

МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
АКАДЕМИЯ НАУК РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
ЦЕНТР ПЕРСПЕКТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ

Выпуск 14

Казань 2018

УДК 33(06)
ББК 65я431
Н34

Н34 **Научные труды** Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан. Выпуск 14. – Казань. Издательство – ИП Кузнецов Никита Владимирович, 2018. – 198 с.

ISBN: 978-5-6042243-6-6

Сборник научных трудов сотрудников, аспирантов и соискателей посвящен целому ряду актуальных проблем экономической и социологической науки. Включенные в данный сборник материалы представляют как научный, так и практический интерес и могут быть использованы в учебном процессе.

© Министерство экономики Республики Татарстан, 2018

© Академия наук Республики Татарстан, 2018

© ГБУ «Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан», 2018

© Казанский (Приволжский) федеральный университет, 2018

Оглавление

Экономика

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Мингазова Ю.Г., Измайлова Д.О., Шарафутдинов Р.И. Доступность финансовых услуг как фактор влияния на сбалансированный экономический рост..... 6

Шарафутдинов Р.И. Инновации как образ жизни бизнес-ориентированных компаний в условиях современного рынка товаров и услуг..... 15

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Гильфанов Р.Р. О современных научно-практических задачах устойчивого развития территорий..... 22

Мингазова Ю.Г. Методологические подходы к оценке благосостояния населения и его дифференциации в разрезе субъектов/муниципальных образований Российской Федерации..... 27

Сафиуллин А.Р., Губайдуллина А.И. Инвестиционная привлекательность видов экономической деятельности Республики Татарстан с позиции конкурентноспособности..... 34

Галлямова Д.Х., Галимова А.Р. Методы оценки уровня энергетической безопасности..... 41

Даутов Р.М. Муниципальная кооперация: цели, стимулирование, результаты, дифференциация проектов..... 46

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Нуреева Р.Р., Сафиуллин Л.Н. Становление цифровой экономики и ее роль в современной истории России..... 57

Киришин И.А., Измайлов А.Э. Индустрия 4.0: создание цифрового предприятия и трансформация мировой промышленности..... 65

Гильмутдинов И.И. Формирование человеческого капитала и создания цифровых платформ как ключевой фактор преобразования Республики Татарстан..... 74

ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

Иштирякова Л.Х., Рахматуллаева К.А. Управление по целям: краткий обзор..... 82

Шайхутдинова К.Р. К вопросу о классификации моделей управления организацией..... 89

Вафин Л.Р. Форсайт как специфическая технология предвидения: сущность, содержание и методология..... 96

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Закиров Т.Р., Мухаметзянова Ф.Г. Рациональный или иррациональный выбор субъекта малого и среднего предпринимательства.....110

Прыгунова М.И., Корюнова В.О. Некоторые особенности легализации деятельности самозанятых в россии..... 123

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Сайфудинова Н.З. Современные методы мотивации сотрудников..... 130

Вьюков М.Г. К вопросу о детерминантах, оказывающих влияние на уровень сопротивления персонала изменениям в сложных интегрированных системах..... 140

Социология

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Хайруллина Ю.Р., Ахатова И.Э., Тимуца О.В. Роль добровольческой деятельности в повышении качества жизни социально- незащищенных групп населения: социально- образовательные практики..... 151

<i>Княгинина К.И.</i> Роль самообразования в формировании человеческого капитала.....	158
<i>Баскаков-Будайли Э.Н.</i> Роль символического капитала в формировании имиджа компании.....	165

ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

<i>Махиянова А.В.</i> Конфликты персонала в ходе реализации проектной деятельности (прикладной аспект).....	172
---	-----

ЗДОРОВЬЕ КАК СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

<i>Гилязова Г.А, Хайруллина Ю.Р., Шарипова Р.А.</i> Здоровье населения как проблема социологии.....	178
<i>Юсупова В.Ш.</i> Исследование ключевых направлений развития современной российской системы здравоохранения в рамках концепции Джорджа Ритцера.....	185

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

<i>Мавлюдов А.А.</i> Городовое Положение 1870 года и избирательная система органов городского самоуправления (на примере г. Казани).....	191
--	-----

Мингазова Юлия Георгиевна

кандидат экономических наук, главный научный сотрудник

Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан,

yuliya.mingazova@tatar.ru

Измайлова Диана Олеговна,

аспирант Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан

diana@luxdry.ru

Шарафутдинов Рустам Ильфарович,

аспирант Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан

pineapplehead@inbox.ru

ДОСТУПНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

FINANCIAL INCLUSION AND INCLUSIVE GROWTH

Аннотация. Растет число доказательств того, что доступность финансовых услуг предоставляет существенные преимущества пользователям, особенно женщинам и бедным слоям населения. В данной статье представлен анализ того, как использование таких финансовых сервисов, как: платежная система и сберегательные продукты способствует сбалансированному росту и экономическому развитию.

Ключевые слова: расширение доступа к финансовым услугам; государственная политика и регулирование; платежная система; сберегательные продукты;

Abstract. An increasing number of evidence, that the availability of financial services provides significant benefits to users, especially women and the poor. This article provides an analysis of how the use of such financial services as: payment system and savings products contributes to balanced growth and economic development.

Keywords: financial inclusion; government policy and regulation; payment services; savings products.

Доступность финансовых услуг подразумевает, доступ граждан к широкому спектру финансовых сервисов, что, в свою очередь, может способствовать снижению бедности и неравенства, за счет предоставления населению возможности инвестировать в будущее, выравнивать потребление и управлять рисками. Люди различных социальных групп по всему миру используют широкий спектр финансовых услуг. Однако многие малообеспеченные граждане вынуждены использовать неофициальные финансовые сервисы [6]. Доступ к официальным финансовым сервисам позволяет людям осуществлять финансовые операции более эффективно и безопасно, что, в свою очередь, помогает малообеспеченным гражданам преодолеть бедность и позволяет инвестировать в образование и бизнес.

Рассмотрим более подробно влияние доступа к финансовым сервисам на сбалансированный экономический рост в контексте таких двух направлений финансовых услуг, таких как: платежная система и сберегательные продукты.

1) Платежная система.

Большинство граждан получают или осуществляют платежи. Люди получают на расчетный счет и заработную плату и различные денежные переводы от других лиц или государственные выплаты.

Есть доказательства того, что денежные переводы с помощью счетов имеют множество преимуществ как для отправителей, так для получателей, особенно, если речь идет о междугородных или особо крупных платежах. Расчетный счет может помочь повысить эффективность и удобство платежей и переводов, значительно снизив при этом затраты на их осуществление и получение, а также увеличив скорость операций [2]. Например, в сельских районах получатели денежных переводов часто вынуждены преодолевать значительные расстояния до ближайших отделений банка, операторов денежных переводов или государственных учреждений для того, чтобы получить денежный перевод или государственные выплаты. В свою очередь оплата счетов или отправка денежных переводов также требует аналогичных затрат времени на дорогу. Тщательная оценка программы социальных переводов в Нигере показала, что электронные переводы снизили общее количество поездок и время ожидания до одной четвертой обычно необходимого времени на сбор денежных средств наличными. В целом, исходя из сельскохозяйственной заработной платы, экономия времени, полученная благодаря электронным переводам, достигла суммы, достаточной для того, чтобы содержать семью из пяти человек в течение дня [3].

Также электронные платежи помогают снизить расходы государству и субъектам предпринимательской деятельности [7]. Исследование в Нигере показало, что электронные переводы государственных социальных пособий сократили административные расходы на 20% по сравнению с ручным распределением денежных средств [3]. В Южной Африке в 2011 году расходы на выплату социальных субсидий с помощью кредитных карт, составили треть от тех расходов, которые были понесены в случае ручной выплаты наличных средств (13,50 вместо 35,92). В Мексике, по полученным

данным, переход правительства на электронные платежи (который начался в 1997 году) позволил сократить расходы на выплату заработной платы, пенсии и социальных пособий на 3,3% в год или почти на 1,3 миллиарда долларов [4]. Основную причину подобной экономии связана со снижением суммы денежных средств, упускаемой при несанкционированных или неверных платежах. Кроме этого, экономия достигается за счет экономии на комиссии банку, которую ранее уплачивали за хранение и ручное распределение денежных средств.

Следует также отметить, что электронные платежи могут помочь повысить прозрачность переводов и обеспечить получение населением заработной платы и государственных субсидий в полном объеме. Это связано с тем, что системы электронных переводов позволяют сократить количество посредников между отправителем и получателем, а значит снижают риск кражи денежных средств с их стороны.

Переход к электронным платежам, особенно регулярным платежам по счетам вместо осуществления аналогичных наличных платежей, может также помочь людям сформировать кредитную историю, которая в дальнейшем может быть использована для упрощения и доступа к кредитам и улучшения условий кредитования [1]. Это достижимо благодаря тому, что доступность кредита во многом зависит от того, могут ли кредиторы достоверно оценить риск предполагаемого заемщика на основании его кредитной истории. Так, многие малообеспеченные граждане не имеют документированной кредитной истории, что в глазах кредиторов снижает их способность обеспечить кредит. В свою очередь, данные о регулярных оплатах по счетам за коммунальные или телефонные и т.п. услуги могут помочь гражданам создать кредитную историю и получить улучшенные условия кредитования [13]. Например, в Соединенных Штатах включение данных об оплате коммунальных и телекоммуникационных услуг в кредитную информацию о заемщике сократило долю граждан, для которых рейтинг кредитоспособности не может быть рассчитан, с 12 до 2%. В этом случае,

наибольшую полезность получают малообеспеченные граждане, члены меньшинств и пожилые люди [14], [15]. Включение подобных платежей в кредитную историю несет в себе преимущества не только для заемщиков, оно дает преимущества и финансовым учреждениям, помогая им лучше оценивать кредитные риски и тем самым минимизировать портфель невозвратных кредитов.

Таким образом, переход к электронным платежам может представлять особую ценность для женщин, которым необходимо сохранять конфиденциальность, но при этом иметь возможность контролировать денежные переводы. Это особенно актуально в отношении получаемых женщинами: заработной платы, переводов и государственных трансфертных выплат. Так информация о поступлении средств на счет – это недоступная для посторонних информация, позволяющая получателю, по крайней мере, временно скрыть получение платежа от членов семьи, друзей или родственников, которые могут предъявлять неправомерные требования об использовании полученных денежных средств. Таким образом, платеж на банковский счет предоставляет женщинам больше контроля над своими денежными средствами и активами и затрудняет доступ для семьи и друзей к этим средствам. Так, например, ранее упоминаемая программа социальных денежных переводов в Нигере предоставляет доказательства того, что наличие более высокой конфиденциальности и контроля электронных переводов по сравнению с наличными, обеспечивает сдвиг принятия внутрихозяйственных решений в пользу женщин, получающих переводы [3]. Кроме этого, в Кении исследования показали, что получение доступа к электронным переводам в сельских районах привело к расширению экономических возможностей женщин, путем облегчения получения денежных средств от своих мужей, мигрировавших в городские районы на заработки [11]. Предоставление женщинам большего контроля над своими денежными средствами может иметь и большие социальные и образовательные преимущества. Многие исследования утверждают,

что доходы, сосредоточенные в руках женщин, в сравнении с мужчинами, связаны с более значительными улучшениями в области здоровья детей и более высокими расходами на здравоохранение, жилье и полноценное питание [8].

2) Сберегательные продукты.

Большинство граждан на регулярной основе стараются откладывать денежные средства на будущие нужды, такие как: крупные покупки, инвестиции в образование или бизнес, старость или потенциальные чрезвычайные ситуации. В 2014 году, более половины (56%) совершеннолетних респондентов по всему миру ответили, что они сберегли или отложили денежные средства в прошлом году, в том числе 54% совершеннолетних граждан развивающихся стран. Во всемирном масштабе в 2014 году четверть совершеннолетнего населения земли (или почти половина вкладчиков) сообщили о вкладе в прошлом году официальных сбережений в банк или финансовое учреждение другого типа. В развивающихся странах общей альтернативой сбережениям в финансово-кредитных учреждениях стали сбережения, сделанные полуофициально, то есть за счет использования неофициальных сберегательных клубов или незаинтересованных лиц. Тем не менее, наиболее распространенная форма сбережений в развивающихся странах (о которой сообщила примерно половина опрошенных вкладчиков) несколько отличается от взаимодействия с финансовыми учреждениями, и использования неформальных сберегательных организаций. Она представляет собой накопление денежных средств в доме, например, сбережения в форме ювелирных изделий, домашнего скота или недвижимости.

Тем не менее, хранение сбережений в банке или ином финансовом учреждении имеет множество потенциальных преимуществ по сравнению со сбережением наличных средств в доме. Одним из преимуществ официальной формы сбережений является защита от кражи. Другим преимуществом сбережений в официальных учреждениях служит то, что они могут

сдерживать импульсные расходы и, следовательно, способствовать лучшему управлению наличностью. Возможность осуществлять сбережения с использованием учетной записи может также усиливать экономические возможности женщин, предлагая им конфиденциальность и больший контроль их сбережений, затрудняя при этом доступ к средствам со стороны семьи и друзей.

Имеются также доказательства того, что сберегательные счета могут помочь достичь целого ряда целей развития [10]. Например, в Кении испытания на практике показали, что работники розничной торговли (преимущественно женщины) смогли накапливать существенно больше, когда начали использовать сберегательные счета, и как следствие увеличили частные расходы на 38%, а инвестиции в бизнес на 60% по сравнению с контрольной группой [9]. Данные из Малави показали, что открытие сберегательных счетов позволяет увеличить сбережения фермеров, которые переходят на увеличение объема сельскохозяйственного производства и расходов домашних хозяйств [5]. В частности, исследование в сравнении с контрольной группой показало, что увеличение инвестиций в сельское хозяйство приводит к увеличению объема выпуска сельскохозяйственной продукции на 15% и увеличению расходов домашних хозяйств на 11%. В Непале, в процессе практического эксперимента было установлено, что женщины-главы домашних хозяйств, имеющие сберегательные счета в банке, в большей степени способны справляться с экономическими потрясениями, за счет перераспределения их расходов (больше затрат на образование и питание, меньше – на здоровье и приданое), при этом они сообщали, что их общая финансовая ситуация улучшилась, хотя в процессе проведения исследования не было зафиксировано статистически значимое увеличение суммы сбережений по сравнению с контрольной группой [12]. Таким образом, есть основания полагать, что хранение денежных средств на банковском счете, к которому отсутствует немедленный доступ, помогает

людям лучше противостоять импульсным расходам или требованиям к их доходу от семьи и друзей [9].

