотока (1 983 млн пасс.).

4. *Использование новых более гибких бизнес-моделей, таких как низкозатратные (лоукост) авиакомпании*. Темпы роста в сегменте низкобюджетных авиаперевозчиков стабильно опережают среднемировые темпы роста, и принадлежащая им доля рынка неуклонно растет, особенно в странах с формирующейся рыночной экономикой. Их доля в глобальном пассажиропотоке возросла с 17,5% в 2007 г. до 29,3% в 2017 г. За указанный период объемы перевозок авиадискаунтеров в абсолютном исчислении возросли в 2,8 раза: с 431 млн до 1,2 млрд пасс. [13. P. 36] На долю лоукостеров Европы приходится 33% общего числа пассажиров, перевозимых низкозатратными авиакомпаниями; далее идут Азиатско-Тихоокеанский и Североамериканский регионы с долей 31 и 26% соответственно.

Лоукост-авиаперевозки росли даже в кризисные периоды, чему способствовало увеличение масштабов деятельности за счет усиливающегося спроса на доступные авиаперевозки. К факторам, обеспечивающим их «успешность», отнесем грамотную политику получения дополнительных доходов, оптимизированную структуру операционных расходов с минимальной долей прочих, унифицированный флот, состоящий из преимущественно новых воздушных судов, внедрение современных технологий и применение методов топливного хеджирования [1. С. 20]. Кроме того, бюджетные авиакомпании, создав прецедент финансовой угрозы, «подтолкнули» традиционных перевозчиков к созданию собственных лоукост-подразделений или переходу к гибридной бизнес-модели [3. С. 64].

Мировой опыт подтверждает, что после успешного закрепления на внутренних воздушных линиях (ВВЛ) доля лоукостеров на международных воздушных линиях (МВЛ) начинает расти опережа-

[1] International Monetary Fund. GDP per capita, current prices. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD.

[2] International Air Transport Association. Fact Sheet – Fuel. URL: www.iata.org/pressroom/facts_figures/fact_sheets/Documents/fact-sheet-fuel.pdf.

ющими темпами. За 2000-е годы свыше половины вновь созданных авиакомпаний, работающих на дальнемагистральных маршрутах, являлись бюджетными. Начиная с 2012 г. ежегодно запускалось в среднем по три дальнемагистральных лоукостера [7. С. 17]. В настоящее время в мире зарегистрирован 21 низкозатратный авиаперевозчик, осуществляющий дальнемагистральные авиаперелеты; они базируются в 17 странах мира и располагают флотом 160 специализированных широкофюзеляжных воздушных судов (ВС)[1]. Тем не менее подобный тип перевозчиков отсутствует на крупнейшем рынке пассажирских авиаперевозок – в США. В ноябре 2017 г. анонсирован запуск дальнемагистрального лоукостера на базе американской World Airways уже в I квартале 2019 г. Отметим, что для успешного функционирования дальнемагистральных низкозатратных авиакомпаний критически важно их взаимодействие с аффилированными ближнемагистральными перевозчиками.

РОССИЙСКИЕ АВИАПЕРЕВОЗКИ: КЕЙС-СТАДИ

2017 г. стал лучшим в истории гражданской авиации России по количеству перевезенных пассажиров. Отечественными авиакомпаниями перевезено 105,1 млн пасс., что является наивысшим показателем за последние 25 лет и на 18,6% больше, чем в 2016 г. (табл. 2). Темп роста пассажиропотока воздушного транспорта России превысил и аналогичный показатель для железнодорожного транспорта (7,8% по итогам 2017 г.). Всего за 2007–2017 гг. количество перевезенных отечественными авиакомпаниями пассажиров увеличилось на 133,0%, превзойдя прирост мирового авиапассажиропотока на 65,9% за аналогичный период. Коэффициент загрузки кресел российских авиаперевозчиков в 2017 г. также обогнал соответствующий глобальный показатель на 1,8 процентного пункта и составил 83,2%[2].

К началу 1990-х годов в СССР существовала развитая система пассажирских авиаперевозок на внутренних воздушных линиях, обеспечивавшая достаточный уровень мобильности населения и транспортную доступность отдаленных регионов [5. С. 66]. Рынок отсутствовал, весь объем перевозок фактически выполняла государственная авиакомпания «Аэрофлот». В 1990 г. было перевезено 138,0 млн пассажиров (в том числе 94,3 млн – отправки по России), из них порядка 10 млн трансферных пассажиров [8. С. 28].

К 2017 г., помимо восстановления показателя пассажиропотока до уровня начала 1990-х годов, воздушный транспорт обеспечил 41,5% общего пассажирооборота всех видов транспорта страны, что в два раза больше, чем в 1990 г. Воздушный транспорт России самостоятельно создает свыше 340 тыс. рабочих мест и более 1 млн рабочих мест в смежных отраслях экономики. Выручка отечественных предприятий гражданской авиации в 2016 г. достигла 1,1 трлн р., что составило 1,5% ВВП страны[3].

Российский рынок авиационных пассажирских перевозок характеризуется довольно высоким уровнем концентрации [2. С. 24]. На 5 крупнейших отечественных авиакомпаний в 2017 г. приходилось 65,9% перевезенных пассажиров, что, тем не менее, на 1,5 процентного пункта меньше, чем годом ранее. 35 российских авиакомпаний перевезли 99,3% общего числа пассажиров. Крупнейшая российская авиакомпания «Аэрофлот» в 2017 г. перевезла 32,8 млн пасс., что на 13,3% больше, чем в 2016 г. По данным Росавиации консолидированный показатель группы компаний «Аэрофлот» составил 50,1 млн пасс. (плюс 15,4% к 2016 г.).

Если в 2009 г. «Аэрофлот» занимал 68-е место в мировом рейтинге по количеству перевезенных пассажиров, то в 2017 г. перевозчик поднялся на 20-е место по данному показателю. В рейтинге крупнейших европейских авиакомпаний по пассажиропотоку «Аэрофлот» с 15-го места в 2009 г. переместился на 7-е в 2017 г. Примечательно, что флот перевозчика – самый «молодой» в мире среди авиакомпаний с парком свыше 100 воздушных судов. Средний возраст составляет 4,1 года. В 2017 г. парк группы увеличился на 40 воздушных судов – до 325 самолетов[4].

Выручка группы «Аэрофлот» по МСФО за 2017 г. возросла на 7,5% по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. и составила 532,9 млрд р. Выручка от регулярных пассажирских перевозок увеличилась на 5,9% (427,5 млрд р.), что связано с ростом пассажиропотока. На динамику показателя также оказало влияние снижение доходных ставок, прежде всего на международных направлениях, на фоне укрепления курса рубля и соответствующей корректировки валютных доходов. Значительно увеличилась выручка от чартерных перевозок – на 75,2%, до 30,8 млрд р., в том числе в связи с развитием чартерной программы авиакомпании «Россия»[5].

Объем пассажирских перевозок на международных воздушных линиях в 2017 г. вырос на 32,1%, российские авиаперевозчики обслужили 42,5 млн пасс. (см. рисунок). Темп роста данного показателя за 2007–2017 гг. составил 203,6%. Лидерами по темпам роста количества перевезенных пассажиров стали дочерние авиакомпании крупных туроператоров и чартерные авиаперевозчики, специализирующиеся на популярных туристических направлениях: «Северный

[1] CAPA Centre for Aviation. Longhaul low cost airlines. World Airways to be US' first. https://centre-foraviation.com/insights/analysis/longhaul-low-cost-airlines-world-airways-to-be-us-first-405559.

[2] Росавиация. Федеральное агентство воздушного транспорта. Перевозки пассажиров. URL: www.favt.ru/dejatelnost-vozdushnye-perevozki-perevozki-passazhirov/.

[3] Aviation Explorer. Предварительные результаты деятельности ГА РФ в 2017 г. Выдержки из доклада Президента АЭВТ В.Н. Тасуна на итоговом годовом собрании 7 декабря 2017 г. URL: www.aex.ru/docs/2/2017/12/11/2694/.

[4] Аэрофлот – Российские авиалинии. Финансовые результаты по МСФО за 2017 г. URL: http://ir.aeroflot.ru/ru/novosti/article/56827/.

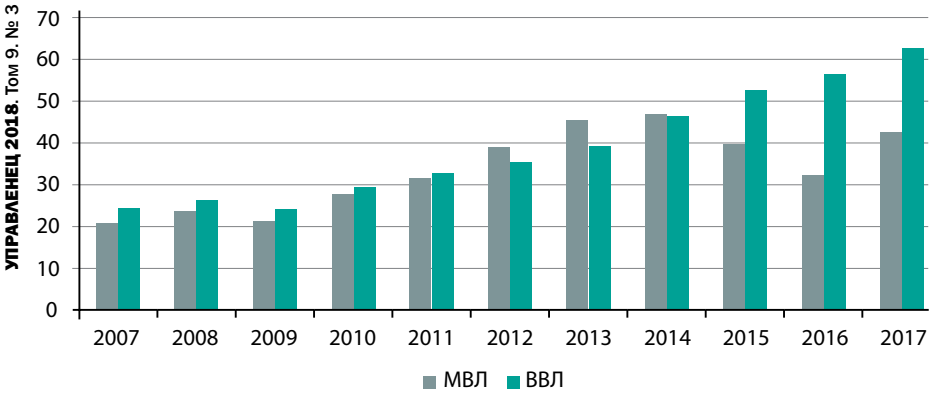
[5] Там же.

Таблица 2 – Основные показатели деятельности российских авиакомпаний в 2007–2017 гг.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество перевезенных пассажиров, млн	45,1	49,8	45,1	56,9	64,1	74,0	84,6	93,2	92,1	88,6	105,1
Темпы роста пассажиропотока, %	18,7	10,4	–9,4	26,2	12,7	15,4	14,3	10,2	–1,2	–3,8	18,6
Коэффициент загрузки кресел, %	73,1	74,0	74,3	78,2	77,2	78,3	79,5	79,8	79,7	81,1	83,2

Составлено авторами по данным Росавиации*.

* Росавиация. Федеральное агентство воздушного транспорта. Перевозки пассажиров. URL: http://www.favt.ru/dejatelnost-vozdushnye-perevozki-perevozki-passazhirov/.



Количество пассажиров, перевезенных на внутренних (ВВЛ) и международных воздушных линиях (МВЛ) российскими авиакомпаниями в 2007–2017 гг., млн чел.

Составлено авторами по данным Росавиации // Росавиация. Федеральное агентство воздушного транспорта. Перевозки пассажиров. URL: www.favt.ru/dejatelnost-vozdushnye-perevozki-perevozki-passazhirov/.

Ветер» – 3,5 млн пасс. (98,4%), «Ай Флай» – 0,7 млн пасс. (84,9%), «Азур эйр» – 3,7 млн пасс. (59,9%), «Роял Флайт» – 1,5 млн пасс. (50,8%).

В связи с укреплением рубля ожидается рост спроса на дальнемагистральные перелеты, что приведет к увеличению количества широкофюзеляжных воздушных судов в парках отечественных авиаперевозчиков. Сейчас данный тип судов наравне с региональными ВС пользуется пониженным спросом по сравнению с узкофюзеляжными самолетами. Российский широкофюзеляжный флот насчитывает всего 82 ВС, большинство которых находится в составе группы «Аэрофлот» и у чартерных авиакомпаний. В 2017 г. доля широкофюзеляжных воздушных судов в числе принятых самолетов составила всего 13%[1].

Положительный результат по итогам 2017 г. зафиксирован и на внутренних воздушных линиях: по данным Росавиации российские авиакомпании перевезли 62,6 млн пасс. (плюс 10,9% к 2016 г.). Темп роста данного показателя за 2007–2017 гг. составил 258,0%, опережая динамику увеличения пассажиропотока на МВЛ. Фундаментом для столь существенного подъема на ВВЛ стало развитие бизнес-модели низкобюджетных авиаперевозок в России. С декабре 2014 г. на российском рынке функционирует лоукост-авиакомпания «Победа», 100%-ное дочернее предприятие «Аэрофлота». В 2017 г. авиаперевозчиком перевезено 4,6 млн пасс., что на 6,9% выше, чем годом ранее. Всего за период коммерческой деятельности низкобюджетная авиакомпания перевезла 12,2 млн пасс., из которых, по данным группы компаний «Аэрофлот», более 1 млн никогда не летали самолетами.

Лоукостер «Победа» оптимизировал процессы наземного обслуживания, сократив возможное время разворота воздушного судна до 20 мин в аэропорту Бегишево, Набережные Челны и до 25 мин во многих аэропортах маршрутной сети, в том числе в базовом аэропорту Внуково. Обеспечить столь быстрый разворот удалось за счет выполнения необходимых процессов обслуживания параллельно, а не последовательно, что никак не сказывается на качестве, но значительно сокращает время обслуживания. Чем выше налет воздушных судов, тем ниже себестоимость летного часа и, соответственно, тем больше дешевых авиабилетов.

В большинстве стран с устоявшейся бизнес-моделью низкозатратных авиаперевозок государство активно поддерживает развитие лоукостеров, рассматривая их в качестве одного из мультипликаторов экономического роста. Формы содействия разнообразны. На начальном этапе необходимо оформление законодательных принципов функционирования данного сегмента национального рынка пассажирских авиаперевозок, с последующим подкреплением правовых инициатив (в зависимости от экономических ресурсов государства) участием в модернизации инфраструктуры аэропортов, используемых авиадискаунтерами, стимулировании обновления парка воздушных судов и пр. Кроме того, постепенно размываются границы между лоукостерами и традиционными авиаперевозчиками. Полносервисные авиакомпании применяют многие возможности, свойственные низкозатратным, такие как повышение плотности сидений и сокращение питания на борту, а также ищут дополнительные источники дохода от предоставляемых услуг [4. С. 14].

Важную роль во внедрении лоукост-модели в России играют изменения авиационного законодательства. В июле 2017 г. Совет Федерации одобрил поправки в Воздушный кодекс, предусматривающие право авиакомпаний исключать норму о бесплатном провозе багажа, если авиабилет невозвратный. По оценке руководства «Победы», данная мера нужна 40% пассажиров перевозчика – именно такая доля пассажиров отечественного лоукостера летает без багажа. Кроме того, в ноябре 2017 г. вступили в силу поправки в федеральные авиационные правила, согласно которым минимальный вес ручной клади был сокращен с 10 до 5 кг. Данной возможностью сразу воспользовался лоукостер «Победа», аргументируя решение тем, что новые нормы позволят авиакомпании снизить тарифы минимум на 20%. Также установлено, что косвенный эффект от конкуренции со стороны авиадискаунтеров приводит к снижению тарифов на маршруте в среднем на 20% [6. С. 85]. Таким образом, дальнейшая модернизация законодательной базы будет стимулировать рост пассажиропотока российских авиакомпаний.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Процессы глобализации мировой экономики подстегивают стремительный рост спроса на международные пассажирские авиаперевозки. На протяжении 2007–2017 гг. темпы роста мобильности населения посредством воздушного транспорта практически в 2 раза превосходили темпы роста мирового номинального ВВП. Среди ключевых драйверов роста глобального авиапассажиропотока авторами выделяются: рост уровня благосостояния, снижение цен на авиационное топливо, усиление консолидации отрасли и внедрение гибкой бизнес-модели лоукост-авиаперевозок. Установлено, что совокупность указанных факторов синергетически улучшает основные показатели деятельности как мировых, так и российских авиаперевозчиков.

В 2017 г. отечественные авиакомпании добились лучшего за последние 25 лет показателя объема пассажирских авиаперевозок. На долю воздушного

[1] Авиатранспортное обозрение – деловой авиационный портал. Совокупный российский флот будет расти на 30–40 самолетов ежегодно. URL: http://www.ato.ru/content/sovokupnyy-rossiyskiy-flot-budet-rasti-na-30-40-samoletov-ezhegodno.

транспорта России в настоящее время приходится 2/5 общего пассажирооборота всех видов транспорта страны, что в два раза больше, чем в 1990 г. Поднявшись за 8 лет на 48 позиций мирового рейтинга, крупнейшая российская авиакомпания «Аэрофлот» вошла в двадцатку мировых авиаперевозчиков-лидеров по показателю пассажиропотока. Авторами отмечается, что после двухлетнего падения наблюдается значительный рост объема пассажирских перевозок на международных воздушных линиях, катализатором для которого стало восстановление спроса на основных туристических направлениях.

На протяжении последних 8 лет на внутренних воздушных линиях страны также наблюдался стабильный рост пассажиропотока. Фундаментом для его увеличения стало развитие бизнес-модели низкобюджетных авиаперевозок в России. Всего за период коммерческой деятельности низкозатратная авиакомпания «Победа», единственный существующий в настоящее время российский лоукостер, перевезла 12,2 млн пасс., из которых более миллиона прежде не летали самолетами. Сделан вывод, что важную роль во внедрении лоукост-модели играют изменения национального авиационного законодательства. Не менее значимой для дальнейшего роста является последующая модернизация инфраструктуры аэропортов, обеспечивающая критически важный быстрый разворот воздушных судов и максимально высокий налет. ■

Библиографическая ссылка: Мальцев А.А., Матвеева А.В. Международные пассажирские авиаперевозки: детерминанты взрывного роста // Управленец. 2018. Т. 9. №3. С. 26–31. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-5.

For citation: Maltsev A.A., Matveeva A.V. International Passenger Air Transportation: Determinants of Explosive Growth. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 26–31. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-5.

Источники

1. Белоусов А. Лоукост. Сага. Затмение // Эксперт-Урал. 2013. №9. С. 19–21.

2. Лукьянов С.А. К вопросу о состязательности российских рынков в условиях глобализации (на примере российских авиакомпаний) // Микроэкономика. 2008. №4. С. 22–27.

3. Мальцев А.А., Матвеева А.В., Тарасов А.Г. Лоукост-компании как драйвер роста мирового авиапассажиропотока // Проблемы современной экономики. 2016. №1(57). С. 63–68.

4. Рождественская Я. Границы между лоукостерами и обычными авиакомпаниями постепенно исчезают // Коммерсант. 2016. №219. С. 14.

5. Руппель К.К. Основные индикаторы и проблемы функционирования воздушного транспорта // Вестник Государственного университета управления. 2012. №7. С. 65–69.

6. Селиверстов Д.А. Эффект входа авиакомпаний-дискаунтеров на рынок гражданских перевозок // Современная конкуренция. 2017. №2(62). С. 83–95.

7. Семёнов А.А. Развитие бюджетных авиакомпаний в странах Юго-Восточной Азии // Бюллетень транспортной информации. 2013. №10. С. 14–20.

8. Фрайман А.Б. Система взаиморасчетов: как все начиналось // Гражданская авиация. 2011. №7(803). С. 28–31.

9. Холопов К.В., Соколова О.В. Современные факторы и тенденции развития международных рынков пассажирских и грузовых воздушных перевозок и место России на рынках авиауслуг // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. №6. С. 119–129.

10. Brueckner J.K., Abreu C. Airline Fuel Usage and Carbon Emissions: Determining Factors // Journal of Air Transport Management. 2017. Vol. 62. P. 10–17.

11. Das T.K., Teng B.S. A Resource-Based Theory of Strategic Alliances // Journal of Management. 2000. Vol. 26. №1. P. 31–61.

12. Dunn G. Traffic reaches new heights in 2017 // Flight Airline Business. 2018. Vol. 34. №2. P. 40–41.

13. Ishak S. Low-Cost & Leisure Traffic // Airline Business. 2016. Vol. 32. №5. P. 36–37.

14. Tarry C. Ultra-Long-Haul has Niche Economics // Flight Airline Business. 2018. Vol. 34. №4. P. 42–43.

15. Vasigh B., Fleming K., Tacker T. Introduction to Air Transport Economics: From Theory to Applications. Ashgate Publishing, Ltd., 2008.

Источники

1. Belousov A. Loukost. Saga. Zatmenie [Lowcost. Saga. Eclipse]. *Ekspert-Ural – Expert Ural*, 2013, no. 9, pp. 19–21.

2. Luk'yanov S.A. K voprosu o sostyazatel'nosti rossiyskikh rynkov v usloviyakh globalizatsii (na primere rossiyskikh aviakompaniy) [On the Competitiveness of Russian Markets in the Context of Globalization (The Case of Russian Airlines)]. *Mikroekonomika – Microeconomics*, 2008, no. 4, pp. 22–27.

3. Mal'tsev A.A., Matveeva A.V., Tarasov A.G. Loukost-kompanii kak drayver rosta mirovogo aviapassazhiropotoka [Low-Cost Companies as a Driving Force of Growth of the Global Flight Passenger Turnover]. *Problemy sovremennoy ekonomiki – Problems of Modern Economics*, 2016, no. 1(57), pp. 63–68.

4. Rozhdestvenskaya Ya. Granitsy mezhdu loukosterami i obychnymi aviakompaniyami postepenno ischezayut [The Boundaries Between Low-Cost Companies and Ordinary Airlines Gradually Disappear]. Kommersant Newspaper, 2016, no. 219, p. 14.

5. Ruppel' K.K. Osnovnye indikatory i problemy funktsionirovaniya vozdushnogo transporta [The Main Indicators and Problems of the Gunctioning of Air Transport]. *Vestnik Gosudarstvennogo universiteta upravleniya – Bulletin of the State University of Management*, 2012, no. 7, pp. 65–69.

6. Seliverstov D.A. Effekt vkhoda aviakompaniy-diskaunterov na rynok grazhdanskikh perevozok [The Effect of Entry of Discount Airlines to the Civil Transport Market]. *Sovremennaya konkurentsiya – Modern Competition*, 2017, no. 2(62), pp. 83–95.

7. Semenov A.A. Razvitie byudzhetnykh aviakompaniy v stranakh Yugo-Vostochnoy Azii [Development of Low-Cost Airlines in South-East Asia]. *Byulleten' transportnoy informatsii – Bulletin of Transport Information*, 2013, no. 10, pp. 14–20.

8. Frayman A.B. Sistema vzaimoraschetov: kak vse nachinalos' [System of Settlement Payments: The Beginning]. *Grazhdanskaya aviatsiya – Civil Aviation*, 2011, no. 7(803), pp. 28–31.

9. Kholopov K.V., Sokolova O.V. Sovremennye faktory i tendentsii razvitiya mezhdunarodnykh rynkov passazhirskikh i gruzovykh vozdushnykh perevozok i mesto Rossii na rynkakh aviauslug [Modern Factors and Trends in the Development of International Air Passenger and Freight Markets and the Role of Russia in Air Services Markets]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik – Russian Foreign Economic Journal*, 2017, no. 6, pp. 119–129.

10. Brueckner J.K., Abreu C. Airline Fuel Usage and Carbon Emissions: Determining Factors. *Journal of Air Transport Management*, 2017, vol. 62, pp. 10–17.

11. Das T.K., Teng B.S. A Resource-Based Theory of Strategic Alliances. *Journal of Management*, 2000, vol. 26, no. 1, pp. 31–61.

12. Dunn G. Traffic reaches new heights in 2017. *Flight Airline Business*, 2018, vol. 34, no. 2, pp. 40–41.

13. Ishak S. Low-Cost & Leisure Traffic. *Airline Business*, 2016, vol. 32, no. 5, pp. 36–37.

14. Tarry C. Ultra-Long-Haul has Niche Economics. *Flight Airline Business*, 2018, vol. 34, no. 4, pp. 42–43.

15. Vasigh B., Fleming K., Tacker T. Introduction to Air Transport Economics: From Theory to Applications. Ashgate Publishing, Ltd., 2008.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

Системообразующая роль предприятий-монополистов российского страхового рынка

ОБОРИН Матвей Сергеевич
Доктор экономических наук, профессор кафедры экономического анализа и статистики

Пермский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
614070, РФ, г. Пермь, бул. Гагарина, 57

Профессор кафедры менеджмента

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова
614990, РФ, г. Пермь, ул. Петропавловская, 23
E-mail: recreachin@rambler.ru

РАЙНХАРДТ Роман Отмарович
Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры дипломатии

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ
119454, РФ, г. Москва, пр. Вернадского, 76
E-mail: don.reinhardt@mail.ru

Ключевые слова

СТРАХОВОЙ РЫНОК
ПРЕДПРИЯТИЕ-МОНОПОЛИСТ
ОТРАСЛЕВОЙ РИСК
КРИЗИС
УБЫТОК
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР

JEL classification

R11

Аннотация

Статья посвящена исследованию роли предприятий-монополистов страхового рынка в экономике России. Методологической базой статьи являются системный и ситуационный подходы. Страхование выступает в качестве стабилизирующего фактора отраслей, имеющих приоритетное значение для государства. Информационной базой исследования послужили материалы статистики о рынке страхования, экспертные прогнозы о перспективах и тенденциях его развития. Анализ проведен на примере лидера отраслевого страхования – АО «Атомный страховой брокер». Изучен эффект от страхования для профильных атомных предприятий. Основные результаты статьи заключаются в выявлении положительной роли моноотраслевого страховщика для экономики России, что находит выражение в снижении рисков, покрытии убытков, повышении качества антикризисного управления. Сделан вывод, что российский рынок страховых услуг имеет особенности, обусловленные специфическими проблемами социально-экономического развития страны, усилением структурных экономических рисков. Анализ показал, что усиление государственного воздействия на примере одного страховщика в отрасли является стабилизирующим фактором, положительно влияющим на другие отрасли экономики.

ВВЕДЕНИЕ

Рынок страховых услуг развитых стран является необходимым элементом экономической системы, который закономерно влияет на развитие бизнес-структур и деловую активность населения, способствует снижению рисков в тех отраслях, где это необходимо, эффективно выполняя защитную функцию. О высоком уровне развития страхования свидетельствует минимальное присутствие государства в качестве страховщика. Российский страховой рынок недостаточно сформирован в силу особенностей социально-экономического развития страны, тенденций и перспектив совершенствования финансовой системы. Цель исследования заключается в выявлении роли страховщиков-монополистов в развитии отраслей экономики, стабилизации экономической системы страны.

Задачи исследования: анализ состояния и развития российского рынка страховых услуг; характеристика значимых страховых рисков для крупных отраслевых игроков; оценка адаптации монострахов щиков к выявленным проблемам рынка на примере ОАО «Атомное страховое агентство».

Трансформационные процессы в экономике страны происходят под воздействием комплекса макроэкономических и геополитических факторов, медленного восстановления в посткризисный период. Необходима поддержка слабого роста в регионах, наличие стабилизирующих факторов, направленных на прозрачность и снятие отраслевых барьеров, контроль рисков, формирование условий для инвестиционной и инновационной деятельности. Опыт зарубежных стран убедительно доказывает, что развитый страховой рынок является необходимым условием обеспечения стабильности экономической системы, стимулирования бизнес-активности и снижения влияния негативных факторов внешней среды. Проблемам стабилизации экономики на основе страховых услуг посвящены труды многих зарубежных ученых: M. Brunnermeier, A. Crockett, C. Goodhart, P. Prasad, H. Shin [11]; A. Carvajal, J. Elliott [7]; M. Cihak, A.F. Tieman [8]; J. Palmer [9]; S.A. Seelig, A. Novoa [10].

Необходимо отметить, что рынок страховых услуг также подвергается влиянию негативных явлений: наблюдается обратная связь замедления экономики и сокращения оборотов страховых компаний.

СОСТОЯНИЕ И РИСКИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

В России государство выступает основным субъектом оказания страховых услуг, что является ярким отличием от стран англосаксонской модели (США, Великобритания, Канада)[1]. Влияние кризисных тенденций, обусловленное глобальной экономической нестабильностью

[1] Congressional Research Service, US. The Financial Crisis Inquiry Commission: Inquiry Report. January, 2011. URL: www.fcic.gov/report; Risk Management Lessons from the Global Banking Crisis of 2008. Senior Supervisors Group. October 21, 2009.

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 3

The Systemic Role of Monopolistic Enterprises in the Russian Insurance Market

Matvey S. OBORIN
Dr. Sc. (Econ.), Professor of Economic Analysis and Statistics Dept.

Plekhanov Russian University of Economics (Perm branch)
614070, RF, Perm, Gagarin Blvd., 57

Professor of Management Dept.

Perm State Agro-Technological University
614990, RF, Perm, Petropavlovskaya St., 23
E-mail: recreachin@rambler.ru

Roman O. RAINKHARDT
Cand. Sc. (Econ.), Sr. Lecturer of Diplomacy Dept.

MGIMO University
119454, RF, Moscow, Vernadskogo Ave., 76
E-mail: don.reinhardt@mail.ru

Abstract

The article discusses the role of monopolistic enterprises in the Russian insurance market. The methodological basis of the paper is the system and situational approaches aimed at assessing insurance as a stabilizing factor for industries that are of priority importance for the state. The information base of the study is the statistics on the insurance market and expert forecasts about prospects and trends in its development. The authors perform the analysis using the case of the leader in industry insurance – AO "Atomic Insurance Broker"; we also study the effect for the specialized nuclear enterprises and justify the role in the sector's economic stability. The research results demonstrate that the monoindustry insurer exerts a positive effect on the Russian economy, which results in reducing risks, covering losses and improving the quality of crisis management. We conclude that the special features of the Russian insurance market are attributed to specific problems of socio-economic development of the country and a rise in structural economic risks. Our analysis shows that, if there is a monopolistic insurer in the industry, a growing impact of the state serves as a stabilizing factor that positively affects the interrelated economic sectors.

и мировой рецессией, привело к тому, что российский рынок страховых услуг стал еще более монополизированным, закрытым для частного капитала, обострились существующие риски, связанные со структурными проблемами российской экономики. По прогнозам РА «Эксперт», рост данного сегмента экономики в ближайшие годы будет обусловлен в большей степени страхованием жизни (табл. 1).

Можно сделать вывод о стагнации большинства видов страхования для юридических лиц, что является негативным фактором в развитии экономики. По прогнозам на 2018 г. рост страхового рынка без учета страхования жизни не превысит 2–3%, что является показателем динамики отраслевого роста.

Усиление роли государства на рынке страховых услуг признано одним из наиболее значимых рисков по опросам ведущих страховых компаний, чья доля рынка составляет около 80% (рис. 1). Риск падения рынка снизился: в 2014 г. он оценивался в 48% против 34% в 2018 г., однако вырос риск монополизации государства – 27% против 21% соответственно.

Таблица 1 – Развитие российского рынка страховых услуг, млн р.

Вид страхования	2016	2017	2018	Изменение 2016/18	
				абс.	%
Страхование жизни	215 740	330 000	430 000	214 260	199,3
Страхование от несчастных случаев и болезней	107 991	117 000	130 000	22 009	120,4
Добровольное медицинское страхование	137 816	150 000	160 000	22 184	116,1
Страхование АвтоКАСКО	170 672	160 000	155 000	–15 672	90,8
ОСАГО	234 369	220 000	220 000	–14 369	93,9
Страхование прочего имущества юридических лиц	107 486	95 000	90 000	–17 486	83,7
Страхование имущества граждан	51 444	58 000	65 000	13 556	126,4
Страховой рынок, всего	**1 180 632**	**1 300 000**	**1 420 000**	239 368	120,3
Страховой рынок без учета страхования жизни, всего	**964 892**	**970 000**	**990 000**	25 108	102,6

Составлено по: Официальный сайт агентства РА «Эксперт». Прогноз развития страхового рынка в 2018 году: отсутствие драйверов. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/insurance_forecast_2018; Там же. Аналитика. Будущее страхового рынка: российская карта рисков. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/bsr_2017.

Keywords

INSURANCE MARKET
MONOPOLISTIC ENTERPRISE
INDUSTRY RISK
CRISIS
LOSS
CRISIS MANAGEMENT
STABILIZING FACTOR

JEL classification

R11

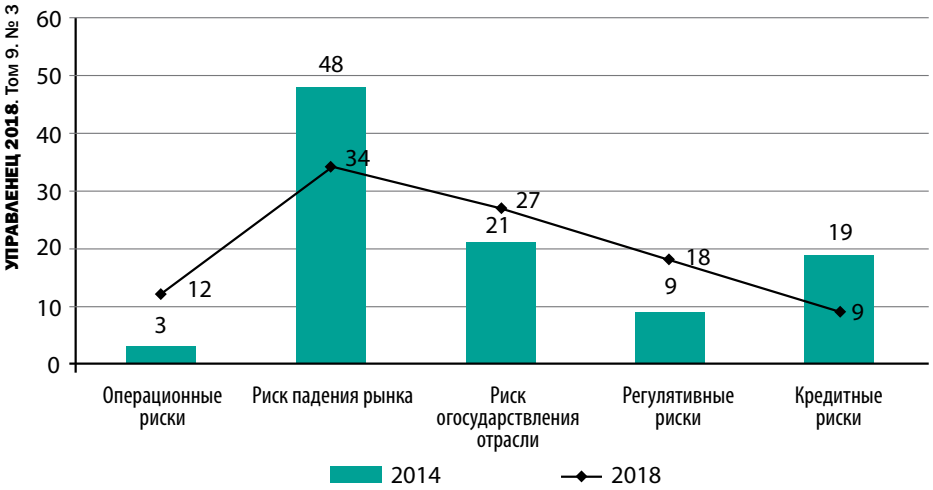


Рис. 1. Наиболее значимые риски в отрасли страхования, %

Составлено по: Официальный сайт агентства РА «Эксперт». Прогноз развития страхового рынка в 2018 году: отсутствие драйверов. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/insurance_forecast_2018; Там же. Аналитика. Будущее страхового рынка: российская карта рисков. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/bsr_2017.

Таблица 2 – SWOT-анализ страхового брокера ОАО «АСБ»

	Позитивные факторы	Негативные факторы
Внутренние факторы	S1: уникальность положения в отрасли S2: портфель услуг S3: структура пассива S4: корпоративная культура S5: научно-исследовательская деятельность	W1: оплата услуг преимущественно страховщиками W2: структура актива W3: управленческие расходы W4: отсутствие постоянных представительств за рубежом W5: раскрытие информации
Внешние факторы	O1: международная стратегия O2: новые отраслевые рынки O3: дальнейшая диверсификация портфеля услуг O4: укрепление и развитие бренда O5: участие в нормотворческой деятельности и реформировании профильных рынков	T1: неплатежеспособность контрагентов T2: негативные изменения конъюнктуры в атомной энергетике T3: изменения правовой среды регулирования мирного атома T4: посягательства на секретную информацию T5: нарушения работы банковской системы

МОНОПОЛИЗАЦИЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ: КЕЙС АО «АТОМНЫЙ СТРАХОВОЙ БРОКЕР»

Монополизация страхового рынка России отмечена некоторыми исследователями: в канале продаж страховых услуг через авиаперевозчиков монополизация приближается к 90%, в канале электронных систем бронирования (IDS/OTA) – к 80%, в канале туроператоров – к 70%, выделены видовая, нишевая и продуктовая монополия [1].

Особый интерес представляет продуктовая монополия, которая рассчитана на узкий сегмент потребителей услуг. Необходимо выявить, насколько данный вид страхования оказывает влияние на экономику, является ли стратегически целесообразным. Рассмотрим это на примере АО «Атомный страховой брокер» (АСБ).