Подводя итоги следует отметить, что доступ граждан к официальной платежной системе и сберегательным продуктам позволяет людям осуществлять множество ежедневных финансовых транзакций более эффективно и безопасно. Это особенно актуально для граждан, входящих в 40% беднейших домашних хозяйств. Тем не менее, исследования о влиянии различных аспектов доступности финансовых услуг на экономическое развитие по-прежнему во многом находятся на начальном этапе. В связи с чем данное направление исследования требует дальнейшего изучения для достоверного выяснения условий, при которых доступ к финансовым услугам сможет оказать положительное влияние и позволит улучшить уровень жизни граждан.

Список литературы:

1. Карасик Е.А., Шарафутдинов Р.И., Герасимов В.О. Инклюзивный рост на современном этапе развития Российской Федерации: методология, анализ и результаты /Карасик Е.А., Шарафутдинов Р.И., Герасимов В.О.//Экономика и менеджмент систем управления. – 2017. – №4.4(26). – С.260-266.
2. Мингазова Ю.Г. Основные тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан. Электронный экономический вестник Татарстана. – 2015. – № 1. – С. 12-41.
3. Aker, J., R. Boumnijel, A. McClelland, and N. Tierney, 2013. “How Do Electronic Transfers Compare? Evidence from a Mobile Money Cash Transfer Experiment in Niger.” Tufts University Working Paper.
4. Babatz, G., 2013. “Sustained Effort, Saving Billions: Lessons from the Mexican Government’s Shift to Electronic Payments.” Better Than Cash Alliance Evidence Paper: Mexico Study.

5. Brune, L., X. Gine, J. Goldberg, and D. Yang, 2016. "Facilitating Savings for Agriculture: Field Experimental Evidence from Malawi." *Economic Development and Cultural Change*, 64:2, 187 - 220.
6. Collins, D., J. Morduch, S. Rutherford, and O. Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton University Press.
7. Demircuc-Kunt, A., Singer D. Financial inclusion and inclusive growth: a review of recent empirical evidence. – 2017.
8. Duflo, E., 2012. "Women Empowerment and Economic Development." *Journal of Economic Literature* 50(4), pp. 1051–1079.
9. Dupas, P., and J. Robinson, 2013a. "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya." *American Economic Journal: Applied Economics*, 5, 163–92.
10. Karlan, D., A.L. Ratan, and J. Zinman, 2014a. "Savings By and For the Poor: A Research Review and Agenda." *Review of Income and Wealth* 60:1, 36–78.
11. Morawczynski, O. and M. Pickens, 2009. "Poor people using mobile financial services: Observations on Customer Usage and Impact from M-Pesa." World Bank: Washington, DC.
12. Prina, S., 2015. "Banking the poor via savings accounts: Evidence from a field experiment." *Journal of Development Economics*, 115, 16-31.
13. Safiullin Marat Rashitovich, Elshin Leonid Alekseevich, Modelling of expectations of economic agents and their influence on dynamics of industrial growth//*Quid-investigation ciencia y tecnologia*. – 2017. – Vol., Is.28. – P.1795-1800.
14. Turner, M. P. Walker, C. Sukanya, and R. Varghese, 2012. "A New Pathway to Financial Inclusion: Alternative Data, Credit Building, and Responsible Lending in the Wake of the Great Recession." PERC Press.
15. Turner, M. and R. Varghese, 2010. "The Economic Consequences of Consumer Credit Information Sharing: Efficiency, Inclusion, and Privacy." PERC Press.

Шарафутдинов Рустам Ильфарович

Аспирант Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан,

pineapplehead@inbox.ru.ru

Кульметьев Роман Игоревич

«Самарский национальный исследовательский университет имени

академика С.П. Королева»

kulmetevr@mail.ru

**ИННОВАЦИИ КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ БИЗНЕС-ОРИЕНТИРОВАННЫХ
КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТОВАРОВ И
УСЛУГ**

**INNOVATION AS A LIFESTYLE BUSINESS-ORIENTED
COMPANIES IN TODAY'S MARKET OF GOODS AND SERVICES**

Аннотация. В данной статье приводится практическое рассмотрение инноваций. Приводятся важные аспекты инновационной культуры, необходимой для рентабельности и конкурентоспособности компании, а также примеры успешных современных предприятий, активно использующих инновационные идеи и решения, и наиболее интересные стартап-проекты.

Ключевые слова: стартап-проект, инновации, инновационная культура, бизнес-идеи.

Abstract. This article provides a practical review of innovation. The important aspects of the innovative culture necessary for the profitability and competitiveness of the company, as well as examples of successful modern enterprises actively using innovative ideas and solutions, and the most interesting start-up projects are given.

Keywords. startup project, innovation, innovative culture, business ideas.

Инновации - это не просто маркетинговая фраза. Это образ жизни для многих владельцев бизнеса и абсолютно жизненно важный аспект выживания и успеха. В инновациях нуждаются большинство предприятий. Это стремление компаний стать лидерами и брендами выбора. Но печальная правда заключается в том, что большая часть того, что рекламируется как инновация, часто является просто желанием опередить конкурента и слишком часто представляет дополнительные преимущества продукта или услуги, а не реальные инновации [5,8].

Инновации сигнализируют о том, что компания может выйти на рынок, произвести впечатляющие продажи и привлекать талантливых работников и инвесторов, все время сохраняя свою актуальность и успех в обозримом будущем. «Инновация - это нечто большее, чем просто новое и совершенное», она представляет собой принципиально другой подход к решению проблемы или получению выгоды [1]. Не менее важно и то, что инновации связаны как с привлечением новых клиентов, так и с удержанием существующих, особенно с существующей на сегодняшний день интенсивной конкуренцией и разнообразием выбора. Мы знаем, если вы хотите, чтобы покупатели выбрали вас, особенно если они не выбрали вас в прошлом, вы должны предоставить что-то значительно лучшее, чем ваш конкурент и вы сами раньше [7].

Создание культуры и процесса поддержки инноваций является одним из способов подготовки бизнеса к конкуренции. Стартап-компании являются отличными источниками инноваций, потому что они гибки и способны быстрее тестировать предложенные идеи [4].

Приведем примеры компаний, для которых инновации стали большим, чем просто слова и возможности, и они воплотили идеи в реальные инновационные продукты:

Rent the Runway - создали новую модель розничной торговли модной одежды и аксессуаров, предлагая людям возможность арендовать лучшие дизайнерские вещи для кратковременного пользования, что делает высокую моду более доступной для широкой аудитории.

WeWork - представил и популяризировал социальные и общие рабочие пространства, которые обеспечивают деятельность сообщества, взаимное продвижение бизнеса, услуг и общие сервисы, которые стали особенно привлекательными для многочисленных фрилансеров и предпринимателей.

Teladoc первым предоставила удаленную медицинскую помощь по требованию через мобильные устройства, интернет, видеоконференции и телефон, тем самым предоставляя больший доступ к медицинской помощи для лиц, не имеющих страховку, людей с плотным графиком или проживающих в отдаленных районах.

Kickstarter создал платформу для глобального краудфандинга, проще говоря, это площадка, нацеленная на развитие и поддержку творческих инициатив людей со всего света. Каждый предприимчивый человек может разместить проект (дизайнерский, музыкальный, кинематографический и т.д.) и получить содействие обычных интернет-пользователей в виде денежных взносов.

Неудача подпитывает инновации.

Разница между стимулированием инноваций в небольших и крупных компаниях, пожалуй, лучше всего описана с точки зрения ролевой неудачи в корпоративной культуре. Крупные компании могут позволить себе затраты, но часто борются за создание инновационной среды, что занимает гораздо больше времени, чтобы вывести на рынок новые продукты. С другой стороны, малые компании предлагают более благоприятную культурную среду, но часто не могут взять на себя финансовый риск, чтобы по-настоящему внедрить инновации [2].

Большинство успешных компаний пытаются разнообразить свои предложения, вкладывая средства в новые продукты и услуги, но

большинство из этих экспериментов терпят неудачу, потому что они не могут воссоздать инновационную среду. Ограничение ресурсов является изнурительным, но это также возможность сосредоточиться и знать, когда действовать или остановиться.

Не менее важна и такая особенность, что в то время как крупные компании могут иметь преимущество, основанное на большом количестве талантов, денежных средствах для инвестиций и доступе к технологиям, следует учитывать, что в настоящее время стоимость ведения бизнеса в некоторых случаях снизилась, что снижает барьеры для входа на рынок малых компаний. Небольшие компании часто могут создавать те же продукты, что и крупные компании. Например, концептуальные тесты, которые могли стоить \$ 7500 в прошлом, теперь могут быть сделаны всего за \$ 400 с использованием онлайн-ресурсов [6].

«Уникальность» открывает новые рынки.

«Уникальность» имеет важное значение для малого бизнеса. Крупные компании, такие как Proctor & Gamble и AT&T, могут успешно выпустить новый продукт, потому что у них есть признание существующего бренда и созданная годами клиентская база. Малому бизнесу приходится полагаться на свободную прессу и «сарафанное радио», поэтому для стартапов и малого бизнеса преимущественно нужно создавать уникальные концепции. Здесь важное значение имеет, так называемая, инновационная культура предприятия, которая является средой для создания инновационных идей, и, следовательно, получения новых инновационных продуктов. Подробнее состав инновационной культуры предприятия можно рассмотреть на Рисунке 1.

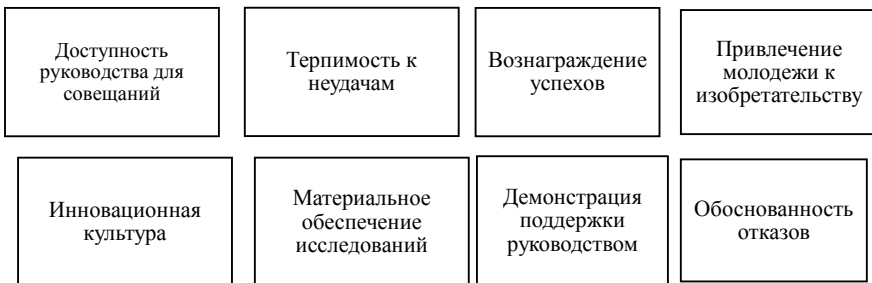


Рисунок 1. Состав инновационной культуры предприятия

Несколько примеров недавних «уникальных» бизнес-идей:

Energous: по-настоящему беспроводная технология зарядки, которая обеспечивает питание через радио диапазоны, так, что вы можете зарядить несколько устройств на расстоянии.

Saltwater Brewery: Американская пивоварня Saltwater Brewery нашла оригинальное решение проблемы с пластиковой упаковкой, образующей опасный для животных мусор. С помощью 3D-печати и подручных материалов компании удалось сделать кольца, удерживающие банки, не только безопасными, но и вполне съедобными для животных.

Таких примеров в настоящее время можно приводить большое количество, но хочется также привести к рассмотрению отрасли, в которых старт-ап проекты развиваются наиболее активно, а именно: биткойны, транспорт, космические путешествия, краундфандинг, дроны и другое.

Как правило, продукт должен быть достаточно новым и инновационным для защиты интеллектуальной собственности. Это позволяет обладать патентом для инвесторов, и доказывает, что ваш продукт уникален и стоит взглянуть на него [3]. Недавние примеры инновационных продуктов, защищенных как интеллектуальная собственность:

Cornerstone Research Group: технология No-Oven, No-Autoclave (NONA) composites создает принципиально новый способ изготовления

специальных материалов, используемых для ускорения производства крупных аэрокосмических деталей и инструментов, нефтегазовых конструкций и т. д.

Vicis: Футбольный шлем ZERO1 снижает ударную тяжесть лучше, чем любые другие на рынке.

Идеи недостаточно - инновации требуют скорости создания.

Более мелкие компании нуждаются в быстром развитии цикла - "терпеть неудачу быстро, терпеть неудачу дешево" - потому что эта тактика понижает цену, увеличивает скорость в определении выживаемости и предлагает больший шанс на успех в более короткий период времени.

Возможно, наиболее важным компонентом инноваций является их реализация. Независимо от того, насколько сказочной или ультрасовременной может быть ваша идея, вы должны быть в состоянии довести ее до клиентов на рынке и готовы отдать своим инвесторам.

На ранних стадиях легко начинать воспринимать ложные сигналы от ранней заинтересованности, особенно если запуск происходит в отрасли, в которой у основателей уже есть опыт, который ведет к раннему успеху. Для достижения успеха необходим здоровый конвейер входящих продаж, где клиенты активно ищут ваш продукт или услугу.

Помните: в конце концов, инновации - это не просто маркетинговая фраза. Это образ жизни для многих владельцев бизнеса и абсолютно жизненно важный аспект выживания и успеха.

Список литературы:

1. Method evaluation of the human capital with its innovational potential consideration and perspectives of regional development: the example of the Republic of Tatarstan and Volga Federal District regions // Dmitrieva I.S., Sharafutdinov R.I., Gerasimov V.O., Akhmetshin E.M., Pavlov S.V. Espacios. 2017. T. 38. № 40. С. 45.

2. Ахметшин Э.М., Хабибрахманова Л.И., Талыпова Л.Н. Социально-экономическое содержание и роль инноваций в деятельности предприятий // Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т.. 2017. С. 93-94.
3. Гайнов А.Р. Анализ развития инвестиционной деятельности Республики Татарстан, достигнутые результаты и потенциал дальнейшего роста // Научные труды центра перспективных экономических исследований. №13. 2017. С. 26-33.
4. Голубков Е.П. Инновационный менеджмент. Технология принятия управленческих решений: учебное пособие / Е.П. Голубков. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис. 2012. 464 с.
5. Кульметьев Р.И., Ахметшин Э.М., Васильев В.Л. Способы раскрытия инновационного потенциала организации // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87-2). С. 483-486.
6. Максимов Н. Н. Теоретические основы инновационной деятельности // Молодой ученый. 2013. №10. –343 с.
7. Мингазова Ю.Г. Подходы к анализу структурной и институциональной организации воспроизводства национального продукта // Научные труды центра перспективных экономических исследований. 2016. №11. С 6-14.
8. Нуреева Р.Р., Шарафутдинов Р.И., Сафиуллин Л.Н. Цифровая конкурентоспособность: институциональные основания конкурентоспособности российской федерации в условиях цифровой экономики. Экономика и предпринимательство. 2018. № 9 (98). С. 91-95.

Гильфанов Рустем Рашидович

Аспирант Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан

2465443@mail.ru

**О СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАЧАХ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ**

**ON THE CONTEMPORARY PRACTICAL-SCIENTIFIC TASKS OF THE
STEADY DEVELOPMENT OF THE TERRITORIES**

Аннотация. В статье автор рассматривает актуальные тенденции развития такого методологического подхода как «устойчивое развитие территорий». В частности, автор определяет современные противоречия процесса экономического развития как такого, а также обозначает задачи, подлежащие дальнейшему решению.

Ключевые слова: устойчивое развитие территории; инклюзивное развитие; противоречия устойчивого развития.

Abstract. In the article the author considers the urgent trends of development of this methodological approach as “steady development of territories”. The author determines the contemporary contradictions of the process of economic development and designates the follow-up objectives.

Keywords: the steady development of the territory; the inclusive development; the contradiction of the steady development.

Сегодня, как никогда, становится очевидным тот факт, что несмотря на пристальное внимание ученых, скоординированные усилия общественных

организаций и мирового сообщества в целом, проблемы устойчивого развития (sustainable development) очень далеки от своего решения.

Содержательно, способность поддерживать само существование человечества в зависимости от контекста использования можно определить как «устойчивость», «сбалансированность» или «равновесность». В соответствии с таким пониманием ряд отечественных ученых определяют устойчивость как способность системы сохранять динамическое равновесие при изменении в допустимых пределах параметров внешней и внутренней среды. Некоторые исследователи отождествляют понятия «устойчивое развитие» и «сбалансированное развитие», включая в последнее баланс трех составляющих: экономической, социальной и экологической. Используются также комплексное понятие «устойчивого сбалансированного развития».

Отмечая понятийную противоречивость сочетания терминов «устойчивость» и «развитие», ряд авторов отдают предпочтение термину «сбалансированное развитие», как более корректно отражающему содержание целеполагания процесса развития.

И если несколько лет назад под устойчивым развитием понимался экологический аспект, то современный подход к устойчивому развитию – это рассмотрение противоречий, создаваемых развитием как таковым. Социально-экономическое развитие стран не устойчиво, инновации не устраняют неравенство возможностей, а напротив усиливают расслоение ими же вызываемое. Подобное расслоение приводит к несбалансированным отношениям к природным ресурсам, загрязнению окружающей среды и диспропорциональности отраслевого развития.

Отсутствие механизмов разрешения этих противоречий является серьезной научно-практической задачей мировой экономической и социологической науки.

В частности, в 2016 году был запущен проект организации экономического сотрудничества и развития «Инновация для инклюзивного роста», который был посвящен анализу влияния инноваций на неравенство

доходов, вызванных вышеназванными противоречиями. Также проект фокусируется на новых подходах к инновациям для поддержки развития [6].

В январе 2018 года в Давосе прошел очередной экономический форум, на котором был представлен отчет об мировом инклюзивном развитии [7], что еще раз подтверждает злободневность проблемы.

В рамках теории систем рассматриваются структурная устойчивость и устойчивость траектории развития системы. Механизм управления устойчивым развитием должен дополнять существующие в обществе и природе механизмы гомеостазиса, основанные на принципе отрицательной обратной связи, способствующей восстановлению равновесия в системе. Наличие отрицательной обратной связи является необходимым условием относительной устойчивости системы, ее способности к самосохранению, наличию компенсаторных механизмов, противодействующих разрушающим воздействиям среды. Гомеостатичность, как свойство системы отражает возможность реализации основных функций управления. Структурно, такая система характеризуется отрицательными обратными связями и, функционально, отличается неизменностью цели управления. Поэтому гомеостатичность можно трактовать как форму структурно-функциональной устойчивости системы.

Принципиальным моментом методологии разработки концептуальных признаков устойчивого развития является использование правила межвременного выбора, учитывающего интересы будущих поколений. Оценка вероятности будущих экологических и техногенных потрясений, обусловленных экономической деятельностью, выступает атрибутивной характеристикой межвременного подхода к трактовке сущности категория «устойчивости».

Степень устойчивости траектории развития системы определяется степенью ее «инерционности», т.е. степенью существенности происходящих в системе изменений под действием внешних возмущений. Для этого вводится шкала измерения существенности деформаций. Система признается

устойчивой по параметрам этой шкалы, если при относительно незначительных изменениях условий функционирования системы ее отклонения от выбранной модели развития будут несущественны. Такой позиции, в частности, придерживаются В.Д. Калашников [1], В.Е. Рохчин [2], А.Г. Шеломенцев [5], трактующие устойчивость как способность системы восстанавливать исходное или близкое к нему состояние в условиях внешних и внутренних воздействий.

Ряд отечественных авторов, в частности Сафиуллин М.Р., Даутов Р.М. уже в своих работах указывают на необходимость учета интересов всех участников процесса развития [3,4].

По нашему мнению, исследования и инициативы подобного рода должны преследовать следующие задачи:

- заявить о влиянии инноваций и экономики, основанной на знаниях на неравенство доходов;

- разработать конкретные решения и механизмы, которые позволят обеспечить инновационный характер роста с его одновременной инклюзивностью.

- определить степень разбалансированности существующих механизмов обеспечения расширенного воспроизводства населения преимущественно в развитых странах и предложить инструменты ее устранения;

- разработать механизмы ослабления территориальной дифференциации в уровнях социально-экономического развития;

- предложить инструменты повышения эффективности миграционных процессов с учетом условия инклюзивности развития каждой территории.

И именно эти задачи мы планируем положить в основу нашего дальнейшего исследования.

1. Список литературы:

2. Калашников В.Д. Субъективные факторы и объективные условия устойчивого развития общества: теория и история: монография / В. Д. Калашников; под. науч. ред. Н. М. Чуринова. – Красноярск: СибГАУ, 2003. – 320 с.

3. Рохчин, В.Е. Условия устойчивости развития региона как сложной хозяйственной системы / В.Е. Рохчин, В.А. Гневко // Российское предпринимательство. – 2005. – № 12 (72). – С. 52-56.

4. Сафиуллин, М.Р., Даутов, Р.М. Изменение модели регионального развития на основе межмуниципальной кооперации на примере Республики Татарстан/Сафиуллин М.Р., Даутов Р.М.//«Экономика Востока России». - 2017. -№2 (09). - С. 48-59

5. Сафиуллин, М.Р., Даутов, Р.М. Преодоление муниципального индивидуализма через развитие межмуниципальной кооперации на основе институционального подхода/Сафиуллин М.Р., Даутов Р.М.//«Научные труды центра перспективных экономических исследований». -2017. -№ 13. - С. 15-25

6. Шеломенцев А.Г. Государственное регулирование природопользования в России: механизмы и результаты / А.Г. Шеломенцев, Н.В. Ломакина. – Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН , 2011. – 279 с.

7. Directorate for Science, Technology and Innovation – электронный ресурс – режим доступа: <https://niemands.ru/press-centr/faq/strany-uchastnikioesr>

8. Innovation for Inclusive Growth – электронный ресурс – режим доступа: <http://www.oecd.org/sti/inno/knowledge-and-innovation-for-inclusive-development.htm>

Мингазова Юлия Георгиевна,
кандидат экономических наук,
главный научный сотрудник
Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
yuliya.mingazova@tatar.ru

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ
БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ЕГО ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В
РАЗРЕЗЕ СУБЪЕКТОВ/МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE WELL-
BEING OF THE POPULATION AND ITS DIFFERENTIATION IN TERMS
OF ENTITIES/MUNICIPALITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Аннотация: В статье изложены основные подходы к оценке благосостояния населения и его дифференциации

Ключевые слова: Инклюзивный рост, благосостояние, неравенство

Abstract: The article presents the basic approaches to the assessment of the welfare of the population and its differentiation

Keywords: Inclusive growth, well-being, inequality

В последние годы все большее развитие получает концепция инклюзивного развития, суть которой состоит в том, что достичь эффективного экономического роста только за счет высоких темпов увеличения макроэкономических показателей невозможно без выработки и реализации мер по равномерному распределению ресурсов и доходов и сокращению разрыва в благосостоянии наименее и наиболее обеспеченных групп населения.

Так, например, начиная с 2017 года, аналитиками и экспертами Всемирного экономического форума ежегодно проводится исследование инклюзивного роста и развития по странам мира. По итогам исследования готовится доклад, в котором содержатся результаты расчетов Индекса инклюзивного развития по странам, а также анализ структурных и институциональных показателей, по результатам которого экспертами форума формируется перечень рекомендаций странам по преодолению узких мест.

В методологии Всемирного экономического форума Индекс инклюзивного развития дает оценку тому, в какой мере рост национального богатства страны сказывается на повышении качества жизни и способствует росту равенства населения.

Одним из индикаторов при расчете указанного индекса выступает неравенство в благосостоянии населения, при этом для расчета его глубины используются данные о финансовых и нефинансовых активах населения, полученные по результатам проведения соответствующего обследования домохозяйств.

В Республике Татарстан, так и в России в целом, несмотря на некоторую положительную динамику, сохраняются негативные тенденции в структуре распределения денежных доходов. Так, на долю 20% наиболее обеспеченного населения республики в 2017 г. приходилось 46,2% денежных доходов, а на долю 20% наименее обеспеченного населения – 5,5%. Коэффициент концентрации доходов в 2017 году составил 0,402 (справочно: 0,291 - в 1995г.), что свидетельствует о сохранении сложившейся в последние годы картины неравномерности распределения доходов между группами населения. По результатам распределения населения по величине среднедушевых денежных доходов около 60% населения получают доходы ниже среднереспубликанских значений.

Учитывая проводимую руководством Республики Татарстан социально-экономическую политику, реализацию Стратегии социально-

экономического развития Республики Татарстан до 2030 года, а также важность и актуальность задач по достижению социальной однородности и улучшению социального самочувствия населения республики, которые обеспечивают устойчивость и стабильность общества, регулярное исследование уровня вовлеченности в экономический рост населения Республики Татарстан и равномерности распределения доходов носит актуальный характер.

В этой связи нами разработана анкета выборочного наблюдения, проведение которого позволит получать на регулярной основе сведения о стоимости финансовых и нефинансовых активов населения (накоплений и сбережений, акций, ценных бумаг, и др., недвижимости, транспортных средств, предметов длительного потребления), доходах населения, включая основное и дополнительное места работы, доходы, получаемые в натуральной форме (что особенно актуально для сельского населения), а также другие поступления, например, гранты, доходы от собственности, дивиденды по акциям и другим ценным бумагам, проценты на сбережения, размещенные на банковских счетах, налоговые вычеты, предоставляемые налоговыми органами и пр. В тоже время в рамках обследования предусмотрена и оценка имеющихся у населения обязательств в виде различных кредитов и займов.

Проект предлагаемой анкеты приведен ниже.

ВЫБОРОЧНОЕ НАБЛЮДЕНИЕ **Оценка благосостояния населения**

Территория _____

Населенный пункт _____

Пол _____

Число полных лет _____

НАЗОВИТЕ ВАШ СТАТУС НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

1. Работаю по найму (на основании договора или без него)
2. Работаю не по найму (собственное предприятие, свое дело)
3. Не работаю и ищу работу (безработный)

4. Нахожусь на пенсии и не работаю
5. Учусь в школе или в учреждении профессионального образования
6. Занимаюсь домашним хозяйством, уходом за детьми или др.
7. Нетрудоспособен
8. Не работаю и не ищу работу

КАКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ВЫ ИМЕЕТЕ? [отметьте только один вариант]

1. Неполное среднее
2. Полное среднее
3. Среднее специальное (ПТУ, техникумы)
4. Незаконченное высшее
5. Высшее

ВАША ОСНОВНАЯ РАБОТА [отметьте только один вариант]

1. У юридического лица (предприятие, организация)
2. У индивидуального предпринимателя
3. Наемный рабочий в крестьянском фермерском хозяйстве
4. Сам являюсь предпринимателем
5. Наемный рабочий в частном домохозяйстве (у частного лица)
6. Имею собственное хозяйство по производству товаров для продажи
7. Самозанятый

ДОХОД ПО ОСНОВНОМУ МЕСТУ РАБОТЫ [отметьте только один вариант]

Назовите, примерную сумму ежемесячного дохода, полученного в течение предыдущего года (включая премии, надбавки, доплаты и единовременные выплаты и пр.)

1. до 7000
2. 7001-10000
3. 10001-14000
4. 14001-19000
5. 19001-27000
6. 27001-45000
7. 45001-60000
8. 60000
9. свыше 60000
10. ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ

Имелась ли у вас в предыдущем году дополнительная занятость параллельно с основной работой? Это может быть работа по совместительству, подработка, выполнение работ по заказу и пр.

1. Да
2. Нет

В течение какого количества месяцев в предыдущем году Вы были заняты на этой работе?

_____ месяцев

Назовите, примерную сумму ежемесячного дохода, полученного в течение предыдущего года от дополнительной занятости?