Хозяйствующий субъект ведет отчет своей истории с 1995 г., когда он был зарегистрирован как ОАО «Атомное страховое агентство». В 2004 г. произошло переименование, в результате которого он стал известен под своим нынешним названием. В 2007 г. компания получила лицензию Федеральной службы страхового надзора (ФСФР РФ) на осуществление страховой брокерской деятельности, а годом позже (2008 г.) прошла лицензирование в Федеральной службе безопасности (ФСБ России), приобретя право на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

Именно с этого момента имеет смысл рассматривать новейший и продолжающийся по настоящее время период функционирования компании. Среднегодовой темп прироста выручки АСБ в 2010–2012 гг. составил 18,6%, что позволяет судить о его динамичном и поступательном развитии. В период 2015–2017 гг. темпы прироста снизились до 11%. Такие показатели выводят АСБ в авангард российского страхового брокерства[1].

Выбор АСБ в качестве объекта изучения на российском рынке объясняется необходимостью равняться на наиболее успешных страховых брокеров (СБ) при разработке общих принципов и стратегии развития других аналогичных структур. Исходя из этого альтернативная ориентация на иные рыночные субъекты рассматриваемого предметного поля (например, на некоторого «среднестатистического», однако репрезентативного СБ или же СБ-аутсайдера) видится методологически неоправданной.

Представим матрицу SWOT-анализа для исследуемого предприятия (табл. 2).

Первая сильная сторона АСБ (S1) – его уникальность и единственность положения в рыночной нише страхования ядерных рисков. Высокая степень специализации, «заточенность» под ядерное страхование – неоспоримое конкурентное преимущество рассматриваемой компании.

В этом смысле уместно говорить о ее позиции квазимонополиста указанной ниши брокерских услуг на страховом рынке. Вместе с тем в разрезе атомной промышленности АСБ за период своего существования стал одним из инфраструктурных элементов данной отрасли российской экономики. С учетом ограниченного числа стран, использующих атомную энергию в мирных целях, количество аналогичных структур во всем мире также невысоко. Однако даже эти хозяйствующие субъекты не вступают между собой в конкурентную борьбу ввиду отраслевой специфики, в частности стратегической важности и секретности объектов страхования[2].

Конкуренты АСБ (как и его зарубежных коллег в пределах соответствующих

[1] Приведенные ниже материалы имеют объективный характер и не являются рекламой.

[2] Было бы по меньшей мере странно, если бы риски российских АЭС страховали, например, американские компании. Как следствие, рынки ядерного страхования являются локальными (на практике – национальными, гипотетически могут быть региональными); о глобализации данного рынка в условиях современной геополитики и мироустройства, основанного на принципах суверенитета государств, в ближайшей обозримой перспективе речи идти не может. Таким образом, атомные страховые брокеры не образуют олигополий, но видятся скорее естественными монополиями в каждой отдельной стране.

рынков) представлены СБ, не являющимися монолайнерами. Что касается конкретно изучаемого АО, то, согласно его собственному заявлению, в России в настоящее время таковыми предстают: ЗАО «Страховой брокер «СибБрок», ЗАО «Страховой брокер «Малакут», ООО «Страховой брокер «ТИБОРГ», ООО «Страховой брокер «ВИЛЛИС СНГ». В целом конкурентную среду, образуемую четырьмя рыночными субъектами, которые к тому же «неспециалисты» (хотя и «широко известны в узком кругу»), едва ли можно назвать жесткой. К этому следует добавить, что входные барьеры в обозначенную нишу заведомо высоки: для «новичка» соперничать с фирмой с накопленным 23-летним опытом, обладающей высококлассной экспертизой и устойчивой положительной репутацией, крайне сложно.

Вторая детерминанта успеха (S2) – широкий спектр оказываемых услуг и выполняемых функций[1]. По временным рамкам набор предлагаемых АСБ продуктов охватывает весь период договорных и метадоговорных страховых отношений. В то же время он формируется таким образом, чтобы по возможности не включать в себя ничего лишнего, иными словами, не превращать СБ-монолайнера в универсала. В соответствии с данным критерием можно с уверенностью констатировать, что исследуемая фирма – действительно не «традиционный» страховой брокер, но страховой брокер «нового типа» с расширенным функционалом.

Ранжированные доли в выручке структурных элементов портфеля услуг, оказанных АСБ страхователям – предприятиям атомной и энергетической отрасли в 2012 г.[2], %: урегулирование убытков – 43; организация и проведение конкурсных процедур по закупке услуг страхования – 25; страховая экспертиза и сюрвей – 13; прочие услуги – 13; разработка программ страховой защиты – 4; страховой аудит – 1. По видам страхования выручка распределяется следующим образом, %: имущественные виды страхования – 32,1; страхование ответственности – 30,1; перестрахование – 21,2; СМР – 6,0; личные виды страхования – 5,2; страхование грузов – 3,5; сюрвей брокерский – 1,2; прочие виды страхования – 0,6.

Стоит отметить, что АСБ довольно хорошо удается сохранять и поддерживать баланс между широтой ассортимента и высоким уровнем экспертизы, компетентности в каждой из его составляющих.

Третья сила компании (S3) – структура пассивов. АСБ финансируется по большей части за счет собственных средств: капитал и резервы составляют 401 274 тыс. р., или 94,6% пассивов. В структуре капитала львиная доля приходится на нераспределенную прибыль: 401 222 тыс. р., что соответствует 99,9% пассива. Размер уставного капитала – всего 45 тыс. р., резервного – 7 тыс. р., причем данные значения не изменялись на протяжении по крайней мере (насколько позволяет судить имеющаяся в открытом доступе отчетность) последних четырех лет. Интерпретации и объяснения того, почему АСБ не увеличивает размер уставного капитала за счет нераспределенной прибыли, могут быть разными, однако с точки зрения финансовой устойчивости это не играет принципиальной роли. Стабильно высокий размер собственного капитала – свидетельство крепкого «финансового здоровья» компании.

Что касается заемных средств, то АСБ в течение рассматриваемого периода (2009–2012 гг.) вообще не имел долгосрочных обязательств. В части краткосрочных обязательств имеется лишь кредиторская задолженность (22 908 тыс. р. – 5,4% пассива), наибольший удельный вес которой приходится на расчеты по налогам и сборам (13 496 тыс. р. – 58,9% краткосрочных обязательств) и на расчеты с разными дебиторами и кредиторами (8 687 тыс. р. – 37,9%).

Задолженность перед поставщиками и подрядчиками исторически стандартно низка: в 2012 г. она была равна 725 тыс. р., что соответствует 3,2% краткосрочных обязательств. То же относится и к расчетам с покупателями и заказчиками, долгов перед которыми у АСБ по итогам 2012 г. не было вообще. Более того, компании в том же отчетном периоде удалось в полной мере выполнить свои обязательства перед персоналом, целиком ликвидировав задолженность по оплате труда[3].

Представляется, что описанная структура пассивов компании положительно отражается на ее финансовой стабильности и жизнеспособности.

Четвертая сильная сторона (S4) – развитая корпоративная культура. В качестве главной ценности, ключевого стратегического актива АСБ рассматривает свой персонал. Забота о нем, как одно из ведущих направлений внутренней корпоративной политики, проявляется не на словах, а на деле. Так, в 2012 г. компания заключила коллективный договор ДМС сотрудников с одной из крупнейших страховых компаний – ОАО «СОГАЗ», страховая сумма по которому составила более 60 млн р.

Условия труда, закрепленные во внутренних документах АСБ, полностью соответствуют нормам российского трудового законодательства и могут быть расценены как благоприятные с точки зрения методологий ведущих международных организаций (МОТ, ОЭСР и др.). Реальным подтверждением адекватности этих условий среди прочего предстает и крайне низкий (фактически нулевой или стремящийся к нулю) уровень реализации социального риска, который сама компания определяет как «риск, связанный с состоянием физического, психического и социального благополучия работников ОАО "АСБ"»[4].

Конкретно в течение всего 2012 г. среди персонала компании не было зафиксировано ни одного несчастного случая или случая производственного травматизма.

Изучаемый СБ делает акцент на привлечении исключительно высококвалифицированных и перспективных специалистов-профессионалов. Совет директоров ОАО «АСБ» представлен руководителями с высшим образованием, причем некоторые его члены имеют соответствующие дипломы не только по экономическим, управленческим и юридическим специальностям, но также по техническим. Последнее видится в каче-

[1] Согласно собственной информации ОАО «АСБ» компания «оказывает широкий спектр услуг, связанных с заключением и исполнением договоров страхования, в том числе: страховой аудит и экспертиза, составление карты и оценка страховых рисков, организация и проведение конкурсных процедур по закупке услуг страхования, размещение рисков на страховом и перестраховочном рынках, в том числе в части ядерных рисков, сопровождение договоров страхования, услуги по урегулированию убытков, а также иные услуги, связанные со страховой защитой имущественных интересов атомной и энергетической отрасли».

[2] Информация в открытом доступе наиболее полно представлена за 2012 г.

[3] Последняя образовалась, вероятно, в связи с неблагоприятной конъюнктурой, обусловленной мировым финансовым кризисом 2008–2009 гг. и его последствиями, что отразилось также на рынке труда (включая «кошельки работников»). Еще в предыдущем отчетном периоде (2011 г.) она составляла 25 796 тыс. р., т.е. 48,0% соответствующего показателя краткосрочных обязательств.

[4] Один из трех основных микроэкономических рисков, идентифицируемых в рамках корпоративной системы (программы) риск-менеджмента. Об остальных двух – кредитном риске и риске ликвидности – речь пойдет ниже.

стве фактора, способствующего более эффективному взаимодействию с субъектами атомной отрасли (разговору с ними «на одном языке»), а также пониманию природы и специфики размещаемых рисков. Наличие таких специалистов-«технарей» – неотъемлемая часть корпоративной культуры компании и ее очевидное конкурентное преимущество.

Пятая составляющая «истории успеха» (S5) – научно-исследовательская деятельность. Сотрудники компании являются постоянными слушателями, участниками и докладчиками семинаров, встреч, конференций, проводимых органами государственной власти, российскими и иностранными организациями, включая международные ядерные форумы[1]. Знания и опыт, получаемые ими в результате участия в подобных мероприятиях, успешно применяются в повседневной работе с клиентами, значительно повышают качество оказываемых услуг.

Активное взаимодействие специалистов-практиков с представителями научно-академического сообщества также находит отражение в публикациях[2]. Потенциал такой деятельности нельзя недооценивать.

Анализируя слабые стороны АСБ, необходимо отметить, что первой из них (W1) представляется значительная ориентация компании не на страхователей, но на страховщиков. Созданное изначально как агентство, ОАО «АСБ» по-прежнему получает большую часть вознаграждения именно от последних: в 2012 г. доля брокерских услуг страховым компаниям составила 90,3% в структуре выручки АСБ (в 2010 г. – 92%).

Безусловно, важный вклад в данный показатель вносит объем оказываемых услуг по перестрахованию, при котором страховщик первичного рынка становится клиентом-страхователем. Тем не менее тот факт, что оплата услуг производится преимущественно не предприятиями атомной отрасли, чьи интересы номинально и фактически представляет АСБ, может быть чреват возникновением конфликта интересов [6]. В то же время данное обстоятельство не позволяет отнести компанию к разряду «псевдоброкеров», поскольку речь идет исключительно о денежном выражении объема предоставляемых услуг, а не об их реальном объеме, для измерения которого допустимо также использовать иные параметры (количество договоров, запросов, консультаций со страхователями и пр.)[3].

К тому же характер взаиморасчетов между сторонами договора страхования в определенный момент может подразумевать оплату услуг поставщиком страховой услуги с условием ее последующей компенсации в том или ином виде. Как бы то ни было, следует констатировать, что АСБ при осуществлении своей основной деятельности в известной степени обладает чертами не только СБ, но и страхового агента.

Вторая слабость АСБ (W2) – структура его активов. Внеоборотные активы (ВОА) составляют всего 1,7% (7 319 тыс. р.) от общего объема активов (424 182 тыс. р.). Большая часть (83%) первого раздела активов приходится на основные средства (6 080 тыс. р.). Доля нематериальных активов равна 13,7% ВОА (1 004 тыс. р.), что свидетельствует о пока еще относительно невысокой развитости бренда АСБ.

С точки зрения финансового анализа соблюдение «баланса в балансе» видится необходимым условием для устойчивого и гармоничного развития компании. Долгосрочные же финансовые вложения составляют лишь 175 тыс. р. (2,4% ВОА).

Что касается структуры оборотных активов (ОА), то она при высоких по сравнению с ВОА абсолютных значениях видится вполне приемлемой. Дебиторская задолженность не столь велика (64 490 тыс. р. – 15,5% ОА), при этом в 2,8 раза превышает кредиторскую задолженность. Основной объем финансовых вложений формируется на депозитных счетах (236 000 тыс. р. – 56,0% ОА); денежные средства (24 799 тыс. р. – 6,0%) достаточны для грамотного и эффективного управления риском ликвидности. Таким образом, композиция ОА предстает весьма убедительной, а структура и объем ВОА, возможно, нуждаются в пересмотре в долгосрочной перспективе.

Третья слабая сторона (W3) – относительно высокие управленческие расходы (УР). В 2012 г. они были равны 193 191 тыс. р., что соответствует 65,2% выручки; в 2011 г. – 54,1%; в 2010 г. – 68,4%. Судя по данным за 2010–2011 гг. (в 2012 г. структура УР не детализируется), основная часть этого показателя (81,0 и 76,6% соответственно) направлялась на оплату труда сотрудников.

При среднесписочной численности штата 48 чел. (2012 г.) расчетная среднемесячная заработная плата превышает 200 тыс. р. С учетом системы дифференциации вознаграждения уместно предположить, что оклады и(или) гонорары руководства весьма высоки по сравнению со среднеотраслевыми (не говоря уже о средних по стране). С позиций кадровой политики это, безусловно, хорошо и привлекательно, но насколько такой размер фонда оплаты труда[4] положительно влияет на развитие компании, вопрос открытый.

Определенным недостатком видится небольшое число представительств. При широкой географии деятельности, обусловленной спецификой размещения риска и необходимостью взаимодействия с ведущими игроками страховой отрасли, коммерческое присутствие в виде дочерних компаний, филиалов или иных форм аффилированных структур, функционирующих на регулярной основе, могло бы существенно повысить эффективность работы. Причем речь не обязательно должна идти об использовании офшорных юрисдикций (посредством SPV и пр.): в этом смысле то, что АСБ не присуща (во всяком случае, в явно выраженном виде) «офшорная романтика», скорее, его положительное качество [4].

С другой стороны, ликвидация единственного дочернего заграничного общества ЕООД «АСБ-Болгария» в 2012 г., результатом чего стало постоянное присутствие только на отечественном рынке, может показаться не вполне оправданным для такой динамичной компании, как АСБ, в современных условиях глобализации и транснационализации бизнеса.

Пятая слабая сторона (W5) – невысокий уровень раскрытия информации. По собственному заявлению, АСБ «проводит политику информационной открытости при безусловном соблюдении требований по обеспечению защиты коммерческих интересов партнеров и сведений, составляющих государственную тайну». Впрочем, если еще в 2009–2011 гг. компания предоставляла

[1] В одном только 2012 г. эксперты АСБ приняли деятельное участие в международных форумах «АТОМЭКСПО», «АТОМТРАНС», «АтомЭко» и др.

[2] Регулярно публикуются труды ведущих экспертов АСБ по актуальным темам: «Ядерные риски и ответственность за ядерный ущерб», «Ядерный ущерб и гражданская ответственность», «Ядерный ущерб – страховая защита в рамках международных норм», «Особенности страхования объектов атомной энергетики России», «Защита от строительных рисков при сооружении АЭС».

[3] Такая информация не раскрывается в публичной отчетности компании ввиду ее стратегически важного и во многом секретного характера.

[4] Исходя из аксиоматического предположения о полной добросовестности исследуемой компании, не рассматриваем возможности использования ФОТ в разного рода схемах. В действительности некоторые хозяйствующие субъекты активно прибегали к подобной практике, особенно в 1990-е годы.

в режиме публичного доступа сведения, касающиеся ее основных клиентов («Росатом», «Концерн Росэнергоатом», конкретные АЭС), характера и объема оказанных им услуг, а также аналогичные материалы применительно к ключевым страховщикам-партнерам, то начиная с 2013 г. такая практика приостановлена.

Причины такого решения, на которое компания, бесспорно, имеет полное право, могут быть разными, однако его имплементация существенно осложняет проведение независимых научно-практических исследований. В данном контексте имеет смысл упомянуть и о том, что стабильное досье годовых отчетов охватывает лишь период с 2009 г., а доступная в настоящее время финансовая отчетность – с 2010 г.: это также не вполне соотносится с идеями открытости и прозрачности, затрудняет анализ динамики развития компании.

После подробного рассмотрения эндогенных факторов АСБ целесообразно тезисно обозначить ключевые возможности и угрозы, транслируемые на компанию внешней средой.

Первая возможность (O1) – разработка и внедрение комплексной международной стратегии. Для этого у АСБ, в принципе, имеются все необходимые предпосылки: широкая география деятельности, сотрудничество с ведущими иностранными перестраховщиками и др. Тем не менее отсутствие глобального измерения своей деятельности, наряду с некоторыми внутренними особенностями компании (например, W4), предстает в виде сдерживающего фактора ее развития.

Реализация международной стратегии подразумевает целый ряд взаимоувязанных мер: наращивание коммерческого присутствия за рубежом, выход на новые региональные рынки, установление контактов и укрепление партнерских отношений с коллегами и профессиональными объединениями в других странах и т.д. При должном воплощении в жизнь такая концепция способна не превратить рассматриваемый субъект в транснационального страхового брокера ТНСБ, но сделать его полноценным актором современной мировой экономики [5].

Вторая возможность (O2) заключается в выходе компании на новые отраслевые рынки. В частности, речь может идти о дальнейшей ориентации не только на атомную энергетику, но и на близкие к ней или смежные сегменты (тепловая энергетика, гидроэнергетика, нефтегазовый комплекс и т.п.). Естественно, такая диверсификация деятельности потребует немалых затрат, однако в случае успеха повысит устойчивость АСБ к конъюнктурным колебаниям и шокам со стороны предприятий ядерного комплекса.

Третья возможность (O3) состоит в продолжении диверсификации портфеля услуг и осваивании новых страховых продуктов. В условиях меняющихся реалий на рынке страхования в целом (появление новых видов и модификаций услуг), с одной стороны, и в атомной энергетике (возникновение новых потребностей и рисков), с другой стороны, работы с «классическим страховым арсеналом» явно недостаточно[1]. В этом направлении АСБ уже предпринял определенные шаги, в частности по анализу рынка страхования ответственности директоров и должностных лиц (D&O), на чем, безусловно, нельзя останавливаться.

Четвертая возможность (O4) сводится к укреплению и развитию бренда АСБ как на российском, так и на международном рынке. Маркетинговые и рекламные кампании, нацеленные на повышение уровня его узнаваемости, в конечном итоге способны привести и к капитализации деловой репутации, что может позитивно отразиться и конструктивно повлиять на W2. Конечно, утверждения о том, что АСБ и так имеет высокую репутацию в среде специалистов и не нуждается в дополнительной «раскрутке», не лишены оснований. В то же время предела совершенству, как известно, нет.

Пятой возможностью (O5) видится участие представителей АСБ в нормотворческой деятельности и реформировании системы государственного регулирования страхования ядерных рисков, а также отечественного рынка страховых брокерских услуг. Широкие компетенции и глубокое понимание «изнутри» специфики указанных рынков юристами и другими сотрудниками компании могут оказаться востребованными и полезными при разработке и обсуждении профильных законопроектов. Помимо повышения престижа АСБ (связь с O4) данная работа (включение профессионалов в установление «правил игры») может принести пользу и другим участникам рынка, способствуя более эффективному функционированию рыночных механизмов в целом [3].

В плане угроз, как и у большинства СБ, на первом месте (T1) – кредитный риск[2], более конкретно – риск невыполнения обязательств со стороны контрагентов. Основная часть клиентов АСБ – предприятия атомной энергетики, т.е. стратегически важной отрасли. Исходя из этого при возникновении у них финансовых затруднений, в принципе, допустимо рассчитывать на поддержку со стороны государства. Вопрос состоит в том, будет ли такая поддержка распространяться на покрытие задолженности перед компанией и займет ли государство сторону последней в случае имущественного спора между участниками договора об оказании брокерских услуг.

То же, однако в меньшей степени, относится и к страховщикам – партнерам АСБ, среди которых также немало крупных и сильных рыночных игроков. Компания старается активно управлять указанным риском и по возможности минимизировать его, используя для этого, в частности, договоры поручительства с третьими лицами[3], что, впрочем, не может полностью искоренить рассматриваемую угрозу.

Вторая угроза (T2) – негативные изменения конъюнктуры в российской атомной энергетике. В силу того что АСБ во многом «завязан» на данной отрасли, ее отрицательная динамика способна серьезно подорвать финансовое положение компании. До тех пор пока этот сегмент является основным в структуре выручки АСБ (главный источник дохода до имплементации стратегии O2, которая возможна лишь в средне- или долгосрочной перспективе), настоящая угроза предстает в виде одной из самых существенных опасностей для АСБ.

Третьей угрозой (T3) представляются возможные изменения в законодательстве и государственном регулировании мирного атома. Имеющиеся недостатки правовой базы в рассматриваемой области (см.: [5]) могут со временем дать уполномоченным органам стимул к ее кардинальному пересмотру. При наихудшем сценарии в новой системе может вовсе не оказаться места для компании как частной коммерческой структуры, нынешние функции которой регулятор гипотетически способен целиком возло-

[1] В соответствии с мудрым замечанием Л. Кэррола, «чтобы оставаться на том же месте, нужно бежать со всех ног, а чтобы попасть в другое место, нужно бежать вдвое быстрее» («Алиса в Зазеркалье», 1871 г.).

[2] В терминах самой компании: «риск потерь, связанный с невыполнением контрагентами (банками и иными финансовыми учреждениями, любыми заемщиками) своих договорных обязательств».

[3] Пример: три договора, в рамках которых в 2012 г. ОАО «АСБ» выступало кредитором, ООО «Гора девелопмент» – должником, ООО «Стандарт» – поручителем.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

жить на государственную корпорацию, бюджетное учреждение и т.п. Вместе с тем даже не столь радикальные меры, трансформирующие правовое поле, потенциально опасны для АСБ и сопряжены с немалыми материальными и нематериальными затратами на адаптацию к ним.

Четвертую угрозу (T4) допустимо определить как посягательства на секретную информацию и сведения, составляющие государственную тайну, с которыми по роду своей деятельности приходится работать (хранить, обрабатывать, передавать и т.д.) АСБ. В связи с этим компания вполне может стать мишенью не только для коммерческой разведки, но и для определенных иностранных государственных служб. Достаточно сказать, что реализация данной угрозы повлечет поистине катастрофические последствия не только для АСБ, но и для национальной безопасности Российской Федерации.

Наконец, пятая угроза (T5) – нарушения функционирования банковской системы, вплоть до ее краха при наихудшем сценарии. С учетом значительного объема денежных средств, размещенных на депозитных и расчетных счетах (сравни W2), любые перебои в работе обслуживающих АСБ банков чреваты серьезным ухудшением его финансового положения[1].

Выводы из проведенного анализа очевидны: компании следует делать упор на S1–S5, по возможности устранять W1–W5, эффективно использовать O1–O5 и стремиться к нивелированию T1–T2.

ВЛИЯНИЕ МОНОСТРАХОВЩИКА НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Рассмотрим влияние исследуемой компании на рынок страховых услуг и экономику нашей страны (рис. 2).

[1] Не говоря уже о ситуациях масштабных банковских кризисов (в России – 1998 г.). Сама компания фактически рассматривает их как реализацию риска ликвидности, который понимает как «риск отсутствия необходимых денежных средств для выполнения обязательств перед бюджетом и внешними контрагентами в срок, риск изменения условий кредитования или прямого инвестирования».

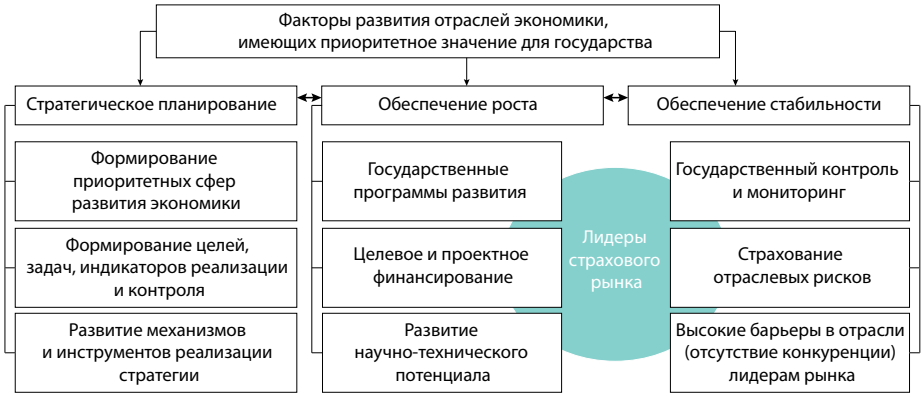


Рис. 2. Место лидирующих компаний рынка страховых услуг в развитии экономики России

Лидирующие компании, к которым относится АО «Атомный страховой брокер», оказывают влияние на экономику России по следующим причинам: сокращают высокие убытки субъектов отрасли; активно участвуют в научно-технических отраслевых разработках; способствуют синергии управленческих, финансовых и экономических технологий; развивают антикризисное управление субъектов отрасли. На рис. 2 подчеркнуто двойное влияние монострахoвщика на обеспечение не только роста, но и стабильности отрасли, что характерно лишь для приоритетных отраслей России.

Можно сделать вывод, что монополисты страхового рынка в равной мере способствуют обеспечению стабильности и роста тех отраслей, риски которых они страхуют [2].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Российский страховой рынок в данный период подвержен негативному влиянию макроэкономических факторов, которые способствуют стагнации и усилению основных рисков, связанных с ростом доли государства и падением оборота, что в целом соответствует динамике развивающихся государств. Недостаточная зрелость финансовой системы и необходимость вертикального регулирования страховых услуг усугубляют сложившийся разрыв с развитыми странами. Однако необходимо отметить, что специфика российской экономики и стратегии государственного развития имеет ряд положительных черт, которые относятся в первую очередь к роли страховых компаний в обеспечении роста и стабилизации приоритетных отраслей.

Первый аспект заключается в синергии отраслевых интересов и усилении антикризисного управления, в котором страховая компания играет роль локомотива, привнося свои управленческие технологии, а также систему отслеживания потенциальных угроз. Страховая компания-монополист становится практически отраслевым субъектом, обладающим особыми целями и задачами.

Второе направление заключается в выполнении собственно защитной страховой функции, реализация которой составляет 43% оборота изучаемой компании. Сложность положения компаний, сосредоточенных в одном рыночном сегменте, заключается в том, что они сами подвержены риску в силу своей моноспециализации.

Создание монопольных страховых компаний является необходимым условием развития приоритетных отраслей экономики России, фактором стабильности финансовой системы. ■

Библиографическая ссылка: Оборин М.С., Райнхардт Р.О. Системообразующая роль предприятий-монополистов российского страхового рынка // Управленец. 2018. Т. 9. №3. С. 32–39. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-6.

For citation: Oborin M.S., Rainkhardt R.O. The Systemic Role of Monopolistic Enterprises in the Russian Insurance Market. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 32–39. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-6.

Источники

1. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Современные особенности монополии на страховом рынке в Российской Федерации // Современная конкуренция. 2015. № 9. С. 15–26.

2. Гварлиани Т.Е., Оборин М.С., Сарян А.А. Проблемы формирования бюджетных расходов в условиях дефицита бюджета // Сервис plus. 2017. Т. 11. № 4. С. 65–77.

3. Оборин М.С., Данилова Ю.С. Анализ страхового рынка в России // Финансовая архитектоника и перспективы развития глобальной финансовой системы: сб. тез. Междунар. науч.-практ. конф. Симферополь: КФУ им. В.И. Вернадского, 2017. С. 239–242.

4. Райнхардт Р.О. Офшоры: «острова сокровищ» или геополитические ловушки? // Финансовый бизнес. 2013. № 4. С. 57–60.

5. Райнхардт Р.О., Матвеева И.Ю. Ядерное страхование и «страховая дипломатия» // Страховое дело. 2013. № 4-5. С. 93–98.

6. Ядерное страхование и проблемы возмещения ядерного ущерба / М.Е. Амелина, Э.Г. Гулиев, А.И. Иойрыш и др. М.: ИздАТ, 2007.

7. Carvajal A., Elliott J. Strengths and Weaknesses in Securities Market Regulation: A Global Analysis // IMF Working Paper 07/259. International Monetary Fund, 2014.

8. Cihak M., Tieman A.F. The Quality of Financial Sector Regulation and Supervision around the World // IMF Working Paper 08/190. International Monetary Fund, 2012.

9. Palmer J. Can We Enhance Financial Stability on a Foundation of Weak Financial Supervision? // Revista de Estabilidad Financiera. 2009. No. 17.

10. Seelig S.A., Novoa A. Governance Practices at Financial Regulatory and Supervisory Agencies // IMF Working Paper 09/135. International Monetary Fund, 2009.

11. The Fundamental Principles of Financial Regulation / M. Brunnermeier, A. Crockett, C. Goodhart et al. L.: Centre for Economic Policy Research, 2009.

References

1. Bryzgalov D.V., Tsyganov A.A. Sovremennye osobennosti monopolii na strakhovom rynke v Rossiyskoy Federatsii [Modern Peculiarities of a Monopoly in the Insurance Market in the Russian Federation]. *Sovremennaya konkurentsiya – Modern Competition*, 2015, no. 9, pp. 15–26.

2. Gvarliani T.E., Oborin M.S., Saryan A.A. Problemy formirovaniya byudzhetnykh raskhodov v usloviyakh defitsita byudzheta [Problems of Forming Budget Expenditures in Conditions of Budget Deficit]. *Servis Plus*, 2017, vol. 11, no. 4, pp. 65–77.

3. Oborin M.S., Danilova Yu.S. [Analysis of the Insurance Market in Russia]. *Finansovaya arkhitektonika i perspektivy razvitiya global'noy finansovoy sistemy: sb. tez. Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* [Financial Architectonics and Prospects for the Development of the Global Financial System: Proc. of Int. sci. pract. conf.]. Simferopol: KFU im. V.I. Vernadskogo, 2017. Pp. 239–242.

4. Raynkhardt R.O. Ofshory: «ostrova sokrovishch» ili geopoliticheskie lovushki? [Offshore: "Treasure Islands" or Geopolitical Traps?]. *Finansoviy biznes – Financial Business*, 2013, no. 4, pp. 57–60.

5. Raynkhardt R.O., Matveeva I.Yu. Yadernoe strakhovanie i «strakhovaya diplomatiya» [Nuclear Insurance and "Insurance Diplomacy"]. *Strakhovoe delo – Insurance Business*, 2013, no. 4-5, pp. 93–98.

6. Amelina M.Ye., Guliev Ye.G., Ioyrysh A.I. et al. *Yadernoe strakhovanie i problemy vozmeshcheniya yadernogo ushcherba* [Nuclear Insurance and Problems of Nuclear Damage Compensation]. Moscow: IzdAT Publ., 2007.

7. Carvajal A., Elliott J. Strengths and Weaknesses in Securities Market Regulation: A Global Analysis. *IMF Working Paper 07/259*. International Monetary Fund, 2014.

8. Cihak M., Tieman A.F. The Quality of Financial Sector Regulation and Supervision around the World. *IMF Working Paper 08/190*. International Monetary Fund, 2012.

9. Palmer J. Can We Enhance Financial Stability on a Foundation of Weak Financial Supervision? *Revista de Estabilidad Financiera*, 2009, no. 17.

10. Seelig S.A., Novoa A. Governance Practices at Financial Regulatory and Supervisory Agencies. *IMF Working Paper 09/135*. International Monetary Fund, 2009.

11. Brunnermeier M., Crockett A., Goodhart C. et al. *The Fundamental Principles of Financial Regulation*. L.: Centre for Economic Policy Research, 2009.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

Модель разработки стратегии развития медицинского учреждения

ЛЕПСКИЙ Владлен Владимирович
Кандидат медицинских наук, доцент, докторант кафедры робототехники и специализированных компьютерных систем

Черкасский государственный технологический университет
18000, Украина, г. Черкассы, бул. Шевченко, 460
Тел.: +3800636988207
E-mail: cherkassymsek@ukr.net

Ключевые слова

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ
СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ МЕДИЦИНСКОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
МЕДИЦИНСКИЙ ПРОЕКТ
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Аннотация

Стратегическое управление проектно-ориентированным медицинским учреждением в условиях существенного влияния внешней среды предполагает внедрение эффективных инструментов. В статье рассматривается второй этап стратегического менеджмента – разработка стратегии развития медицинского учреждения по результатам анализа стратегий внешнего окружения с целью определения собственных ориентиров. В качестве сущности, объединяющей все множество аспектов развития медицинского учреждения, принята миссия организации. Основным стандартом, применяемым к сфере медицины, послужил стандарт P2M. С использованием теории систем проведен структурный анализ стратегии проектно-ориентированного медицинского учреждения. Представлена формализация модели разработки стратегии медицинского учреждения. Предложенный инструментарий расширяет линейку современных методических средств эффективного управления проектно-ориентированным медицинским учреждением. Он позволит обеспечить его функционирование и устойчивое развитие в долгосрочной перспективе в условиях высокой турбулентности, характерной для современной среды реализации медицинских проектов.

JEL classification

I10, L20, O21

ВВЕДЕНИЕ

Современное состояние системы здравоохранения, внедрение проектно-программно-портфельного подхода практически во все сферы народного хозяйствования, необходимость соответствовать международным нормам, требованиям и стандартам, обеспечивать предоставление качественных медицинских услуг населению, а с другой стороны, наличие остаточного, устарелого подхода к управлению медицинскими учреждениями требуют всестороннего системного изучения, усовершенствования и адаптации существующего опыта интегрированного управления к сфере здравоохранения.

Одной из составляющих интегрированного управления медицинскими учреждениями является стратегическое управление, которое должно обеспечивать экономическое, социальное и научное преимущество на рынке медицинских услуг, устойчивое эффективное функционирование и постоянное развитие медицинского учреждения как проектно-ориентированной организации в длительной перспективе на фоне удовлетворения ценностей всех стейкхолдеров медицинских проектов, которыми являются инвесторы или собственники, персонал медицинских учреждений и собственно общество, как конечный потребитель медицинских услуг.

Вопрос стратегического управления в проектном менеджменте рассматривался многими авторами. Но в управлении современными медицинскими учреждениями использование известных эффективных средств управления существенно ограничено именно спецификой этих проектно-ориентированных организаций.

Обычно в качестве инструмента реализации стратегии используют портфельное управление [3. С. 25], но и здесь особенности проектно-ориентированного медицинского учреждения выявляют некоторые проблемы [15. С. 48].

Стратегия развития проектно-ориентированного медицинского учреждения (далее – ПОМУ) должна базироваться на выполненном на предыдущем этапе стратегическом анализе (см.: [12. С. 20]). Автором предлагаются системные модели стратегического менеджмента медицинских, а именно лечебных, организационных и научных, проектов ПОМУ; структурированы модели результатов стратегического анализа соответствующих проектов, предназначенные служить входной информацией на этапе разработки стратегии развития медицинского учреждения [13].

ФОРМАЛИЗАЦИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Современные условия функционирования медицинских учреждений выявляют проблемы с их рыночным позиционированием и обеспечением стабильного положения на медицинском рынке. Государственные медицинские учреждения все больше уступают позиции частным медицинским компаниям. В свою очередь, частные компании неуверенно конкурируют с зарубежными аналогичными фирмами, представленными на рынке.

Данная проблема имеет корни в недостаточной рыночной ориентированности (что касается государственных медицинских учреждений) и несовершенстве маркетинга (что относится и к частным медицинским компаниям). Для решения проблемы целесообразно формировать и развивать стратегию медицинского учреждения в целом, обязательной частью которой является стратегия управления проектами. Формализации стратегии медицинского учреждения и посвящена данная статья.

Исследуя источники (см., например: [14; 16; 17; 21]), можно сделать вывод, что стратегия организации имеет комплексный характер и должна быть целостной, сочетая все аспекты на основе определенной сущности. В качестве такой сущности чаще всего рассматривается миссия организации [1; 4; 7; 8; 10; 19].

Обобщая аспекты стратегии, формализуем стратегию ПОМУ, представив ее с использованием теории систем [2; 5; 6; 9; 11; 20] в следующем виде:

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 3

A Model for Devising a Medical Institution's Development Strategy

Vladlen V. LEPSKY
Cand. Sc. (Med.), Applicant for doctorate degree of Robotics and Specialized Computer Systems Dept.

Cherkasy State Technological University
18000, Ukraine, Cherkasy,
Shevchenko Blvd., 460
Phone: +3800636988207
E-mail: cherkassymsek@ukr.net

Keywords

STRATEGIC MANAGEMENT
HEALTHCARE SYSTEM
PROJECT-ORIENTED MEDICAL INSTITUTION
MEDICAL PROJECT
DEVELOPMENT STRATEGY

Abstract

The strategic management of a project-oriented medical institution in the context of a significant impact of external (to medical projects) environment requires effective tools to be introduced. The paper considers the second stage of strategic management – the stage of development of a medical institution's strategy based on the results of studying the external environment and analysis of encirclement strategies in order to determine its own strategic benchmarks. The mission of an organization is regarded as an entity that unites an array of aspects of a medical institution's development. P2M serves as the main standard applicable to the sphere of medicine. Using the theory of systems, we conduct a structural analysis of the strategy of a project-oriented medical institution and formalization of a model for a medical institution strategy development. The proposed tools can expand the range of modern methodological tools for effective strategic management of a project-oriented medical institution. This will ensure its functioning and sustainable development in the long term under high turbulence typical of the modern environment for medical projects' implementation.

JEL classification

I10, L20, O21

$$\check{S} = <\check{S}^1, \check{S}^2, \check{S}^3, \check{S}^4, \check{S}^5, \check{S}^6, \check{S}^7, \check{S}^8, \check{S}^9, \check{S}^{10}, \check{S}^{11}, \check{S}^{12}, \check{S}^{13}, \check{S}^{14}, \check{S}^{15}, \check{S}^{16}, \check{S}^{17}, \check{S}^{18}, \check{S}^{19}, \check{S}^{20}, \check{S}^{21}, \check{S}^{22}>,$$

где $\check{S}$ – стратегия ПОМУ; $\check{S}^1$ – направления развития (аспекты деятельности) ПОМУ; $\check{S}^2$ – миссия ПОМУ, упорядоченная по направлениям; $\check{S}^3$ – видение развития ПОМУ, упорядоченное по направлениям; $\check{S}^4$ – множество проблем ПОМУ; $\check{S}^5$ – множество возможностей ПОМУ; $\check{S}^6$ – множество целей ПОМУ; $\check{S}^7$ – множество типов конкуренции на рынке медицинских услуг; $\check{S}^8$ – множество методов конкуренции на рынке медицинских услуг; $\check{S}^9$ – значение пяти сил Портера на рынке медицинских услуг; $\check{S}^{10}$ – множество стратегических позиций ПОМУ согласно матрице Бостонской консалтинговой группы (матрица БКГ); $\check{S}^{11}$ – множество стратегий ПОМУ согласно стратегической позиции в матрице БКГ; $\check{S}^{12}$ – множество стратегических зон хозяйствования (СЗХ, Strategic business unit – SBU) на рынке медицинских услуг в регионе расположения ПОМУ (или в регионах и странах, на которые ориентируется стратегия деятельности ПОМУ в настоящее время или в перспективе); $\check{S}^{13}$ – множество стратегических позиций ПОМУ согласно матрице Мак-Кинси; $\check{S}^{14}$ – множество стратегий входа в новые сферы медицинского бизнеса; $\check{S}^{15}$ – множество стратегий выхода из сфер медицинского бизнеса; $\check{S}^{16}$ – множество стратегических позиций ПОМУ в конкурентной борьбе (по Ф. Котлеру); $\check{S}^{17}$ – множество стратегий согласно стратегической позиции ПОМУ в конкурентной борьбе, в том числе относительно стратегии траектории изменения рыночной позиции; $\check{S}^{18}$ – множество стратегий выхода на зарубежные рынки; $\check{S}^{19}$ – множество стратегий управления проектами и программами; $\check{S}^{20}$ – множество стратегий управления персоналом, в том числе командами проектов; $\check{S}^{21}$ – множество элементов стратегии «голубого океана»; $\check{S}^{22}$ – множество проактивных моделей и методов.

Рассмотрим и охарактеризуем каждый элемент, входящий в стратегию ПОМУ $\check{S}$. Причем представим эти элементы в виде n-мерного множества $\check{S}^i_{j,k,\ldots,n}$. Количество измерений n определяется спецификой каждого элемента стратегии.

Элемент $\check{S}^1$ описывает направления или сферы деятельности, в которых планирует развиваться ПОМУ. Предположим, что первоначально $\check{S}^1$ = {*лечебная деятельность; организационная деятельность; научная деятельность*}.

Для формулирования элемента $\check{S}^2$ (миссия ПОМУ) в соответствии с методологией P2M (см.: [8. С. 92]) необходимо осуществить профилирование миссии таким образом, чтобы определить ее вектор (персонифицированно или агрегированно) к каждому направлению $\check{S}^1$ деятельности ПОМУ. Элемент $\check{S}^2$ является одномерным, в рамках единого измерения располагаются направления деятельности ПОМУ.

Элемент стратегии $\check{S}^3$, который определяет видение развития ПОМУ, является 6-мерным, измерениями будут: 1) видение настоящего ПОМУ извне; 2) видение настоящего ПОМУ изнутри; 3) видение будущего ПОМУ извне; 4) видение будущего ПОМУ изнутри; 5) видение назначения ПОМУ; 6) требования к видению и ограничения. Таким образом, третий элемент стратегии представим в виде $\check{S}^3_{j,k,l,m,o,p}$.

Формулирование множества проблем ПОМУ $\check{S}^4$ может происходить в четырех измерениях: первое измерение будет определять проблемы, связанные с этапами жизненного пути медицинского учреждения согласно методологии Ицхака Адизеса [18. P. 107], три остальных связаны с лечебным, организационным и научным направлениями деятельности ПОМУ. Описание элемента – $\check{S}^4_{j,k,l,m}$.

Множество возможностей ПОМУ $\check{S}^5$ имеет два измерения: первое будет описывать направления деятельности ПОМУ, второе – перечень возможностей, соответствующий направлению. Описание элемента – $\check{S}^5_{j,k}$.

Формулирование целей ПОМУ $\check{S}^6$ должно происходить в измерениях направлений деятельности, а также в стратегических векторах согласно модели Сбалансированной системы показателей (Balanced Score Cards, BSC) [22. P. 31]. Описание элемента будет иметь вид $\check{S}^6_{j,k,l}$, где l – цель, соответствующая j-му направлению и k-му стратегическому вектору.

Элемент $\check{S}^7$ (типы конкуренции на рынке медицинских услуг) является одномерным множеством, причем $\check{S}^7$ = {*привлекательная; умеренная; ожесточенная для объ-*

екта конкуренции; ожесточенная для субъекта конкуренции}.

Следующий элемент стратегии $\check{S}^8$ (множество методов конкуренции на рынке медицинских услуг) является также одномерным множеством, причем

$\check{S}^8$ = *{конкуренция на основе повышения качества товара (неценовая);*

конкуренция на основе критерия повышения качества сервиса потребителей товара;

конкуренция на основе снижения цены (ценовая);

конкуренция на основе снижения эксплуатационных расходов у потребителя товара;

конкуренция на основе повышения качества процессов управления;

конкуренция на основе использования всех конкурентных преимуществ объекта и субъекта (интегральная)}.

Элемент $\check{S}^9$ содержит два измерения: формулирование пяти сил Портера и соответствующие значения этих сил на рынке медицинских услуг. Описание элемента – $\check{S}^9_{j,k}$.

Элемент $\check{S}^{10}$ описывает множество стратегических позиций ПОМУ согласно матрице БКГ и является одномерным. $\check{S}^{10}$ = *{трудный ребенок; звезда; дойная корова; собака}.*

Элемент $\check{S}^{11}$, описывающий множество стратегий ПОМУ согласно стратегической позиции в матрице БКГ, также является одномерным. Элемент может принимать значения: $\check{S}^{11}$ = *{увеличение доли рынка; сохранение доли рынка; сбор урожая; ликвидация бизнеса}.*

Элемент $\check{S}^{12}$, описывающий разнообразие стратегических зон хозяйствования на рынке медицинских услуг в регионе расположения ПОМУ, является одномерным и включает конечное множество элементов, каждый из которых означает конкретную СЗХ.

Элемент $\check{S}^{13}$, описывающий множество стратегических позиций ПОМУ согласно матрице Мак-Кинси, также является одномерным и может принимать значения: $\check{S}^{13}$ = *{лузер; знак вопроса; средний бизнес; производитель дохода; растущий победитель; победитель}.*

Элемент $\check{S}^{14}$ описывает множество стратегий входа в новые сферы медицинского бизнеса (которые могут дополнять существующие направления развития ПОМУ $\check{S}^1$), является одномерным и может принимать следующие значения: $\check{S}^{14}$ = *{приобретение; новое внутреннее предпринимательство; совместное предпринимательство}.*

Элемент $\check{S}^{15}$, который определяет множество стратегий выхода ПОМУ из сфер медицинского бизнеса, является одномерным и описывается следующим множеством значений $\check{S}^{15}$ = *{раздевание; сбор урожая; ликвидация}.*

Элемент стратегии $\check{S}^{16}$, который определяет множество стратегических позиций ПОМУ в конкурентной борьбе (по Ф. Котлеру), является двумерным и описывается следующим множеством: $\check{S}^{16}$ = *{(нишевик с долей рынка 10%; последователь с долей рынка 20%; претендент на лидерство с долей рынка до 30%; лидер с долей рынка выше 30%), (стратегии нишевика; стратегии последователя; стратегии претендента на лидерство; стратегии лидера)}.* Описание элемента – $\check{S}^{16}_{j,k}$. В свою очередь, второе измерение элемента $\check{S}^{16}$ может принимать следующие значения:

стратегии нишевика = {вход на рынок; лидерство на маленьком рынке (в определенной нише)};

стратегии последователя = {слежение за лидером};

стратегии претендента на лидерство = {фронтальная атака; окружение; обход; атака гориллы};

стратегии лидера = {защитная позиция; фланговая оборона; опережающая защита; контрнаступление; мобильная защита; стратегия сжатия}.

Элемент $\check{S}^{17}$ определяет множество стратегий согласно стратегической позиции ПОМУ в конкурентной борьбе, включая стратегии траектории изменения рыночной позиции. Элемент является двумерным и может быть описан следующим образом: $\check{S}^{17}$ = *{(недифференцированный маркетинг, дифференцированный маркетинг, концентрированный маркетинг), (траектория неудачи; траектория перманентной посредственности; траектория последователя; траектория новатора)}.* Описание элемента – $\check{S}^{17}_{j,k}$.

Элемент $\check{S}^{18}$, который определяет множество стратегий выхода на зарубежные рынки, является двумерным и может принимать следующие значения: $\check{S}^{18}$ = *{(позиция импортера, позиция экспортера), (косвенный экспорт/импорт; прямой экспорт/импорт, производство за рубежом)}.* Элемент может быть описан как $\check{S}^{18}_{j,k}$.

Элемент $\check{S}^{19}$, который определяет множество стратегий управления проектами и программами, может быть определен через структуру подсистем проектного менеджмента. Эта структура наиболее раскрыта в стандарте P2M [8. С. 27]. Хотя допустимым будет и использование подсистем, определенных в наиболее распространенном стандарте по управлению проектами PMBOK. Элемент двумерный, первым измерением являются стратегии по реализации подсистемы управления программой в целом, вторым – по реализации подсистем управления отдельными проектами программы. Определим $\check{S}^{19}$ = *{(стратегии профилирования миссии; стратегии управления архитектурой программы; модели управления стратегией программы; стратегии управления интеграцией выполнения программы; стратегии управления стоимостью программы), (модели управления стратегией проекта; стратегии управления финансами проекта; стратегии управления системами проекта; стратегии управления организацией проекта; стратегии управления жизненным циклом проекта; стратегии управления содержанием проекта; стратегии управления временем проекта; стратегии управления стоимостью проекта; стратегии управления освоенным объемом проекта; стратегии управления качеством проекта; стратегии управления отчетами, изменениями и задачами проекта; стратегии управления поставками проекта; стратегии управления ресурсами проекта; стратегии управления рисками проекта; стратегии управления информацией проекта; стратегии управления взаимосвязями проекта; стратегии управления ценностью проекта; стратегии управления коммуникациями проекта)}.* Таким образом, элемент может быть описан как $\check{S}^{19}_{j,k}$, $j = 5$, $k = 18$.

Элемент $\check{S}^{20}$ определяет множество стратегий управления персоналом, в том числе командами проектов. Описание элемента – $\check{S}^{20}_{j,k,l,m,o}$. При этом j – подмножество типов организационных структур, где j = *{линейная; дивизиональная; линейно-штабная; функциональная; слабая матричная; сбалансированная матричная; сильная матричная; проектная; композитная}*; k – подмножество моделей ролей в команде; l – модели стратегического управления командой, где l = *{закрытая модель управления; открытая модель управления; модель случайного управления; модель управления типа «идея»}*; m – модели мотивации персонала; o – модели стратегического лидерства.

Элемент $\check{S}^{21}$ определяет множество элементов стратегии «голубого океана». Этот элемент также пятимерный, его описание – $\check{S}^{21}_{j,k,l,m,o}$. Здесь j – подмножество инноваций, где j = *{производственные расходы; ценность для покупателя; инновация ценности}*; k – подмножество модели «четырех действий», где k = *{стандарты, которые нужно отменить; стандарты, которые нужно снизить; факторы, которые необходимо повысить; факторы, которые необходимо создать с «нуля»}*; l – стратегическая канва стратегии «голубого океана», где l = *{фокус; отличие; привлекательный лозунг}*;

m – подмножество кривой ценности, причем значение параметра *m* соответствует количеству параметров, по которым сопоставляются кривые ценностей среднестатистического медицинского учреждения, лидера отрасли (возможно, смежной) и оцениваемого ПОМУ, которое пытается создать «голубой океан»; *o* – принципы разработки и воплощения в ПОМУ стратегии «голубого океана» (классическая модель содержит четыре принципа разработки и два принципа реализации стратегии).

Элемент $\check{S}^{22}$ определяет множество проактивных моделей и методов, которые должны использоваться в стратегии ПОМУ. Элемент является трехмерным, первое измерение описывает принципы, второе – модели, третье – методы проактивности. Описание элемента – $\check{S}^{22}_{j,k,l}$.

Подводя итоги структурного анализа, можно сделать вывод, что на основе рассмотрения детальной структуры стратегии ПОМУ возможно создать соответствующую модель. Модель разработки стратегии ПОМУ представим в следующем виде:

$$\check{D} = <\check{S}, \check{D}^1, \check{D}^2, \check{D}^3, \check{D}^4, \check{D}^5>.$$

Элементы модели и их значения представлены в таблице.

Элемент $\check{D}^1$ может принимать следующие значения: школа дизайна, школа планирования, школа позиционирования, школа предпринимательства, когнитивная школа, школа обучения, школа власти, школа культуры, школа внешней среды, школа конфигурации [7. С. 14]).

Элементы модели разработки стратегии ПОМУ

Обозначение	Описание элемента
$\check{S}$	Стратегия ПОМУ
$\check{D}$	Модель разработки стратегии ПОМУ
$\check{D}^1$	Школы разработки стратегий
$\check{D}^2$	Модели и методы разработки стратегий
$\check{D}^3$	Организационная структура, осуществляющая разработку стратегий
$\check{D}^4$	Инструменты (в том числе ИТ-инструменты) разработки стратегий
$\check{D}^5$	Ограничения и предположения по разработке стратегий

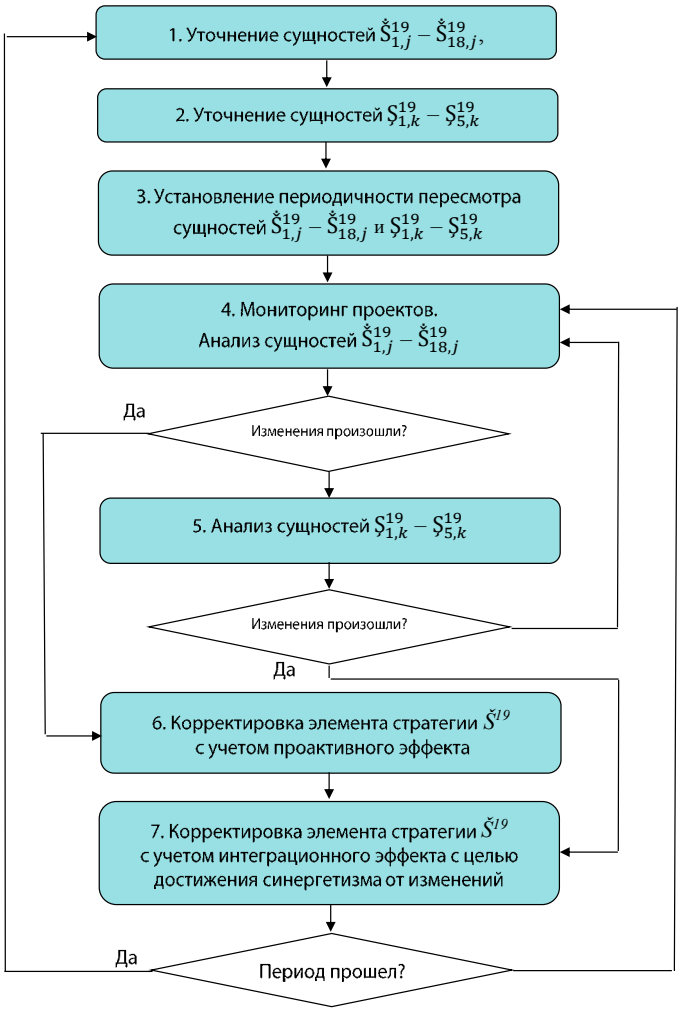


Схема реализации метода мониторинга проектов ПОМУ

Заметим, что в процессе реализации стратегия медицинского учреждения может изменяться под воздействием некоторых факторов (сущностей). Обозначим сущности, которые могут привести к изменению первой размерности $\check{S}^{19}$, состоящей из пяти элементов, через $\S^{19}$, а сущности, изменяющие вторую размерность $\check{S}^{19}$, состоящую из 18 элементов, через $\check{\S}^{19}$.

Предложим метод мониторинга стратегии медицинских проектов, программ и портфелей ПОМУ (см. рисунок).

Использование предложенных в статье моделей и метода позволит медицинским учреждениям оценить важность стратегического управления в медицине, поможет сформировать научно обоснованную стратегию с учетом специфики каждого конкретного медицинского учреждения. Это будет способствовать укреплению рыночных позиций медицинского учреждения, развитию медицины в целом, и не только за счет использования новых медикаментов и методов лечения, но и в результате применения комплексного, целостного стратегического подхода.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Формализация стратегии проектно-ориентированного медицинского учреждения и разработки стратегии представляет собой модель, которая должна послужить эффективным системным методологическим инструментом этапа разработки стратегии ПОМУ.

Это позволит смоделировать трансформацию стратегии в проекты, программы и портфели развития проектно-ориентированного медицинского учреждения, предложив соответствующий механизм (интерфейс), что является целью наших дальнейших исследований.

Создание и развитие стратегии позволит медицинским учреждениям отражать в своей работе современные тренды как в лечебной, научной, так и в организационной сфере. В свою очередь, развитие медицинских учреждений и медицины в целом благотворно отразится на здоровье граждан. ■

Источники

1. Ансофф И. Стратегическое управление / сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989.
2. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление. Киев: Абсолют-В, 1998.
3. Илларионов А.В., Клименко Э.Ю. Портфель проектов: инструмент стратегического управления предприятием. М.: Альпина Паблишер, 2013.
4. Коттер Дж. Лидерство Мацуситы. Уроки выдающегося предпринимателя XX века. М.: Альпина Паблишер, 2011.
5. Лямец В.И., Тевяшев А.Д. Системный анализ. Вводный курс. Харьков: ХТУРЭ, 1998.
6. Месарович М., Такахара Я. Общая теория систем: математические основы / пер. с англ. Э.Л. Наппельбаума; под ред. С.В. Емельянова. М.: Мир, 1978.
7. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. СПб.: Питер, 2000.
8. Руководство по управлению инновационными проектами и программами: в 2 т. / пер. на рус. язык под ред. С.Д. Бушуева. Киев: Наук. світ, 2009. Т. 1. Версия 1.2.
9. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. 6-е изд., перераб. и доп. Минск: Новое знание, 2002.
10. Синявина М.П., Бурмистров А.Н. Определение миссии. Определение целей. URL: https://iteam.ru/publications/strategy/section_15/article_876.
11. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ. Киев: МАУП, 2003.
12. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. 5-е изд. СПб.: Питер, 2008.
13. Данченко О.Б., Лепскький В.В. Моделі стратегічного менеджменту медичних проектів проектно-орієнтованого медичного закладу // Вісник НТУ «ХПІ». Сер.: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. 2018. № 2(1278). С. 45–52.
14. Корецький М.Х., Дєгтяр А.Д., Дацій О.І. Стратегічне управління. Киев: Центр навчальної літератури, 2007.
15. Лепський В.В. Програмно-портфельне управління медичним закладом // Управління проектами: стан та перспективи: матеріали 12-ї Міжнар. наук.-практ. конф. Миколаїв: НУК, 2016. С. 47–48.
16. Портер М. Стратегія конкуренції / пер. з англ. Киев: Основи, 1997.
17. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства / за заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М. Тищенка. Харьков: ВД «ІНЖЕК», 2006.
18. Adizes I. How to Solve the Mismanagement Crisis: Diagnosis and Treatment of Management Problems. Adizes Institute (USA), 1983.
19. Bart C.K. Sex, Lies and Mission Statements // Business Horizons. 1997. November-December. P. 9–18. URL: https://ssrn.com/abstract=716542.
20. Bertalanffy L. Von. General System Theory – A Critical Review // General Systems. 1962. Vol. VII. P. 1–20.
21. Chan Kim W., Mauborgne R. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Harvard Business School Press, 2005.
22. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action. Harvard Business Press, 1996.

References

1. Ansoff I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic Management]. Moscow: Ekonomika Publ., 1989.
2. Beloshapka V.A., Zagoriy G.V. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic Management]. Kiev: Absolyut-V Publ., 1998.
3. Illarionov A.V., Klimenko Ye.Yu. *Portfel' proektov: instrument strategicheskogo upravleniya predpriyatiem* [Project Portfolio: A Tool for Strategic Enterprise Management]. Moscow: Al'pina Publisher,2013.
4. Kotter J. *Matsushita Leadership: Lessons from the 20th Century's Most Remarkable Entrepreneur* (Russ. ed.: Kotter Dzh. Liderstvo Matsusity. Uroki vydayushchegosya predprinimatelya XX veka. Moscow: Al'pina Publisher, 2011).
5. Lyamets V.I., Tevyashev A.D. *Sistemnyy analiz. Vvodnyy kurs* [System Analysis. Introduction Course]. Kharkov: KhTURE Publ., 1998.
6. Mesarovic M., Takahara Y. *General Systems Theory: Mathematical Foundations (Mathematics in Science and Engineering)* (Russ. ed.: Mesarovich M., Takakhara Ya. Obshchaya teoriya sistem: matematicheskie osnovy. Moscow: Mir Publ., 1978).
7. Mintzberg H., Lampel J., Ahlstrand B. *Strategy Safari: A Guided Tour Through The Wilds of Strategic Management* (Russ. ed.: Mintsberg G., Al'strend B., Lempel Dzh. Shkoly strategiy. Strategicheskoe safari: ekskursiya po debryam strategiy menedzhmenta. St. Petersburg: Piter Publ., 2000).
8. Bushuev S.D. (ed.) *Rukovodstvo po upravleniyu innovatsionnymi proektami i programmami.* V 2 t. [Guidance on the Management of Innovative Projects and Programs. In 2 vols.]. Kiev: Nauk. Svit Publ., 2009. Vol. 1. Ver. 1.2.
9. Savitskaya G. *Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiy*. 6-e izd. [Analysis of the Economic Activity of Enterprises. 6th ed.]. Minsk: Novoe znanie Publ., 2002.
10. Sinyavina M.P., Burmistrov A.N. *Opredelenie missii. Opredelenie tseley* [Definition of the Mission. Definition of Goals]. Available at: https://iteam.ru/publications/strategy/section_15/article_876.
11. Surmin Yu.P. *Teoriya sistem i sistemnyy analiz* [Theory of Systems and Systems Analysis]. Kiev: MAUP Publ., 2003.
12. Fatkhutdinov R.A. *Strategicheskiy marketing. 5-e izd.* [Strategic Marketing. 5th ed.]. St. Petersburg: Piter Publ., 2008.
13. Danchenko O.B., Lepsk'kiy V.V. Modeli strategichnogo menedzhmentu medichnikh proektiv proektno-orientovanogo medichnogo zakladu [Modeling the Strategic Management of Medical Projects in a Project-Based Medical Deposit]. *Visnik NTU «KhPI». Ser.: Strategichne upravlinnya, upravlinnya portfelyami, programami ta proektami – Bulletin of NTU "KhPI". Ser.: Strategic Management, Portfolio, Program and Project Management*, 2018, no. 2(1278), pp. 45–52.
14. Korets'kiy M.Kh., Degtyar A.D., Datsiy O.I. *Strategichne upravlinnya* [Strategic Management]. Kiev: Tsentr navchal'noї literaturi Publ., 2007.
15. Leps'kiy V.V. [Program-Portfolio Management of a Medical Institution]. *Upravlinnya proektami: stan ta perspektivi: materiali 12-ї Mizhnar. nauk.-prakt. konf.* [Project Management: The State and Prospects: Proc. of the 12th Int. sci.-pract. conf.]. Mykolaiv: NUK Publ., 2016. Pp. 47–48.
16. Porter M. *Competitive Strategy* (Ukr. ed.: Porter M. Strategiya konkurentsiї. Kiev: Osnovi Publ., 1997).
17. Ivanov Yu.B., Tishchenko O.M. (ed.) *Teoretichni osnovi konkurentnoї strategiї pidpriemstva* [Theoretical Basis of the Competitive Strategy of the Enterprise]. Kharkov: VD «INZhEK» Publ., 2006.
18. Adizes I. *How to Solve the Mismanagement Crisis: Diagnosis and Treatment of Management Problems*. Adizes Institute (USA), 1983.
19. Bart C.K. Sex, Lies and Mission Statements. *Business Horizons*, 1997, November-December, pp. 9–18. Available at: https://ssrn.com/abstract=716542.
20. Bertalanffy L. Von. General System Theory – A Critical Review. *General Systems*, 1962, vol. VII, pp. 1–20.
21. Chan Kim W., Mauborgne R. *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant*. Harvard Business School Press, 2005.
22. Kaplan R.S., Norton D.P. *The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action*. Harvard Business Press, 1996.

Библиографическая ссылка: Лепский В.В. Модель разработки стратегии развития медицинского учреждения // Управленец. 2018. Т. 9. № 3. С. 40–44. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-7.

For citation: Lepsky V.V. A Model for Devising a Medical Institution's Development Strategy. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 40–44. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-7.

Некоторые методические аспекты определения экономического центра страны

ТОГУЗАЕВ Тахир Хаятович
Доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики АПК

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова
360030, РФ, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, пр. Ленина, 1, лит. В
Тел.: (866) 240-41-07

РАХАЕВ Хадис Магомедович
Доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова
360030, РФ, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, пр. Ленина, 1, лит. В
Тел.: (866) 240-41-07

ШАХМУРЗОВА Агнеса Валерьевна
Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова
360030, РФ, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, пр. Ленина, 1, лит. В
Тел.: (866) 240-41-07

Аннотация

Статья посвящена уточнению методики определения экономического центра страны. В работе проводится критический анализ исследований по проблеме «экономического центра» – нового и достаточно интересного направления в «региональной» и «пространственной» экономике. Указываются теоретические, методологические и методические недостатки предыдущих исследований. Отмечается методологическая некорректность, следствием чего стали методические просчеты и интерпретативные вольности. Авторами предложены новые теоретико-методические положения по определению экономического центра страны, на основании которых проведен анализ статистических данных. Полученные результаты прошли логическое и статистическое тестирование на степень корректности. Предложена их авторская интерпретация.

ВВЕДЕНИЕ

Интерес к проблеме экономической динамики национального хозяйства не снижается на протяжении десятилетий. По этим вопросам высказалось высшее руководство страны[1], профильные министры, эксперты[2]. Одной из возможных причин называются территориальные противоречия и неравенство. В качестве стратегической задачи рассматривается обеспечение длительного устойчиво высокого (выше среднемирового) уровня роста национального хозяйства на длительную перспективу. Эти предложения можно встретить как в отдельных исследованиях так называемых «регионалщиков», так и упакованными в более широкий контекст [6; 14; 18]. В отдельных исследованиях делается попытка увязать с данной проблемой поиск и описание «экономического центра» страны. В связи с последним нужно заметить следующее. Во-первых, нам представляется, что задача отыскания экономического центра страны сама по себе заслуживает внимания именно потому, что будет стимулировать новые разработки в области теории и методологии экономических исследований. Ожидать чего-то прорывного, по-видимому, пока не стоит, но некоторые новые результаты, безусловно, будут. Поэтому задача отыскания экономического центра страны – самостоятельная задача. Во-вторых, для ее решения потребуется уточнить некоторые положения в теории, методологии и методике экономических исследований, в том числе пространственных исследований. Конечно, все это не столь значительные изменения, а потому они не способны повлиять на экономическую теорию в целом, но какие-то изменения в ее дизайн будут внесены.

Прежде всего, это понимание того, что представляет собой «экономический центр», которое вытекает из понимания самого термина «центр». Как известно, термин «центр» имеет два значения: острие и середина[3]. Впрочем, в этом вопросе нет особых противоречий, есть лишь договоренность о том, что принимать за центр. И это означает, что исследуемое понятие носит конвенциональный характер. Мы понимаем под экономическим центром территорию

[1] Президент РФ В.В. Путин в Послании Федеральному Собранию на 2017 г. заметил: «Если мы не решим базовые проблемы российской экономики, не запустим в полную силу новые факторы роста, то на годы можем зависнуть возле нулевой отметки, и, значит, нам придется постоянно ужиматься, экономить, откладывать на потом свое развитие. Такого мы себе позволить не можем». В том же послании В. Путин поручил правительству принять необходимые меры, чтобы уже к 2019–2020 гг. Россия могла «выйти на темпы экономического роста выше мировых». См. также: Путин В. Нам нужна новая экономика // Ведомости. 2012. 30 янв. URL: www.vedomosti.ru/politics/articles/2012/01/30/o_nashih_ekonomicheskih_zadachah.

[2] Кудрин А.Л. Об источниках экономического роста (в перспективе до 2025 г.): тез. докл, представленные на заседании президиума Экономического совета 25 мая 2016 г. URL: http://akudrin.ru/news; Экономика роста: доклад / Столыпинский клуб. URL: http://expert.ru/data/public/499741/499785/dir-polnaya-versiya-19_10_15.pdf. См. также: [3].

[3] См. словари: Толковый словарь русского языка Ушакова: электрон. изд. М.: Словарное издательство ЭТС, 1999; Ожегов С.И. Словарь русского языка: ок. 57 000 слов / под ред. Н.Ю. Шведовой. 16-е изд., испр. М.: Рус. яз., 1984; Большой энциклопедический словарь. 2-е изд. М., 2002.

JEL classification

R10

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

Some Methodical Aspects of Determining the Economic Center of a Country

Takhir Kh. TOGUZAEV
Dr. Sc. (Econ.), Head of Agricultural Sector Economics Dept.

Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V. M. Kokov
360030, RF, The Kabardino-Balkar Republic, Nalchik, Lenina Ave., 1-B
Phone: (866) 240-41-07

Khadis M. RAKHAEV
Dr. Sc. (Econ.), Professor of State and Municipal Governance Dept.

Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V. M. Kokov
360030, RF, The Kabardino-Balkar Republic, Nalchik, Lenina Ave., 1-B
Phone: (866) 240-41-07

Agnesa V. SHAKHMURZOVA
Cand. Sc. (Econ.), Sr. Lecturer of State and Municipal Governance Dept.

Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V. M. Kokov
360030, RF, The Kabardino-Balkar Republic, Nalchik, Lenina Ave., 1-B
Phone: (866) 240-41-07

Abstract

The paper specifies the method for determining the economic center of a country. It carries out a critical analysis of research studies on the problem of the "economic center" – a new and rather interesting direction in the "regional" and "spatial" economics – and discusses theoretical, methodological and methodical shortcomings of previous research works. The article highlights a methodological incorrectness that results in methodical and interpretational errors. The authors propose new theoretical and methodical provisions for determining the economic center of a country that underlie an analysis of statistical data. In the article, we logically and statistically test the obtained results in terms of the degree of correctness and offer their interpretation.

Ключевые слова

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО
ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ
ЦЕНТР ЭКОНОМИКИ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
МИГРАЦИЯ
СТАТИЧНОСТЬ

Keywords

ECONOMICS SPACE
SPACE OF ECONOMY
CENTRE OF ECONOMY
ECONOMIC CENTRE
MIGRATION
STATIC STATE

JEL classification

R10

с наибольшим уровнем экономического результата, т.е. ту, на которой получен самый высокий экономический продукт территории – ВРП [4]. Но в зависимости от того, какое понимание избирается, возникают различия на методическом (расчетном) и интерпретативном уровнях.

В качестве эмпирической базы проверки выдвинутых положений нами используются данные ФСГС России за 2005–2015 гг., опубликованные в открытой печати в виде сборников статистических материалов «Регионы России. Социально-экономическое положение». Статистические материалы адаптированы к работе на ПК в типовых программах Microsoft Office Excel 2007 и др.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦЕНТРА СТРАНЫ

Национальное хозяйство развивается неравномерно и неритмично в пространственном (территориальном) аспекте; имеются регионы (территории) с высоким уровнем экономического развития и низким. Между ними располагается большое число регионов со средним уровнем экономического развития. Такая неравномерность по-разному (не обязательно негативно) отражается на состоянии социумов, локализованных в относительно автономных территориальных образованиях. Неравномерность территориального развития носит нелокализованный и нестатический характер [5; 10; 11]. В одних областях пространства страны она оказывается высокой, в других умеренной, в третьих незначительной. С другой стороны, неравномерность территориального развития растет в одни периоды и снижается в другие. По-видимому, этот пульсирующий характер неравномерности территориального развития должен иметь как свои причины, так и свои последствия [5]. Соответственно возникает задача – определить местонахождение (-положение) экономического центра страны. В этой связи заслуживает внимания (и здесь оно носит прикладной характер) оценка соотношения экономического центра страны с (а) географическим центром, (б) народонаселенческим, (в) ресурсным и т.д.