1. до 7000
2. 7001-10000
3. 10001-14000
4. 14001-19000
5. 19001-27000
6. 27001-45000
7. 45001-60000
8. 60000
9. свыше 60000

10. ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ

НАТУРАЛЬНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ (без оплаты (помощь родственникам, собственное производство, в счет оплаты труда, услуг и др. - продовольственные и непродовольственные товары, услуги):

Имелись ли у вас в прошлом году натуральные поступления

1. Да, стоимостная оценка в денежном эквиваленте _____
2. Нет

ДРУГИЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

Получали ли Вы в прошлом году денежные средства из тех, которые я Вам перечислю: Гранты; Доходы от собственности; Дивиденды по акциям и другим ценным бумагам; Проценты на сбережения, размещенные на банковских счетах; Налоговые вычеты, предоставляемые налоговыми органами

1. Да, на какую сумму _____
2. Нет

ДРУГИЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ

Укажите финансовые активы, которые вы имеете в собственности в настоящее время и их ориентировочную сумму

Актив	Сумма
1. Накопления и сбережения	
Вклады и счета в банках	
Наличные	
2. Акции, ценные бумаги, накопления в НПФ, паи в ПИФах, займы третьим лицам и другие финансовые активы	
ИТОГО	

НЕФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ

Укажите нефинансовые активы, которые вы имеете в собственности в настоящее время и их ориентировочную стоимость

Актив	Ориентировочная стоимость
1. Основное жилье	
2. Другая недвижимость (квартира, дача, дом, земельный участок, гараж)	
3. Транспортные средства	
4. Предметы длительного пользования	
ИТОГО	

ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Имеются ли у вас в настоящее время непогашенные долговые обязательства

1. Да
2. Нет

Укажите имеющиеся у вас долговые обязательства и их примерную сумму

Долговые обязательства	Для строк 1/2 укажите стоимость недвижимости/ транспортного средства	Общая сумма кредита	Сумма текущей задолженности	Размер ежемесячного платежа
1. Кредит на покупку (строительство) недвижимости				
2. Автокредит				
3. Потребительский кредит				
4. Образовательный кредит				
5. Кредитная карта				
6. Займы в ломбардах и у частных лиц				
ИТОГО				

ОЦЕНКА УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ В ЦЕЛОМ

Как бы вы описали финансовое состояние вашей семьи?

1. можем позволить себе купить все, что считаем нужным (в том числе недвижимость, автомобиль и пр.)
2. денег хватает на еду, одежду и товары длительного пользования, но не можем позволить себе покупку автомобиля, квартиры, дачи
3. денег хватает на еду и одежду, но не можем позволить себе покупку товаров длительного пользования

4. денег хватает на еду, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно
5. не хватает денег даже на еду

За последние год-два уровень жизни вашей семьи:

1. повысился
2. понизился
3. не изменился

Что из нижеперечисленного, что вы хотели бы приобрести, вы не можете себе позволить из-за нехватки денег?

1. Квартира
2. Транспортное средство
3. Дача
4. Ремонт
5. Отдых, путешествие
6. Мебель
7. Одежда, обувь
8. Бытовая техника
9. Телевизор, компьютер, ноутбук и т.п.
10. Лечение, лекарства
11. Образование, учеба
12. Другое _____
13. Нет такого, есть все необходимое
14. Затрудняюсь ответить

Какой доход в месяц был бы для вас достаточным, чтобы ни в чем себе не отказывать?

1. до 7000
2. 7001-10000
3. 10001-14000
4. 14001-19000
5. 19001-27000
6. 27001-45000
7. 45001-60000
8. 60000
9. свыше 60000
10. ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ

Список литературы:

1. Материалы Всемирного экономического форума - <https://www.weforum.org>.

Сафиуллин Азат Рашитович
доктор экономических наук, доцент,
Казанского (Приволжского) федерального университета,

Губайдуллина Асылъяр Ильдусовна
Аспирант Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
asiliar@yandex.ru

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВИДОВ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
С ПОЗИЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

**INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ECONOMIC ACTIVITIES OF THE
REPUBLIC OF TATARSTAN FROM THE POSITION OF
COMPETITIVENESS**

Аннотация. Данная статья посвящена структурному и динамическому анализу обрабатывающих видов экономической деятельности в РТ. Анализ проведен с целью выявления наиболее конкурентноспособных видов экономической деятельности для инвестирования. В рамках работы проведена количественная оценка изменения объема отгруженной продукции обрабатывающих производств региона, формирующих его промышленный профиль. Тема является достаточно актуальной для определения отраслевых приоритетов развития региона и проведения селективной инвестиционной политики.

Ключевые слова: Инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность, обрабатывающие производства, виды экономической деятельности инвестиционная политика, экономическая политика, конкуренция, уровень жизни.

Abstract. This article is devoted to the structural and dynamic analysis of processing types of economic activity in Tajikistan. The analysis was carried out to identify the most competitive types of economic activity for investment. Within the framework of the work, a quantitative assessment of the change in the volume of shipped products of manufacturing industries in the region forming its industrial profile was carried out. The topic is quite relevant for determining the sectoral priorities for the development of the region and conducting a selective investment policy.

Keywords: Investment attractiveness, competitiveness, processing industries, types of economic activity, investment policy, economic policy, competition, living standards.

На сегодняшний момент на региональном уровне привлечение инвестиций играет огромную роль в комплексном развитии регионов России. Инвестиции необходимы для возобновления и поддержания устойчивого экономического роста, а значит и улучшения уровня жизни людей, поэтому сложно переоценить актуальность данной темы.

Привлечение инвестиций в экономику территорий является основной задачей в современных экономических условиях. Решить данную задачу можно путем повышения инвестиционной привлекательности территории для потенциальных инвесторов. Таким образом, основная задача региональной политики состоит в том, чтобы оптимизировать необходимые условия для развития инвестиционной деятельности на данных территориях, которые оказывают непосредственное влияние на предпочтения инвесторов при выборе конкретного объекта инвестирования [3, С.6].

Разработка эффективной инвестиционной политики невозможна без анализа, направленного на определение наиболее привлекательных для инвестирования секторов экономики. Безусловно, при выборе видов экономической деятельности для инвестирования наибольшее предпочтение отдается конкурентноспособным секторам экономики.

Анализ секторов обрабатывающей промышленности Республики Татарстан с целью выявления наиболее привлекательных для инвестирования видов экономической деятельности (далее – ВЭД) и формирования устойчивых предпосылок экономического роста требует исследования одного из основных факторов инвестиционной привлекательности, как конкурентноспособность.

Рассмотрим структурные и динамические изменения по видам экономической деятельности РТ за 2014-2016 г., относящихся к обрабатывающему сектору и составляющих основу промышленного профиля региона с целью. Анализ проведен по 13 видам деятельности по показателю «объем отгруженной продукции» (далее – ООП).

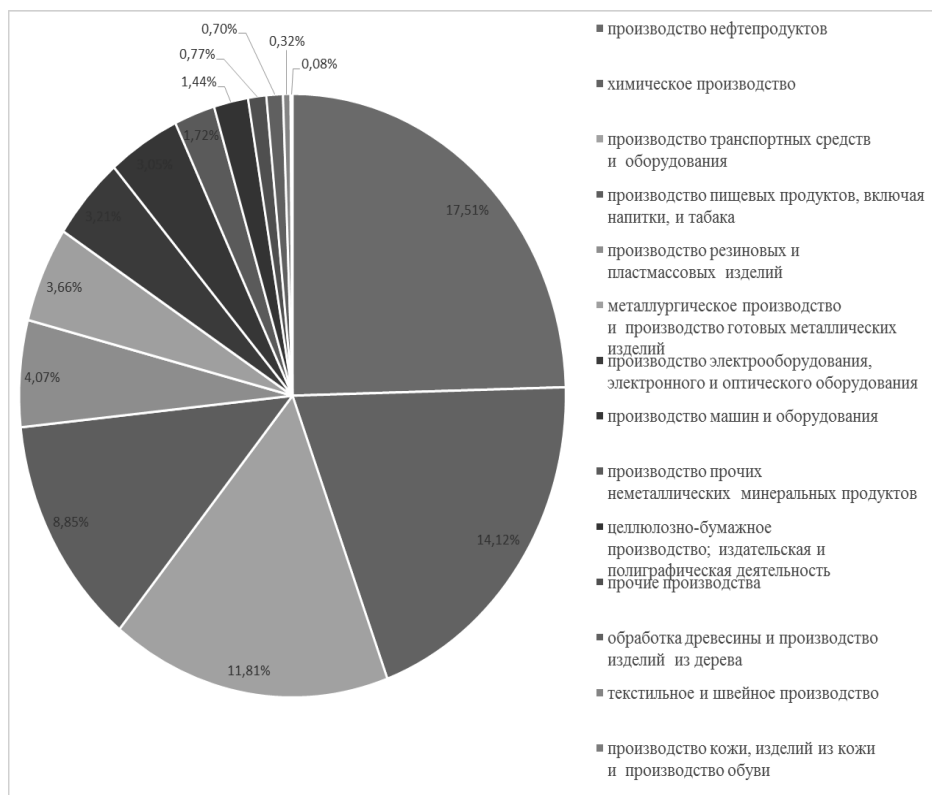


Рис. 1. Структура обрабатывающего сектора промышленного профиля Республики Татарстан по ООП на начало 2017 года.

На начало 2017 года наибольшие доли в структуре объема отгруженной продукции занимали виды деятельности «производство нефтепродуктов» и «химическое производство» - 17,51% и 14,12% от общего объема оборота организаций, соответственно.

Также заметную долю (более 5%) показали производство транспортных средств (11,81%), производство пищевых продуктов (8,85%). Доля остальных рассматриваемых ВЭД составила менее 5% (производство резиновых и пластмассовых изделий – 4,07%; производство электрооборудования; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, производство машин и оборудования – порядка 3%).

Наименьшая доля соответствовала следующим ВЭД: обработка древесины и производство изделий из дерева; текстильное и швейное производство; производство кожи и производство обуви – менее 1%. По сравнению с 2015 и 2014 гг. ситуация существенно не изменилась. В структуре объема отгруженной продукции сохранили лидерские позиции производство нефтепродуктов (18,59% в 2015 г. и 18,95% в 2014 г.), химическое производство (13,84% в 2015 г. и 13,65% в 2014 г.), производство транспортных средств и оборудования (10,83% и 14,01%) и пищевое производство (8,27% и 7,37%).

Несмотря на то, что «производство нефтепродуктов» занимает первое место в структуре объема отгруженной продукции в секторе обрабатывающих производств, что свидетельствует на первый взгляд о привлекательности данного сектора для инвесторов, объем отгруженной продукции производства нефтепродуктов в 2016 году показал отрицательную динамику по отношению к 2015 году.

В обрабатывающих производствах в 2016 году позитивная динамика наблюдалась в химическом производстве (106%), производстве транспортных средств и оборудования (113%), производство пищевых продуктов (111%), металлургическое производство (114%).

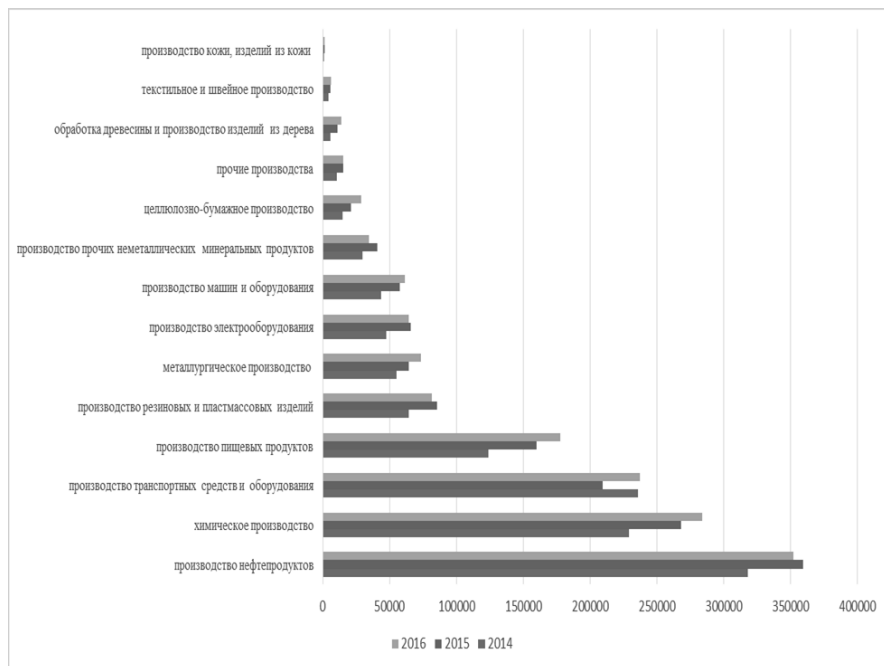


Рис. 2. Динамика изменений в структуре обрабатывающего сектора промышленного профиля Республики Татарстан по ООП за 2014-2016 гг.

В производстве электрооборудования, электронного оборудования и оптического, металлургическом производстве, в текстильном и швейном производстве, в целлюлозно-бумажном производстве, обработке древесины и производстве изделий из дерева за 2014-2016 года наблюдается устойчивая положительная динамика. Отрицательный рост, однако, наблюдался в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов (на 10% процентов).

Отдельно стоит отметить про обработку древесины и производство изделий из дерева, по этому ВЭД ООП ежегодно стремительно увеличивается. В 2015 году рост ООП по обработке древесины и производству изделий из дерева составил 50% по отношению к 2014 году. Однако в 2016 году рост по данному ВЭД замедлился и составил 25%.

Но несмотря на это, рост ООП обработки древесины и производства изделий из дерева за последние наибольший среди всех ВЭД.

Таким образом, как показал проведенный анализ структуры и динамики видов экономической деятельности по ООП промышленного профиля региона за рассматриваемый период изменилась незначительно. Наибольший удельный вес в структуре ООП обрабатывающих производств в РТ по-прежнему за производством нефтепродуктов и химическим производством. Однако стоит отметить, что ООП производств химического сектора, а именно в производстве нефтепродуктов и производстве резиновых и пластмассовых изделий снизился. Изменение динамики в сторону увеличения ООП показали такие ВЭД, как целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность и обработка древесины и производство изделий из дерева.

Подводя итоги отметим что, анализ ООП обрабатывающих ВЭД в РТ по структуре и динамики показал, что по объемам наращивания производства конкурентноспособными и привлекательными с точки зрения инвестирования являются такие ВЭД, как целлюлозно-бумажное производство, обработка древесины и производство изделий из дерева, металлургическое производство, производство транспортных средств и оборудования.

Список литературы:

1. Куницын О.Е. Подходы к оценке инвестиционной привлекательности региона // «НАУКОВЕДЕНИЕ» - 2017. - Том 9, №3, - с. 43-51.
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан <http://tatstat.gks.ru/>. Дата обращения 1.12.2017.