При исследовании проблем территориального развития или пространственной экономики до сих пор использовались две методологические основы: гравитационная [1; 2; 8; 9; 12; 13; 19; 21; 23–25] и термодинамическая [7; 16; 20; 22].

Согласно первой, регионы и территории взаимодействуют пропорционально своей массе и расстоянию. Важность центра как середины заключается в том, что эта область пространства (регион) взаимодействует со всеми остальными областями пространства, осуществляет управление ими. В качестве основных параметров в таких моделях выступают «мера значимости объекта» (численность населении, ВРП и т.д.) и «расстояние» между объектами. В результате получается, что чем массивнее экономика, тем сильнее она притягивает к себе ресурсы соседей, и чем ближе (по расстоянию) находится некоторая территория к такой экономике, тем более она попадает в сферу влияния последней, т.е. участвует в ее хозяйственных (экономических) процессах, и тем активнее последняя участвует в ее процессах. Соответствен-

но, чем менее массивной и чем более удаленной оказывается территория, тем она слабее взаимодействует с крупной и активной, получает от нее меньшие импульсы развития и слабее преобразуется последней. В упрощенном виде, исходя из данной концепции, в силу неравномерности концентрации ресурсов (в том числе экономического потенциала) национальное хозяйство страны дифференцируется на некоторое множество территорий, имеющих разные массы, между которыми протекают процессы гравитации. Таким образом, «масса территории» или «кривизна пространства» в некоторых точках и расстояния между ними оказываются определяющими параметрами в развитии национального хозяйства.

Другое направление связано с термодинамическими моделями, больше известными как равновесные, так как в основе их лежит принцип равновесия. В основе термодинамических моделей в экономике выступает рынок как инструмент организации национального и региональных хозяйств [15]. Экономическая активность ведется там и тогда, где и когда на это имеется спрос. С появлением спроса на какое-либо благо в его производство и потребление устремляются экономические агенты. Если спрос на благо локализован пространственно, т.е. предпочитает определенную территорию, то последняя развивается более активно. Другие территории, в том числе соседние, получают то, что остается от активности агентов на данной территории. Таким образом, основными субъектами экономического развития территории выступают экономические агенты, стремящиеся получить максимальную прибыль или, как говорит Й. Шумпетер, описавший эту модель впервые, «предпринимательский доход» [17]. Но при этом «движение» экономических агентов в целом хаотично, не контролируется и не корректируется ничем извне; чем-то напоминает движение броуновских частиц. Каждый из экономических агентов стремится к достижению собственных целей (получению собственной выгоды). Но в результате складывается роевидный, т.е. массовый, статистический характер движения, которое составляет суть развития. За предпринимателем-инноватором на территорию устремляется большое количество так называемых «средних» предпринимателей. Создаются кластеры, формируется взаимодействие между ними и т.д., в результате происходит развитие территории. Но в какой-то момент может оказаться так, что предприниматели начинают покидать в целом благополучную территорию. История любой страны и даже, рискнем заметить, территории хранит в себе большое число фактов как первого, так и второго рода. Причем для того, чтобы территорию покинула «предпринимательская благодать», порой бывает достаточно самой тривиальной вещи – введения запрета на какое-либо мероприятие, которое отражается на так называемой «свободе выбора» человека. В отличие от социологических и политологических гипотез, в экономике, описываемой термодинамической моделью, данное состояние в плоскости «региональной экономики» или «пространственной экономики» объясняется ростом энтропийности территории.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦЕНТРА СТРАНЫ

Расчет значения экономического центра нами рассматривается в концепции средоточия всего, когда центр определяется по максимальному значению индикатора. В отличие от концепции серединного, в концепции средоточия в качестве индикатора выступает ВРП без всякого его соотнесения с другими параметрами территории. Центр находится в месте максимального значения индикатора, т.е. для нахождения экономического центра требуется отыскать максимальное значение ВРП. Формально речь идет о следующем отношении: $ВРП_i = \max$. С этой целью представим формализованное решение задачи.

Пусть $ВРП = Q$, тогда $ВРП_i = Q_i$, т.е. ВРП i-го региона, а $Q_i = \sum_{j=1}^{m} q_{ij}$, где q_{ij} – объем продукции j-й отрасли в i-м регионе. Отсюда следует, что $\frac{q_{ij}}{Q_i} \cdot 100\% = d_{ij}$, где d_{ij} – удельный вес j-й отрасли i-го региона в ВРП i-го региона.

Согласно принятому понятию «центр» экономический центр страны представляет регион с максимальным значением ВРП, т.е. $Q_i = \max$.

Рассчитать значение экономического центра страны можно путем простого ранжирования ВРП регионов в порядке убывания или возрастания. Регион, оказавшийся во главе (в первом варианте) или в конце (во втором варианте) ряда, и будет представлять экономический центр страны. Но можно несколько модифицировать процедуру. Вместо абсолютных значений ВРП взять относительные, т.е. долю ВРП в общем ВРП (ВВП) страны. Формально эта процедура выглядит следующим образом: $d_i = \frac{ВРП_i}{\sum_{i=1}^{85} ВРП_i} \cdot 100\%$. Или в предложенной выше формализации $d_i = \frac{Q_i}{\sum_{i=1}^{85} Q_i} \cdot 100\%$. Тогда регион со значением $d_i = \max$ и будет экономическим центром страны.

Согласно данным выражениям экономический центр России неизменно с 2000 г. (с этого года велись расчеты) находится в Москве. Доля Москвы в общем объеме ВРП страны[1] в 2000 г. составляла 20,1%, в 2005 г. – 22,9%, в 2010 г. – 22,2%, в 2015 г. – 20,8%. Таким образом, хотя доля Москвы в общероссийском ВРП с 2000 по 2015 г. и менялась как в сторону роста (что наблюдается с 2000 по 2008 г., когда она выросла с 20,1 до 24,6%), так и в сторону снижения (с 2009 по 2015 г., когда ее доля снизилась с 22,3 до 20,8%), в целом она не опускалась ниже 20%, т.е. в Москве производится свыше 1/5 ВРП страны. Другие регионы заметно отстают от Москвы и не представляют для нее конкуренции в качестве «экономического центра страны».

Однако даже беглое знакомство с отраслевой структурой ВРП Москвы показывает, что около 80% ее ВРП создается в сфере услуг. А, например, в регионах с наименьшим значением ВРП – Республика Ингушетия в 2005 г., Республика Алтай в 2014–2015 гг. – лишь около 60% их ВРП формируется услугами. В то же время в этих, как и в других регионах, велика доля отраслей так называемой сферы материального производства – сельского хозяйства, добывающей, перерабатывающей промышленности и т.д. Если сопоставить другие регионы, то различия в структурах региональных ВРП оказываются значительными, например, в Республике Саха (Якутия) сфера услуг составляет около 40%, а сфера материального производства около 60% ВРП. Аналогичная структура ВРП наблюдается в Красноярском крае, Кемеровской, Иркутской, Оренбургской и многих других областях. А в Сахалинской области, Ханты-Мансийском АО – Югра на услуги приходится чуть более 20%, тогда как сфера материального производства около 80%. В Ненецком АО сфера услуг по данным за 2014 г. составляет 13,8%, а на сферу материального производства

[1] Хотя доля ВРП Москвы в ВВП страны и отличается от доли в ВРП страны, расхождение варьирует от 3,4 до 4,3 процентного пункта в сторону снижения, но также намного опережает аналогичный индикатор по другим регионам.

приходится 86,2%. Даже в Краснодарском крае доля услуг в ВРП составляет около 60%. Приведенные индикаторы говорят о том, что не учитывать данную особенность нельзя.

Таким образом, первый недостаток предыдущих расчетов – нарушение главного принципа – сопоставимости величин. Сравнивать между собой можно лишь сопоставимые величины. Мы же сравнивали неоднородные (разнородные) ВРП, что искажает реальное положение дел. Поэтому надлежит исправить данную ошибку. Решение видится в пересчете действующего значения ВРП в реальное или действительное. Речь идет о том, чтобы получить сопоставимый вид для всех ВРП. Основное препятствие в решении данной задачи заключается в том, что цена одноименного продукта, услуги (блага) в различных регионах оказывается разной, в том числе часто в силу искусственных причин (условий). А следовательно, требуется получить ВРП в сопоставимых ценах.

Есть много способов решения данной задачи; они достаточно хорошо представлены в литературе (в том числе учебной), хотя и не часто используются на практике. Во многих случаях этому препятствует наличие большого числа так называемых неразрешимых или же трудноразрешимых (в том числе в прямом смысле, в связи с трудоемкостью процедур сбора данных и расчетов) задач. Суть заключается в том, чтобы предложить приемлемое решение, т.е. чтобы и данные были доступны, и не требовалось выполнение большого объема расчетов.

Наше предложение заключается в том, чтобы использовать для этих целей отраслевую структуру ВРП, т.е. принять, что соотношение продукции различных отраслей в ВРП есть выражение цен этих продуктов. Основанием для принятия данного положения является известное выражение: $xa = yb = zc$ или $a = 2b = 3c = \ldots = 99w$. Оно достаточно хорошо и обстоятельно описывается от Аристотеля до А. Смита, К. Маркса, А. Маршалла и современных учебников по «экономической теории», ввиду чего опускаем процедуру обоснования данного выражения.

Если посмотреть на отраслевую структуру ВРП, то там тоже присутствует вышеприведенное выражение: мы не станем останавливаться на $xa = yb = zc = \ldots = kw$, что, по нашему мнению, означает ценовую пропорциональность продукции отраслей в ВРП. Укажем лишь на одну деталь: самая высокая доля отрасли выражает самую низкую цену ее продукции, а самая низкая соответственно самую высокую. Следовательно, если первую оценить как 1, то все остальные выстроятся в возрастающем порядке пропорционально их доле в доле самой «большой» отрасли ВРП.

Предложенные положения позволяют привести в сопоставимый вид региональные ВРП и провести дальнейшее исследование экономического центра страны. Для этого, во-первых, примем в качестве базисного параметра средние цены по стране, т.е. отраслевую структуру ВРП страны примем за базис, а соотношение между продукцией отраслей в общероссийском ВРП за соотношение цен на продукцию данных отраслей. Во-вторых, на этом основании проведем преобразование регионального ВРП.

Формально данная процедура выглядит следующим образом. Пусть $d_j = \frac{q_j}{Q} \cdot 100\%$, а $d_{ij} = \frac{q_{ij}}{Q_i} \cdot 100\%$. Тогда, чтобы все ВРП$_i$ (Q_i) привести к сопоставимому виду, необходимо «региональные» цены разделить на «общероссийские», т.е. $\frac{d_{ij}}{d_j}$. С учетом данного выражения, обозначим его через k_{ij}, получим расчетное или реальное значение ВРП конкретного региона.

Формально это будет выглядеть следующим образом:

$$Q_i^r = \sum_{j=1}^{m} k_{ij} \cdot q_{ij} = \sum_{j=1}^{m} \frac{d_{ij}}{d_j} \cdot q_{ij} = \sum_{j=1}^{m} \left(\frac{d_{ij}}{d_j} \right) \cdot \left(\frac{d_{ij} \cdot Q_i}{100} \right).$$

Далее, как и в предыдущем случае, на этом можно завершить расчеты, так как будут найдены все «расчетные» (реальные) ВРП регионов, и провести их ранжирование, выбрав регион с максимальным значением расчетного ВРП, который и будет определен как экономический центр страны. Но можно продолжить дальше, чтобы получить так называемый удобовоспринимаемый вид, т.е. от абсолютных величин ВРП перейти к относительным – отыскать удельный вес региона в национальном хозяйстве. Для этого необходимо выполнить преобразование $\frac{Q_i^r}{Q^r} \cdot 100\% = \frac{Q_i^r}{\sum_{i=1}^{85} Q_i^r} \cdot 100\%$ и также провести ранжирование ряда.

Поскольку окончательный результат в обоих случаях получается один и тот же, выбор варианта является делом вкуса.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ

Распределение регионов с учетом фактического ВРП показало, что экономический центр страны стабильно находится в Москве. Доля Москвы в общем ВРП страны за последние полтора десятилетия составляет свыше 20%. Таким образом, в Москве производится более 1/5 ВРП страны. В 2015 г. ВРП Москвы превышает ВРП самого мелкого субъекта РФ – Республики Ингушетия почти в 250 раз (а в 2005 г. более чем в 550 раз). Следующими за Москвой по размеру ВРП в разные периоды выступали: 2000 и 2005 гг. – Ханты-Мансийский АО – Югра, доля которого составляла 7,1 и 7,8%, (правда, в 2010 г. она снизилась до 5,2%, а в 2015 г. до 4,8%); 2010 и 2015 гг. – Московская область, соответственно 4,89 и 4,94%. Следует учесть растущее значение Санкт-Петербурга, доля ВРП которого в 2015 г. составила 4,65%. Таким образом, Москва по ВРП превосходит второй регион России более чем в 4 раза. Все это указывает на абсолютное доминирование Москвы в экономическом пространстве России. Правда, следует отметить, что за десять лет (2005–2015 гг.) ее доля снизилась более чем на 2,1 процентного пункта, тогда как доля ее конкурентов (Московской области и Санкт-Петербурга) за этот же период возросла соответственно на 1,01 и 0,95 процентного пункта. Причем тенденция снижения достаточно устойчива: если с 2005 по 2010 г. эта доля снизилась лишь на 0,7 процентного пункта, то с 2010 по 2015 г. снижение составило 1,4 процентного пункта, т.е. наблюдается своеобразное ускорение снижения доли Москвы. Но если учесть, что второе место от первого отличается в разы, то опасение в этом плане не столь серьезно. Тем более что второе место, которое занимают ХМАО–Югра и Московская область, значительно уступает первому. А вот что касается второго-третьего места, то там действительно идет конкуренция между упомянутыми ХМАО–Югра, Московской областью и Санкт-Петербургом. Активная борьба идет

также за следующие места между Татарстаном, Краснодарским и Красноярским краями, Свердловской областью, ЯНАО. В принципе можно говорить о том, что конкуренция внутри первой десятки проявляется достаточно заметно. Но за ее пределами, как и в «хвосте», особых вариаций не наблюдается. Отмечаются незначительные вариации, связанные с временными перемещениями регионов на одну-две позиции вверх-вниз, что вполне соответствует их статическому положению. Примечателен такой факт: значение коэффициента вариации в группе десяти–одиннадцати первых субъектов почти в два раза ниже, чем в целом по всей совокупности регионов, соответственно чуть более 100 и чуть более 200 процентных пунктов. Но при этом общая тенденция – снижение значения коэффициента вариации, что может говорить о своеобразном уплотнении регионов. Таким образом, если принять коэффициент вариации в качестве признака флуктуации экономического пространства, то хотя он и остается достаточно высоким (свыше 200 процентных пунктов в целом и свыше 100 процентных пунктов в первой децильной группе), тем не менее проявляется его свойство снижаться или угасать, что может быть квалифицировано как снижение межрегиональных различий.

Очевидно, что так называемый фактический ВРП не учитывает структуру регионального хозяйства, что искажает реальное значение ВРП и место субъекта в экономическом пространстве страны. Нами проведен пересчет ВРП с учетом структуры региональных хозяйств и так называемой ценности ВРП.

Рассмотрим полученные данные через призму экономического центра страны. Во-первых, экономический центр (наибольшая масса производимой продукции) в России за период 2005–2015 гг. нестабилен. Он мигрирует от региона к региону. В пределах трех временных точек (2005, 2010 и 2015 гг.) три региона оспаривают друг у друга звание «экономического центра страны»: Ханты-Мансийский АО – Югра (2005 г. – 15,23%), Московская область (2010 г. – 9,85%) и Санкт-Петербург (2015 г. – 11,79%). Примечательно, что в исследуемые периоды Москва не была «экономическим центром страны». Она всякий раз проигрывает этот статус и оказывается третьей (2005 г.), второй (2010 г.), четвертой (2015 г.). Во-вторых, различие между первой экономикой страны и последней составило соответственно: ХМАО и Республикой Ингушетия (2005 г.) – почти 620 раз; Московской областью и Республикой Ингушетия (2010 г.) – почти 220 раз; Санкт-Петербургом и Еврейской АО (2015 г.) – почти 250 раз, что позволяет констатировать снижение поляризации по оси «центр – окраина/периферия». В-третьих, коэффициент вариации расчетных значений ВРП в целом по стране составлял в 2005 г. 198,6%, в 2010 г. – 158,6%, в 2015 г. – 171,0%, что может быть интерпретировано как пульсирующий характер экономического пространства, но, очевидно, не является основанием для утверждения о снижении территориальных различий.

В первой децильной группе данный показатель составлял от 90 до 100%. Следует отметить по первой децильной группе такую особенность: наибольшая конкуренция наблюдается между пятью первыми субъектами за первые три места. Затем конкуренция спадает, и, по-видимому, речь идет о том, чтобы оставаться в первой десятке. По крайней мере, сильные вариации не наблюдаются. В-четвертых, смена лидеров (порой резкая и тем более «недопуск» Москвы в лидеры) вызывает вопросы: 1) почему происходит смена лидера? 2) почему лидер смещается не в каком-то определенном географическом направлении, а как бы «хаотично»? Примером может быть ситуация с Санкт-Петербургом, который в 2005 г. занимал вторую строчку, в 2010 г. только 13-е место, а в 2015 г. занял первое место и стал экономическим центром России. На этом фоне показательно «поведение» Московской области, которая стабильно занимает место в тройке, а в 2010 г. выступила экономическим центром страны.

Заслуживает внимания анализ состояния и в последней децильной группе с низким удельным весом расчетного ВРП – меньше 0,1%. Взять, к примеру, Республику Мордовия. В 2005 г. удельный вес расчетного ВРП данного субъекта составлял 0,08%, а в 2010 г. вырос до 1,03%, т.е. более чем в 10 раз. Правда, уже в 2015 г. он вновь упал и составлял 0,56%. Конечно, такого рода вариации требуют специального исследования, тем более что они повторяются и в других регионах, но доля расчетного ВРП за последние десятилетия может говорить в пользу того, что данный субъект оказывается в нижней децильной группе «случайно».

Совершенно другой оценки заслуживает Еврейская автономная область. В 2010 г. ее доля выросла по сравнению с 2005 г. почти в 1,5 раза, но в 2015 г. упала ниже уровня 2005 г. Значит, вариации 2005–2010 гг. не являются показательными. Наконец, состояние таких субъектов, как республики Алтай, Ингушетия, Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Тыва, может свидетельствовать о том, что их место именно в данной децильной группе. В несколько иной коннотации следует рассматривать состояние и месторасположение республик Мордовия и Адыгея, которые могут покинуть эту децильную группу.

Заслуживает внимания соотношение экономического центра с народонаселенческим, центром трудовых ресурсов, центром энергоресурсов, центром материальных ресурсов, центром науки и инноваций и т.д. Для такого сопоставления (или более широкого анализа) необходимо знание всех упомянутых и предполагаемых центров. ■

Библиографическая ссылка: Тогузаев Т.Х., Рахаев Х.М., Шахмурзова А.В. Некоторые методические аспекты определения экономического центра страны // Управленец. 2018. Т. 9. №3. С. 45–50. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-8.

For citation: Toguzaev T.Kh., Rakhaev Kh.M., Shakhmurzova A.V. Some Methodical Aspects of Determining the Economic Centre of a Country. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 45–50. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-8.

Источники

1. Вебер А. Теория размещения промышленности. М.: Книга, 1926.
2. Волчкова И.В., Минаев Н.Н. Теория и практика управления развитием агломераций. Томск: Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та, 2014.
3. Глазьев С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? М.: Книжный мир, 2016.
4. Зайцева Ю.С. Валовой региональный продукт: измерения, структурный анализ, межрегиональные сопоставления: дис. … д-ра экон. наук. М., 2010.
5. Коломак Е.А. Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии // Вопросы экономики. 2013. № 2. С. 132–150.
6. Коломак Е.А. Пространственные экстерналии как ресурс экономического роста // Регион: экономика и социология. 2010. № 4. С. 73–87.
7. Краузе А., Райхлин Р. Экономика как необратимая (нереверсивная) термодинамическая система. URL: http://finansbibl.ru/bibl/biblioteka/1.htm.
8. Лаппо Г.М., Полян П.М., Селиванова Т.В. Агломерации России в XXI веке. URL: www.frrio.ru/uploads_files/Lappo.pdf.
9. Лёш А. Географическое размещение хозяйства. М.: Изд-во ин. лит-ры, 1959.
10. Лимонов Л.Э. Региональная экономика и пространственное развитие: в 2 т. М.: Юрайт, 2015.
11. Постникова Е., Шильцин Е. Новейшие тенденции регионального развития России: некоторые фрагменты // Регион: экономика и социология. 2009. № 3. С. 67–86.
12. Перцик Е.Н. Проблемы развития агломераций России. М.: Крассанд, 2009.
13. Сапожников А., Смольников М., Васильев В. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил. М.: Мысль, 1984.
14. Факторы экономического роста в регионах РФ / С. Дробышевский, О. Луговой, Е. Астафьева и др. М.: ИЭПП, 2005.
15. Хайтун С.Д. Социальная эволюция, энтропия и рынок // Общественные науки и современность. 2000. № 6. С. 94–109.
16. Цирлин А.М. Термодинамика экономических систем // Тр. ИПС РАН. 1994. Т. 1. С. 64–78.
17. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
18. Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах / О. Луговой и др. М.: ИЭПП, 2007.
19. Anderson J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // American Economic Review. 1979. Vol. 69. No 1. P. 106–116.
20. Ayres R.U., Nair I. Thermodynamics and economics // Phys. Today. 1984. Vol. 3. P. 313–325.
21. Baier S., Bergstrand J. Bonus vetus OLS: A Simple Method for Approximating International Trade-cost Effects // Journal of International Economics. 2009. Vol. 77. No. 1. P. 77–85.
22. Georgescu-Roegen N. The Entropy Law and the Economic Process. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1971.
23. Matyas L. Proper Econometric Specification of the Gravity Model // The World Economy. 1997. Vol. 20. No. 3. P. 363–368.
24. McCallum J. National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns // American Economic Review. 1995. Vol. 85. No. 3. P. 615–623.
25. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. N.Y.: Twentieth Century Fund, 1962.

References

1. Veber A. *Teoriya razmeshcheniya promyshlennosti* [Location Theory]. Moscow: Kniga Publ., 1926.
2. Volchkova I.V., Minaev N.N. *Teoriya i praktika upravleniya razvitiem aglomeratsiy* [Theory and Practice of Managing the Development of Agglomerations]. Tomsk: TSACU Publisher, 2014.
3. Glaz'ev S.Yu. *Ekonomika budushchego. Est' li u Rossii shans?* [The Future Economy. Does Russia Have a Chance]. Moscow: Knizhnyy Mir Publ., 2016.
4. Zaytseva Yu.S. *Valovoy regional'nyy produkt: izmereniya, strukturnyy analiz, mezhregional'nye sopostavleniya: dis. d-ra ekon.* Nauk [Gross Regional Product: Measurements, Structural Analysis, Interregional Comparisons. Dr. econ. sci. diss.]. Moscow, 2010.
5. Kolomak Ye.A. Neravnomernoe prostranstvennoe razvitie v Rossii: ob"yasneniya novoy ekonomicheskoy geografii [Uneven Spatial Development in Russia: Explanations of New Economic Geography]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economy*, 2013, no. 2, pp. 132–150.
6. Kolomak Ye.A. Prostranstvennye eksternalii kak resurs ekonomicheskogo rosta [Spatial Externalities as a Source for Economic Growth]. *Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*, 2010, no. 4, pp. 73–87.
7. Krauze A., Raykhlin R. *Ekonomika kak neobratimaya (nereversivnaya) termodinamicheskaya Sistema* [Economics as an Irreversible (Non-Reversible) Thermodynamic System]. Available at: http://finansbibl.ru/bibl/biblioteka/1.htm.
8. Lappo G.M., Polyan P.M., *Selivanova T.V. Aglomeratsii Rossii v 21 veke* [Agglomerations of Russia in the 21st century]. Available at: www.frrio.ru/uploads_files/Lappo.pdf.
9. Lesh A. *Geograficheskoe razmeshchenie khozyaystva* [Geographical Location of the Economy]. Moscow: Izd-vo Inostrannoy literatury, 1959.
10. Limonov L.Ye. *Regional'naya ekonomika i prostranstvennoe razvitie: v 2 t.* [Regional Economics and Spatial Development. In 2 vols.]. Moscow: Yurayt Publ., 2015.
11. Postnikova Ye., Shil'tsin Ye. Noveyshie tendentsii regional'nogo razvitiya Rossii: nekotorye fragmenty [The Newest Trends in Regional Development of Russia: Some Fragments]. *Region: Ekonomika i Sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*, 2009, no. 3, pp. 67–86.
12. Pertsik Ye.N. *Problemy razvitiya aglomeratsiy Rossii* [Problems of Development of Agglomerations in Russia]. Moscow: Krassand Publ., 2009.
13. Sapozhnikov A., Smol'nikov M., Vasil'ev V. *Burzhuaznaya regional'naya teoriya i gosudarstvenno-monopolisticheskoe regulirovanie razmeshcheniya proizvoditel'nykh sil* [The Bourgeois Regional Theory and State Monopolistic Regulation of Production Forces Location]. Moscow: Mysl' Publ., 1984.
14. Drobyshevskiy S., Lugovoy O., Astaf'eva Ye. et al. *Faktory ekonomicheskogo rosta v regionakh RF* [Economic Growth Factors in Russian Regions]. Moscow: IEPP Publ., 2005.
15. Khaytun S.D. Sotsial'naya evolyutsiya, entropiya i rynok [Social Evolution, Entropy and Market]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Contemporary World*, 2000, no. 6, pp. 94–109.
16. Tsirlin A.M. Termodinamika ekonomicheskikh sistem [Thermodynamics of Economic Systems]. *Tr. IPS RAN – Works of IPS of the RAS*, 1994, vol. 1, pp. 64–78.
17. Shumpeter Y. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [The Theory of Economic Development]. Moscow: Progress Publ., 1982.
18. Lugovoy O. et al. *Ekonomiko-geograficheskie i institutsional'nye aspekty ekonomicheskogo rosta v regionakh* [Economic-Geographical and Institutional Aspects of Economic Growth in Regions]. Moscow: IEPP Publ., 2007.
19. Anderson J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *American Economic Review*, 1979, vol. 69, no 1, pp. 106–116.
20. Ayres R.U., Nair I. Thermodynamics and Economics. *Phys. Today*, 1984, vol. 3, pp. 313–325.
21. Baier S., Bergstrand J. Bonus vetus OLS: A Simple Method for Approximating International Trade-Cost Effects. *Journal of International Economics*, 2009, vol. 77, no. 1, pp. 77–85.
22. Georgescu-Roegen N. *The Entropy Law and the Economic Process*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1971.
23. Matyas L. Proper Econometric Specification of the Gravity Model. *The World Economy*, 1997, vol. 20, no. 3, pp. 363–368.
24. McCallum J. National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns. *American Economic Review*, 1995, vol. 85, no. 3, pp. 615–623.
25. Tinbergen J. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. N.Y.: Twentieth Century Fund, 1962.

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 3

Моделирование процесса адаптации инновационного решения к условиям производства

АРИСТАРХОВА Маргарита Константиновна
Доктор экономических наук, заведующая кафедрой налогов и налогообложения

Уфимский государственный авиационный технический университет
450000, РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. К. Маркса, 12
Тел.: (347) 273-79-56
E-mail: ninufa@mail.ru

ЗУЕВА Мария Сергеевна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов и налогообложения

Уфимский государственный авиационный технический университет
450000, РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. К. Маркса, 12
Тел.: (347) 273-79-56
E-mail: ninufa@mail.ru

АБЗГИЛЬДИН Дамир Артурович
Ассистент кафедры налогов и налогообложения

Уфимский государственный авиационный технический университет
450000, РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. К. Маркса, 12
Тел.: (347) 273-79-56
E-mail: damir-abzgildin@mail.ru

Аннотация

Статья посвящена теме управления внедрением инноваций. Представлен научно-методический подход к управлению с позиции обеспечения непрерывности внедрения инноваций за счет своевременного подбора инновационной идеи к моменту наступления фактического срока окупаемости ранее внедренной новации. Подчеркивается, что практическое воплощение инновационного решения сопряжено с временными затратами на его отбор, конструкторско-технологическую проработку, изготовление, а также на адаптацию, которая в свою очередь охватывает освоение новации и ее приспособление к реальным условиям функционирования. Это обусловливает необходимость исследования структуры и состава временных затрат на реализацию инновации, а также факторов, влияющих на них. Реализация разработанного подхода позволит получить новые инструменты для планирования внедрения инноваций и управления этими процессами.

ВВЕДЕНИЕ

В работе представлен научно-методический подход не просто к внедрению инновации, а к организации непрерывного инновационного развития предприятия и управлению этими процессом.

Сказать, что в таком ракурсе исследуемые вопросы не рассматривались, не совсем справедливо. По крайней мере проблемы управления внедрением инноваций отражены в трудах целой когорты ученых-экономистов – Л.И. Абалкина, И.А. Баева [5; 6], В.П. Горшенина, Г.М. Доброва, И.В. Ершовой, Н. Новицкого, Р.А. Фахрутдинова, Д.С. Львова [10; 11], А.А. Румянцева и др. Список этот можно продолжить. Однако исследованием вопросов организации непрерывного инновационного развития производства практически никто не занимался. Дело в том, что указанные проблемы многогранны и многоаспектны и на сегодняшний день до конца не решены, а каждый из названных ученых рассматривал управление внедрением инноваций под тем углом, который определяла практика. Проведенное исследование предприятий машиностроительного комплекса Республики Башкортостан убедительно показало отсутствие на них системы организации непрерывного инновационного развития производства, что нередко является причиной необоснованно быстрого устаревания инноваций, а также влечет за собой проблемы их «вписывания» в действующий производственный процесс [9].

Следует заметить, что организация внедрения инноваций сложна, поэтому сами процессы, ее сопровождающие и связанные с непосредственной разработкой, созданием, внедрением инноваций, должны быть детально исследованы [4]. Степень детализации должна быть достаточной для выделения их некоего типажа, дающего возможность выводить определенные закономерности [12]. Это составит одну из предпосылок осуществления бесперебойного внедрения инноваций и предопределит необходимость моделирования процесса адаптации инновационного решения к условиям производства.

Моделирование процессов внедрения инноваций требует выделения периода адаптации инновационного решения к условиям производственного процесса. В этой связи определены структурные составляющие периода адаптации – время на овладение навыками практического применения разработанной идеи и время на доведение до органического единства освоенного технического средства с системой его функционирования [1].

Можно предложить устанавливать продолжительность времени адаптации с помощью корреляционно-регрессионной модели, ориентированной на задействование следующих факторов: направление плана внедрения инноваций, категория сложности, квалификация рабочего, размер производственной программы [13].

JEL classification
O14

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

Modelling the Process of Adapting Innovative Solution to the Production Conditions

Margarita K. ARISTARKHOVA
Dr. Sc. (Econ.), Head of Taxes and Taxation Dept.

Ufa State Aviation Technical University
450000, RF, The Republic of Bashkortostan,
Ufa, K. Marksa St., 12
Phone: (347) 273-79-56
E-mail: ninufa@mail.ru

Mariya S. ZUEVA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Taxes and Taxation Dept.

Ufa State Aviation Technical University
450000, RF, The Republic of Bashkortostan,
Ufa, K. Marksa St., 12
Phone: (347) 273-79-56
E-mail: ninufa@mail.ru

Damir A. ABZGILDIN
Jr. Lecturer of Taxes and Taxation Dept.

Ufa State Aviation Technical University
450000, RF, The Republic of Bashkortostan,
Ufa, K. Marksa St., 12
Phone: (347) 273-79-56
E-mail: damir-abzgildin@mail.ru

Abstract

The paper looks at the issue of innovation introduction management. It presents the scientific-methodical approach to management from the standpoint of ensuring continuous introduction of innovation due to timely selection of the innovative idea by the time of the actual payback period of the innovation introduced earlier. Practical implementation of the innovative solution is associated with the time spent on its selection, design and technological development, manufacturing, as well as on adaptation that, in turn, covers assimilation of innovation and its adjustment to the real operating conditions. This necessitates the study of the structure and composition of time costs incurred while introducing the innovation, as well as the factors affecting them. Implementation of the devised approach will provide new tools for planning innovation introduction and managing these processes.

Ключевые слова

ИННОВАЦИЯ
НЕПРЕРЫВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
БАНК ИДЕЙ
ЦИКЛ РЕАЛИЗАЦИИ ИДЕИ
ВРЕМЯ АДАПТАЦИИ ИДЕИ

Keywords

INNOVATION
CONTINUOUS INNOVATION DEVELOPMENT
BANK OF IDEAS
IDEA IMPLEMENTATION CYCLE
IDEA ADAPTATION TIME

JEL classification

O14

Практическая значимость результатов, полученных в ходе данного исследования, заключается в том, что с их помощью представляется возможным организовать непрерывное инновационное развитие производства на предприятиях, а также осуществлять управление этими процессами.

СТРУКТУРИЗАЦИЯ ЗАТРАТ ВРЕМЕНИ НА РАЗРАБОТКУ ИННОВАЦИОННОЙ ИДЕИ

Инновационное решение или идея проходит последовательно следующие стадии: выбор идеи, конструирование, изготовление, адаптация. Соответственно сказанному длительность цикла разработки идеи ($T_{идеи}$) будет определяться следующим образом:

$$T_{идеи} = T_{выбор\ идеи} + T_{констр} + T_{изгот} + T_{адапт}, \quad (1)$$

где $T_{выбор\ идеи}$ – время, затрачиваемое на выбор идеи из «банка идей» (должен быть разработан соответствующий алгоритм и определены подходы к выявлению затрат времени на выбор идеи); $T_{констр}$ – время, затрачиваемое на конструкторскую проработку идеи (включая все этапы конструкторской подготовки производства (КПП)); $T_{изгот}$ – время на изготовление средств оснащения процесса производства конструкции, разработанной на предыдущей стадии, включая время на изготовление самой этой конструкции; $T_{адапт}$ – время адаптации идеи (разработки, конструкции) в производственных условиях.

Важнейшими особенностями времени разработки идеи следует назвать:

1) наличие единой структуры этапов подготовки идеи для всех разделов плана внедрения инноваций;

2) осуществление процессов подготовки идеи параллельно с основным производственным процессом;

3) совпадение во времени начала периода адаптации со сроком передачи разработанной идеи в производство;

4) совпадение во времени срока окончания работ над новым объектом со сроком начала его полноценного функционирования.

Из всех компонентов формулы (1) последний обладает определенной новизной, поэтому необходимо рассмотреть его подробнее. Обычно в структуре затрат времени такую составляющую не выделяют, считая, что реализацией идеи вся работа по ее воплощению будет закончена. Однако с возрастанием сложности, расширением объемности разрабатываемых идей появляется необходимость приспособления разработанной идеи к условиям ее функционирования, а также ознакомления с нею. В противном случае возможны приостановки производственного процесса для решения названных проблем [3].

С учетом вышесказанного время адаптации определяется следующим образом:

$$T_{адапт} = T_{осв} + T_{присп}, \quad (2)$$

где $T_{осв}$ – время на овладение навыками практического применения разработанной идеи (может касаться только рабочего, эксплуатирующего это техническое средство (ТС) – идею); $T_{присп}$ – время на доведение до органического единства освоенного ТС с системой его функционирования.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВРЕМЕНИ АДАПТАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ К УСЛОВИЯМ ПРОИЗВОДСТВА

Обеспечение непрерывности инновационного развития и особенно управления этим процессом требует выработки подхода к определению затрат времени на адаптацию, овладение навыками работы с материализованной идеей, доведение созданного технического средства до органического единства с системой его функционирования [13].

Решить поставленную задачу можно несколькими путями. Первый и наиболее известный – осуществить нормирование процессов и процедур, входящих в состав $T_{осв}$ и $T_{присп}$. Принимая этот метод для практического воплощения, следует иметь в виду, что процессы и процедуры, входящие в $T_{осв}$ и $T_{присп}$, должны быть разбиты на мельчайшие структурные составляющие. Признавая этот факт, необходимо признать и инновационный характер материализованной идеи, что может служить серьезным препятствием для детализации названных процессов и процедур.

Можно попытаться решить задачу, обратившись к методу корреляционно-регрессионного моделирования. Применение этого метода потребует выделения состава факторов, оказывающих влияние на каждую из составляющих времени адаптации.

Корреляционно-регрессионное моделирование – один из способов решения задач и поиска информации [15]. Оно позволяет определить совместное влияние множества взаимосвязанных и единовременно действующих признаков, а также отдельное влияние каждого признака на экономическое явление (процесс) [14]. Благодаря этому типу моделирования можно оценить степень взаимосвязи между несколькими признаками, между признаками и полученным результатом, а также составить уравнения регрессии, описывающие форму взаимосвязи.

Здесь можно высказать два предположения.

1. Время освоения представляет собой функцию от направления плана внедрения инновации (П), категории сложности выполняемых работ (С), квалификации рабочего (К), размера производственной программы (ПП) и др.

$$T_{осв} = f(П; С; К; ПП \ldots). \quad (3)$$

2. Время на доведение до органического единства материализованной идеи с системой ее функционирования может быть представлено как функция от плана внедрения инноваций (П), степени гибкости организации производства (Г) и других факторов.

$$T_{присп} = f(П; Г; \ldots). \quad (4)$$

Установив такие зависимости и набрав статистический материал, можно разработать корреляционно-регрессионные модели, позволяющие определить продолжительность времени адаптации [а по аналогии и для всех составляющих формулы (1)].

Применительно к данной задаче для построения корреляционно-регрессионной модели следует рассмотреть несколько идей, разрабатываемых предприятием, а также выделить факторы, степень влияния которых на длительность цикла разработки идеи необходимо оценить. В качестве таковых факторов нами приняты:

- направление плана внедрения инноваций П;
- категории сложности С;
- квалификация рабочего К;
- размер производственной программы ПП.

Данные факторы выбраны исходя из того, что все они зависимы друг от друга, а их совокупность влияет на продолжительность периода адаптации идеи [7; 8].

К исследованию были выбраны 10 идей, относящихся к различным направлениям инновационного плана, с разными уровнями сложности, осуществляемые работниками различных квалификационных уровней и с разными размерами производственной программы.

При анализе зависимостей были применены следующие шкалы:

- направление плана инновационного развития:

3 – наиболее значимое направление;
2 – средняя значимость;
1 – наименьшая значимость;

- категория сложности выполняемых работ:

1 – сложно;
2 – средне;
3 – легко;

- квалификация рабочего – необходимый разряд для выполнения соответствующего задания – от 1 до 6;
- размер производственной программы – количество вносимых изменений для реализации данной идеи.

После этого определяется влияние каждого критерия на показатель времени адаптации и строится уравнение, позволяющее определить продолжительность времени адаптации.

Таблица 1 – Сводная таблица значений показателей, влияющих на продолжительность времени адаптации идеи

Идея	П	С	К	ПП	$T_{адапт}$, дн.
1	3	1	6	1	4
2	1	3	1	9	8,83
3	2	2	4	6	5,83
4	2	2	3	7	6,61
5	1	2	4	6	6,07
6	2	3	2	3	7,16
7	3	2	5	2	4,42
8	3	1	5	1	5,08
9	1	3	1	1	9
10	2	3	5	8	4,30

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

На основании расчетов сформируем общую таблицу показателей с 10 идеями и предложенными шкалами. Дополнительно допустим, что в рамках наиболее значимого направления плана инновационного развития (3) с наибольшей категорией сложности (1), максимальной квалификацией рабочего (6) и минимальным размером производственной программы (1) время адаптации составит 4 дня, а в рамках наименее значимого направления плана инновационного развития (1) с наименьшей категорией сложности (3), минимальной квалификацией рабочего (1) и максимальным размером производственной программы (9) время адаптации составит 9 дней. В этом случае, формируемые данные примут вид, представленный в табл. 1.

Корреляционные зависимости времени адаптации от каждого критерия определим следующим образом.

Рассмотрим корреляционное поле зависимости времени адаптации от направления плана инновационного развития (рис. 1).

Далее следует построить график корреляционной зависимости времени адаптации от категории сложности (рис. 2).

После этого строится график корреляционной зависимости времени адаптации от квалификации работника (рис. 3).

Выполненная работа дает возможность построить график корреляционной зависимости времени адаптации от размера производственной программы (рис. 4).

Далее формируется матрица корреляционной зависимости на основе полученных коэффициентов (табл. 2).

Регрессионное моделирование позволяет рассмотреть влияние значений независимых переменных на зависимую переменную.

Проведя регрессионный анализ, получаем следующие данные (табл. 3, 4).

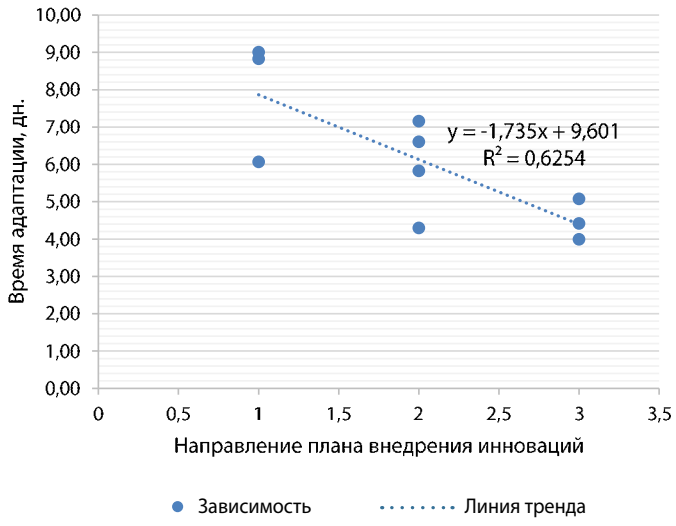


Рис. 1. Корреляционное поле зависимости времени адаптации от направления плана внедрения инноваций

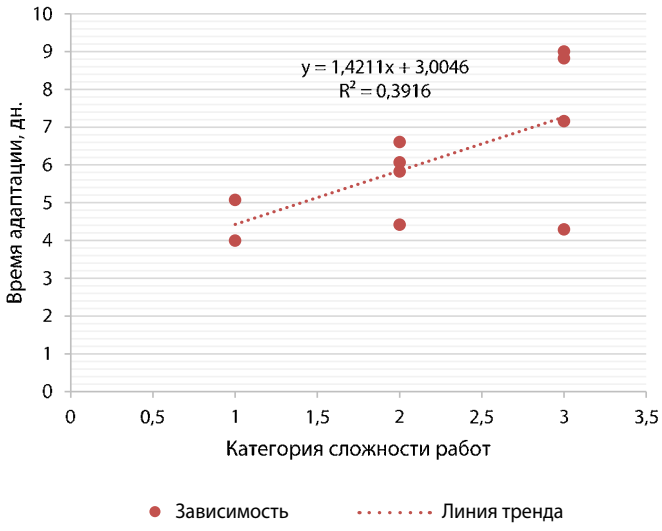


Рис. 2. Корреляционное поле зависимости времени адаптации от категории сложности работ

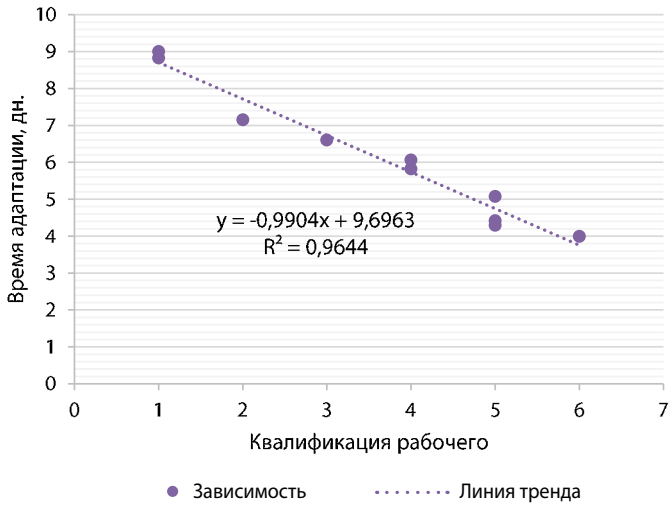


Рис. 3. Корреляционное поле зависимости времени адаптации от квалификации рабочего

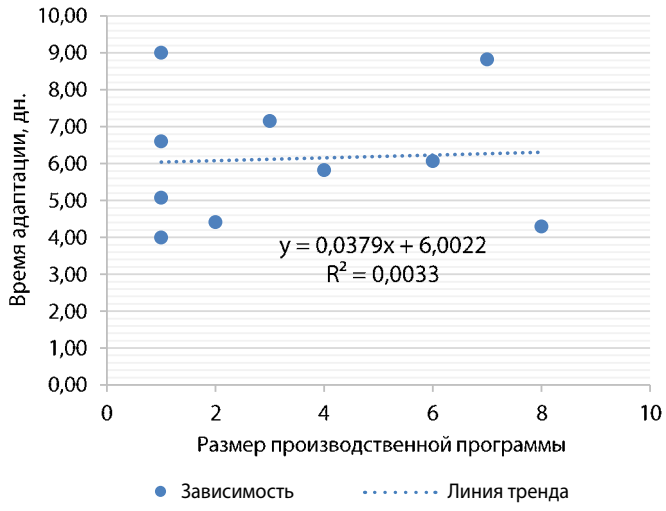


Рис. 4. Корреляционное поле зависимости времени адаптации от размера производственной программы

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Сформированный отчет позволяет проанализировать влияние каждого критерия на время адаптации. Исходя из полученных данных можно утверждать следующее.

1. Установленный коэффициент детерминации R-квадрат, равный 1, показывает, что расчетные параметры на 99% объясняют зависимость между изучаемыми параметрами модели.

2. Рассчитанное значение коэффициентов 11,79081 показывает, каким будет *Y* (время адаптации), если все переменные (направление плана внедрения инновации, категория сложности работ, квалификация рабочего, размер производственной программы) в рассматриваемой модели будут равны 0. Это означает, что на значение анализируемого параметра влияют и другие факторы, не учтенные в модели.

3. Значения коэффициентов X1 = 0,3949; X2 = 0,5263; X3 = 1,0231; X4 = 0,0085 приняты согласно приведенным расчетам.

Проведенное корреляционно-регрессионное моделирование позволяет сформировать следующую модель времени адаптации:

$$T_{адапт} = -0{,}3949 \times X1 - 0{,}5263 \times X2 - 1{,}0231 \times X3 - 0{,}0085 \times X4 + 11{,}79, \quad (3),$$

где X1 – направление плана внедрения инноваций; X2 – категория сложности выполняемых работ; X3 – квалификация работника; X4 – размер производственной программы.

Проведенное исследование (корреляционно-регрессионное моделирование) структурных составляющих времени адаптации подтверждает, что время освоения представляет собой функцию от направления плана внедрения инноваций, категории сложности выполняемых работ, квалификации рабочего, размера производственной программы и др.

Реализация высказанного предложения осуществляется одновременно в производственной сфере и на подготовительной фазе [2].

На рис. 5 видно, что процессы, связанные с выбором идеи, ее конструкторско-технологической проработкой, непосредственным изготовлением, а также адаптацией, могут осуществляться параллельно с ранее освоенным производством. Наглядно представлен состав этапов работ, связанных с материализацией идеи. Причем этапы работ взаимосвязаны и составляют замкнутый круг.

Это делает возможным введение в научный оборот понятия «цикл реализации идеи». ***Цикл реализации идеи*** – это состав этапов, отражающих характер работ по материализации идеи и их кругооборот в течение какого-либо промежутка времени.

Продолжительность цикла реализации идеи представляет собой период времени с момента выбора идеи до на-

Таблица 2 – Матрица корреляционной зависимости

	Время адаптации	Направление плана внедрения инноваций	Категория сложности работ	Квалификация рабочего	Размер производственной программы
Время адаптации	1				
Направление плана внедрения инноваций	–0,79079	1			
Категория сложности работ	0,62575	–0,690066	1		
Квалификация рабочего	–0,98206	0,766064	–0,729516	1	
Размер производственной программы	0,057453	–0,501	0,52896	–0,10132	1

Таблица 3 – Регрессионная статистика

Регрессионная статистика	
Коэффициент корреляции	0,99645492
Коэффициент детерминации	0,992922408
Нормированный коэффициент детерминации	0,987260335
Стандартная ошибка	0,202194366
Количество наблюдений	10

Таблица 4 – Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	4	28,67727719	7,169319298	175,36375	1,46751E-05
Остаток	5	0,204412808	0,040882562		
Итого	9	28,88169			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	11,79081	0,518039	22,76049	3,04E–06	10,45915	13,12247	10,45915	13,12247
X1	–0,39487	0,177418	–2,22562	0,076585	–0,85093	0,061202	–0,85093	0,061202
X2	–0,52629	0,173958	–3,02539	0,029235	–0,97346	–0,07912	–0,97346	–0,07912
X3	–1,02312	0,096548	–10,597	0,000129	–1,27131	–0,77494	–1,27131	–0,77494
X4	–0,00853	0,044233	–0,19279	0,854707	–0,12223	0,105176	–0,12223	0,105176

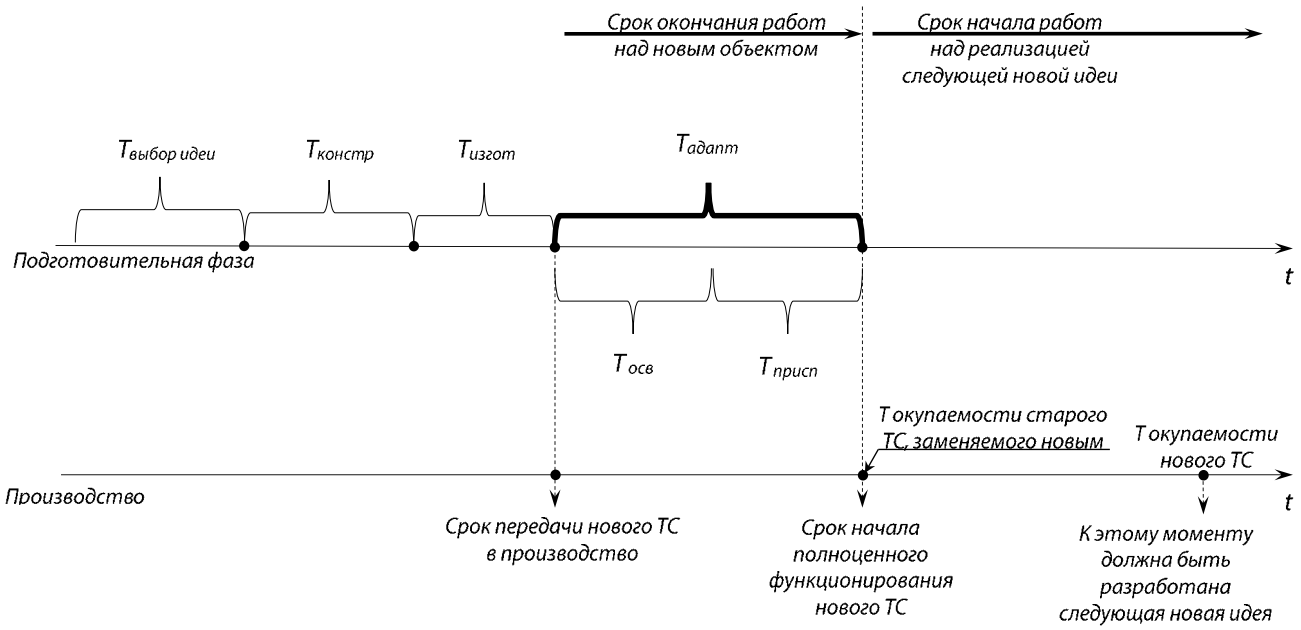


Рис. 5. Структурное представление сочетания видов работ на подготовительной и производственных стадиях

чала полноценного функционирования нового технического средства (идеи). Модель определения продолжительности цикла реализации идеи представлена формулой (1).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выполненный корреляционно-регрессионный анализ показал, что помимо представленных критериев на время адаптации также влияют другие факторы, не учтенные в представленной модели. Соответственно, существует некоторое отклонение фактического времени адаптации от планового.

Вышесказанное подтверждает эффективность прогнозирования времени адаптации на подготовительной фазе производства.

Считаем, что с помощью результатов, полученных в данном исследовании, у предприятий появится возможность организовать непрерывное инновационное развитие своего производства. Хотя, безусловно, им тоже придется столкнуться с решением ряда частных практических задач, связанных с необходимостью учета их организационно-экономических особенностей. ■

Библиографическая ссылка: Аристархова М.К., Зуева М.С., Абзгильдин Д.А. Моделирование процесса адаптации инновационного решения к условиям производства // Управленец. 2018. Т. 9. № 3. С. 51–57. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-9.

For citation: Aristarkhova M.K., Zueva M.S., Abzgildin D.A. Modelling the Process of Adapting Innovative Solution to the Production Conditions. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 51–57. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-9.

Источники

1. Абзгильдин Д.А., Аристархова М.К. Элементы налогового механизма стимулирования в инновационной деятельности // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы XVI Междунар. науч. конф. Уфа; Павловка, 2016. С. 336–340.

2. Аристархова М.К., Зуева О.К., Зуева М.С. Постановка системы управления инновационной деятельностью // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2017. Т. 73. № 1. С. 90–95.

3. Аристархова М.К., Зуева О.К., Зуева М.С. Моделирование системы нормативов управления инновационными продуктовыми центрами // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2017. Т. 73. № 1. С. 84–89.

4. Бабанова Ю.В., Горшенин В.П. Метод оценки инновационной деятельности организации // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент. 2012. № 22(281). С. 42–45.

5. Баев И.А., Дрозин Д.А. Моделирование процессов освоения инноваций на конкурентном рынке // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент. 2012. № 30. С. 47–49

6. Баев И.А., Субботина Н.В. Управление инновационными процессами на промышленном предприятии по показателям стоимости бизнеса // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент. 2007. № 5(77). С. 46–53.

7. Гумерова Г.И., Шаймиева Э.Ш. Анализ факторов, влияющих на развитие технологических инноваций в Китае, на основе теоретических аспектов управления технологическими инновациями // Инновации. 2009. № 6. С. 89–95.

8. Князев С.Н., Ганчеренок И.И. Управление инновациями и инновации в управлении // Вестник Московского университета. Сер. 21: Управление (государство и общество). 2007. № 4. С. 27–32.

9. Кожахметов А.И., Исмагилов Р.Х. Управление инновациями на предприятии (на примере ООО «Эйдос-Инновации») // Молодые лидеры – 2017: материалы II Междунар. конкурса выпуск. квалификац. и курсовых работ / науч. ред. А.В. Гумеров. 2017. С. 33–37.

10. Львов Д.С. Управление научно-техническим развитием // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 3. С. 61–67.

11. Львов Д.С. Миссия России / под ред. С.Ю. Глазьева и Б.А. Ерзнкяна. М.: ГУУ, 2008.

12. Осипов Ю.М. Об инновациях вообще и инновациях в современной России // Философия хозяйства. 2008. № 3(57). С. 253–255.

13. Хорольская О.В. Как нам реорганизовать организацию инновацией? // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 12(32). С. 20.

14. Huff A., Möslein K., Reichwald R. (eds.). Leading Open Innovation. MIT Press, 2013. URL: http://www.jstor.org/stable/j.ctt5vjs9d.

15. Wieczorek A.J., Hekkert M.P. Systemic instruments for systemic innovation problems: A framework for policy makers and innovation scholars // Science and Public Policy. 2012. Vol. 39. Issue 1. P. 74–87. URL: https://doi.org/10.1093/scipol/scr008.

References

1. Abzgil'din D.A., Aristarkhova M.K. [Elements of the Tax Incentive Mechanism in Innovation Activity]. *Upravlenie ekonomikoy: metody, modeli, tekhnologii: materialy XVI Mezhdunar. nauch. konf.* [Management of the Economy: Methods, Models, Technologies: Proc. of 16th Int. sci. conf.]. Ufa; Pavlovka, 2016. Pp. 336–340.

2. Aristarkhova M.K., Zueva O.K., Zueva M.S. Postanovka sistemy upravleniya innovatsionnoy deyatel'nost'yu [Statement of Innovation Governance]. *Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. A.N. Tupoleva – Vestnik KGTU im. A.N. Tupoleva*, 2017, vol. 73, no. 1, pp. 90–95.

3. Aristarkhova M.K., Zueva O.K., Zueva M.S. Modelirovanie sistemy normativov upravleniya innovatsionnymi produktovymi tsentrami [Modelling Innovative Grocery Center Management system Standards]. *Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. A.N. Tupoleva – Vestnik KGTU im. A.N. Tupoleva*, 2017, vol. 73, no. 1, pp. 84–89.

4. Babanova Yu.V., Gorshenin V.P. Metod otsenki innovatsionnoy deyatel'nosti organizatsii [A Method for Evaluating the Innovation Activity of an Organization]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ser.: Ekonomika i menedzhment – Bulletin of the South Ural State University. Ser.: Economics and Management*, 2012, no. 22(281), pp. 42–45.

5. Baev I.A., Drozin D.A. Modelirovanie protsessov osvoeniya innovatsiy na konkurentnom rynke [Modeling the Processes of Innovation Assimilation in a Competitive Market]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ser.: Ekonomika i menedzhment – Bulletin of the South Ural State University. Ser.: Economics and Management*, 2012, no. 30, pp. 47–49

6. Baev I.A., Subbotina N.V. Upravlenie innovatsionnymi protsessami na promyshlennom predpriyatii po pokazatelyam stoimosti biznesa [Managing Innovation Processes at an Industrial Enterprise in Terms of Business Value Indicators]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ser.: Ekonomika i menedzhment – Bulletin of the South Ural State University. Ser.: Economics and Management*, 2007, no. 5(77), pp. 46–53.

7. Gumerova G.I., Shaymieva Ye.Sh. Analiz faktorov, vliyayushchikh na razvitie tekhnologicheskikh innovatsiy v Kitae, na osnove teoreticheskikh aspektov upravleniya tekhnologicheskimi innovatsiyami [Analysis of the Factors Influencing the Development of Technological Innovation in China on the Basis of Theoretical Aspects of Management of Technological Innovations]. *Innovatsii – Innovations*, 2009, no. 6, pp. 89–95.

8. Knyazev S.N., Gancherenok I.I. Upravlenie innovatsiyami i innovatsii v upravlenii [Management of Innovations and Innovations in Management]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 21: Upravlenie (gosudarstvo i obshchestvo) – Moscow University Bulletin. Series 21. Public Administration*, 2007, no. 4, pp. 27–32.

9. Kozhakhmetov A.I., Ismagilov R.Kh. [Management of Innovations at the Enterprise (Case Study of OOO "Eidos-Innovations")]. *Molodye lidery – 2017: materialy II Mezhdunar. konkursa vypusk. kvalifikats. i kursovykh rabot* [Young Leaders – 2017. Proc. of the 2nd Int. competition of theses and students' essays]. 2017. Pp. 33–37.

10. L'vov D.S. Upravlenie nauchno-tekhnicheskim razvitiem [Scientific and Technical Development Management]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya – Theoretical and Practical Aspects of Management*, 2004, no. 3, pp. 61–67.

11. L'vov D.S. *Missiya Rossii* [Russia's Mission]. Moscow: GUU Publ., 2008.

12. Osipov Yu.M. Ob innovatsiyakh voobshche i innovatsiyakh v sovremennoy Rossii [On Innovations in General and Innovations in Modern Russia]. *Filosofiya khozyaystva – Philosophy of Economy*, 2008, no. 3(57), pp. 253–255.

13. Khorol'skaya O.V. Kak nam reorganizovat' organizatsiyu innovatsiey? [How Do We Reorganize an Organization with Innovation?]. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii – Modern Scientific Researches and Innovations*, 2013, no. 12(32), pp. 20.

14. Huff A., Möslein K., Reichwald R. (eds.). *Leading Open Innovation*. MIT Press, 2013. Available at: www.jstor.org/stable/j.ctt5vjs9d.

15. Wieczorek A.J., Hekkert M.P. Systemic instruments for systemic innovation problems: A framework for policy makers and innovation scholars. *Science and Public Policy*, 2012, vol. 39, issue 1, pp. 74–87. Available at: https://doi.org/10.1093/scipol/scr008.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

The Occupational Safety and Health System: Key Problems and Solutions

Grigorii Z. FAINBURG
Dr. Sc. (Engineering), Professor, Director of the Institute for Safety & Health, Honoured Worker of the Higher Education of the Russian Federation

Perm National Research Polytechnic University
614990, RF, Perm kray, Perm, Komsomolsky Ave., 29
Phone: (342) 219-80-42
E-mail: faynburg@mail.ru

Keywords

LABOUR
LABOUR RESOURCES
OCCUPATIONAL SAFETY AND HEALTH
MANAGEMENT
EMPLOYMENT RELATIONSHIP
RISK-ORIENTED APPROACH

Abstract

The paper deals with the core problems of improving the occupational safety and health (OSH) management system in Russia, as well as work-related and occupational risks for employees, production organizers, the labour market and society at large. It examines the necessity, the essence and the general content of the OSH management system in the Russian Federation in the context of a transition to a risk-oriented approach with the aim of regulating and preventing the loss of earning capacity. Our analysis demonstrates that in the regulatory framework of the national OSH system there are content-related contradictions and formal inconsistencies. To resolve the highlighted problems, we suggest revising the approaches to the OSH system regulation, developing and implementing the concept of change, including granting trade unions greater powers in the sphere of public inspection.

JEL classification

J81, K32, M14

INTRODUCTION

A risk-oriented approach, widely introduced to the national occupational safety and health (OSH) system by the Government of the Russian Federation in 2016, has unexpectedly identified a multitude of unresolved problems for scientists and practitioners to deal with. Without these issues clarified, it is impossible not only to employ best practices, but also to ensure sustainable development of Russian society per se.

It is worth reminding that focusing on successful achievement of stated goals is an integral part of any human activity, but, as the centuries-old practice has shown, without safety guaranteed, the planned success often turns into a catastrophe. Unfortunately, the essence of the maxim "Safety is the technology of success!" still remains terra incognita for many managers. It is possible to ameliorate this situation only through adapting a clear concept comprehended and shared by all the participants of the management activity and through the unified understanding of responsibility and the way in which certain regulatory and managerial processes are implemented in the conditions of modern production and market economy. However, for various objective and subjective reasons, the sphere of preserving labour potential and occupational safety and health in Russia, not to mention a risk-oriented approach, lack such a concept, whereas the very Russian OSH system and its tools are morally outdated and need to be modernized. Since 1992, the system has been trying and failing to adapt itself to the conditions of modern market economy, but its performance indicators, such as work-related injuries and occupational diseases, are several times higher than those of developed nations.

The reason behind the ineffectiveness of selective transformations in the context of such systems' gold standard being well known is that it is virtually impossible to implement effective changes with the bureaucratic method of "creeping empiricism". Furthermore, with the destruction of the administrative-command system, the effective mechanisms for reproducing labour resources and human capital were also largely ruined. Overlapping with the technological and organizational revolution, all these problems are subjectively not identified by top management, but objectively hinder effective management and impede the development of the entire society [1].

The current study aims to discover the principal problems in the sphere of occupational safety and health management in Russia, as well as to propose measures to combat them in the context of "catch-up modernization" based on the progressive approaches practiced overseas. The paper's information base includes the drafts and the adopted regulatory documents in the field of occupational safety and health management, classical Russian and foreign publications on this issue, the author's experience and findings introduced at international, interstate, federal, regional and corporate levels of management. The methodological basis of the article is a risk-oriented approach to management.

THE CORE PROBLEMS IN THE OCCUPATIONAL SAFETY AND HEALTH SYSTEM

Risk-oriented approach to management and its limitations

The essence of the risk-oriented approach to management is to make decisions taking into account possible risks and on the basis of the risk assessment of the object of management. But what are these risks?

The most common definition of risk is associated with uncertainty of obtaining the planned result and a failure to achieve the stated objective. However, this definition is too general to be applied in practice, because for being utilized in a specific case, it would have to be redefined in the form of a new concrete operational interpretation.

The definition of risk as a combination of its possibility and significance is much more heuristically valuable for practice [9]. However, everything is not as simple as it seems. Firstly, the form of this combination is principally unknown. Secondly, pos-

Система обеспечения охраны труда: ключевые проблемы и направления их решения

ФАЙНБУРГ Григорий Захарович
Доктор технических наук, профессор, директор Института безопасности труда, производства и человека, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации

Пермский национальный исследовательский политехнический университет
614990, РФ, Пермский край, г. Пермь, Комсомольский пр., 29
Тел.: (342) 219-80-42
E-mail: faynburg@mail.ru

Ключевые слова

ТРУД
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ
ОХРАНА ТРУДА
УПРАВЛЕНИЕ
ПРАВООТНОШЕНИЯ ПО ПОВОДУ ТРУДА
РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД

Аннотация

Статья посвящена оценке ключевых проблем совершенствования системы управления охраной труда в России, а также анализу производственных и профессиональных рисков для работников, организаторов производства, рынка труда, общества в целом. Последовательно рассматриваются необходимость, сущность и общее содержание системы охраны труда в РФ в условиях перехода к риск-ориентированному подходу с целью регулирования и профилактики утраты трудоспособности. Анализ показал, что в отечественной системе охраны труда существуют как содержательные противоречия, так и формальные несоответствия в нормативной базе. Для разрешения выделенных проблем предлагается пересмотреть подходы к регулированию системы охраны труда, разработать и реализовать концепцию изменений, в том числе наделить профсоюзные организации большими полномочиями в сфере общественного контроля.

JEL classification

J81, K32, M14

sibility can vary from crude "likelihood" to quantified "probability". Thirdly, the significance of risk, if putting aside financial losses measured in monetary terms, is impossible to convert into any score-based or other pseudo-quantitative indicators, for example, in case of death of a person [3].

In addition, to assess risk as an accidental hazard, we need a measure. In the capacity of such a measure, it is appropriate to use a new concept proposed by the author[1], i.e. *a degree of risk*: this is a scoring or verbal measure of risk that uses a scale to rank a certain risk among other risks. At that, the degree of risk increases if there is an increase in probability and (or) significance. The aforementioned nature of risk causes the four extreme values of the entire field of possible degrees of risk[2] to emerge:

1) unambiguously high degree of risk in case of high probability combined with high significance;

2) unambiguously low degree of risk in case of low probability combined with low significance;

3) relatively high degree of risk in case of high probability combined with low significance;

4) relatively high degree of risk in case of low but non-zero probability combined with very high significance.

It is noteworthy that recognizing Case 4 requires an additional analysis to be conducted and, as the practice of our work at enterprises has demonstrated, is often hindered by the extreme rarity of such events and their uniqueness in the aggregate of all random circumstances. Nevertheless, this is the state that leads to "unexpected" catastrophes and "unpredictable" man-made accidents and causes the greatest losses.

All the aforementioned is applicable to the so-called *individual risk* and is seriously distorted when assessing an *aggregate risk*, i.e. the overall risk that is inherent in the aggregate of individual objects and generalizes all individual risks. In this case, in addition to the two-parameter dependence of the degree of risk on the probability and significance, the cumulative degree of risk grows dependent on the prevalence of certain individual risks. Case 3 becomes a typical situation. In this instance, the source of the growth of risk is not a high individual risk as much as its frequency and prevalence. As a result, the typical begins to mask the unique.

Traditionally, the greatest attention from the perspective of ensuring safety was paid to jobs with a high individual risk of work performance [17]. These kinds of work are characterized by a high rate of work-related injuries. At the same time, the cumulative risk is higher for enterprises performing a large number of jobs with a relatively low individual risk. This kind of risk is taken into account when differentiating enterprises for the purposes of state monitoring.

As a result, nowadays managers at enterprises face a phenomenon of splitting the risk-oriented approach in two. Management of OSH and production requires the methods of the risk-oriented approach of one sort, whereas state monitoring utilizes the tools of another sort in virtually all areas of supervision. Both "approaches" use the concept of risk but interpret it differently. This is the central problem to be taken into account in the situation that takes place in the field of occupational safety and health.

Multilayeredness of the management pyramid

The existing multilayeredness of the pyramid of the occupational safety and health management system causes many problems in the process of its transformation for the better. Even the linguistic means of expressing thoughts interfere with this. The Russian term "upravleniye" seems homogeneous and monolithic, but the English concepts of *control* (applicable at the level of workplace), *management* (the level of the production organizer) and *governance* (the level of the state) prove it to be false. The point is that in the field of ensuring OSH, due to its universality and huge social function, there are three "layers" of controlled reality, often intertwined with each other.

[1] In the draft of an interstate standard on risk assessment which is currently being approved.

[2] Here, we do not consider extreme abstractions such as zero risk.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

The first one is a material layer at the workplace, where the damage to the health of workers occurs and people die when they face hazardous and (or) harmful work-related factors of the material working environment and working process (a simple process of work). According to the International Labour Organization statistics, every 15 seconds, a worker dies from a work-related injury or disease [2]. Our calculations show that every two hours in Russia one person dies for the same reasons. At that, we should understand that the number of staff members holding an employment contract with their production organizer (employer), who are the only ones covered by statistics on occupational accidents and diseases, is much smaller than the total number of workers. Consequently, the number of officially registered cases of fatal work-related injuries is also significantly lower. Due to technological revolution, working conditions (in the narrow sense) and work operations change, new threats arise and new victims appear. Engineering protection from these threats is a complicated task requiring huge labour and financial resources and considerable time for the transition of the "human factor" from one painfully familiar situation to a new one and for adaptation to "changes". The shifts associated with technological advances turn into an "avalanche" sweeping away everything in its way, including human lives.

The second layer, which is inevitably based on the first one, is a layer of socio-economic relationships between subjects of activity. The problems typical of these relationships, such as labour of women and people with disabilities, child labour, and working night shifts, underlie OSH as a social and labour phenomenon. Here, we can see the following non-identical phenomena to entwine: 1) social protection for unfavourable (nighttime, hard, etc.) wage jobs (labour protection); 2) post-event social protection of victims of occupational accidents and diseases (social insurance); and 3) maintenance of a preventive safety and health culture and occupational hygiene, i.e. protecting life and health of employees (occupational safety and health)[1].