3. Сафиуллин М.Р., Сафиуллин А.Р., Мухаметова Г.З., Губайдуллина А.И. Инвестиционная привлекательность территорий по видам экономической деятельности Республики Татарстан. - Казань, Артефакт, 2017. - 123с.
4. Сафиуллин М.Р., Сафиуллин А.Р., Равзиева Д.И., Шугаева А.А. Идентификация стратегических приоритетов развития региона при формировании конкурентоспособного экспортного портфеля. - Казань: Изд-во «ЛМ-Групп», 2016
5. Сафиуллин А.Р. Инвестиционная привлекательность территории как фактор ее конкурентоспособности //Экономические стратегии - 2009. - № 8. - с.141-149

Галлямова Динара Хамитовна
доктор экономических наук, профессор
профессор Высшей школы бизнеса
Казанского (Приволжского) федерального университета
din77.77@mail.ru

Галимова Альбина Ремовна
аспирант Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
plipek@rambler.ru

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

METHODS OF ENERGY SECURITY LEVEL ASSESSMENT

Аннотация: в статье представлен обзор различных методик оценки энергетической безопасности, которые позволяют проводить межстрановые и межрегиональные сопоставления.

Ключевые слова: энергия, энергетическая безопасность, методы оценки, индекс.

Abstract: The article provides an overview of various energy security assessment methodologies that allow for intercountry and interregional comparisons.

Keywords: energy, energy security, methods of assessment, index.

Оценка уровня энергетической безопасности страны и региона является важным шагом на этапе ее обеспечения. Она позволяет выявить как основные угрозы, препятствующие ее достижению, так и определить факторы, позволяющие достичь необходимого уровня.

Международными организациями, занимающимися вопросами энергетики (например, Международное энергетическое агентство), не рассчитывается единый показатель по измерению уровня энергетической безопасности. Есть лишь статистические данные, которые дают общее представление об уровне безопасности отдельно взятой страны или региона в целом.

Мировым энергетическим советом (World Energy Council) в 2014 году была разработана концепция Энергетической трилеммы, в рамках которой рассчитывается Глобальный индекс энергетической трилеммы [4]. Это относительно новый метод расчета энергетической безопасности, указывающий, насколько сбалансированным является уровень энергетической безопасности страны или целого региона. В основе Энергетической трилеммы лежит сосредоточенность на трех основных векторах развития: энергетическая безопасность (energy safety), доступность энергии (energy equity), экологическая устойчивость (environmental sustainability). Для достижения высокого уровня энергетической безопасности важно соблюдение баланса между этими векторами. Каждая из трех составляющих оценивается в пределах от А до D (где А – самое высокое значение, D – самое низкое), что позволяет составить индекс – интегральный показатель трех субиндексов, представляющий собой набор из трех букв. В графическом виде Глобальный индекс энергетической трилеммы представляет собой трехмерный график (профиль), в котором вершины (соответствующие показатели по каждому из трех векторов) попарно соединяются между собой (рис.1).

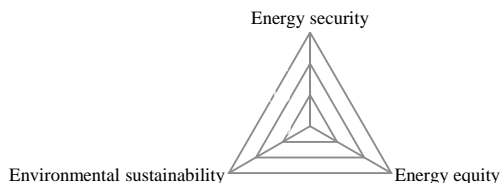


Рис.1. Энергетический профиль

Источник: составлено автором.

Местоположение вершин определяется значениями ключевых факторов, таких как:

- концентрация общих запасов первичной энергии;
- изменение потребления энергии по отношению к росту ВВП;
- зависимость от импорта;
- концентрация выработки электроэнергии;
- доступ населения к электроэнергии (%);
- промышленная цена на электроэнергию (центов США за кВт в час);
- интенсивность выбросов углекислого газа (кг CO_2 на 1 доллар США);
- выбросы парниковых газов (млн. т эквивалента CO_2) [4].

Однако данный метод оценки энергетической безопасности не лишен недостатков. Так, сравнительная новизна данного индекса не позволяет проводить расчеты ранее 2014 года, что затрудняет получение релевантных данных для выстраивания динамического ряда; кроме того, закрытая информация по методологии расчета и интерактивность показателей не дает получить точные данные.

Упрощенный метод оценки уровня энергетической безопасности страны предлагается сотрудниками Института энергетики и автоматизации Академии наук Республики Узбекистан Васиковым А.Р., Салиховым Т.П., Гараевым З.Н. Для расчета индекса энергетической безопасности за основу берутся следующие показатели: обеспеченность собственными источниками энергии; возможность обеспечить внутреннее потребление энергии за счет внешних поставок; способность внутренних кадров эксплуатировать сложную технику; эффективное функционирование национальной системы энергоснабжения [1]. Эти показатели отражаются через индекс человеческого развития (ИРЧП, I_{hdi}) – способность экономически развитой страны обеспечивать внутреннее потребление энергии путем импорта; индекс обеспеченности (I_{si}) – отношение количества потребляемой энергии к количеству произведенной; индекс эффективности (I_{eei}) – показатель

эффективности использования первичной энергии при существующем уровне технологий.

Индекс энергетической безопасности (I_{bi}) рассчитывается по формуле (1):

$$I_{bi} = \frac{I_{hdi} + I_{si}}{2} \times I_{eei}, \quad (1)$$

где I_{hdi} – индекс человеческого развития;

I_{si} – индекс обеспеченности;

I_{eei} – индекс эффективности.

Безусловным преимуществом данного индекса является общедоступность данных для расчета, и простота самой формулы. Однако вторичность данных и присутствие в них нерелевантных показателей, делает этот индекс несколько искаженным.

Интегральный индекс оценки энергетической безопасности был предложен в 2009 году К.В. Карапетяном [2]. В его модели объединяются группы параметров, используемых Всемирным банком и Европейским банком реконструкции и развития:

1. характеризующие производство и потребление энергии;
2. характеризующие источники получения энергии;
3. характеризующие эффективность.

Всего используется 14 параметров. Для каждого параметра методом наименьших квадратов рассчитывается регрессионная модель. Далее на их базе высчитываются расчетные и фактические значения. Сравнивая эти два значения, исходные параметры получают весовой коэффициент 1 или 0. Рассчитанные весовые коэффициенты позволяют определить уровень энергетической безопасности по следующей формуле (2):

$$\text{УЭБ} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}, \quad (2)$$

где, K_i – весовой коэффициент для каждого параметра;

n – число параметров.

Интегральный индекс К.В. Карапетяна обладает недостатками: все параметры так или иначе связаны только с экономической составляющей энергетической безопасности и не учитывают социальных и экологических факторов. Кроме того, как отмечает сам автор, индекс не включает такой параметр как диверсифицированность источников импорта энергоносителей [2], в силу отсутствия таких показателей в открытом доступе, что позволило бы сделать существенную поправку при расчете уровня энергетической безопасности.

Таким образом, в экономической науке на сегодняшний день не существует такого метода оценки энергетической безопасности страны или региона, которая бы в полной мере удовлетворяла необходимости точного количественного измерения данного показателя.

Список литературы

1. Васиков А.Р., Салихов Т.П., Гараев З.Н. Упрощенная оценка уровня энергетической безопасности на базе широкодоступной информации // Энергетические связи между Россией и Восточной Азией: стратегии развития в XXI веке: объедин. симп. (30 авг. – 2 сент. 2010 г., Иркутск, Россия). – Режим доступа: <http://www.sei.irk.ru/symp2010/papers/RUS/S6-12r.pdf>
2. Карапетян К.В. Интегральный показатель оценки уровня энергетической безопасности и его прогнозирование // «21-й век». – № 4 (12). – 2009.
3. Энергетическая трилемма – обеспечение баланса через интеграцию энергетических систем // Информационное агентство ТАСС. – Режим доступа: <https://tass.ru/pmef-2017/articles/4285453>
4. Energy Index. – URL: <https://trilemma.worldenergy.org/>

Даутов Рустем Максудович

Аспирант Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан,

Заместитель директора

Государственного бюджетного учреждения

«Центр экономических и социальных исследований

Республики Татарстан

при Кабинете Министров Республики Татарстан»

Rustem.dautov@tatar.ru

**МУНИЦИПАЛЬНАЯ КООПЕРАЦИЯ: ЦЕЛИ, СТИМУЛИРОВАНИЕ,
РЕЗУЛЬТАТЫ, ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОЕКТОВ**

**MUNICIPAL COOPERATION: GOALS, STIMULATION, RESULTS,
DIFFERENTIATION OF PROJECTS**

Аннотация. В статье отражается актуальность темы исследования, определены институциональные факторы развития межмуниципальной кооперации, изучена существующая регуляторная система в России. Исследованы и описаны проблемы, препятствующие эффективному использованию межмуниципальной кооперации в Российской Федерации. Даны предложения по подходам к стимулированию кооперации, ее задачам и определению типов кооперационных проектов.

Ключевые слова: муниципальные образования; межмуниципальная кооперация; агломерация; местное самоуправление.

Abstract. The article reflects the relevance of the research topic, identifies institutional factors for the development of inter-municipal cooperation, and

studies the existing regulatory system in Russia. The problems that prevent the effective use of inter-municipal cooperation in the Russian Federation are investigated and described. Suggestions are given on approaches to stimulate cooperation, its objectives and the definition of types of cooperation projects.

Keywords: municipalities; intermunicipal cooperation; agglomeration; local government.

Интеграционные и кооперационные процессы в российском межмуниципальном пространстве идут достаточно медленно и не эффективно, причем одним из существенных факторов торможения выступает здесь недостаточная степень научно-методического обеспечения решения проблем межмуниципального взаимодействия [1].

В ранее опубликованных статьях автором не раз отмечалось, что формирование и развитие промышленных агломераций в условиях современного развития отечественной экономики, мировых трендов, социально-экономических вызовов и кризисов, является наиболее эффективным инструментом устойчивого развития. Под формированием промышленных агломераций автором подразумевается итерационный процесс, имеющий свою хронологию построения. Безусловно на первом этапе необходимо определение используемой методики выделения агломераций, содержащую в себе систему параметров, на основе которых выделяется агломерация. На следующем этапе необходимо создать институциональную среду, развитие которой непосредственно коррелирует с эффективностью функционирования таких квазирегионов как агломерации. В рамках применения такого инструмента как агломерации под созданием институциональной среды, во-первых, необходимо понимать совершенствование законодательства, к сожалению, в нашей стране, и в частности в Республике Татарстан, до сих пор не принят нормативный правовой акт, напрямую регулирующий вопросы формирования и развития

агломераций и четко устанавливающий понятийный аппарат. В России правовая база для межмуниципальной экономической кооперации практически отсутствует. Содержания основных положений Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 07.06.2017) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (далее – Закон 131-ФЗ) недостаточно для полноценного регулирования вопросов межмуниципальной кооперации. Отсутствует правовой институт в виде комплекса нормативных правовых актов, регулирующих основы муниципальной кооперации с уровня управления до уровня оценки результатов. При реализации соответствующих норм Закона 131-ФЗ возникают процедурные сложности, например, отсутствует однозначная норма об участниках межмуниципальных хозяйственных обществ, могут ли входить в состав участников физические и юридические лица? Имеется также ряд вопросов о порядке формирования уставного капитала, передачи имущества. С передачей имущества, например, автономным некоммерческим организациям, муниципальное образование теряет право собственности на него [2].

Во-вторых, институциональная среда предполагает под собой создание соответствующей инфраструктуры, и вопросы создания систем управления и финансовых институтов развития агломераций являются одними из ключевых.

Безусловно, агломерация не может быть сформирована и не будет иметь возможностей для своего развития без базиса для устойчивого развития, этим самым базисом на наш взгляд является межмуниципальное взаимодействие. При этом основой для выстраивания кооперационных связей между муниципальными образованиями как в агломерации, так и вне ее, является готовность муниципальных образований к реализации совместных межмуниципальных проектов. Можно ли без готовности ключевых стейкхолдеров агломерации к реализации межмуниципальных кооперационных проектов говорить о возможностях формирования

агломерации? Ответ однозначно да. Можно ли развивать агломерацию, а не просто иметь на карте очерченные границы квазирегiona, без этой готовности? Конечно же нет.

Вопросам формирования агломераций в науке уделено большое внимание. Наиболее изученной областью сегодня является промышленная, отраслевая кооперация, основополагающие теоретико-методологические основы которой были заложены в трудах Р. Оуэна, У. Кинга, Ф. Буше, Ш. Фурье, Ф. Райффайзена, Г. Беккера, Р. Ричардсона, Б. Свенсона, М. Шлетера. Отдельные аспекты проблем межмуниципального взаимодействия рассмотрены в работах Гринчеля Б.М., Знаменской К.Н., Костылевой Н.Е., Литовки О.П., Межевича Н.М., Павлова К.В., Рохчина В.Е. и др. Этот вопрос достаточно изучен и в современных диссертационных работах. Например, Уляева А.Г. в своей работе затрагивает актуальные вопросы регулирования агломерационных процессов, осложняющихся проблемами идентификации межмуниципальных агломераций как объектов управления, отсутствием единых методических рекомендаций по их пространственной локализации и делимитации, позволяющих встраивать агломерации в иерархию территориальных социально-экономических систем в рамках, существующих административно-территориального и муниципального деления территории [3].

Однако недостаточно внимания уделяется исследованиям факторов, побуждающих к межмуниципальному взаимодействию, а также оценке степени этого взаимодействия в рамках, сформированных на сегодняшний день в Российской Федерации, агломераций.

Проблемы становления системы межрегиональной кооперации в постсоциалистический период 1990-х – 2000-х гг. рассматриваются в трудах А.Г. Гранберга, А.И. Татаркина, В.В. Котилко, В.И. Лексина, А.Н. Швецова, Т.Г. Морозовой, А.С. Новоселова, В.И. Сулова, Р.А. Латыпова, и многих других. Ими определены факторы и условия формирования системы межрегиональных экономических связей, исследованы межрегиональные рынки.

По мнению автора, ключевым вопросом обеспечения реализации кооперационных проектов, усиления межмуниципального взаимодействия в обеспечении устойчивого каркаса агломерации, является экономический стимул. Для решения данного вопроса необходимо определить факторы, формирующие экономический стимул для формирования кооперационных связей на основе реализации совместных проектов и на этой базе построить основную архитектуру методологии оценки экономической кооперации муниципальных образований.

По результатам проведенного автором анализа возможных инструментов экономического стимулирования муниципальных образований к взаимодействию были сформулированы следующие предложения:

- включение в методику формирования рейтинга муниципальных образований Республики Татарстан показателя по количеству реализованных кооперационных проектов;

- включение в методику формирования рейтинга муниципальных образований Республики Татарстан показателя по количеству заключенных договоров о поставке товаров и услуг между предприятиями агломерации;

- не уменьшать объемы дотаций муниципальным образованиям, эффективно реализующим кооперационные проекты, на объемы полученных собственных доходов (в дальнейшем на объем полученных за счет реализации кооперационных проектов доходов), на двух-трехлетний период. С учетом необходимости мониторинга экономической эффективности кооперационных проектов;

- в соответствии с Указом Президента Российской Федерации «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» выйти с инициативой на федеральный уровень о предоставлении грантов из федерального и регионального бюджетов соответственно субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям, достигающим наиболее высоких темпов наращивания собственного экономического потенциала и снижения уровня

дотационности территорий, с учетом эффективности реализации кооперационных проектов.

В Республике Татарстан в рамках работы по корректировке Стратегии 2030 были проведены исследование межмуниципального взаимодействия в Республике Татарстан с привлечением автора в качестве эксперта.

К числу главных задач развития межмуниципальных экономических взаимодействий в республике по итогам исследования следует отнести:

- создание условий и мотивационных механизмов для разработки и реализации межмуниципальных проектов;
- реализация кооперационных проектов, ориентированных на развитие агропромышленного комплекса;
- встраивание системы межмуниципальных связей в стадии производственных циклов крупных предприятий отраслей специализации экономики с целью уменьшения себестоимости конечного продукта.

Межмуниципальные экономические связи являются одним из главных системообразующих факторов региональной и, в определенной мере, национальной экономики. Они формируют системы стабильно экономически взаимодействующих муниципальных образований, межмуниципальные и региональные рынки. Ослабление или распад системы межмуниципальных связей создает угрозу экономической безопасности региона. С другой стороны, агломерационные процессы усиливают диспропорции социально-экономического развития территорий региона, что определяет необходимость нивелирования отрицательных эффектов от локальной концентрации ресурсов [4].

В современной мировой экономической системе уровни кооперационных связей имеют разделение на три вида:

- макрокооперация (международная кооперация);
- мезокооперация (межрегиональная кооперация);
- микрокооперация (внутрирегиональная кооперация).

При этом микрокооперация характеризуется взаимодействием хозяйствующих субъектов, находящихся на территориях различных регионов, что в понимании автора не в полной мере отражает возможности кооперационного взаимодействия, так как не учитывает институциональные инструменты взаимодействия самих органов власти региона и создание межмуниципальных организаций.

Межмуниципальные связи играют большую роль в функционировании всех субъектов региональной экономики, оказывая прямое регулирующее воздействие на его микроэкономическую систему. Они во многом определяют перспективы устойчивости развития предприятий муниципальных районов, потенциальные возможности установления экономических связей с партнерами в других регионах страны.

Формирование межмуниципальных экономических связей осуществляется на основе действия закономерностей территориального разделения труда, среди которых особую роль играет закономерность рационализации экономических отношений между субъектами хозяйствования муниципальных образований, включая обмен товарами, услугами, энергией, а также информационными и трудовыми ресурсами.

Потребность в межмуниципальном экономическом сотрудничестве возникает, прежде всего, в связи:

- с целесообразностью объединения финансовых ресурсов муниципальных образований (в первую очередь - поселений) вследствие недостаточности собственных финансовых средств отдельных муниципальных образований;
- с необходимостью повышения эффективности деятельности предприятий при исчерпании внутренних ресурсов такого повышения;
- с необходимостью повышения качества и расширением видов, предоставляемых населению органами муниципальной власти публичных услуг;

- с необходимостью использования "эффекта масштаба" (в отдельных случаях незначительное количество товара или услуги, числа их потребителей приводит к отказу в их предоставлении, так как делает их оказание экономически необоснованным и невыгодным);
- со сложной кадровой ситуацией в муниципальных образованиях.
- с нарастающей важностью вопросов экологической и экономической безопасности.

Перспективная система межмуниципального сотрудничества Республики Татарстан должна развиваться в рамках реализации разрабатываемых стратегий развития промышленных агломераций, что обуславливает необходимость внесения ряда предложений по корректировке и дополнению основных стратегических приоритетов Стратегии 2030 РТ.

Увязка расширения межмуниципального экономического сотрудничества со стратегированием социально-экономического развития промышленных агломераций Республики Татарстан позволит усилить действие агломерационного эффекта на экономический рост региона на основе:

- сокращения транспортных затрат;
- рационального использования местных ресурсов и возможностей маневрирования ими;
- комбинирования и кооперирования производственных связей;
- использования общей инфраструктуры.

Однако, не имея методологии оценки эффективности экономической кооперации в купе с неустановленными стимулами для ее развития невозможно говорить об усилении агломерационного эффекта.

Рассматривая в рамках исследования индикаторы оценки эффективности экономической кооперации необходимо определить какие проекты можно отнести к межмуниципальным? В ходе проведенного среди экспертов опроса автором было выявлено две позиции относительно вышеуказанного вопроса. Мнения экспертов разделились, примерно 60

процентов высказалась за принятие в качестве кооперационных проектов такие инфраструктурные проекты как индустриальные парки, особые экономические зоны, территории опережающего социально-экономического развития и др., то есть проекты, которые были инициированы органами местного самоуправления одного отдельно взятого муниципального образования при поддержке исполнительных органов государственной власти. Остальная же часть считает, что кооперационными проектами можно считать те проекты, которые инициируются и реализуются несколькими муниципальными образованиями на основании статьи 8 Закона 131-ФЗ в целях совместного решения актуальных проблем, препятствующих устойчивому развитию территорий.

Отнесение проектов к кооперационным, межмуниципальным должно, по мнению автора, основываться на источнике инициации. Возможность реализации межмуниципального взаимодействия это один из инструментов, использование которого должно обеспечивать конкурентные преимущества в социально-экономическом развитии муниципальных образований. Поэтому именно те проекты, которые инициируются несколькими муниципалитетами в интересах и с использованием ресурсов не отдельно взятого муниципального образования, предполагающие под собой совместную работу, могут иметь статус межмуниципальных. С этим учетом автор в целях своего исследования определяет межмуниципальные кооперационные проекты как проекты, инициированные органами местного самоуправления двух и более муниципальных образований на основании заключенного межмуниципального соглашения, имеющие социально-экономическую значимость и реализуемых в целях объединения финансовых средств, материальных и иных ресурсов для повышения эффективности функционирования системы местного самоуправления, удовлетворения потребностей населения муниципальных образований в качественных услугах и товарах. Исходя из этого определения и статьи 68 Закона 131-ФЗ автором определяется, что для реализации кооперационных проектов,

имеющих инвестиционную отдачу, с учетом необходимости помещения их, в рамках сотрудничества муниципальных образований, в правовое поле и регулирования их реализации в рамках Гражданского кодекса Российской Федерации, необходимо для их реализации создавать межмуниципальные организации в статусе межмуниципальных хозяйственных обществ в форме непубличных акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. Данные организационно-правовые формы хозяйствования уже имеют устоявшиеся показатели оценки их финансово-экономической деятельности, такие как коэффициенты финансовой устойчивости, маневренность капитала, ликвидность оборотных активов и другие. Такой анализ микроэкономических показателей позволяет сделать вывод об эффективности функционирования хозяйствующего субъекта, однако, задача в рамках оценки эффективности экономической кооперации муниципальных образований состоит в оценке влияния деятельности межмуниципальной организации, реализующей кооперационный проект, на социально-экономическое положение муниципальных районов, представительные органы власти которых являются ее учредителями. В этом случае необходимо провести факторный анализ, с определением линейной и нелинейной корреляции, факторных признаков и зависимостей. Результаты анализа позволят построить прогнозную модель изменения макроэкономических показателей под влиянием микроэкономических показателей кооперационного проекта.

Список литературы

1. Шураев В.В., диссертационная работа «Стратегическое управление межмуниципальным взаимодействием в условиях современной России тема диссертации по экономике», 2005 г., С. 57
2. Тимченко В.С., Бабичев И.В., Панасюк А.М., печатное издание Государственной думы «Вопросы развития межмуниципального хозяйственного сотрудничества» Комитета Государственной Думы по

федеративному устройству и вопросам местного самоуправления, 2010 г., С. 9-10

3. Уляева А.Г., диссертационная работа «Организационный механизм управления развитием межмуниципальных агломераций на основе субрегионального подхода», Институт социально-экономических исследований уфимского научного центра Российской Академии наук, г.Уфа, С. 4, 2018 г.
4. Уляева А.Г., диссертационная работа «Организационный механизм управления развитием межмуниципальных агломераций на основе субрегионального подхода», Институт социально-экономических исследований уфимского научного центра Российской Академии наук, г.Уфа, С. 17, 2018 г.

Нуреева Регина Рашитовна

Аспирантка Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
regisha.08@mail.ru

Сафиуллин Ленар Наилевич

Доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической методологии и истории
Казанского (Приволжского) федерального университета
lenar_s@mail.ru

СТАНОВЛЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

THE DIGITAL ECONOMY AND ITS ROLE IN THE MODERN HISTORY OF RUSSIA

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам цифровой экономики. Рассматривается суть и значение цифровой экономики в современном мире. Эволюция научной мысли о цифровой экономике и представлены основные положения цифровой экономики в Российской Федерации, а также её вклад в повышение благосостояния страны.

Ключевые слова: цифровая экономика; цифровизация; информационные технологии; цифровая экономика Российской Федерации;

Abstract. This article is devoted to the digital economy. The essence and importance of the digital economy in the modern world is considered. The evolution of scientific thought about the digital economy and presents the main

provisions of the digital economy in the Russian Federation, as well as its contribution to the welfare of the country.

Keywords: digital economy; digitalization; information technologies; digital economy of the Russian Federation;

Мир, каким мы его знаем, постоянно меняется, и одним из основополагающих факторов является цифровая трансформация. По своей сути, цифровая трансформация основывается на применении новейших технологий, направленные на улучшение всех аспектов, в том числе и в экономике. Мировая экономика также переживает цифровую трансформацию, и это происходит с бешеной скоростью. Все эти преобразования говорят о появлении такого феномена, как – цифровая экономика [4, с.19].

Цифровая экономика стремительно захватывает весь мир и считается одним из важнейших факторов инновационного развития и экономического роста национальных и обладает огромным потенциалом для предпринимателей и малых и средних предприятий (МСП). К сожалению, весьма малое количество компаний в настоящее время в полной мере используют новые цифровые возможности. Новые цифровые тенденции, такие как облачные вычисления, мобильные веб-сервисы, интеллектуальные сети и социальные сети, коренным образом меняют бизнес-ландшафт, меняя Характер работы, границы предприятий и обязанности лидеров бизнеса. Эти тенденции позволяют не только внедрять технологические инновации. Они стимулируют инновации в бизнес-модели, бизнес-сеть и передачу знаний, и доступ к международным рынкам. Два миллиарда человек в настоящее время подключены к Интернету, и к 2019 году эта цифра превысит 3 миллиарда – почти половину населения мира. Компании, которые не смогут получить цифровую связь, будут исключены из глобального рынка. Цифровая экономика имеет немалое значение и для Российской Федерации и ее компаний [2].

В рамках цифровой экономики, деятельность организаций в основном заключается в производстве и использовании информационных технологий и накопленной информации, направленные на повышение эффективности производства, способствующему более быстрому экономическому росту, а также создания информационных ресурсов (информационные продукты и услуги). Все эти преобразования называются цифровой экономикой [5, с.262]. Цифровая экономика есть переход от третьей к четвертой промышленной революции. Третья промышленная революция, иногда называемая цифровой революцией, относится к изменениям, произошедшим в конце XX века, связанная с уходом от механистически-электронного мира к цифровому. Четвертая же революция, располагается на цифровых преобразованиях.

Итак, что такое цифровая экономика? По мнению экспертов в данной области Rumana Bukht & Richard Heeks цифровая экономика это - часть экономической продукции, получаемой исключительно или главным образом за счет цифровых технологий с бизнес – моделью, основанной на цифровых товарах или услугах", состоящей из цифрового сектора плюс формирующиеся цифровыми и платформенными услугами [1, с. 24]

Дон Тапскотт впервые ввел термин "цифровая экономика" в своей книге 1995 года "Цифровая Экономика: обещание и опасность в эпоху сетевого интеллекта". Николас Негропonte, основатель Медиа-лаборатории Массачусетского технологического института, и автор книги 1995 года Being Digital, описал цифровую экономику как использование " битов вместо атомов."

С другой стороны, цифровая экономика — это экономическая деятельность, которая является результатом миллиардов повседневных онлайн-связей между всеми участниками мирового сообщества [2, с.741]. Фундаментальной основой цифровой экономки является гиперсвязанность, которая означает растущую взаимосвязанность людей, организаций и

машин, которая является результатом Интернета, мобильных технологий и интернета вещей.

Рассмотрим более подробно описание подходов к концепции цифровой экономики (таблица 1.)