The third layer is standardizing, regulating and legal. It embraces legal arrangements between parties in the sphere of labour and socio-economic relationships associated with material production. At this level, there exists a distinction[2] between off-the-books workers and workers with employment contract and emerge such concepts as "personal injury", "harm-doer" and "compensation services".

This pyramid of "layers" of reality gives rise to both a variety of means of control and special features of their functioning. We can ascertain that inevitable faults in managerial decisions at the pyramid's top level (the legal layer) lead to dramatic swings in real events at the level of workplace. A relatively large time lag between adverse events of reality and changes in the indicators of the upper echelons of management makes this whole picture undetectable and unmanageable.

Duality of labour and its consequences for the juridification of reality

It is commonly known that in the process of labour human, using instruments of labour, transforms the subject of labour into the product of labour. This is its material essence. At the same time, labour initiates socio-economic (labour) relationships with regard to the appropriation of the product of labour. This duality extends to other concepts of ensuring safety of a simple process of work and occupational safety and health of workers.

It is common knowledge that specific direct labour of any person–a worker–is a simple process of work associated with performing work operations of the production process that are often hazardous, risky and detrimental to health [6].

Despite the fact that workers are always required to protect themselves from hazardous and harmful production factors of the working environment and the production (labour) process, society is unable to make it obligatory for everybody due to democratic principles prescribing not to interfere in private life and rights of everyone.

However, the world of wage labour, the world of labour relations between the employee and the employer is not private but public in nature. Therefore, all countries of the world regulate the activities of employees hired by the employer and working in its interests and dictate that employers have to ensure protection in the field of occupational safety and health for their employees as members of society. Staff should generate "profit" for society to prosper, rather than imposing a burden on it. To do so, its activity should be of use for society. The correlation between good and harm in labour activities, as well as their components, is shown in Fig. 1.

In turn, duality of labour produces duality of terminology. In the area of OSH, widely known concepts of accident, injury, disease and risk are added a compulsory and clear adjective "occupational" (which is sometimes inaccurately translated into Russian as *"professional'niy"* – professional for labour). The meaning of such word groups as *occupational accident*, *occupational injury*, *occupational disease* and *occupational risk* is conveyed into Russian with the following non-clear expressions, respectively – "accident in the process of production", "industrial trauma", "professional disease" and "professional risk". The omnipresent adjective "occupational" means that we are talking about employees holding an employment contract[3].

That is why occupational safety and occupational health means ensuring safety of employees and the minimal level of their health–but not health in general–necessary for performing professional tasks [16].

[1] Occupational Safety and Health – OSH (USA) and Occupational Health and Safety – OHS (United Kingdom).

[2] See, Interstate Standard GOST 12.0.002-2015. Occupational Safety Standards System. Terms and Definitions.

[3] It is worth mentioning that the adjective "professional" in English is associated with profession that can be performed by freelancers, etc., but not with employment. In Russian, the same term is used for two various reality things.

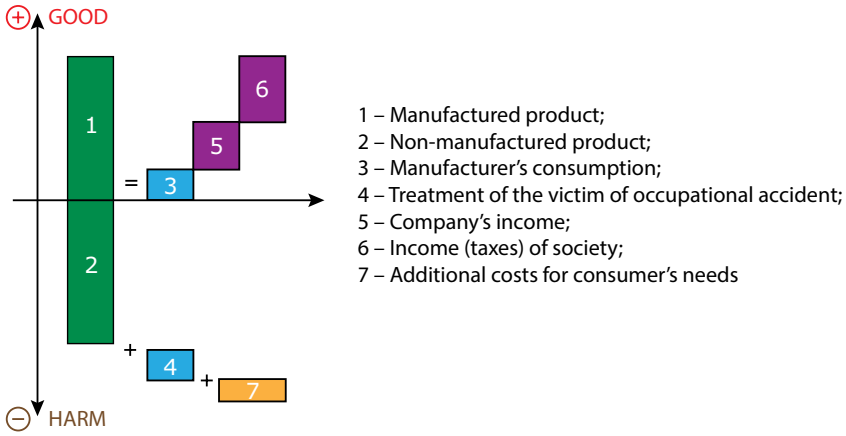


Fig. 1. The results of employees' activities in an organization and their decomposition in terms of good / harm to society

Trilateral interaction and regulation

The two obvious parties of socio-labour relations in the process of public production are the production organizer (a legal entity engaged in organization of production – for any purpose, including earning profit or obtaining non-monetized results) and its workers[1] involved in "injecting" life in production functions with direct labour that turns them into labour functions. The centuries-old practice has long proved that, being formally only one party of equal relationships, the production organizer dominates workers at both the material and social levels to such an extent that it is required to regulate their interaction through the legal level which is under the control of the state.

This is why when establishing the International Labour Organization in 1919, designed to protect workers from the ideology and practice of Bolshevism, all its arrangement and working methods were premised on the principle of tripartism which required a consensus between workers (through trade unions), production organizers (through business associations) and the state.

In Russia, it is not customary to focus on the term "tripartism" and its essence, although there are "tripartite" commissions and agreements. However, quite often they are viewed just as a formally irremovable instrument.

Unfortunately, the Russian bourgeoisie, which succeeded in dethroning the tsarist autocracy in February 1917, failed to take advantage of its victory because of a complete lack of the understanding of social processes. Nowadays, 100 years later, due to the objective historical necessity, it has been reborn but is still unable to realize that the modern period is not similar to the era of the "primitive accumulation of capital" in Europe, but is the era of global distribution of property among a narrow circle of people, along with mass "unsuitability" of traditional labour resources for modern increasingly robot-assisted production [7]. These conditions are so novel that they imply using brand-new, unparalleled regulation and management instruments. Nevertheless, the creation of such tools is hampered by traditions and the inertial restructuring of public consciousness and, consequently, of science and closely related education.

[1] In modern English-to-Russian translations, the Russian term "trudyaschiysya" as the English term *"worker"* is numbered among the terms of communism ideology and often substituted for "rabotnik" as "employee", which significantly distorts the meaning of ILO Conventions and Recommendations and unintentionally influences the management practice in Russia.

Despite the fact that the proletariat, objectively opposing the bourgeoisie, is now being forcibly and systematically superseded by the precariat, research studies of Russian sociologists headed by O.I. Shkaratan demonstrate that there emerge more and more reasons for social discontent in the sphere of labour relations [14]. From the standpoint of breaking the current world order, there is no difference between the revolution of the proletariat and the revolution of the precariat.

In these conditions, social partnership in the labour market is not just an element of economic activity of organizers of production, but the most important tool for maintaining social and political stability of modern society which is already being torn apart by contradictions typical of the end of the classical economic era of human development and unlimited "opportunities" of information technologies to change lifestyle of billions of "well-fed" people.

That is why real social partnership at the corporate level provides a more favourable psychological climate at the workplace, which, in turn, contributes to better productivity of labour and higher quality of manufactured products.

Problems of law enforcement in the sphere of OSH legislation

In the context of a market economy, reducing costs and increasing profitability are natural for organizers of production. Since ensuring safety and health does not entail an increase in income, it seems that it only increases costs. To understand the true mechanisms, it is necessary to introduce the concept of *prevented damage*, because, firstly, ensuring safety is aimed specifically at increasing the size of prevented damage and thereby at reducing damage in general, and secondly, prevented damage, similar to income, is a positive (although in part virtual) increase in the financial resource (Fig. 2).

It is worth emphasizing that income is typical and noticeable to the management, whereas prevented damage is not. Its size is ambiguous; it can either be "intuitive" or counted using a specific method necessary to be developed.

This is the reason why the production organizer in every possible way tries to reduce its direct costs incurred in ensuring safety and health. The more so because these are employees who are exposed to the true risks of death and loss of earning capacity, while the production organizer in the most general case does not bear any losses, except for a temporary stoppage of production and a drop in production volume. It may cause concern – though not in every instance – if violation of OSH principles undoubtedly results in accident, i.e. significant direct property damage.

Therefore, the state, as the regulator of the OSH system, should create such conditions for economic activity and profit making that would have stimulated the organizer of production to seriously engage itself in ensuring safety and health of their workforce. For that, the state has administrative and market leverages at its disposal.

Market leverages are naturally more efficient in the market economy, but there are not enough of them because they must be enshrined in law as well. Assigning all expenses incurred in occupational safety and health to cost price is the most popular option, but here we also have many details to be improved.

Another layer of market instruments of the so-called technical regulation is associated with licensing, certification, personnel certification and accreditation of organizations. At the moment, all these tools are

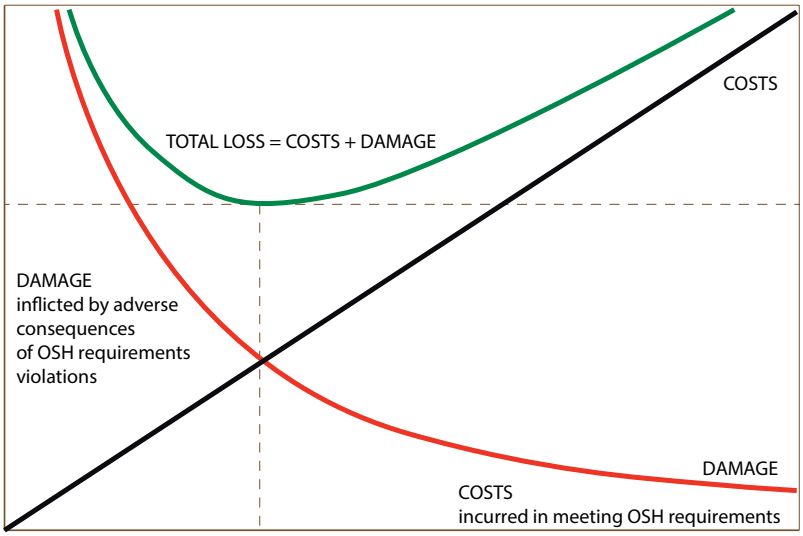


Fig. 2. Ratio between loss and damage inflicted by OSH requirements violations

fragmentary and used not as permissive, but rather as prohibitive and protective measures for monopolizing the market; their value is incommensurate with real costs. What is most important is that they have been long depreciated by the free market of services, where, for example, the OSH management system is certified within one hour and the documents are delivered to the customer's office. This is the way in which the generally accepted means of regulation objectively turn into the means of deregulation facilitating only the withdrawal of funds from the real sector of economy, since all production is inherently dangerous and harmful. This is the sphere in which problems need to be straighten out rather than new ways of development, not applied anywhere in the world, to be invented, such as formalism-generating occupational standards, specific assessment of working conditions that distorts occupational safety and health, absolutely unnecessary but financially capacious professional-public attestation of staff, confirmation of professional qualifications, etc.

One of the elements of real economic regulation in the sphere of OSH is insurance against particular risks [11]. Compulsory social insurance against occupational accidents and diseases and compulsory insurance of civil liability in the field of industrial safety are the most widespread types of insurance. These systems (in some way, of additional taxation) should be "upgraded" to the real risks insurance that makes it possible to reinvest part of the collected funds in actual prevention of the risk of accidents, injuries and diseases. Only then, it turns out to be a true market leverage of regulation, but there is no place for bureaucracy and its interests in it.

State and public supervision over law enforcement practice

At present, direct administrative methods remain the most familiar and mastered for the state apparatus of regulation. By means of laws, the state dictates to perform some mandatory actions that, if ignored, can lead to a fine. For this purpose, in the field of occupational safety and health the state establishes supervision over law enforcement practices in the form of the Labour Inspectorate.

That is why, a century ago, when turning to total protection of workers' rights, the Council of People's Commissars, using its decree "On Labour Inspection", established the Labor Inspectorate, which "is aimed at protecting life, health and labour of all persons engaged in any economic activity, and extends to the whole set of living conditions of workers inside and outside the workplace" [5]. The Labour Inspectorate was responsible for monitoring and control over the implementation of decrees, regulations and other acts of the Soviet government in the field of defending the interests of workers, as well as taking measures necessary to ensure safety, life and health of workers.

For this purpose, to perform their duties, labour inspectors were granted a free access to all places where workers and their families lived, worked and rested, as well as gained a right to bring perpetrators to trial or impose monetary penalties within the limits fixed in a special instruction, for non-fulfillment or violation of decrees, regulations and other similar acts of the Soviet government and for failure to take measures necessary for protecting safety, life and health of workers.

The brochure "Protection of Labour" by I.S. Veger (Head of the OSH Department of the People's Commissariat of Labour, 1918) is probably the first publication on this subject in Russia.

On its title page, there are two epigraphs in italics – "Labour is the only wealth of the worker and should be carefully and fully guarded by the working class – its organizations", and the second one – "Labour is the main source of the country's wealth and should be carefully and fully guarded by the state" [4. P. 3].

Currently, the traditions of the Labour Inspectorate and classical principles of its construction and activities adopted throughout the world (see, for example, [10]) are handed over to the State Inspectorate in the subjects of the Russian Federation subordinate to the Federal Services for Labour and Employment (Rostrud), as well as to technical inspectorates of trade unions.

The adoption of measures prohibiting spontaneous inspections by the State Inspectorate initiated a practice according to which, if an enterprise was not on the list of inspection plans, no actions were taken.

Moreover, the transition to the so-called risk-oriented approach means inspecting only large enterprises that, due to large staff numbers, always generate a considerable cumulative risk and significantly larger amount of fines. At the same time, small and cash-strapped companies, which do not reach OSH standards anyway, can act in full arbitrariness.

At that, undetectable violations create an appearance of absolute well-being which does not correspond to the real situation. According to the analysis conducted by foreign experts in the sphere of occupational safety and health, there is a significant discrepancy between the research results, the real practice, theoretical guidelines and statistical data [18]. Society will have to pay for these bureaucratic "maneuvers", since the problems of the victims have to be resolved. Under these conditions, this is the trade union inspectorate that is able to really contribute to the improvement of occupational safety and health at enterprises.

Having identified the central problems in the sphere of occupational safety and health, we can now turn to developing measures to resolve them.

MAIN DIRECTIONS FOR RESOLVING KEY PROBLEMS IN IMPROVING OSH

Basic principles of occupational risks prevention

Transformation of the subject of labour by means of instruments of labour into the product of labour is inextricably linked with hazardous and/or harmful production factors of technological processes. This transformation is merely impossible without them. Any modern production is full of "dangers" and their "sources" – peculiar carriers of dangers. The characteristic feature of any hazard is a deterministic damaging effect of hazards when they affect the organism of a worker. The possibility of such an impact, on the production environment included, increases sharply in case of loss of control over hazards and their accidental delocalization.

Since a standard situation can always turn into a non-standard one, then – into a dangerous situation, and later – into an emergency, then there are accidental hazards that are called risks[1] of exposure to a certain hazard to the organism of a worker[2] or creation of a specific hazardous situation.

Therefore, the chain "analysis of production activity – identification of hazards – analysis (revealing, assessment and evaluation) of risk – risk management", which delivers favourable results in advanced corporations and developed countries, should become a pervasive phenomenon in Russia.

The difficulties with putting the real management of these processes into practice consist in the fact that the aforementioned terminology and ideology introduced by us into the legal framework of

[1] In English it is unequivocal, but not in Russian. The given interpretation of risk is determined by the Interstate Standard GOST 12.0.002-2015.

[2] A worker is an individual engaged in labour. An employee (in Russia) is an individual working for a company and holding an employment contract. For more information, see GOST 12.0.002-2015. Occupational Safety Standards System. Terms and Definitions.

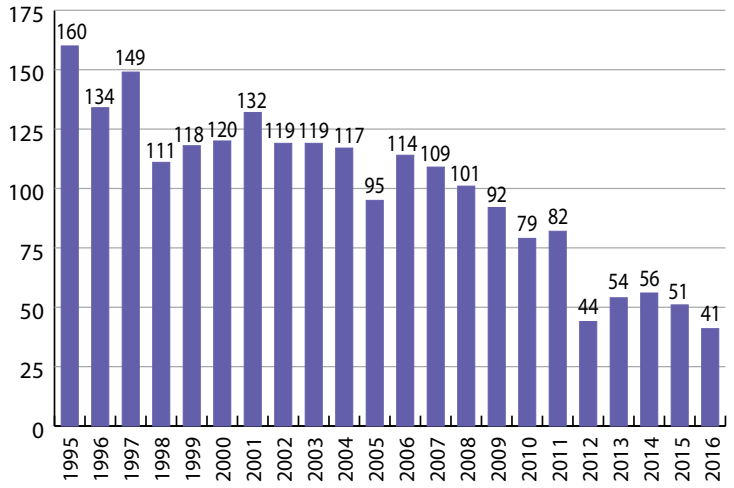


Fig. 3. Dynamics of fatal injuries at work in the Perm region of the Russian Federation for the period 1995–2016, number of people

the CIS countries[1] are in fact not recorded in the regulatory and normative-technical documentation. The regulator's attempts to do everything by its own efforts or by using the resources of the affiliated quasi-scientific organizations have not yet succeeded, since in-depth scholarly research need to be undertaken.

But what can the technical inspectorate of trade unions examine if it operates within the framework of employment law and social-labour relations between staff and the production organizer?

It is worth reminding that any social relationship is only then of significance in the sphere of occupational safety and health management (that is engaged in compensation schemes covering occupational accidents and diseases) when it is enshrined in law.

The most widespread legal arrangement in Russia is known as "labour arrangement" according to which employees and their employer are connected through employment contract. This is the only kind of labour relations regulated by the OSH system in Russia. This is stipulated by the Labour Code of the Russian Federation and to some extent implements Article 37 of the Constitution of the RF on the right of everyone to work in conditions that meet the requirements of occupational safety and health [15].

In addition to employment relationships, there are also relationships established by civil-law contracts, temporary agency work, etc.

Since the area of labour arrangements is much broader, the number of injuries and deaths caused by hazardous and (or) harmful work-related conditions greatly exceeds the number of employees. Fig. 3 shows a decline in the number of fatal injuries among employees.

There is a certain level of injury associated with the prevailing culture of production and typical qualifications of personnel that is impossible to detect due to a decrease in the number of registered accidents. The point is that injury to health is a material but not a social process, and a person can suffer occupational injuries in the process of direct work, whereas compensation for the harm caused is a social event related to the legal status of the subject of law.

Therefore, the real prevention of occupational injuries and work-related diseases in Russia encounters unresolved issues in the sphere of legal regulation of off-the-books work.

In Russia, there are 71.4 million workers, 48.7 million jobs, but only 52.1 million workers are insured against loss of earning capacity, 5.2 million employers acting also as insurers, 470 thousand recipients of employment accident and occupational disease insurance premiums.

We can easily notice that nearly 20 million workers, i.e. more than 25%, hold no insurance against loss of earning capacity covering occupational accidents and diseases. All victims are eventually granted certain government guarantees funded out of the state budget, but they could receive funds collected from their employers by the Social Insurance Fund (SIF) of the Russian Federation. According to our estimates, about 60% of victims of occupational accidents create a "burden" for the budget, and the SIF of the RF has a huge surplus of collected insurance premiums.

It is essential for the safety management that the absence of labour relations leads to the absence of rights and duties in the field of occupational safety and health for real workers who are not officially employed, such as members of cooperatives, students, home-workers, freelancers, servicemen and prisoners involved in elimination of hazards or accidents, etc. in the field of prevention of injuries and diseases, including the loss of earning capacity. The production organizer is not concerned with their safety. As stated by the law, it is their own business. Such a situation is uncommon for civilized countries with developed civil society; therefore, it should be resolved in Russia. Consequently, all the details mentioned above should be introduced and described in the Labour Code of the RF and in Federal law No. 125-FZ, as well as in other regulatory legal acts of the Russian Federation.

Managing occupational risks at the employer's level

How to manage the risk of losing earning capacity (more often called "occupational risk") at the level of corporate management?

The OSH management at the level of the production organizer should also be premised on the principles of the risk-oriented approach and system management.

It is worth noting that occupational risks and the risk-oriented approach have long been discussed at the government level (since around 2007), but there is still no progress. One of the objective reasons behind this is that, due to the exceptional complexity and diversity of risk identification and assessment, in the world there is no uniform, clear and detailed methodology other than the general principles[2].

However, there are well-known methods of risk management that often carry other names, without the word "risk". Therefore, if you look without prejudice at what can be done to effectively manage occupational risks, then the following state of affairs becomes clear.

The most cardinal measure is changing the technology and the production process in order to eliminate (remove) the sources of hazards, primarily manual labour. This is a complex and expensive way that is never applied by the production organizers without any economic incentives involved. This

[1] See, for example, drafts of the Interstate Standards GOST 12.0.230.4: Occupational Safety Standards System (OSSS), Occupational Safety and Health Management System (OSH MS). Methods for Identifying Hazards at Various Stages of Work and GOST 12.230.5: OSSS. OSH MS. Methods for Risk Assessment for Ensuring Safety at Work.

[2] Currently, Rosstandart (the Federal Agency on Technical Regulating and Metrology) is trying to rectify this situation. See, for example, drafts of Interstate Standards GOST 12.0.230.4: OSSS. OSH MS. Methods for Identifying Hazards at Various Stages of Work and GOST 12.230.5: OSSS. OSH MS. Methods for Risk Assessment for Ensuring Safety at Work.

requires the management to "go beyond" the labour law, become familiar with the tax and economic sphere and formulate innovations in the law that can improve the motivation of owners and the top management.

The next step is the extensive use of collective and personal protective equipment and various types of preventive and corrective measures. This way is also costly and needs to be employed by the staff.

This exhausts the possibilities of technical, sanitary-hygienic means and medical and preventive methods, and here it is necessary to utilize organizational measures.

The first and crucial measure is to provide occupational safety and health trainings for workers and make sure that they master the OSH instructions, to organize internship programs, etc.[1]

The second measure is to develop instructions and technological regulations and to create adequate and safe "organizational models" for performing work.

The third possible action is to put into practice the systems of occupational safety and health, activity management, manufacturing supervision, etc., that is, to create "an organizational field" for managing the safety of the works performed [13].

Last but not least, to initiate a system for stimulating and motivating all employees, from ordinary workers to the top management, to adhere to safe work principles. It has not been fulfilled so far. At the same time, it is important to bear in mind that, despite the fact that the ultimate goal of risk management is to control "occupational risks", the "occupational risks" themselves are almost impossible to assess at the level of corporate management, since there are not enough data on them to arrive at statistical and logical conclusions.

[1] See, GOST 12.0.004-2015. OSSS. OSH MS. Organization of OSH Training. General Provisions.

However, it is possible to evaluate all situational risks and risks of exposure to hazardous and harmful occupational factors. This is one of the fundamental functions of the production organizer, whereas the RF Ministry of Labour, the Social Insurance Fund, the Federal Service for Labour and Employment (Rostrud), the Federal Service for Supervision of Consumer Rights Protection and Human Well-Being (Rospotrebnadzor), etc. should be engaged in assessing "occupational risks" and publish all the available data on these risks (based on the countrywide statistics) for using it in practice.

Such allocation of functions (the production organizer assesses risks, and the public authorities assess occupational risks) is necessary to be legitimized and introduced into the management practice.

What is the end result of the identification of hazards and risks, risk assessment and risk management? As the conducted analysis has shown, the answer is unambiguous: actions on prevention of problems in the field of occupational safety and health should be implemented on a regular basis. The goal of these measures is to investigate whether the requirements are strictly met and to broadcast the need for minimizing occupational risks among employees and employers. Activities in this area should be standardized in accordance with scientific developments, best practices and legislative requirements [8; 12].

CONCLUSION

A logical and efficient system for managing the huge state-owned supercorporation, the "Soviet economy", today is compelled to continue acting, but in completely different conditions. At the material level, it is fully operational, but at the social and legal level, the OSH management is long overdue for adaptation to the realities of the social state and civil society in the market economy.

We regret to say that but Russia is lagging behind best practices of the developed capitalist countries and has to follow a specific path of "catch-up modernization" of the occupational safety and health system. Its global objective is to objectively improve the mechanisms for preventing occupational injuries and diseases. However, transformation of the entire regulatory framework of the OSH system is a serious task.

Russia, especially in the context of today's global financial crisis and economic sanctions, does not need a breakdown of the conventional and operational, albeit imperfect, OSH system because of its bad timing. Therefore, the Concept of Change should be designed in the first place, and this will help to:

- Describe the main weaknesses of the current regulatory framework in the field of occupational safety and health management, which allows trade unions and employers associations to monitor the compliance between these shortcomings and changes in the regulatory framework;
- Develop the mechanisms for eliminating these weaknesses, which makes it possible to control the correspondence between the goals and the content of the draft laws;
- Assess the expenditure of public budgets at different levels and expenditure of business, as well as the damage to employees occurring if the draft law is approved.

Only in this case the availability of a coherent and scientifically grounded Concept can contribute to the creation of a required set of regulatory and legal acts in the sphere of occupational safety and health management and regulation and preserve the labour potential of the nation. ■

Библиографическая ссылка: Файнбург Г.З. Система обеспечения охраны труда: ключевые проблемы и направления их решения // Управленец. 2018. Т. 9. № 3. С. 58–65. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-10.

For citation: Fainburg G.Z. The Occupational Safety and Health System: Key Problems and Solutions. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 58–65. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-10.

Источники

1. Актуальные проблемы охраны труда: управление профессиональными рисками // Материалы Междунар. науч.-практ. конф. Пермь: Изд-во ПГТУ, 2007.
2. Безопасность, охрана здоровья и условия труда: учеб. пособие. М.; СПб.; Пермь: Международная организация труда (МОТ), 2007.
3. Васильков Ю.В., Гущина Л.С. Оценка рисков недостижения целей управления // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2016. № 2(46). С. 29–36.
4. Вегер И.С. Охрана труда. Петербург: Гос. типография, 1918.
5. Декреты Советской власти. Т. II. 17 марта – 10 июля 1918 г. М.: Госполитиздат, 1959.
6. Елин А.М. Охрана труда: проблемы и пути решения. М.: ВНИИ охраны и экономики труда Росздрава, 2010.
7. Збышко Б.Г. Регулирование социально-трудовых отношений в России (международный и национальный аспект). М.: Социальное страхование, 2004.
8. Кульбовская Н.К. Экономика охраны труда: разработка концепции государственного управления охраной труда. М.: Экономика, 2011.
9. Левашов С.П. Мониторинг и анализ профессиональных рисков в России и за рубежом. Курган: Изд-во Курган. гос. ун-та, 2013.
10. Рихтгофен В., фон. Инспекция труда. Введение в профессию. Женева: МОТ, 2004.
11. Системы обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: российский опыт сквозь призму зарубежного / Э. Оути, Б. Пабст, В. Рикке и др. М.: Просвещение, 2003.
12. Тимашов А.В. О формировании стандартов сферы охраны труда и сферы технического регулирования // Охрана и экономика труда. 2016. № 4(25). С. 94–100.
13. Файнбург Г.З. Организация создания и обеспечение функционирования системы управления охраной труда: практическое пособие для работодателя. Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2017.
14. Шкаратан О.И., Карачаровский В.В., Гасюкова Е.Н. Прекариат: теория и эмпирический анализ (на материалах опросов в России, 1994–2013 гг.) // Социологические исследования. 2015. № 12. С. 99–110.
15. Энциклопедия по безопасности и гигиене труда: в 4 т. 4-е изд. МОТ–Женева; М., 2001–2002.
16. Alli B.O. Fundamental principles of occupational health and safety. Geneva: International Labour Office, 2001.
17. Storeth F. Affective job insecurity and risk taking at work // International Journal of Risk Assessment and Management. 2007. № 7. P. 189–204.
18. Flin R., Mearns K., O'Connor P., Bryden R. Measuring safety climate: Identifying the common features // Safety Science. 2000. № 34. P. 177–192.

References

1. *Aktual'nye problemy okhrany truda: upravlenie professional'nymi riskami* [Relevant Problems of Labour Protection: Management of Occupational Risks]. Materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. [Proc. of Int. sci.-pract. conf.]. Perm': PSTU Publ., 2007.
2. *Bezopasnost', okhrana zdorov'ya i usloviya truda* [Occupational Safety and Health and Working Conditions]. Moscow–St. Petersburg–Perm': ILO Publ., 2007.
3. Vasil'kov Yu.V., Gushchina L.S. Otsenka riskov nedostizheniya tseley upravleniya [Assessment of Risks of Not Achieving the Management Objectives]. *Sovremennye naukoemkie tekhnologii. Regional'noe prilozhenie – Modern High Technologies. Regional Application*, 2016, no. 2(46), pp. 29–36.
4. Veger I.S. *Okhrana truda* [Occupational Safety and Health]. Peterburg: Gos. tipografiya, 1918.
5. *Dekrety Sovetskoy vlasti. T. II. 17 marta – 10 iyulya 1918 g.* [Decrees of the Soviet government. Vol. 2. March 17–July 10, 1918]. Moscow: Gos. izd-vo politicheskoy literatury, 1959.
6. Yelin A.M. *Okhrana truda: problemy i puti resheniya* [Occupational Safety and Health: Problems and Solutions]. Moscow: VNII okhrany i ekonomiki truda Roszdrava Publ., 2010.
7. Zbyshko B.G. *Regulirovanie sotsial'no-trudovykh otnosheniy v Rossii (mezhdunarodnyy i natsional'nyy aspekt)* [Regulation of Social and Labour Relations in Russia (International and National aspects)]. Moscow: Sotsial'noe strakhovanie Publ., 2004.
8. Kul'bovskaya N.K. *Ekonomika okhrany truda: razrabotka kontseptsii gosudarstvennogo upravleniya okhranoy truda* [Economics of Occupational Safety and Health: Development of the Concept of State Management of Occupational Safety and Health]. Moscow: Ekonomika Publ., 2011.
9. Levashov S.P. *Monitoring i analiz professional'nykh riskov v Rossii i za rubezhom* [Monitoring and Analysis of Professional Risks in Russia and Abroad]. Kurgan: KSU Publ., 2013.
10. Rikhtgofen V., fon. *Inspektsiya truda. Vvedenie v professiyu* [Inspection of Laboor. Introduction to the Profession]. Geneva: ILO Publ., 2004.
11. Outi E., Pabst B., Rikke V. et al. *Sistemy obyazatel'nogo sotsial'nogo strakhovaniya ot neschastnykh sluchaev na proizvodstve i professional'nykh zabolevaniy: rossiyskiy opyt skvoz' prizmu zarubezhnogo* [Systems of Compulsory Social Insurance Against Work-Related Accidents and Diseases: Russian Experience Through the Prism of Foreign Experience]. Moscow: Prosveshchenie Publ., 2003.
12. Timashov A.V. O formirovanii standartov sfery okhrany truda i sfery tekhnicheskogo regulirovaniya [On the Formation of Standards of the Sphere of Labour Protection and the Sphere of Technical Regulation]. *Okhrana i ekonomika truda – Labour Economics and Safety*, 2016, no. 4(25), pp. 94–100.
13. Fainburg G.Z. *Organizatsiya sozdaniya i obespechenie funktsionirovaniya sistemy upravleniya okhranoy truda: prakticheskoe posobie dlya rabotodatelya* [Organization of Creation and Maintenance of OSH Management System: A Practical Guide for the Employer]. Perm': PNRPU Publ., 2017.
14. Shkaratan O.I., Karacharovskiy V.V., Gasyukova Ye.N. Prekariat: teoriya i empiricheskiy analiz (na materialakh oprosov v Rossii, 1994–2013 gg.) [Precariat: Theory and Empirical Analysis (Polls in Russia, 1994–2013)]. *Sotsiologicheskie issledovaniya – Sociological Studies*, 2015, no. 12, pp. 99–110.
15. *Entsiklopediya po bezopasnosti i gigiene truda: v 4 t. 4-e izd.* [Encyclopedia of Occupational Safety and Health. In 4 vols. 4th ed.]. ILO–Geneva; Moscow, 2001–2002.
16. Alli B.O. *Fundamental Principles of Occupational Health and Safety*. Geneva: International Labour Office, 2001.
17. Storeth F. Affective Job Insecurity and Risk Taking at Work. *International Journal of Risk Assessment and Management*, 2007, no. 7, pp. 189–204.
18. Flin R., Mearns K., O'Connor P., Bryden R. Measuring Safety Climate: Identifying the Common Features. *Safety Science*, 2000, no. 34, pp. 177–192.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

Региональ-отраслевая система обучения кадрового актива профсоюзного движения

КУСКОВ Валерий Николаевич
Председатель

Свердловская областная организация Горно-металлургического профсоюза России
620000, РФ, г. Екатеринбург, ул. Пушкина, 10
Тел: (343) 371-21-72
E-mail: kuskov@gmpr.ur.ru

БЕРЕЗОВСКИЙ Игорь Владимирович
Главный редактор

Пресс-служба Свердловской областной организации Горно-металлургического профсоюза России
620000, РФ, г. Екатеринбург, ул. Пушкина, 10
Тел: (343) 371-56-86
E-mail: um@gmpr.ur.ru

ТОНКИХ Наталья Владимировна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики труда и управления персоналом

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-57
E-mail: nvvorob1@mail.ru

JEL classification

J51, J58

Аннотация

Статья посвящена определению проблем и перспектив развития системы профсоюзного образования, вопросам повышения уровня информированности и компетентности профсоюзного актива. Информационной базой исследования послужили материалы Свердловской областной организации Горно-металлургического профсоюза России, на основе которых выполнен первый этап исследования: ретроспективный анализ системы обучения профсоюзных кадров на примере сильной отраслевой профсоюзной организации за период с 2011 по 2017 г. На втором этапе определены стратегические направления совершенствования системы обучения профсоюзных кадров региональных отраслевых профсоюзных организаций. Проведена адаптация и апробация технологий бизнес-образования к условиям и задачам регионально-отраслевой системы обучения профсоюзного актива. Определены приоритетные инструменты менеджмента знаний, внедрение которых в систему профсоюзного обучения позволит повысить эффективность реализации функций и задач профсоюза. Результаты исследования имеют прикладной характер, обладают практической значимостью, могут быть масштабированы и внедрены в обучение профсоюзных кадров в региональных профсоюзных организациях любой отрасли. Реализация авторских идей на практике позволит повысить уровень социально-экономической защищенности трудящихся.

ВВЕДЕНИЕ

Современные трансформационные процессы в российском обществе предъявляют новые требования к профсоюзным организациям, к профсоюзному движению в целом. Столетний российский опыт работы в области защиты социальных и экономических прав трудящихся подтверждает значимость и необходимость существования буферной, третейской стороны в отношениях между работодателем и работником. Зарубежный опыт профсоюзной деятельности также убедительно доказывает позитивную роль профсоюзных организаций в снижении конфликтности в обществе, в сдерживании революционных настроений, переводе их в эволюционные форматы социального диалога между субъектами рынка труда [25; 26]. Последние исследования в сфере занятости свидетельствуют о продолжении и некотором усилении классовых процессов, расслаивающих общество на своеобразные, специфические сегменты. В научно-практических публикациях появились новые термины: «прекариат», «прекаризация занятости» [2; 6; 10; 15]. Речь идет о формировании нового класса занятых, с негарантированными, нестандартными и не всегда безопасными условиями труда, чему способствует кризис в экономике, протекающий на фоне бурного развития науки и внедрения IT-технологий, качественно меняющих все сферы человеческой жизни. Цифровая экономика, экономика знаний предопределяет перерождение социально-трудовых отношений, ставит новые вызовы перед профсоюзными организациями.

Особенно актуален сегодня поиск новых форматов работы по защите социально-трудовых гарантий занятости. Статистика профессиональных союзов подтверждает наличие тренда сокращения численности членов профсоюзных организаций, снижения уровня доверия к ним и мотивации к вступлению[1]. Вышесказанное актуализирует проблему поиска новых подходов к повышению эффективности профсоюзной работы по защите прав трудящихся [24]. Ключевым направлением решения обозначенной проблемы, на наш взгляд, является повышение уровня образования, знаний и компетентности членов профсоюзного актива. В зарубежных исследованиях также отмечается высокая значимость фактора компетентности профсоюзных кадров в вопросах правозащитной деятельности и развития профсоюзного движения [22; 27; 28].

Инновационные методы повышения квалификации и эффективности работы в профсоюзных организациях, в частности вопросы дистанционного обучения, нашли отражение в публикациях Г.Н. Асеевой [1], Л.Г. Зубовой [9],

[1] Сайт Горно-металлургического профсоюза России. URL: https://www.gmpr.ru/.

Regional and Industrial System for Training Trade Union Activists

Valery N. KUSKOV
Chairman

Sverdlovsk region branch of the Russian Mining and Metallurgical Trade Union
620000, RF, Yekaterinburg, Pushkina St., 10
Phone: (343) 371-21-72
E-mail: kuskov@gmpr.ur.ru

Igor V. BEREZOVSKY
Chief editor

Sverdlovsk region branch of the Russian Mining and Metallurgical Trade Union (Press Service)
620000, RF, Yekaterinburg, Pushkina St., 10
Phone: (343) 371-56-86
E-mail: um@gmpr.ur.ru

Natalya V. TONKIKH
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Labour Economics and HR Management Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg, 8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-57
E-mail: nvvorob1@mail.ru

Abstract

The paper studies the problems and prospects for development of the system of trade union education and debates the issues of raising the level of awareness and competence among trade union activists. The study's information base is the data provided by the Sverdlovsk region branch of the Russian Mining and Metallurgical Trade Union. This information serves as the basis for the first stage of the research – a retrospective analysis of the system for training trade union personnel using the case study of a large industrial trade union in 2011–2017. At the second stage, we identify the strategic directions for improving the system for training trade union staff of regional industrial trade unions. The authors test and adapt business education technologies to the conditions and tasks of the regional and industrial system for educating trade union activists. We also determine the priority tools for knowledge management which, if introduced to the trade union education system, can enhance the effectiveness of implementation of a trade union's functions and tasks. The research results are of an applied nature and have practical importance; they can be scaled and introduced into the training of personnel in regional trade unions of any industry. The implementation of the authors' proposals will allow increasing the level of social and economic guarantees for employees.

Ключевые слова

ПРОФСОЮЗ
ПРОФСОЮЗНЫЙ АКТИВ
ПРОФСОЮЗНЫЕ КАДРЫ
ПРОФСОЮЗНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

Keywords

TRADE UNION
TRADE UNION ACTIVISTS
TRADE UNION PERSONNEL
TRADE UNION EDUCATION
ADVANCED TRAINING

JEL classification

J51, J58

О.И. Одоевой [14], Д.В. Лобок [11]. В качестве методологической основы настоящего исследования применялись также элементы концепции управления знаниями, которая представлена в трудах П. Друкера [8], К. Свейби[1], П. Сенге [18], М. Румизен [16], М. Мариничевой [12] и других авторов. Инструменты менеджмента знаний (knowledge management) обладают высокой степенью адаптивности и применимости в различных организационно-экономических и социальных системах, в том числе в системе обучения профсоюзных кадров.

Содержание публикаций в области повышения квалификации профсоюзных работников позволяет сделать вывод о недостаточной адаптации к особенностям профсоюзной работы общих методических положений организации профессионального обучения персонала [23]. Ряд современных исследований свидетельствует также о наличии проблемы, связанной с недостаточным учетом возрастной специфики обучающихся в школах профсоюзного актива [3; 5; 17; 19; 20]. Традиционная форма трансляции знаний «лектор – слушатель», где центральной фигурой является лектор, требует от него владения современными технологиями активного вовлечения в обучающий процесс зрелых людей, имеющих достаточно богатый жизненный и профессиональный опыт. Отдельные авторы обозначают в своих выводах постановочную задачу по расширению применения фасилитативных техник воздействия на учащихся в процессе обучения [4; 13; 21]. Отметим, что методические аспекты проведения и организации обучения в активной форме достаточно широко представлены в научно-практической литературе, тем не менее вопросы применения и адаптации программ бизнес-образования к условиям и задачам системы обучения профсоюзных кадров в России рассмотрены не были.

Целью настоящего исследования является определение стратегических направлений совершенствования системы обучения профсоюзных кадров и членов отраслевых профессиональных союзов России.

Этапы исследования соответствовали поставленным задачам. На первом этапе проведен ретроспективный анализ системы обучения профсоюзных кадров на примере передовой отраслевой профсоюзной организации Российской Федерации, выявлены проблемные зоны. В качестве объекта исследования выбрана система обучения профсоюзного актива Свердловской областной организации Горно-металлургического профсоюза России, материалы которой послужили информационной базой исследования. На втором этапе определены стратеги-

[1] Персональный сайт Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets. URL: www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm.

Таблица 1 – Динамика обучения членов профсоюза за 2011–2017 гг., чел.[1]

Показатель	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Количество членов профсоюза, обученных в учебном году (работающих/учащихся), чел.	790	1 132	1 692	1 577	2 847	9 616*
В том числе:						
на базе НОУ «Учебно-методический центр» Федерации профсоюзов Свердловской области	40	134	37	100	42	100
на семинарах Центрального Совета ГМПР	56	36	36	31	24	14
на семинарах Свердловского областного комитета профсоюза	56	1 132	416	544	343	979
в других учебных заведениях**	1	2	1	18	25	51

* В 2016/2017 учебном году изменился подход к учету количества обученных, за данный отчетный период справочно приведен другой показатель, с другими единицами измерения: общее количество участников, чел.-участие. В настоящее время учетная политика приводится к единому, сопоставимому формату.

** Обучение проходили профсоюзные преподаватели, работники областной организации и первичных профсоюзных организаций с отрывом от работы в следующих образовательных учреждениях: ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений» (Москва, Челябинск, Екатеринбург), Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов, Уральский государственный горный университет (Екатеринбург), Учебно-методический центр Федерации профсоюзов Свердловской области.

[1] Составлено авторами по данным СОО ГМПР .

ческие направления совершенствования системы обучения профсоюзных кадров в региональных отраслевых профсоюзах. Проведена апробация возможности внедрения технологий бизнес-образования в образовательные программы отраслевых профсоюзных организаций и адаптации элементов концепции управления знания к условиям профсоюзной работы по защите трудовых прав занятого населения.

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПРОФСОЮЗНОГО АКТИВА И РАБОТНИКОВ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОФСОЮЗА РОССИИ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Свердловская областная организация Горно-металлургического профсоюза России (далее по тексту – ГМПР), по экспертным оценкам лидеров профсоюзного движении, занимает передовые позиции в области организации обучения профактива. Данный вопрос регулярно стоит на повестке ее пленумов и заседаний президиумов, что отвечает общим стратегическим установкам, заложенным в «Программе действий Горно-металлургического профсоюза России на 2017–2021 гг.»[1].

Сложившаяся система обучения профсоюзного актива включает в себя следующие субъектно-организационные элементы. Во-первых, в структуре областного комитета создан и успешно действует Учебно-методический совет Свердловского областного комитета ГМПР (далее – Учебно-методический совет, УМС, Совет), состоящий из высококвалифицированных специалистов-практиков профсоюзной деятельности и профсоюзных преподавателей. В ГМПР действует свой Институт преподавателей. Заседания Совета проходят четыре раза в год, в типовую повестку заседания традиционно включаются вопросы по разработке и утверждению методических материалов в помощь профсоюзным преподавателям, утверждение содержательной компоненты областных семинаров.

Регламентирующим инструментом функционирования системы профсоюзного образования является перспективный, ежегодно утверждаемый план, который включает в себя программу системного обучения и повышения квалификации первичных профсоюзных организаций (далее по тексту – ППО), технических и правовых инспекторов, молодежных лидеров и членов Областного молодежного совета, председателей ППО и членов комиссий областного комитета. Планируются кустовые семинары для малочисленных ППО, профсоюзных преподавателей и главных бухгалтеров.

Термин «кустовой семинар» не является общепринятым, указанное понятие имеет ограниченную сферу применения, используется в рамках системы профсоюзного образования. Содержательно под типовым «кустовым семинаром» понимается групповая организация обучения для малочисленных ППО Свердловской областной организации ГМПР (ППО СОО ГМПР).

Основные направления работы Учебно-методического совета Свердловской областной организации ГМПР условно можно разбить на две составляющие. К первому блоку относятся аналитические, информационно-консультационные и координационно-организационные функции:

- изучает современные технологии обучения, подготовки и переподготовки кадров; обобщает практику работы по обучению профсоюзных кадров в российской системе профсоюзного образования и опыт привлеченных внештатных преподавателей;
- анализирует состояние учебно-методической работы в структурах системы профсоюзного образования области, вырабатывает рекомендации по дальнейшему повышению качества образовательного процесса;
- рассматривает учебные планы и программы, методические рекомендации по обучению и повышению квалификации профсоюзных кадров и актива первичных профсоюзных организаций, школ профсоюзного актива, постоянно действующих семинаров.

Второй блок образуют координационно-организационные функции:

- оказывает методическую помощь учебным заведениям профсоюзов, школам профсоюзного актива в обеспечении высокого уровня учебного процесса; рекомендует и согласовывает состав привлеченных внештатных преподавателей;
- координирует и содействует организации работы областной системы профсоюзного образования; взаимодействует с профсоюзными преподавателями ППО;
- осуществляет меры, направленные на повышение эффективности и качества обучения профсоюзных кадров и актива (совершенствование работы учебных структур, внедрение современных образовательных и информационных технологий).

Масштабность работы Свердловской областной организации и первичных профсоюзных организаций можно оценить по количественным показателям охвата членов профсоюза мероприятиями по обучению различного формата (табл. 1): программами обучения охвачено порядка 60% профсоюзного актива.

[1] Программа действий Горно-металлургического профсоюза России на 2017–2021 гг. URL: www.gmpr.ru/upload/iblock/f5b/programma-sezd-i-rezolyutsii-dlya-sayta.pdf.

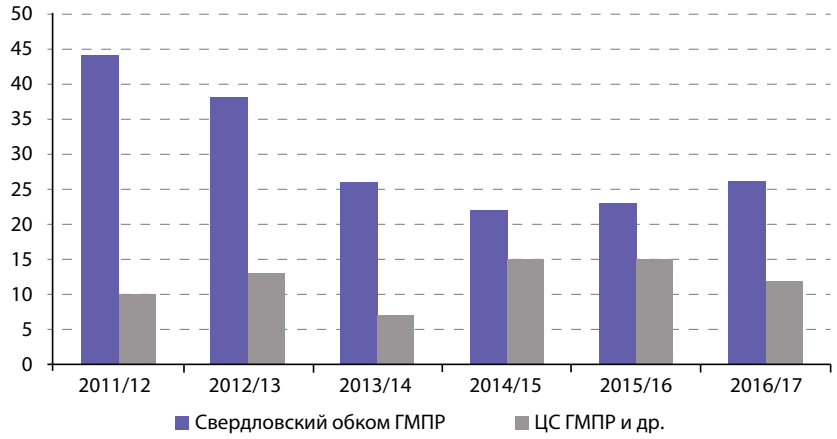


Рис. 1. Динамика количества организованных семинаров за 2011–2017 гг., ед.

Составлено по данным СОО ГМПР.

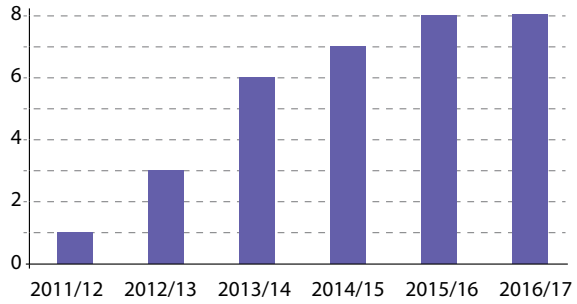


Рис. 2. Динамика количества школ профсоюзного актива, организованных СОО ГМПР за 2011–2017 гг., ед.

Составлено по данным СОО ГМПР.

Статистический учет количества обученных ведется по общепринятой методике «переходящих» отчетных периодов, показатели обобщаются не за календарный, а за учебный год.

Представленная статистика демонстрирует разнонаправленные тенденции за шестилетний период, однако прослеживаются основные тренды: рост численности членов профсоюза, прошедших обучение; изменение форматов образовательных проектов. Так, можно отметить активизацию местных, региональных мероприятий ГМПР, что не наблюдается на других уровнях профсоюзной организации.

Сопоставительный анализ численности прошедших обучения и количества семинаров, проведенных областным комитетом профсоюза, наглядно подтверждает рост «посещаемости», массовости региональных семинаров (рис. 1). Среднее количество прошедших обучение на семинаре выросло с 1,3 чел. в 2011/12 учеб. году, до 38 чел. в 2016/17 учеб. году.

Тематика семинаров охватывает широкий спектр вопросов: заключение коллективного договора; охрана труда; социально-экономическая работа; организационная и информационная работа; работа с молодежью и студентами; гендерное направление; бизнес-образование (команда, лидерство, коммуникации). К классическим программам обучения можно отнести семинары по направлениям участия профсоюзного актива в процедуре заключения коллективных договоров, получение актуальных знаний в области охраны труда.

В качестве новых направлений, внедренных Учебно-методическим советом в систему профсоюзного образования ГМПР, отметим семинары и тренинги личностного роста для членов профсоюзного актива, направленные на приобретение компетенций в области взаимодействия с представителями работодателей (начальниками цехов, директорами и другими руководителями). Достаточно высокую оценку эффективности, по данным обратной связи от учащихся, получили программы приобретения коммуникационных навыков, тайм-менеджмента и других традиционных программ из сферы «бизнес- образования». Данные программы в значительной степени помогают профсоюзным лидерам повысить свою личную эффективность организационной и информационной работы, работы по привлечению новых кандидатов в свои ряды, по взаимодействию с коллегами и членами профсоюза.

В Свердловской областной организации ГМПР имеется состав профсоюзных преподавателей, как подготовленных Центральным советом ГМПР, так и выучившихся на базе областной организации, всего порядка 30 чел. Для действующих профсоюзных преподавателей раз в год проводятся курсы повышения квалификации в Москве и в Екатеринбурге. Приглашаются специалисты в различных отраслях. Тренеры, преподаватели обмениваются опытом работы, приобретают новые навыки, умения, тренируются в преподавательской деятельности. В 2018 г. новая группа будущих преподавателей начинает обучение в Центральном совете ГМПР в Москве.

Следующим субъектно-организационным элементом системы профсоюзного образования ГМПР является сеть школ профсоюзного актива (ШПА). В настоящее время она включает 50 школ, которые созданы в 23 из 30 первичных организаций с численностью более 500 членов профсоюза.

Вновь созданы ШПА в первичных организациях Богдановичского ОАО «Огнеупоры», на Высокогорском горно-обогатительном комбинате, Среднеуральском медеплавильном заводе, Богословском алюминиевом заводе, в ОАО «Святогор», на Кировградском заводе твердых сплавов, Новолипецком металлургическом комбинате (НЛМК) – Урал и НЛМК-Метиз, а также на Ревдинском заводе обработки цветных металлов. Анализ итогов деятельности школ показал целесообразность дальнейшего расширения их сети за счет создания ШПА в первичных профорганизациях БРУ, АО «ВИЗ», «Вторчермет НЛМК – Урал», ППМ АО «Уралэлектромедь», СУБР и ряде других организаций. В ШПА первичных организаций учатся председатели профсоюзных организаций структурных подразделений, профгрупорги, уполномоченные по охране труда, председатели и члены комиссий. В школе профсоюзного актива при обкоме обучение проводится уже для восьми категорий слушателей: председатели ППО и члены областного комитета, технические инспекторы, женский и молодежный профактив, представители малочисленных ППО, профсоюзные преподаватели и главные бухгалтеры.

Можно отметить положительный тренд роста школ, организованных силами областной организации (рис. 2).

Элементы организации учебного процесса	Подготовка программы обучения для всех категорий профсоюзного актива. Формирование списка слушателей по группам. Подбор преподавателей. Контроль посещаемости занятий слушателями
Основные формы и методы обучения	Лекции и практические занятия с использованием активных методов обучения: решение ситуативных задач, дискуссии, встречи за «круглым столом» и др. Консультации, обмен опытом работы
Уровни обучения	I уровень: введение в профсоюзную работу, начальная подготовка впервые избранных председателей, профсоюзных активистов. II уровень: базовое обучение (не менее 36–72 часов для разных категорий обучающихся). III уровень: повышение квалификации по программам углубленного изучения отдельных направлений

Рис. 3. Характеристика организации учебного процесса в Школе профсоюзного актива

Составлено по данным Свердловской областной организации ГМПР.

Более подробно характеристика школ профсоюзного актива представлена на рис. 3.

Основной категорией слушателей являются профсоюзные активисты первого уровня, профгрупорги. Для них предусмотрен обязательный минимум: стандартная 24-часовая учебная программа, утвержденная постановлением исполкома ЦС ГМПР.

В 2017 г. особое внимание уделено развитию информационной составляющей профсоюзной деятельности. По данному направлению Свердловский областной комитет профсоюза достаточно эффективно использует свои информационные ресурсы. Отраслевые средства массовой информации систематически сообщают членам профсоюза об изменениях в Трудовом кодексе РФ, публикуют обучающие и информационные статьи о профсоюзе и его деятельности, законодательные акты РФ в сфере труда. Готовятся материалы об отраслевом и общероссийском продвижении, практике заключения коллективных договоров, об особенностях организационной работы, по основам коммуникации и конфликтологии. Проводится анализ экономического и финансового положения предприятий и отрасли.

В обучающих мероприятиях широко задействованы техники международного сотрудничества. Так, в сентябре 2017 г. делегация Свердловской области с целью обмена опытом посетила Республику Кыргызстан. На встрече с профсоюзным активом ЦК ГМПК обсуждались актуальные вопросы по направлениям работы профсоюзов горняков и металлургов России и Кыргызстана в текущем периоде.

Значительное внимание уделяется развитию партнерских отношений с образовательными учреждениями региона. В числе основных социальных партнеров особо можно выделить Уральский государственный юридический университет, с которым налажено тесное сотрудничество по обучающим программам в области трудового и пенсионного законодательства. Настоящими и перспективными социальными партнерами являются также Уральский федеральный университет, Уральский государственный экономический университет, другие учреждения науки и профессионального образования. Кроме того, профсоюзные активисты повышают свою квалификацию на семинарах Федерации профсоюзов Свердловской области (ФПСО), ЦС ГМПР и Санкт-Петербургского учебного центра, профсоюзные преподаватели проходят подготовку на базе Академии труда и социального развития (Москва) с визит-тренерами.

Зарекомендовала себя и доказала свою эффективность форма обучения профактива на местах с привлечением специалистов обкома и профсоюзных преподавателей. Среди наиболее востребованных тем выделим следующие: «Основные направления деятельности профсоюза»; «Организационная работа профсоюза»; «Правовые основы для заключения коллективного договора, порядок подготовки и заключения коллективного договора»; «Организация информационной работы на предприятии, способы передачи информации»; «Охрана труда на производстве»; «Организация работы молодежной комиссии». В Свердловской области за отчетный период отмечается усиление работы с профсоюзным активом малочисленных первичных организаций, где наибольшее внимание уделяется темам, связанным с вопросами организационной работы и подготовки коллективного договора, организации работы комиссий. В обучении актива малочисленных первичных профсоюзных организаций приняли участие сильные профсоюзные комитеты ОАО «КЗПВ» и ОАО «Святогор». Считаем перспективным продолжать и расширять подобный опыт взаимодействия.

Обобщение экспертного мнения участников обучающих мероприятий позволило определить следующие достигнутые результаты: активисты стали шире смотреть на складывающиеся ситуации, понимать происходящее на предприятии, в стране, в мире; принимать решения и действовать; их суждения стали более осмысленными и взвешенными.

Тем не менее анализ результатов работы по повышению квалификации и обучению профсоюзного актива наряду с успехами выявил некое проблемное поле, требующее отдельного рассмотрения и учета при планировании дальнейшей деятельности. Несмотря на то что для реализации мероприятий по обучению планируются серьезные расходы из областного профсоюзного бюджета, их размер недостаточен для достижения плановых ориентиров, предусмотренных Программой действий ГМПР на 2017–2021 гг.

Сложность заключается в освобождении профсоюзных активистов от основной работы для участия в образовательных семинарах, тренингах, конференциях. Эту проблему необходимо решать на законодательном уровне. Например, в Дании на организацию повышения профсоюзной квалификации выделяются деньги из федерального бюджета, которые идут на оплату средней заработной платы участникам образовательных программ, поддержку учебных центров профсоюза.

Эмпирический анализ данных внутреннего мониторинга уровня организации информационной работы, проведенного на основе изучения результатов социологического исследования «Каналы информирования членов ГМПР» (исследование проводилось в ноябре 2017 г. при участии сотрудников Социологического института РАН) [14], показал, что современные информационные потоки передачи актуальной информации и знаний используются недостаточно полно. Традиционные печатные информационные ресурсы обладают низкой

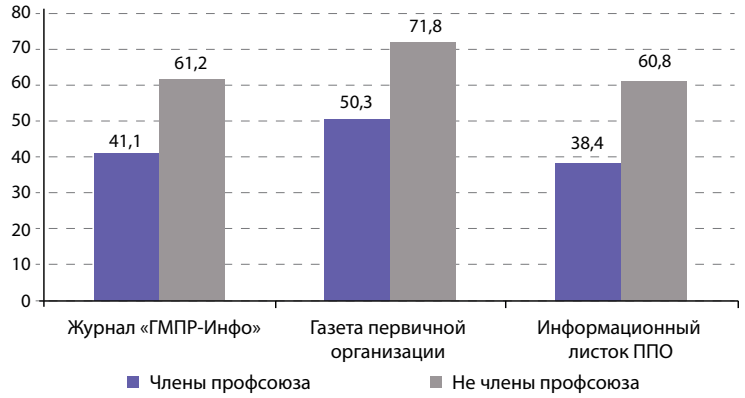


Рис. 4. Доля респондентов, ответивших «Никогда не читаю» на вопрос «Как часто читают» перечисленные СМИ, %

Составлено по информации с сайта Совета ГМПР. URL: https://www.gmpr.ru/upload/iblock/.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ШКОЛ ПРОФСОЮЗНОГО АКТИВА

1. Развитие современных методов обучения	Расширение применения фасилитативных технологий преподавания. Внедрение дистанционных консультационных форм обучения
2. Внедрение инструментов управления знаниями (knowledge management)	Формирование банка корпоративных профсоюзных знаний. Применение облачных технологий для хранения и передачи знаний. Развитие профсоюзного сообщества, информирование его членов через группы в социальных сетях
3. Усиление взаимодействия и расширение кластера социальных партнеров по обучению актива	*Учреждения высшего профессионального образования:* Уральский государственный экономический университет (кафедра экономики труда и управления персоналом); Уральский федеральный университет; Уральский государственный юридический университет; … (*зона развития*) *Учреждения академической науки:* НИИ охраны труда при ФНПР *Общественные организации (зона развития): профсоюзные организации Свердловской области СРОО «Ассоциация руководителей и специалистов по управлению человеческими ресурсами»* *Другие организации (зона развития)*

Рис. 5. Стратегические направления совершенствования системы обучения профсоюзного актива Свердловской областной организации Горно-металлургического профсоюза России

Разработано авторами по результатам исследования.

востребованностью и привлекательностью в среде членов профсоюзов, в том числе потенциальных (рис. 4).

Результаты ретроспективного анализа показали необходимость продолжения работы в направлении расширения профсоюзного информационного поля от профгруппы до Центрального совета ГМПР. Считаем, что в Свердловской области необходимо продолжать встраиваться в процессы формирования Единой информационной системы ГМПР, развивать и внедрять новые информационные каналы, такие как мобильные приложения, ERP-системы, социальные сети, облачные технологии. Необходимо шире использовать мощный преподавательский состав областной организации ГМПР, объединенный вокруг Учебно-методического совета обкома. По нашему мнению, есть необходимость дальнейшего увеличения масштабов информационно-обучающих мероприятий, применения передовых инновационных технологий бизнес-обучения, хорошо зарекомендовавших себя в пробных, пилотных проектах.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПРОФСОЮЗНОГО АКТИВА

Результаты ретроспективного анализа позволили определить стратегические направления дальнейшего развития системы обучения и повышения квалификации профсоюзных кадров и апробировать их эффективность и практическую значимость на примере Свердловской областной организации Горно-металлургического профсоюза России.

Схематично авторские предложения представлены на рис. 5.

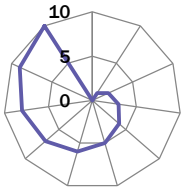
Первое стратегическое направление: внедрение и расширение современных методов обучения, которые применимы на уровне школ профсоюзного актива. Второе: изучение и практическое применение инструментов современного направления в менеджменте – управления знаниями. Третье: продолжение работы по усилению кластерного взаимодействия с социальными партнерами в области формирования профессиональных компетенций профсоюзных кадров. Остановимся более подробно на отдельных моментах.

Анализ результатов обучения профсоюзных кадров подтвердил высокую эффективность применения элементов бизнес-образования, тренингов по темам «Лидерство», «Эмоциональный интеллект», «Работа с возражениями» и другим актуальным вопросам. Подобные обучающие программы формируют необходимые коммуникационные навыки, которые, на наш взгляд, являются основным залогом успеха и эффективности выполнения функций по защите прав трудящихся и привлечению новых членов в ряды профсоюзной организации.

Кратко охарактеризуем предлагаемые нами методические подходы по внедрению элементов бизнес-образования на основе фасилитативных технологий преподавания в плановые мероприятия школ профсоюзного актива (далее – проект). Методические подходы разработаны на основе адаптации программ тренингов Р.И. Гандапаса, ведущих преподавателей вузов, визит-тренеров к потребностям, целям и задачам подготовки кадров профсоюзного актива. Методические рекомендации выполнены при активном идеологическом и практическом участии Учебно-методического совета областной организации.

Цель проекта по внедрению новых для отраслевых профсоюзных организаций технологий преподавания – вовлечь профсоюзный актив в процессы измене-

Таблица 2 – Характеристика программы стратегической сессии для профсоюзного актива[1]

Этап	Содержание
1. Предварительный	За 1 месяц до начала сессии участникам тренинга высылается задание, дается целевая установка по решению конкретной задачи, например, «вовлечение в профсоюз, поднять членство на 1–5%». Слушатели анализируют свою деятельность по вовлечению в профсоюз и выполняют следующие пункты домашней работы: 1. Составить план индивидуальной работы. 2. Назначить ответственных в цехе. 3. Провести анализ не членов профсоюза. 4. Вовлекать в профсоюз
2. Основной	Тренер рисует (демонстрирует) систему координат, которую слушатели переносят в свои блокноты: точка с исходящими равными лучами (9–10 лучей). На каждом луче отмечается шкала от 0 до 10. Каждый луч является схематичным направлением деятельности профсоюзного актива, влияющим на рост членства в профсоюзе. Направления определяются на основе результатов домашнего задания и результатов мозгового штурма, обсуждений в ходе стратегической сессии. Работа координируется фасилитатором – профсоюзным преподавателем. Индивидуальное задание слушателям: посмотрите и оцените свой труд, свои усилия по каждому направлению деятельности по 10-балльной шкале, отметьте оценки на лучах схемы. Должно получиться нечто подобное. Посчитайте коэффициент разбалансированности 
3. Заключительный	Групповое задание 1. Описываются действия/бездействия, которые могут приблизить вас к цели. Что конкретно можно сделать, чтобы КРС (коэффициент разбалансированности системы) стал выше. 2. Слушатели делятся на группы по количеству лучей координат. 3. Каждая группа составляет план мероприятий по росту профсоюзного членства. 4. Все группы участвуют в разработке плана по росту членства в вашей организации. План составляется реалистичный, но напряженный. Пример формы плана:

Мероприятия по разделу	Ответственные	Контрольные даты взаимодействия с ответственными по направлению
Подбор агитаторов	Профгрупорги	10.02–15.02

[1] Стратегическая сессия разработана авторами на основе адаптации методик тренинга Р.И. Гандапаса «Пан или пропал: идеология лидера – идеология победы».

ния и совершенствования организации профсоюзной работы по защите прав трудящихся.

Задачи, решаемые в рамках проекта:

- стимулирование активности и творческого потенциала профгрупоргов;
- разработка плана мероприятий первичных профсоюзных организаций на основе поиска новых идей, технологий и форм профсоюзной работы;
- внедрение IT-форматов в коммуникационно-информационную среду первичных профсоюзных организаций;
- привлечение к профсоюзной работе активных членов профсоюза и молодежи, заинтересованной в профессиональном развитии.

Ожидаемые результаты проекта: рост численности членов профсоюза и лояльности к профсоюзу.

Инструментом достижения поставленной цели является проведение тренинга «Стратегическая сессия по активизации профсоюзной работы» в школах профсоюзного актива в первичных организациях на местах, в организациях ГМПР (табл. 2).

Апробация описанного выше проекта идет на базе школы профсоюзного актива в ОАО «Святогор». Промежуточные результаты доказывают его успешность для достижения поставленной цели, подтверждают возможность масштабирования его на всю сеть школ профсоюзного актива. Проект не требует финансовых затрат сверх тех, которые уже заложены в бюджеты первичной и областной профсоюзной организации. Проект применим для любых профсоюзных организаций на территории России, его масштабирование может повысить эффективность работы профсоюзов по защите трудовых прав занятого населения.

Авторами предлагается перед запуском проекта зафиксировать численность членов профсоюза и измерить лояльность к профсоюзу. Данное мероприятие позволит по итогам реализации проекта провести достаточно объективную оценку его эффективности. Первым показателем эффективности будет темп роста членов профсоюзной организации, вторым – темп роста лояльности к профсоюзу.

В настоящее время в научной и специальной литературе термин «лояльность к профсоюзу» и его содержание не рассмотрены. Отсутствуют методики расчета. Мы предлагаем следующую рабочую трактовку.

Лояльность к профсоюзу – это отношение персонала компании к деятельности профсоюзной организации, готовность к вступлению в ее ряды, разделение ее ценностей, наличие мотивации к взаимопомощи и взаимовыручке, защите трудовых прав своих коллег.

В процессе разработки методики измерения уровня лояльности к профсоюзу, по нашему мнению, следует опираться на существующие методики оценки лояльности персонала к компании. Данные методики предполагают применение социологических инструментов.

Статистика результатов работы по обучению и повышению квалификации профсоюзных кадров, представленная выше, свидетельствует о масштабности охвата профсоюзных членов программами обучения (порядка 60% профсоюзного актива). Пока применяются

только традиционные офлайновые формы, которые предполагают физическое присутствие участников на конкретном семинаре, школе, программе, часто в другом городе. Считаем перспективным для отраслевых организаций профсоюза рассмотреть возможность применения дистанционных форматов обучения в форме консультаций, которые по результатам исследований и уже имеющейся практики доказали свою эффективность [11]. Дистанционные форматы позволят увеличить охват профсоюзных кадров обучающими мероприятиями.

Перспективным направлением повышения компетентности профсоюзных кадров является изучение и внедрение современных инструментов управления знаниями (knowledge management).

По нашему мнению, внедрение элементов менеджмента знаний следует начать с систематизации и «оцифровывания» уже имеющейся информации и наработок в сфере защиты трудовых прав членов профсоюза. Эти знания, согласно идеологии knowledge management, образуют некий информационный банк данных, к которому важно обеспечить свободный доступ для всех членов профсоюза и его актива. Сегодня это возможно с помощью облачных технологий для хранения и передачи знаний. Банк данных может содержать различную информацию, например:

- нормативно-правовые документы;
- памятки, алгоритмы действий для трудящихся в случае нарушения их трудовых прав;
- методические рекомендации по организации профсоюзной работы;
- учебные видеофильмы;
- запись или активные on-line ссылки на информационные ресурсы, порталы, вебинары и обучающие курсы;
- мультипликационные фильмы по охране труда и другим направлениям социальной защиты трудящихся;
- перечень программ и курсов обучающих семинаров;
- другую актуальную информацию.

Информационные материалы эффективнее переработать в современный формат, предполагающий широкое применение методов визуализации, учитывающих возрастной состав учащихся. На первом этапе достаточно «переложить» традиционные документы (нормативно-правовые акты, методическую литературу, коллективные договора и др.) в формат презентаций в программе Microsoft PowerPoint, кратко изложив суть указанных документов. Современные исследования подтверждают, что доля людей, способных прочитать, понять и усвоить инструкцию, изложенную в традиционной форме, неуклонно сокращается. Особенно ярко это проявляется в группе молодежи; отдельные исследователи отмечают, что у молодежи новый формат мышления – «клиповый».

Данные тенденции необходимо учитывать и в совершенствовании организации информационной работы профсоюзного актива, внедряя передовой опыт других профессиональных сообществ в сфере вовлечения и привлечения новых членов через социальные сети и группы (ВКонтакте, Facebook, др.) [7]. Стратегическим направлением развития системы обучения профсоюзных кадров является также повышение квалификации профсоюзного актива в области создания и администрирования дискуссионных площадок, различных клубов по интересам для разновозрастных членов профсоюза; в области овладения современными технологиями межличностной коммуникации и методами визуализации информационно-агитационной работы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ опыта организации профессионального обучения профсоюзных кадров горно-металлургической отрасли позволяет сделать вывод о высокой эффективности сложившейся сети школ профсоюзного актива, перспективности и целесообразности ее дальнейшего развития. Исследования показали возможность масштабирования и адаптации подобных организационных форматов обучения к условиям функционирования любых регионально-отраслевых профсоюзных организаций.

Отметим следующие результаты, достигнутые в ходе исследования.

Определены стратегические направления совершенствования системы обучения профсоюзных кадров для региональных отраслевых профсоюзных организаций: развитие современных методов обучения; внедрение инструментов управления знаниями (knowledge management); усиление взаимодействия и расширение кластера социальных партнеров по обучению актива.

Разработаны и апробированы методические подходы по внедрению технологий бизнес-образования в образовательные программы подготовки профсоюзных кадров и профсоюзного актива в рамках организации и проведения профсоюзных стратегических сессий.

Предложена авторская трактовка содержания понятия «лояльность к профсоюзу», концептуально определен прототип для разработки инструмента измерения уровня лояльности к профсоюзу.

Определены приоритетные инструменты менеджмента знаний, внедрение которых в систему профсоюзного обучения позволит повысить эффективность реализации функций и задач профсоюза. Во-первых, формирование единого информационного поля (банка данных) на основе применения инструментов визуализации в процессе «оцифровывания» бумажных версий методических пособий, памяток и другой информационно-справочной документации. Во-вторых, внедрение и развитие новых (для практики профсоюзов) информационных каналов, таких как мобильные приложения, ERP-системы, социальные сети, облачные технологии.