Таблица 1: Эволюция определений и концепций цифровой экономики

Автор	Определение	Суть
ОЕСD Цифровая экономика	«Цифровая экономика позволяет и осуществляет торговлю товарами и услугами через электронную торговлю в Интернете».	Основное содержание касается конкуренции и регулирования на цифровых рынках, с дополнительным обсуждением сетевых эффектов, открытость и закрытость платформ.
Британское компьютерное общество. Цифровая экономика	«Цифровая экономика относится к экономике на основе цифровых технологий, хотя мы все чаще воспринимаем ее как ведение бизнеса через рынки на основе интернета»	Ключевые проблемы цифровой экономики, рассматриваемые как инновация, кибербезопасность и цифровая грамотность.
G20 DETF : Цифровая экономика. Разработка и Инициатива сотрудничества	«... широкий спектр экономических мероприятий, которые включают использование оцифрованной информации и знаний в качестве ключевого фактора производства, современных информационных сетей как важном пространстве	В основе информационные технологии, способствующие экономическому обогащению. Сосредоточенность на политике, включая межнациональную

	<p>деятельности и эффективного использования информации и коммуникационных технологий (ИКТ) в качестве важного фактора производительности и экономической структуры оптимизации»</p>	<p>политику, приоритетов для цифровой экономики.</p>
<p>Knickrehm Цифровое нарушение (Accenture)</p>	<p>«Цифровая экономика - это доля общего экономического результата, полученное число широких «цифровых» данных. Эти цифровые данные включают цифровые навыки, цифровое оборудование (аппаратное обеспечение, программное обеспечение, связь, оборудование) и промежуточные цифровые товары и услуги, используемые в производстве. Такие параметры отражают основы цифровой экономики».</p>	<p>Охватывает способы улучшения микро- и макроэкономического роста за счет улучшения использования цифровых фондов экономики.</p>

В основе цифровой экономики лежат социальные, экономические и политические факторы, но наибольшее значение имеют технологические инновации, с чем и связывают появление первых предпосылок цифровой экономики. Так, в 1990-е годы экономические изменения были связаны в основном с появлением Интернета, и это остается основой для роста

цифровой экономики. Продолжался этот рост в 2000-х и 2010-х годах за счет развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), к которым можно отнести появление и развитие мобильных телефонов, смартфонов, планшеты, новых цифровых технологий, а также повышение интенсивности использования данных путем распространения больших массивов данных, аналитики данных и алгоритмизации процесса принятия решений [6, с. 52].

На сегодняшний день цифровая экономика начала приобретать определенную ценность за счет информации, которая стала иметь определенную экономическую стоимость, а также ряд других отличительных черт характерных капиталу [3, с. 232].

Как же состоят дела с цифровой экономикой в Российской Федерации? Для начала стоит отметить, что цифровая экономика в России – это та часть рынка страны, в которой добавочная стоимость товара или услуги формируется за счет применения IT технологий [9, с.46] Отдельно стоит отметить нормативные документы о регулировании цифровой экономики в Российской Федерации. Одна из них - программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Данная программа разработана согласно поручению президента, правительством совместно с администрацией президента в 2017 года [10, с. 29]. Данная программа направлена на формирование мер по созданию правовых, технических, организационных и финансовых условий для развития цифровой экономики в Российской Федерации и создания единой информационной сети со странами ЕВРАЗЭС. В ней определены цели и задачи развития цифровой экономики, как экономического уклада, основанного на применении информационных технологий во всех сферах жизнедеятельности общества и страны [8, с. 42].

Так же стоит рассказать о влиянии цифрового сектора экономики на рост валового внутреннего продукта. Так, объем экономики российского сегмента информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» по итогам 2016 года превысил 1,5 трлн рублей (3% ВВП), доля интернет-зависимых секторов экономики превысила 19%. Ожидается, что к 2020 г.

количество создаваемых во всем мире данных составит 44 зетабайта (для сравнения: в 2013 году общий объем данных составил 4,4 зетабайта), что приведет к появлению новых технологий их передачи, хранения и обработки [10, с.43]. В подобных условиях развитие всех сфер социально-экономической деятельности должно осуществляться с применением информационно-телекоммуникационных технологий, в том числе в целях получения, хранения и обработки данных, на качественно новом уровне, а ИТ отрасль должна создавать для этого необходимые институциональные основы развития [7, с.5]. Отдельно стоит отметить кадровый персонал российского интернета, где задействовано более 2 миллионов сотрудников, а совокупная стоимость всей инфраструктуры, оценивается в два триллиона рублей. Все это говорит о важности становления цифровой экономики в современной экономической истории России. Так как чтобы конкурировать в ближайшие годы, организациям и стране, в целом нужно будет использовать современные новые технологии, чтобы быть более эффективными и действенными.

Список литературы

1. Bukht R, Heeks R. Defining/ Conceptualising and Measuring the Digital Economy Paper // Centre for Development Informatics, № 68, 2017. pp. 24. ISBN: 978-1-905469-62-8.
2. L.F. Garifova. Infonomics and the Value of Information in the Digital Economy // Procedia Economics and Finance Volume 23. 2015. pp. 738-743 [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00423-2](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00423-2)
3. Бурганова Т.Н. Компетентностный подход и современные информационные технологии в реализации компетентностного подхода при подготовке документоведов // Всероссийский научно-исследовательский институт документоведения и архивного дела. 2015. С. 231-239.
4. Дашенко Ю.Ю. Цифровая экономика как экономика будущего // Тенденции развития науки и образования. 2018. № 35-1. С. 18-19.

5. Карасик Е.А., Шарафутдинов Р.И., Герасимов В.О. Инклюзивный рост на современном этапе развития российской федерации: методология, анализ и результаты // Экономика и менеджмент систем управления. 2017. Т. 26. № 4.2. С. 260-266.
6. Сафиуллина А.М. Конкурентоспособность отрасли информационных технологий Российской Федерации // Электронный экономический вестник №1 (январь-март 2015 года), с. 51- 57.
7. Сафиуллин Л.Н., Сафиуллин Н.З., Исмагилова Г.Н., Одинцова Ю.Л. Новые течения в теории общественного благосостояния // Казанский экономический вестник. 2017. № 4 (30). С. 5-9.
8. Тимофеев Р.А., Минибаева Д.Р., Ехлакова Е.А. Цифровая экономика как драйвер устойчивого роста отечественной экономики // Вестник экономики, права и социологии. 2018. № 1. С. 42-45.
9. Хайруллина Ю.Р, Жигитова Т.В. Внедрение электронных сервисов в системе пенсионного фонда – шаг вперед к повышению качества жизни населения // Электронный экономический вестник №2 (январь-июнь 2015 года), с. 44-50
10. Якутин Ю.В. Российская экономика: стратегия цифровой трансформации (к конструктивной критике правительственной программы "цифровая экономика российской федерации") // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2017. № 4. С. 27-52.

Киришин Игорь Александрович
Доктор экономических наук, профессор
Высшей школы бизнеса
Казанского (Приволжского) федерального университета
kia1125@mail.ru

Измайлов Азар Эльясович
аспирант Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
ai.@tocteam.ru

ИНДУСТРИЯ 4.0: СОЗДАНИЕ ЦИФРОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

INDUSTRY 4.0: CREATING THE DIGITAL ENTERPRISE AND TRANSFORMATION OF THE WORLD INDUSTRY

Аннотация. Сегодня, массовое внедрение цифровых технологий в производственные и организационные процессы, характеризуется наступлением нового этапа в развитии мировой промышленности, получившего название “Индустрия 4.0”. При этом, мы рассматриваем данное событие не столько революцией, сколько закономерным этапом развития, отражающего тенденции и события, накопленные за последние десятилетия. С концептуальной точки зрения, “Индустрию 4.0” можно рассматривать как совокупность цифровых инструментов и разработок, позволяющих в значительной степени повысить эффективность и производительность как в традиционных, так и в высокотехнологичных отраслях промышленного производства.

Ключевые слова: индустрия 4.0; преобразование цепочки создания ценности; разработка и реализация стратегии развития операционной системы предприятия; цифровое предприятие; industry 4.0; value chain transformation; digital enterprise.

Abstract. Today, the mass introduction of digital technologies in production and organizational processes, characterized by the advent of a new stage in the development of global industry called "industry 4.0". In this case, we consider this event is not so much a revolution how much natural stage of development, reflecting the trends and events that have accumulated over the past decade. From a conceptual point of view, "the industry 4.0" can be seen as a set of digital tools and development to greatly improve efficiency and productivity in both traditional and high-tech areas of industrial production.

Keywords: industry 4.0; the transformation of value chain; development and realization of strategy of development of enterprise operating system; Digital Enterprise; industry 4.0; value chain transformation; digital enterprise.

Концепция “Индустрия 4.0” и возможности роста С понятием “Индустрия 4.0” связаны и другие понятия, такие как “промышленный интернет вещей” и “цифровое предприятие”. Однако, их значение более узкое. Концепция “Индустрия 4.0”, включая в себя такие инновационные методы и инструменты как анализ больших массивов данных, машинное обучение, промышленный интернет вещей, виртуальная реальность, дополненная реальность, трехмерное моделирование, трехмерная печать, беспилотные летательные аппараты и робототехника, предполагает дальнейшее развитие операционных систем промышленных предприятий и открывает колоссальные возможности для повышения производительности и эффективности.

Основополагающий фактор, позволяющий охарактеризовать внедрение вышеизложенных инструментов как революционное событие в области управления деятельностью промышленных предприятий, состоит в массовом применении данных технологий во всех ключевых функциональных областях промышленного предприятия, что значительно повышают эффективность и производительность предприятий, трансформируя его операционную модель [6].

Кроме того, своевременное проведение цифровых преобразований в промышленности может позволить получить дополнительный эффект раннего старта, который позволит значительно повысить операционные показатели и задать платформу для формирования отраслевых и промышленных стандартов. Также, для отстающих предприятий в настоящий момент существует шанс сократить данное отставание.

В то же время, достижение устойчивых результатов от внедрения элементов данной концепции возможно только при наличии эффективной модели управления, которая определяет качество процессов и степень их интеграции и при наличии лояльности и заинтересованности руководства к цифровым преобразованиям[4].

Кроме того, особенно сегодня, в условиях усиливающейся конкуренции и повышенной неопределенности, руководителям предприятий важно действовать оперативно и скоординировано для возможности получения дополнительных преимуществ за счет эффекта раннего старта.

Для реализации этой уникальной возможности частному сектору главным образом необходимо сфокусироваться в трех ключевых направлениях:

- Разработка и реализация стратегии развития операционной системы предприятия, основанной на цифровых преобразованиях;
- Адаптация и совершенствование референтных моделей управления;
- Инициация процесса по формированию новой культуры.

Вышеуказанные направления на уровне отдельного предприятия трансформируются в стратегические цели, на основе которых формируются три соответствующих блока задач. При этом, становится очевидным, что решение данных задач требует последовательного и комплексного (системного) подхода.

В рамках решения первого блока задач, прежде всего, необходимо выявить ключевые рычаги создания стоимости, с помощью которых предприятие формирует конкурентное преимущество и реализует свою основную функцию. Мы выделяем 4 элемента операционной системы предприятия, которые следует проанализировать, прежде чем рассматривать вопрос о внедрении инструментов “Индустрии 4.0” для повышения эффективности деятельности:

- Персонал и состав навыков;
- Процессы;
- Организационная модель и системы управления;
- Технологии.

Данные элементы, в рамках нашего подхода, позволяют сформировать видение общей логики функционирования предприятия и выявить области, в которых возможно применение инструментов «Индустрии 4.0» и где возможно получить значительный эффект. Дополнительно только следует отметить, что под технологиями подразумевается технические возможности предприятия в области организации определенного процесса.

Получив информацию о текущих возможностях предприятия, возможно составление целевой операционной модели. Моделируются эффекты от совершенствования отдельно взятого элемента операционной системы предприятия [1]. Соответственно, вместе с этим, становится доступным обоснование вложения и расчет преимущества от данных инструментов. При этом, в случае отсутствия проработки данного этапа, возникает риск нерезультативного применения инструментов концепции

“Индустрии 4.0”, что в последующем приведет к разочарованию в применении цифровых инструментов.

В рамках второго блока задач – разработка и внедрение модели управления, направленной на поддержку новых процессов, в рамках новой модели деятельности.

Задачи третьего, завершающего блока, связаны с инициацией процесса по формированию новой культуры, которая будет способствовать развитию и получению новых навыков и компетенций, которые, в долгосрочной перспективе, позволят выявлять новые возможности роста.

Мы рассматриваем цепочку создания стоимости как последовательность создающих стоимость видов деятельности, начиная с источников сырья или поставщиков базовых компонентов и заканчивая конечным продуктом или услугой, предоставляемых потребителю. И сегодня, ориентация на конечного потребителя и повышение конкуренции, вынуждает предприятия пересматривать свои подходы к организации цепочки создания ценности. Принимая такой подход, можно отметить о значении каждого вида деятельности в создании конечного продукта.

В идеальных условиях, в мире «Индустрии 4.0», люди, машины и технологии объединены в единую, автоматизированную систему, позволяющая реализовать продукции наибольшей потребительской ценности. Решения «Индустрии 4.0» направлены на преобразование цепочки создания стоимости, позволяя повысить эффективность как отдельно взятых видов деятельности, так и в совокупности повысить эффективность деятельности предприятия.

Ранее, мы указали на значение действующей производственной и управленческой конфигурации при разработке стратегии развития операционной системы. И уже сегодня, с помощью цифровизации и внедрения соответствующих технологий наблюдается преобразование деятельности промышленных предприятий, что свидетельствует о

необходимости выявления основных рычагов с помощью которых можно сократить, отрыв от предприятий мирового класса. [3]

Мы выделяем 9 основных драйверов повышения эффективности и результативности деятельности промышленных предприятий

1. Повышение надежности производственных линий. Инструменты “Индустрии 4.0” позволяют предприятиям оптимизировать режимы работы оборудования и строить плано-предупредительный подход на основе получения необходимой информации с датчиков о состоянии производственного оборудования.

2. Создание интегрированных цифровых горизонтальных и вертикальных цепочек создания ценности. Построение единых информационных платформ позволяет эффективно организовать взаимодействие всех участников цепочки создания стоимости. При этом, основополагающим элементом таких информационных систем является их удобство использования и предоставление релевантной информации для принятия качественных решений.

3. Логистическая оптимизация. С помощью автоматизированных систем управления цепочками поставок достигается значительный эффект в области оптимизации запасов готовой продукции, сырья, запасных частей, деталей, хранящихся на складах предприятия. Вместе с этим, применение цифровых инструментов позволяет сократить логистические издержки, разрабатывать эффективные маршруты движения полуфабрикатов и готовой продукции, контролировать загрузку транспорта и точнее расставлять приоритеты логистических операций.