Таким образом, результаты исследования могут быть полезны в дальнейшей работе отраслевых профсоюзных организаций на территории Российской Федерации. Возможность саморазвития, которую предоставляют профсоюзные организации своим членам, является инструментом вовлечения молодежи в профсоюзное движение, расширения профсоюзного членства, укрепляет позицию профсоюзных организаций в системе социального партнерства. Реализация авторских идей на практике позволит повысить уровень социально-экономической защищенности трудящихся.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Авторы выражают благодарность за оказанную информационно-консультационную помощь при подготовке материалов статьи Калининой Галине Васильевне, преподавателю, главному специалисту, руководителю Учебно-методического совета Свердловской областной организации ГМПР. ■

Источники

1. Асеева Г.Н. Научные основы непрерывного профсоюзного образования / под науч. ред. Б.Ф. Кваши. СПб., 2010.

2. Вишневская Н.Т., Куликов О.В. Формирование заработной платы в России: роль отраслевых тарифных соглашений: препринт WP3/2008/04. М.: ГУ ВШЭ, 2008.

3. Гимаев И.З. Роль образования в карьере профсоюзного деятеля // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. №12-8. С. 21–24.

4. Гребенщиков И.А., Курбатов А.П. Взаимодействие вуза с профсоюзами // АПК: регионы России. 2012. №8. С. 86–94.

5. Грунт Е.В., Хрущева М.И. Высшее профессиональное образование: роль и функции в подготовке профсоюзных кадров (социологический анализ). Екатеринбург, 2004.

6. Дворжакова З., Федорова А.Э., Коропец О.А. Влияние прекаризации занятости на изменения в трудовых отношениях: оценки работников разных стран // Социодинамика. 2017. №11. С. 19–34. DOI: 10.25136/2409-7144.2017.11.24601.

7. Долженко Р.А., Гиниева С.Б. Об использовании профессиональных сообществ в управлении персоналом // Общество и экономика. 2017. №10. С. 140–150.

8. Друкер П. Менеджмент. Вызовы XXI века. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

9. Зубова Л.Г., Антропова О.А., Андреева О.Н. Лучшие практики участия российских профсоюзных организаций в профессиональном образовании и обучении и непрерывном профессиональном обучении: отчет о НИР №07-2013 от 01.07.2013 (Европейский фонд образования). М.: Академия труда и социальных отношений, 2013.

10. Кириллова Н.Б. Прекариат и профсоюзы: поиск взаимопонимания и пути взаимодействия // Труд и социальные отношения. 2017. №4. С. 147–158.

11. Лобок Д.В. Организация дистанционного обучения профсоюзного актива // Дистанционное обучение в высшем профессиональном образовании: опыт, проблемы и перспективы развития: IX Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. СПб.: СПбГУП, 2016. С. 117–119.

12. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: путеводитель для практиков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

13. Мельникова Л.И. Современные методы обучения профсоюзного актива // Дневник АШПИ. 2001. №12. С. 120–124.

14. Одоева О.И., Черных Е.Ю. Роль профсоюзного обучения в модернизации кадровой политики ФНПР (на примере Республики Бурятия) // Труд и социальные отношения. 2017. №3. С. 167–175.

15. Профессии на российском рынке труда: аналит. докл. НИУ ВШЭ / В.Е. Гимпельсон, А.А. Зудина, Р.И. Капелюшников и др.; под общ. ред. Н.Т. Вишневской. М.: НИУ «Высшая школа экономики», 2017.

16. Румизен М. Управление знаниями. Полное руководство. М.: АСТ, Астрель, 2004.

17. Самсонов Ю.А. Профсоюзное образование: компетентностный подход к мотивированию профсоюзного членства // Труд и социальные отношения. 2012. №8. С. 65–71.

18. Сенге П.М. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающихся организаций. М.: Олимп-Бизнес, 1999.

19. Сидельникова Т.Т. Активное обучение – эффективный профсоюз: науч.-метод. пособие для организаторов профсоюз. обучения и преподавателей. Казань, 2003.

20. Симагин А.В. Знания в системе профсоюзной работы: пособие для тех, кто учится, учит и организует обучение. СПб., 2012.

21. Софронова О.Г. Инновационное обучение профсоюзного актива. Из опыта работы. Красноярск, 2008.

22. Фам В.Х. Подготовка профсоюзных кадров – важнейшее направление деятельности профсоюзов Вьетнама // Труд и социальные отношения. 2014. №11–12(125-126). С. 56–65.

23. Фролова Т.Л., Санатулов Ш.З. Академия в системе ФНПР. Проблемы оптимизации научно-методического обеспечения деятельности профсоюзов // Труд и социальные отношения. 2006. №3. С. 3–8.

24. Черных Е.Ю., Хуташкеева С.Д. Кадровая политика как элемент управленческой деятельности ФНПР // Экономика, политика, право: вчера, сегодня, завтра. Роль профсоюзов: сб. науч. ст. по материалам Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 25-летию образования ФНПР и 110-летию профсоюзного движения / Бурятский филиал Академии труда и социальных отношений. Улан-Удэ, 2016. С. 204–207.

25. Andersen S.K. Nordic Metal trade unions on the move: responses to globalization and Europeanization // European Journal of Industrial Relations. 2006. Vol. 12. №1. P. 29–47.

26. Fosh P., Carver A., Chow W.W., Sek-Hong Ng., Samuels H. Trade unions and their relationship to power in Gong Kong // The Journal of Industrial Relations. 2000. Vol. 42. №3. P. 417–444.

27. Holst H. The political economy of trade union strategies in Austria and Germany: the case of call centres // European Journal of Industrial Relations. 2008. Vol. 14. №1. P. 25–45.

28. Stein L.S. An experiment in correspondence training of trade union leaders // Adult Education Quarterly. 1951. Vol. 1. №5. P. 176–183.

References

1. Aseeva G.N. *Nauchnye osnovy nepreryvnogo profsoyuznogo obrazovaniya* [Scientific Foundations of Continuous Trade Union Education]. St. Petersburg, 2010.

2. Vishnevskaya N.T., *Kulikov O.V. Formirovanie zarabotnoy platy v Rossii: rol' otraslevykh tarifnykh soglasheniy: preprint WP3/2008/04* [Formation of Wages in Russia: The Role of Sectoral Tariff Agreements: Preprint WP3/2008/04]. Moscow: HSE Publishing house, 2008.

3. Gimaev I.Z. Rol' obrazovaniya v kar'ere profsoyuznogo deyatelya [The Role of Education in the Career of a Trade Union Leader]. *Sovremennye tendentsii razvitiya nauki i tekhnologiy – Modern Trends in the Development of Science and Technology*, 2016, no. 12-8, pp. 21–24.

4. Grebenshchikov I.A., Kurbatov A.P. Vzaimodeystvie vuza s profsoyuzami [Interaction Between University and Trade Union]. *APK: regiony Rossii – Agricultural Complex: Russia's Regions*, 2012, no. 8, pp. 86–94.

5. Grunt Ye.V., Khrushcheva M.I. *Vysshee professional'noe obrazovanie: rol' i funktsii v podgotovke profsoyuznykh kadrov (sotsiologicheskiy analiz)* [Higher Vocational Education: The Role and Functions in the Training of Trade Union Personnel (Sociological Analysis)]. Yekaterinburg, 2004.

6. Dvorzhakova Z., Fedorova A.E., Koropets O.A. Vliyanie prekarizatsii zanyatosti na izmeneniya v trudovykh otnosheniyakh: otsenki rabotnikov raznykh stran [The Influence of Employment Precarization on Changes in Labour Relations: Assessments of Employees in Different Countries]. *Sotsiodinamika – Sociodynamics*, 2017, no. 11, pp. 19–34. DOI: 10.25136/2409-7144.2017.11.24601.

7. Dolzhenko R.A., Ginieva S.B. Ob ispol'zovanii professional'nykh soobshchestv v upravlenii personalom [About Using the Professional Communities in Personnel Management]. *Obshchestvo i ekonomika – Society and Economy*, 2017, no. 10, pp. 140–150.

8. Druker P. *Menedzhment. Vyzovy XXI veka* [Management. Challenges of the 21st Century]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2012.

9. Zubova L.G., Antropova O.A., Andreeva O.N. *Luchshie praktiki uchastiya rossiyskikh profsoyuznykh organizatsiy v professional'nom obrazovanii i obuchenii i nepreryvnom professional'nom obuchenii:* otchet o NIR №07-2013 ot 01.07.2013 (Evropeyskiy fond obrazovaniya) [Best Practices of Participation of Russian Trade Unions in Vocational Education and Training and Continuing Professional Education: Report on Research Work No. 07-2013 of July 1, 2013 (European Education Fund)]. Moscow: Akademiya truda i sotsial'nykh otnosheniy, 2013.

10. Kirillova N.B. Prekariat i profsoyuzy: poisk vzaimoponimaniya i puti vzaimodeystviya [The Prekariat and Trade Unions: The Search for Understanding and the Ways of Interaction]. *Trud i sotsial'nye otnosheniya – Labour and Social Relations Journal*, 2017, no. 4, pp. 147–158.

11. Lobok D.V. [Organization of distance learning of trade union activists]. *Distantsionnoe obuchenie v vysshem professional'nom obrazovanii: opyt, problemy i perspektivy razvitiya: IX Vseros. nauch.-prakt. konf. s mezhdunar. uchastiem* [Distance Learning in Higher Vocational Education: Experience, Problems and Development Prospects: IX All-Russia Sci.-Pract. Conf. with Int. participation]. St. Petersburg, SPbGUP, 2016, pp. 117–119.

12. Marinicheva M.K. *Upravlenie znaniyami na 100%: putevoditel' dlya praktikov* [Knowledge Management 100 percent: A Guide for Practitioners]. Moscow: Al'pina Biznes Buks, 2008.

13. Mel'nikova L.I. Sovremennye metody obucheniya profsoyuznogo aktiva [Modern Training Technologies for Trade Union Activists]. *Dnevnik AShPI – Diary of Altai School of Political Studies*, 2001, no. 12, pp. 120–124.

14. Odoeva O.I., Chernykh Ye.Yu. Rol' profsoyuznogo obucheniya v modernizatsii kadrovoy politiki FNPR (na primere Respubliki Buryatiya) [The Role of Trade Union Training in Modernization of Personnel Policy of the Federation of Independent Trade Unions of Russia (by Example of the Republic of Buryatia)]. *Trud i sotsial'nye otnosheniya – Labour and Social Relations Journal*, 2017, no. 3, pp. 167–175.

15. Gimpel'son V.E., Zudina A.A., Kapelyushnikov R.I. et al. *Professii na rossiyskom rynke truda: analit. dokl. NIU VShE* [Professions in the Russian Labour Market]. Moscow: HSE Publishing House, 2017.

16. Rumizen M. *Upravlenie znaniyami. Polnoe rukovodstvo* [Knowledge Management. Complete Guide]. Moscow: AST, Astrel' Publ., 2004.

17. Samsonov Yu.A. Profsoyuznoe obrazovanie: kompetentnostnyy podkhod k motivirovaniyu profsoyuznogo chlenstva [Trade-Union Formation: The Competence-Based Approach to Motivation of Trade-Union Membership]. *Trud i sotsial'nye otnosheniya – Labour and Social Relations Journal*, 2012, no. 8, pp. 65–71.

18. Senge P.M. *Pyataya distsiplina. Iskusstvo i praktika samoobuchayushchikhsya organizatsiy* [The Fifth Discipline. The Art and Practice of Self-Learning Organizations]. Moscow: Olimp-Biznes Publ., 1999.

19. Sidel'nikova T.T. *Aktivnoe obuchenie – effektivnyy profsoyuz* [Active Training is an Effective Trade Union]. Kazan', 2003.

20. Simagin A.V. *Znaniya v sisteme profsoyuznoy raboty* [Knowledge in the System of Trade Unions]. St. Petersburg, 2012.

21. Sofronova O.G. *Innovatsionnoe obuchenie profsoyuznogo aktiva. Iz opyta raboty* [Innovative Training of the Trade Union Activists. Work Experience]. Krasnoyarsk, 2008.

22. Pham V.H. Podgotovka profsoyuznykh kadrov – vazhneyshee napravlenie deyatel'nosti profsoyuzov V'etnama [Trade Unions of Vietnam]. *Trud i sotsial'nye otnosheniya – Labour and Social Relations Journal*, 2014, no. 11–12(125-126), pp. 56–65.

23. Frolova T.L., Sanatulov Sh.Z. Akademiya v sisteme FNPR. Problemy optimizatsii nauchno-metodicheskogo obespecheniya deyatel'nosti profsoyuzov [Academy in the System of the Federation of Independent Trade Unions of Russia. Problems of Optimization of Scientific and Methodological Support of Trade Unions' Activity]. *Trud i sotsial'nye otnosheniya – Labour and Social Relations Journal*, 2006, no. 3, pp. 3–8.

24. Chernykh Ye.Yu., Khutashkeeva S.D. [HR Policy as an Element of Managerial Activity of the FITU of Russia]. *Ekonomika, politika, pravo: vchera, segodnya, zavtra. Rol' profsoyuzov: sb. nauch. st. po materialam Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.*, posvyashch. 25-letiyu obrazovaniya FNPR i 110-letiyu profsoyuznogo dvizheniya [Economics, Politics, Law: Yesterday, Today, Tomorrow. The Role of Trade Unions: Proc. of Int. sci.-pract. conf.]. Ulan-Ude: Academy of Labour and Social Relations (Buryatia branch) Publ., 2016, pp. 204–207.

25. Andersen S.K. Nordic Metal Trade Unions on the Move: Responses to Globalization and Europeanization. *European Journal of Industrial Relations*, 2006, vol. 12, no. 1, pp. 29–47.

26. Fosh P., Carver A., Chow W.W., Sek-Hong Ng., Samuels H. Trade Unions and Their Relationship to Power in Gong Kong. *The Journal of Industrial Relations*, 2000, vol. 42, no. 3, pp. 417–444.

27. Holst H. The Political Economy of Trade Union Strategies in Austria and Germany: The Case of Call Centres. *European Journal of Industrial Relations*, 2008, vol. 14, no. 1, pp. 25–45.

28. Stein L.S. An Experiment in Correspondence Training of Trade Union Leaders. *Adult Education Quarterly*, 1951, vol. 1, no. 5, pp. 176–183.

Библиографическая ссылка: Кусков В.Н., Березовский И.В., Тонких Н.В. Регионально-отраслевая система обучения кадрового актива профсоюзного движения // Управленец. 2018. Т. 9. №3. С. 66–75. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-11.

For citation: Kuskov V.N., Berezovsky I.V., Tonkikh N.V. Regional and Industrial System for Training Trade Union Activists. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 66–75. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-11.

УПРАВЛЕНЕЦ 2018. Том 9. № 3

Institutional Barriers in the Regional System for Forming and Implementing Professional Competencies*

Aleksandr Yu. KOKOVIKHIN
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor, Director of Management and IT Institute

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

Tatyana A. KANSAFAROVA
Cand. Sc. (Engineering), Associate Professor, Executive Vice-President

Sverdlovsk Regional Union of Industrialists and Entrepreneurs
620000, RF, Yekaterinburg,
Pushkina St., 6
E-mail: sospp4@sospp.ru

Abstract

The paper reveals the most important institutional barriers for entrepreneurs that impede the coherence between the systems of formation and use of labour resources' professional competencies. It presents entrepreneurs' assessment of management tools that will allow overcoming institutional barriers. The authors develop the theoretical and methodological foundations for competency-based management, such as the institutional theory, the concept of the firm's core competency and the approach by R. M. Nizhegorodtsev to managing the system for forming and implementing professional competencies as a single entity. The research method involves accumulation of data using the following methods: an analysis of scientific publications and holding semi-structured interviews with the members of the Sverdlovsk Regional Union of Industrialists and Entrepreneurs. The authors formulate recommendations on ensuring the correspondence between the tools for competency-based management at the level of federation subjects and the identified management factors. We also establish the role of the tools of the national system of professional qualifications, dual education and professional mobility in competencies implementation.

Keywords

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT
MANAGEMENT TOOLS
INSTITUTIONAL BARRIERS
COMPETENCY-BASED MANAGEMENT

JEL classification

J24, J31, M51

INTRODUCTION

The National Regional Investment Climate Ranking of the Russian Federation, among other things, assesses the availability of human resources with nesessary qualifications. The results are obtained through the survey of legal entities and sole traders who recruited new employees within the past 12 months. The National Ranking analyses five spheres of economic activity: industry, agriculture, construction, transport and communications.

To assess their satisfaction, respondents used the following criteria:

1) availability of sufficient labour resources with necessary qualifications in the subject of the Russian Federation;

2) the amount of time spent on the search for labour resources with the necessary qualifications;

3) financial costs involved in the search for labour resources;

4) professionalism of the workforce.

Depending on the level of investors' satisfaction we adopt the following scale: 1 point – very low; 2 – low; 3 points – high; 4 points – very high; 5 points – excellent. The average values for five groups of regions (from A – regions with the best results to E – regions with the worst results) range slightly from "medium" to "good". In the country at large, the values indicating the level of investors' satisfaction with the availability of labour resources with required qualifications is lower than the indicators in other areas of assessment (Fig. 1)[1].

At the same time, "entrepreneurs' satisfaction with the availability of HR with required qualifications" made 3.1 points, which corresponded to group E "Regions with the lowest indicator values". It is worth noting that the ranking position and the results dynamics are taken into account when evaluating the efficiency of executive authorities heads in the subjects of the Russian Federation, which makes the Ranking an effective mechanism for motivating executive authorities in the federal subjects. It stimulates them to achieve the objectives of the state policy in the sphere of human resources management at regional level. To increase investment attractiveness of the region, on December 30, 2014, the Prime Minister of Sverdlovsk oblast approved the Plan of Measures (Roadmap) for Improving the Position of Sverdlovsk oblast in the National Regional Investment Climate Ranking of the Russian Federation

* The reported study was funded by RFBR according to the research project № 18-010-01043 "Development of the mechanism of human resources management in the system of formation and implementation of professional competencies at the level of the subject of the federation".

[1] The National Regional Investment Climate Ranking of the Russian Federation. Available at: http://www.investinregions.ru/rating.

UPRAVLENETS/THE MANAGER 2018. Vol. 9. No. 3

Институциональные барьеры в региональной системе формирования и реализации профессиональных компетенций[1]

Аннотация

В статье выявлены наиболее значимые с точки зрения предпринимателей институциональные барьеры, препятствующие достижению согласованности между системой формирования и системой использования профессиональных компетенций трудовых ресурсов. Представлена оценка предпринимательским сообществом инструментов управления, позволяющих преодолевать указанные институциональные барьеры. Авторами развиваются теоретико-методологические основы управления компетенциями – институциональная теория, концепция «ключевой компетентности фирмы» и подход Р.М. Нижегородцева к управлению системой формирования и реализации профессиональных компетенций как единым целым. Методика исследования включает аккумуляцию данных с использованием нескольких методов: анализа научных публикаций и проведения полуструктурированных интервью членов Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей. Даны предложения по обеспечению соответствия инструментов управления компетенциями на уровне субъектов Федерации выявленным факторам. Определено место инструментов национальной системы профессиональных квалификаций, дуального образования и профессиональной мобильности в реализации компетенций.

КОКОВИХИН Александр Юрьевич
Кандидат экономических наук, доцент, директор института менеджмента и информационных технологий

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

КАНСАФАРОВА Татьяна Анасовна
Кандидат технических наук, доцент, исполнительный вице-президент

Свердловский областной союз промышленников и предпринимателей
620000, РФ, г. Екатеринбург, ул. Пушкина, 6
E-mail: sospp4@sospp.ru

in 2015–2017[1]. The Roadmap established target indicators of "entrepreneurs' satisfaction with the availability of HR with required qualifications" for 2015, 2016 and 2017 set at 3.2, 3.5 and 4.0 points respectively. The four-point indicator would allow Sverdlovsk oblast to enter the Top-5 regions with the greatest entrepreneurs' satisfaction with the availability of HR with required qualifications. Unfortunately, this plan failed: the indicator in 2017 was 3.6 points and the region was in Group E.

Thus, formation of a management mechanism that can increase the availability of skilled human resources for entrepreneurs to hire is an important scientific and policy goal for regions of the Russian Federation.

[1] The Plan of Measures (Roadmap) for Improving the Position of Sverdlovsk oblast in the National Regional Investment Climate Ranking of the Russian Federation in 2015–2017. Available at: http://mir.midural.ru/sites/default/files/files/ dorozhnaya_karta_-_utverzhdenie.pdf.

THEORETICAL FOUNDATIONS AND EMPIRICAL FINDINGS

Russia's labour market is characterized by the following main features. First, there is a negative trend towards a decrease in the number of economically active population (Fig. 2). On the one hand, this can be explained by falling birth rates due to the negative economic situation in the early nineties. Another reason for that is low life expectancy and high incidence of disease, also resulting from the negative effects of the transitional reforms.

Second, the Russian labour supply is characterized by a specific geographical distribution. Despite the fact that the vast

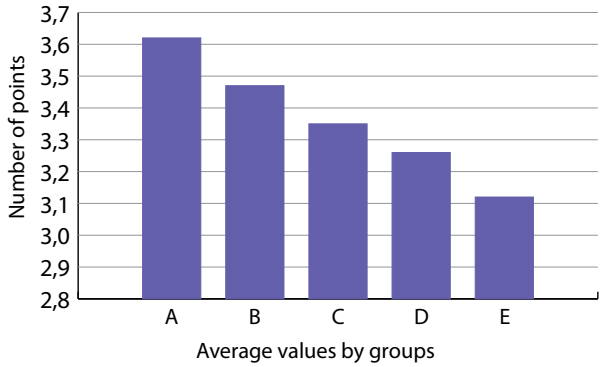


Fig. 1. The results of the National Regional Investment Climate Ranking by the indicator "Assessment of the availability of HR with required qualifications" in 2016

Source: Compiled based on the National Regional Investment Climate Ranking of the Russian Federation.

Ключевые слова

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ
УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЯМИ

JEL classification

J24, J31, M51

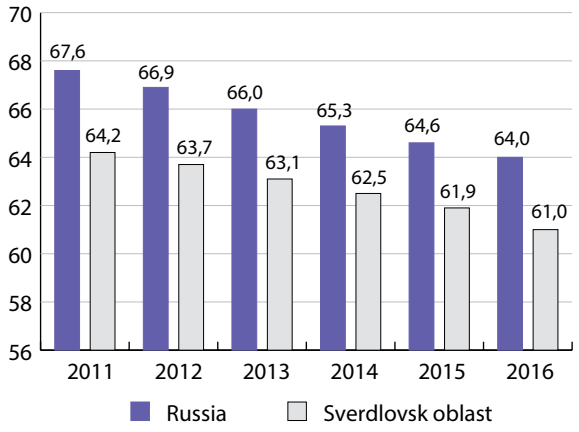


Fig. 2. Able-bodied population in Russia and Sverdlovsk oblast, %

Source: Sverdlovskstat. Available at: http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/sverdlStat/db/.

majority of the working-age population live in large cities, a large number of them are residents of economically unviable areas where there is no demand for labour or it is rather limited [8].

The final key feature of labour supply in Russia is the character of professional qualifications. Formally, the level of workers' qualifications in the country remains very high. Russia is one of the world leaders by the number of people with higher education. However, in reality, the situation is different: the level of employees' qualification is quite low. Apart from the quality of education, there is an issue of discrepancy between supply and demand in the labour market. All this indicates the inflexibility of the education system and its inability to respond to the changing needs in the labour market.

The demand for labour in the Russian labour market also has its specifics. In our view, the first and the main feature of the Russian labour market (and the Russian market in general) is its exceptionally high degree of monopolization. The state supervisory authorities actually limit their functions only to controlling market players whether they comply with labour legislation. It should be noted that this control often proves to be quite effective.

High degree of the labour market's monopolization is reflected in its second key feature – a low demand for skills. This peculiarity also stems from the situation typical of the early 1990s, when the human capital accumulated during the Soviet period was largely ignored. It resulted in the fact that employers showed little interest in applicants' qualifications and paid more attention to their personal qualities. With the transitional reforms, this trend became stable. Under these conditions, the employer treats professional qualifications as an asset not needed for effective professional activity. It is only considered to be a signal of the applicant's higher level of abilities. Currently, this trend is decreasing mostly due to the policies implemented by foreign companies and the most successful Russian organizations. On the other hand, the possible growth of competition in the markets and a subsequent fall in business profits, on the contrary, can make employers exercise a more careful approach to staff selection [2].

The last peculiarity of the demand for workforce in Russia is a high degree of monopolization in the domestic labour market. Monopolization is characteristic of old industrial enterprises, the public sector and some other industries. Primarily, this is due to poor corporate culture or even its absence in Russian companies, as well as a high level of ownership concentration. All this leads to the situation where key vacancies are filled with internal staff members. It should be taken into account that very often the reason behind that is not the applicant's professionalism but their family or informal connections within the company. It is not uncommon that some businesses and industries have an unofficial order of succession, some kind of an "inheritance" order, for the next few years. It is obvious that under these conditions, the demand for highly qualified staff declared by the industries is a political sham – all that they can offer to external applicants is lower positions and no career prospects. In crisis, the staff policy of such companies is also far from being oriented to economic efficiency and social justice: it will aim to preserve and maximize the rents collected by the ruling elite at the enterprise.

In his work, Richard Daft defined a management mechanism as "a set of actions and methods for influencing people's activities in order to encourage them to achieve organizational goals" [5]. The structure of the management mechanism includes management objectives; management factors – elements of the management object and their relationships which are subjected to impact in order to achieve the stated goals; methods (tools) for influencing these management factors, and management resources. In this paper, we examine management factors and management tools.

Based on the purpose and the subject of the research, the object of management is regional human resources. While investigating management factors, it is needed to identify the institutions of human resource competencies formation and human resource competencies implementation. Competency-based management includes an approach to description, evaluation and development of a person. Within the approach, a person's behaviour is considered to be the manifestation of his/her competencies [7]. In scientific literature, there are three major directions of the competence-based approach: American (behavioural), English (functional) and integrated (developed by France, Germany and Austria) [1]. The common features of these directions help to define "competencies" as behavioural characteristics which an individual should have or acquire to cope with their work effectively [4].

Fig. 3 presents the model of competencies formation and implementation, designed by prof. Robert Nizhegorodtsev [3]. According to his methodological approach, the management mechanism encompasses institutional barriers – the so-called management factors.

The institutional framework of a specific industry brings organizations advantages in their economic activities [6]. For example, some organizations demonstrate better performance if they enjoy institutional support [10]. In this regard, within the benchmarking approach, institutions are viewed as best institutional practices and as management tools of the HR management mechanism. The aim of the study is to analyse institutional barriers and to identify management tools of competency-based HR management applied in regional HR policy.

This theoretical approach considers the quality of resources and institutions as the basis for the investment climate and the object of management in public policy and brings together the researchers in the theory of entrepreneurship [4; 9; 11].

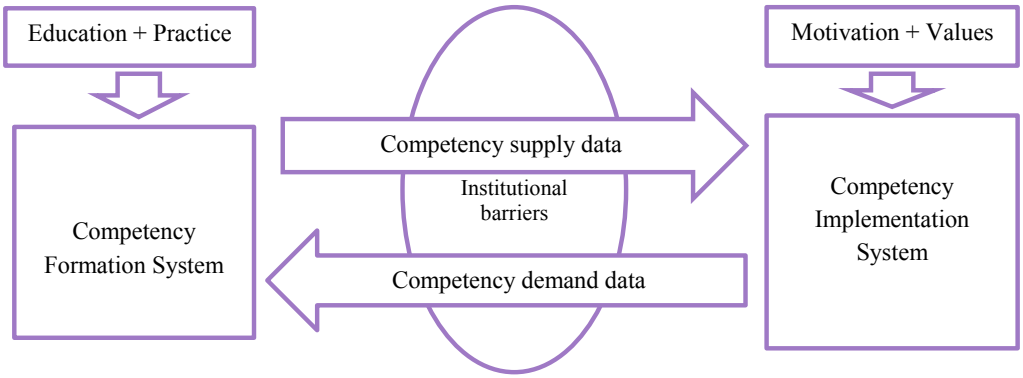


Fig. 3. A model of competencies formation and implementation system

Source: compiled on the basis of [3].

Identification of institutional barriers by employers – members of the Sverdlovsk Regional Union of Industrialists and Entrepreneurs

No.	Group of institutions	Institutional barriers	Share, %
1	Institutional barriers – the most significant distortions in competency demand data		
1.1	Institutions of Competency Implementation System	1. Strict internal planning (lack of long-term planning). 2. Disclosing information (confidential HR information). 3. Firm strategic behaviour (inflated HR requirements for better recruiting possibilities)	85 76 64
1.2	Institutions of Competency Formation System	1. Excessive preferences for the same professions (under popular culture pressure). 2. Student admission (maximizing student numbers without taking into account the interests of employers). 3. Development of educational programs (insufficient training time flexibility)	100 84 56
2	Institutional barriers – the most significant distortions in competency supply data		
2.1	Institutions of Competency Formation System	1. Skills certification by educational organizations (mistrust of employers). 2. Seniority (mistrust of employers)	90 64
2.2	Institutions of Competency Implementation System	1. Recruitment (problems with identification of competencies)	56

METHODS

The research methodology includes accumulation of data with the help of different methods, such as analysing scientific publications and conducting semi-structured interviews and econometric analysis. The data contained both historical and current information in the given social sphere. The reasons for using the specified methods are explained by studying the following social phenomena: national culture, values, behaviour and personnel management practices. Thus, collection, selection and analysis based on methods of interpretation (they reveal ideas (meanings) emerging in the process of human economic activities and show their scope) provide the foundation for achieving tangible results and developing recommendations.

The object of the research on management practices in Sverdlovsk oblast (2016–2017) covered 110 employers – the members of the Sverdlovsk Regional Union of Industrialists and Entrepreneurs. They were engaged in the three basic types of activity that employed more than 40% of human resources: manufacturing – 40 organiza-

Fig. 4. Tools of competency-based HR management applied within regional HR policy

tions (over 1000 employees); construction – 30 organizations (over 100 employees); wholesale and retail trade – 36 organizations (over 200 employees); other community, social and personal services – 4 organizations (over 200 employees).

Respondents were top-managers who filled in questionnaires or took part in semi-structured interviews. The questionnaire aimed to identify institutional barriers and competency-based HR management tools applied within the framework of regional HR policy that strictly conform to management factors.

RESULTS

The study revealed the institutional barriers that were the most significant distortions in competence demand data, such as: strict internal planning, disclosing information, firm strategic behaviour, excessive preferences for the same professions, student admission and development of education programs (see Table).

Moreover, there are institutional barriers representing the most significant distortions in competence supply data: skills certification by educational organizations, seniority and recruitment (see Table).

Our study demonstrated the tools of competency-based HR management applied within regional HR policy. The tools are strictly conformed to management factors (Fig. 4).

Findings of the research prove that institutional barriers are the most significant distortions in competence demand and competence supply data. These institutional barriers are real management factors and there are specific management tools for dismissing such barriers.

CONCLUSION

The study of management practices in 110 organizations of Sverdlovsk oblast showed that managers utilized the tools of Dual Education Model, National Qualification Framework and employers' labour mobility programs in education and HR-practice. According to competency-based management concepts, the mechanisms of National Qualifications Frameworks: certification of professional qualifications and professional public expertise of educational programs need to be used in Regional Human Resource Policies for Industrial Growth. The avenues for further research encompass the mechanisms of competency-based management design and development of competency forecasting methods. ■

Библиографическая ссылка: Коковихин А.Ю., Кансафарова Т.А. Институциональные барьеры в региональной системе формирования и реализации профессиональных компетенций // Управленец. 2018. Т. 9. №3. С. 76–81. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-12.

For citation: Kokovikhin A.Yu., Kansafarova T.A. Institutional Barriers in the Regional System for Forming and Implementing Professional Competencies. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 76–81. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-3-12.

Источники

1. Коковихин А.Ю. Механизмы управления компетенциями в кадровом обеспечении промышленного развития региона // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. 2016. Т. 15. № 5. С. 780–803.

2. Коковихин А.Ю., Иваницкий В.П. Социально-экономические механизмы в управлении компетенциями на региональном уровне // Сибирская финансовая школа. 2016. № 6. С. 144–150.

3. Управление компетенциями: структура, институты, механизмы: монография / под общ. ред. Р.М. Нижегородцева и С.Д. Резника. М.: ИНФРА-М, 2016.

4. Bawmol W.J. The Free-Market Innovation Machin – Analyzing the Growth Miracle of Capitalism. Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2008.

5. Daft R.L. Management. Mason, OH: South-Western Publisher, 2003.

6. Deist le D.F.O., Winterton J. What Is Competence? // Human Resource Development International. 2005. Vol. 8. No. 1. P. 27–46.

7. Fedorova A., Dvorakova Z. Monitoring of changes in the labour sphere within the context of social pollution // The 3rd International Conference on Advances in Social Science, Humanities, and Management (ASSHM). Guangzhou (China), 2015. P. 2502–2508.

8. Gimpelson V.Ye., Kapeliushnikov R.I. The Russian Labour Market Model: Trial by Recession // Journal of the New Economic Association. 2015. No. 2. P. 249–254.

9. Reynolds P.D. Understanding Business Creation: Serendipity and Scope in Two Decades of Business Creation Studies. Orebro, FSF, 2004.

10. Scott W.R. Institutions and Organizations: Ideas and Interests. Los Angeles, CA: Sage Publications, 2008.

11. Shane S.A. General theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2003.

References

1. Kokovikhin A.Yu. Mekhanizmy upravleniya kompetentsiyami v kadrovom obespechenii promyshlennogo razvitiya regiona [The Mechanisms of Competency-Based Management in Regional Human Resource Policies for Industrial Growth]. *Vestnik UrFU. Ser.: Ekonomika i upravlenie – Bulletin of UFU. Series: Economics and Management*, 2016, vol. 15, no. 5, pp. 780–803.

2. Kokovikhin A.Yu., Ivanitskiy V.P. Sotsial'no-ekonomicheskie mekhanizmy v upravlenii kompetentsiyami na regional'nom urovne [Socio-Economic Mechanisms in Competency-Based Management at Regional Level]. *Sibirskaya finansovaya shkola – The Siberian Financial School*, 2016, no. 6, pp. 144–150.

3. Nizhegorodtsev R.M., Reznik S.D. (eds.) *Upravlenie kompetentsiyami: struktura, instituty, mekhanizmy* [Competency-Based Management: The Structure, Institutions, Mechanisms]. Moscow: INFRA-M Publ., 2016.

4. Bawmol W.J. *The Free-Market Innovation Machin – Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2008.

5. Daft R.L. *Management*. Mason, OH: South-Western Publisher, 2003.

6. Deist le D.F.O., Winterton J. What Is Competence? *Human Resource Development International*, 2005, vol. 8, no. 1, pp. 27–46.

7. Fedorova A., Dvorakova Z. Monitoring of changes in the labour sphere within the context of social pollution. In: *The 3rd International Conference on Advances in Social Science, Humanities, and Management (ASSHM)*. Guangzhou (China), 2015. P. 2502–2508.

8. Gimpelson V.Ye., Kapeliushnikov R.I. The Russian Labour Market Model: Trial by Recession. *Journal of the New Economic Association*, 2015, no. 2, pp. 249–254.

9. Reynolds P.D. *Understanding Business Creation: Serendipity and Scope in Two Decades of Business Creation Studies*. Orebro, FSF, 2004.

10. Scott W.R. *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*. Los Angeles, CA: Sage Publications, 2008.

11. Shane S.A. *General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2003.

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
ERIHPLUS 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