4. Повышение эффективности производственных процессов. Производство необходимой продукции, получение информации в реальном времени о состоянии производственного процесса и предоставление информации для принятия эффективных управленческих решений

5. Возможности в области работы с большими массивами данных. Повышение вычислительных возможностей программно-аппаратных комплексов позволяет производить расширенную аналитику, моделирование производственных процессов и продукции, а также разрабатывать результативные модели прогнозирования, связанные с анализом больших массивов данных.

6. Повышение качества продукции. Качество продукции, сегодня, является одной из основных составляющих успеха развития организации, что формирует потребности в эффективном управлении качеством продукции. Технологии «Индустрии 4.0» позволяют максимально эффективно организовать данный процесс, начиная от проектирования продукта и технологии его производства до сбора и анализа массивов информации для получения ценных сведений о качестве продукции.

7. Повышение технико-технологической конфигурации производственных систем. Технологии «Индустрии 4.0» включают в себя передовые разработки в области промышленного и вспомогательного оборудования, такого как: станки и агрегаты с ЧПУ, датчиками, аддитивные технологии и 3D печать, дроны, промышленные роботы и другие. Эти разработки не только способствуют повышению эффективности отдельно взятых рабочих участков и процессов, но и позволяют получить качественно другие, новые модели деятельности, направленные на создание продукта наивысшей потребительской ценности.

8. Повышение степени безопасности труда С помощью соответствующих технологий «Индустрии 4.0» становится возможным предотвращение потенциально опасных ситуаций на рабочих участках, а также моделирование наиболее безопасных сценариев перемещений сотрудников во время трудовой деятельности. Каждый из вышеперечисленных драйверов создает возможности для значительного повышения гибкости предприятия и повышает его способность к

реагированию на внешние факторы и позволяет оперативно корректировать стратегии для получения дополнительных экономических и конкурентных преимуществ.

Подводя итоги следует отметить, что, вышеперечисленные драйверы и решения Концепции «Индустрии 4.0», направленные на повышение адаптивности промышленных предприятий, фактически сфокусированы на трех ключевых областях: оборудование, ИТ-системы и бизнес-процессы. Это обуславливает потребность комплексного подхода в процесс цифровой трансформации промышленных предприятий для получения устойчивых конкурентных преимуществ и экономических эффектов. [8] Оказывая все большее влияние на функционирование самых разных отраслей, цифровая трансформация способствует многофакторному повышению производительности, повышению эффективности производственных и непроизводственных активов, развитию рынка труда.

В результате данных преобразований, предприятия не только повысят эффективность и результативность деятельности, но и получат стратегически значимую характеристику – гибкость, которая сегодня является одним ключевых конкурентных преимуществ.

Список литературы

16. C.K. Arnold, D., Voigt, K. I., How the industrial internet of things changes business models in different manufacturing industries. *International Journal of Innovation Management*. 20(8) (2016).

17. K.D.W. Thoben, S. A.;Wuest, T., “Industrie 4.0” and smart manufacturing-a review of research issues and application examples. *International Journal of Automation Technology*. 11(1) (2017) 4-16.

18. P.W. Kagermann, W.; Helbig, D., Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0, Acatech-National Academy of Science and Engineering: Frankfurt, 2013.

19. H. Kaggermann, Change Through Digitization-Value creation in the Age of the Industry 4.0. Management of Permanent Change, 2015, p. 23-45.
20. C. Arnold, D. Kiel, K.-I. Voigt, Innovative Business Models for the Industrial Internet of Things, BHM Berg- und Hüttenmännische Monatshefte, 169(9) (2017) 371-381.
21. W.H. Bauer, M.;Schlund, S.;Vocke, C., Transforming to a Hyper-connected Society and Economy – Towards an “Industry 4.0”. Procedia Manufacturing. 3 (2015) 417-424.
22. L. Gerlitz, Design Management as a Domain of Smart and Sustainable Enterprise: Business Modelling for Innovation And Smart Growth in Industry 4.0. Entrepreneurship and Sustainability Issues. 3(3) (2016) 244-268.
23. M.P. Hermann, T.; Otto, B. Design principles for industrie 4.0 scenarios. in Proceedings of the Annual Hawaii International Conference on System Sciences. 2016.
24. Гафуров, И. Р., Сафиуллин, М. Р., Ельшин, Л. А., Прыгунова, М. И., & Егоров, Д. О. (2015). Эффективность социально-экономического развития регионов Приволжского федерального округа: устойчивость и тенденции развития.
25. Kirshin I.A., Transformation of the resource scarcity principle in increasing return economics, World Applied Sciences Journal: Vol. 27-13, (2013) p. 125 – 129.

Гильмутдинов Ильфат Ильшатович

Аспирант Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан,

ilfaaat@mail.ru

**ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И СОЗДАНИЯ
ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР
ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

**FORMATION OF HUMAN CAPITAL AND CREATION OF DIGITAL
PLATFORMS AS A FACTOR OF DIGITAL TRANSFORMATION OF
THE REPUBLIC OF TATARSTAN**

Аннотация: В данной статье рассматривается Стратегия 2030 Республики Татарстан и ее соотношение с программой цифровая экономика. Определяется текущее положение молодежных объединений и образовательных организаций в новых условиях согласно обозначенным приоритетным целям в рамках федеральной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», изучены варианты обеспечения эффективности в производстве инноваций и поддержке формирования человеческого капитала.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые платформы, человеческий капитал, кадры и образование, инновация.

Abstract: This article discusses the strategy 2030 of the Republic of Tatarstan and its relationship with the digital economy program. The current position of youth associations and educational organizations in the new conditions in accordance with the designated priority goals in the framework of the Federal

program "Digital economy of the Russian Federation" is determined, options for ensuring efficiency in the production of innovations and, accordingly, support for the formation of human capital are studied.

Keywords: digital economy, digital platforms, human capital, human resources and education, innovation.

Республика Татарстан является регионом лидером среди 85 других регионов России. Инвесторы верят в высокий потенциал и дальнейший рост региона. Таким образом, согласно показателям, Татарстан с 2015 года уже несколько лет подряд занимает 1-е место в рейтинге регионов по показателям инвестиционной деятельности, формируемого Агентством стратегических инициатив [6]. Республика так же входит в число лидеров и в других рейтингах, что в целом нам говорит о том насколько благоприятные условия созданы в республике в целом.

Создание благоприятной экономической ситуации как в Республике Татарстан, так и во многих мировых, федеральных и региональных уровнях признается необходимым элементом для осуществления политики направленной на формирование человеческого капитала. Человеческий капитал — это совокупность знаний, умений, навыков отдельного взятого человека, которые устремлены на удовлетворение многообразных потребностей человека и общества в целом [1, с.45]. В этой связи в принятой 17 июня 2015 года Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан на период до 2030 года понимается, что человек - носитель талантов и важнейший акцент в инновационной, в инвестиционной и в кластерной политике и потому должны быть созданы благоприятные условия при которых он смог бы реализовать собственный потенциал[6], [8].

В последние годы было принято ряд важных документов официально переводящие существующую экономику на новый тип, и вместе с тем расширяющие представления об условиях, необходимых для развития

человеческого капитала. Так в целях обеспечения условий для формирования в Российской Федерации общества знаний и развитие человеческого потенциала был принят документ «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы». Следующим значимым документом было принятие 28 июля 2017 г. программы "Цифровая экономика Российской Федерации", в которой основная задача декларируется как создание экосистемы цифровой экономики России. Согласно программе, цифровые данные это один из важнейших факторов социально-экономического развития, а вопрос повышения благосостояния и качества жизни граждан видится в повышении доступности товаров и услуг созданных с применением высокотехнологичных технологий [5].

Указанные документы расширяют представления, закладываемые Стратегия 2030, и в стержень формирования человеческого капитала должны войти новые составляющие. Так согласно указанным документам признается, что на жизнь граждан и общества в целом значительным образом влияют:

- платформы и технология, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики (сфер деятельности);

- среда, которая создает условия для развития платформ и технологий и эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики [5].

Важной составляющей новой экономики является как сами платформы и технология, так и сообщества, которые создают платформы и технология.

Указанные тренды, были также озвучены Рустамом Миннихановым 21 сентября 2017 года в ежегодном послании Государственному Совету Республики Татарстан. В сравнении с предыдущими посланиями, особенно отличительным образом были выделены вопросы преобразования экономики, переделы рынка и трансформация общественного развития под влиянием технологий. Особым вниманием Президентом подчеркивались вопросы касающихся кадров, так как из-за новых технологий происходит исчезновений многих профессий [2].

«Образование, причина преобразований в мире и в центре любых изменений всегда находится человек,» — заявил Рустам Нургалиевич. В связи с этим на Министерство образования и науки Республики Татарстан возложена ответственность по ряду важных вопросов:

— создание модели привлечения молодежи в профессиональную деятельность;

— необходимость формирования среды (объединений) творческой молодежи, которая должна формировать ценностные ориентиры и возможности самореализации;

— формирование у школьников и молодежи ощущения заинтересованности республики в их развитии, в создании достойных условий для жизни и работы в будущем;

— выстраивания эффективной единой системы непрерывного образования, которая сегодня, — по заявлению Рустама Нургалиевича, — еще далека от совершенства;

— реализация формата университетов нового поколения, где молодежь способна быть новаторами в сфере проектирования. Формирование вузов, не только подготавливающих нужных специалистов, но и проводящих технологические прорывы.

Рассматривая текущее положение Республики Татарстан, согласно статистическим данным можно сказать, что в основу системы технического творчества детей составляют 9 профильных учреждений дополнительного образования детей (8725 чел.), 63 многопрофильных учреждениях дополнительного образования, в которых занимаются 18495 детей, АНО «Кванториум» (420 чел.), что составляет 13,9% (от всех детей, занятых в дополнительном образовании РТ). Также в Республике Татарстан функционирует 1581 школьных кружков, в которых занимаются 26 279 человек (7% от всех детей школьного возраста). Совокупный процент охвата школьников Республики Татарстан техническим творчеством (в

образовательных организациях общего и дополнительного образования) составляет 14,7% [3].

Если взять общую численность школьников и молодежи в республике можно получить целостную картину того, кто может в дальнейшем, как выразился Президент Татарстана, «стать активным участником изменений, действовать на опережение, использовать новые тренды в своей деятельности на благо республики и для повышения качества жизни других граждан». Таким образом в Республике Татарстан согласно данным на 2016/2017 учебном году функционирует: 1419 общеобразовательных организаций, в которых обучаются 388 921 человек; 96 профессиональных образовательных организаций, в которых обучается более 67 тыс. человек; 50 образовательных организаций высшего образования, в которых общее количество студентов в настоящее время составляет 152 416 человек [3].

Важным для реализации инновационной модели молодежной политики в Республике Татарстан, направленной на сохранение, формирование и накопление человеческого капитала молодого поколения может стать принятый 18 июля 2017 План мероприятий («дорожная карта») по развитию кружкового движения Национальной технологической инициативы (НТИ). «Кружок НТИ» это самоорганизация различных людей, объединенных исследованиями и реализующих проекты в интересах развития рынков (*«рынков будущего»: AutoNet, AeroNet, EnergyNet и другие*) и сквозных технологий НТИ [4]

Выделяемые Национальной Технологической Инициативой сквозные технологии, созвучны с перечисленными в Программе «Цифровая экономика РФ», где говорится о необходимости поддержки развития как уже существующих, так и создания факторов, способствующих появлению цифровых платформ и технологий.

Для координационной деятельности многочисленной молодежи и достижения их эффективного взаимодействия в целях обозначенных целей и

задач может стать создание специализированной цифровой платформы для Республики Татарстан. Цифровая платформа, действующая по принципу «единого окна», где школьники и студенты могут узнать сценарии/пути, по которым они могут самореализоваться в регионе в условиях цифровой экономики, получить информацию о существующих инфраструктуре, мерах поддержки, а также получить информацию о товарах и услугах, которые им могут быть необходимы для реализации различных технологических решений. Данная платформа могла бы так же стать инструментом, благодаря которому могли бы распространяться лучшие практики и учебные курсы лучших преподавателей Татарстана, чьи ученики являются победителями различных олимпиад, конкурсов и в целом показывают высокие результаты.

Такая целостная система управления и поддержки молодежи, начинающих предпринимателей, а также, возможно, субъектов малого и среднего предпринимательства может дать импульс в области разработки и внедрения цифровых технологий не только с помощью их информационной акселерации, но и так же инвестиционной акселерации [5]

В современных условиях в столь возрастающих темпах развития общества необходимы инновационные решения. Таким решением может стать реализация технологичной платформы, координирующей и управляющей ключевыми аспектами, обеспечивающими формирование человеческого капитала. Обозначенный централизованный подход может стать основой конкурентоспособности страны, повысить качество жизни граждан, обеспечить экономический рост и в совокупности укрепить национальный суверенитет как на федеральных, так и на региональных уровнях.

Список литературы

1. Dmitrieva I.S., Sharafutdinov R.I., Gerasimov V.O., Pavlov S.V., Akhmetshin E.M. Method evolution of the human capital with is innovation potential consideration and perspectives of regional development: The Example of the Republic of Tatarstan and Volga Federal District regions. *RevistaEspacios*.Vol.38 (40) 2017. p. 45
2. Ежегодное послание Президента Татарстана к Государственному Совету Республики 2017 URL: <https://www.sntat.ru/nasharespublika/rustam-minnikhanov-obratilsya-s-ezhegodnym-poslaniem-gosudarstvennomu-/>(дата обращения 19.06.2018)
3. Отчет о деятельности органов исполнительной власти Республики Татарстан за 2016 год. 2017 URL: http://prav.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_910260.pdf (дата обращения 23.06.2018)
4. Приложение к протоколу заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России от 18 июля 2017 г. № 3 // План мероприятий "Кружковое движение" Национальной технологической инициативы. URL: <http://static.government.ru/media/files/4UnfuTWKc5LejBS49BAmAoXRE6WJ6qNs.pdf> (дата обращения 21.06.2018)
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р "Цифровая экономика Российской Федерации". URL: <http://static.government.ru/media/files/9gfm4fhj4psb79i5v7ylvupgu4bvr7m0.pdf> (дата обращения 12.06.2018)
6. Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года. URL: http://mert.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_462142.pdf (дата обращения 21.06.2018)

7. Цифровые платформы. Подходы к определению и типизация. URL: http://files.data-economy.ru/digital_platforms.pdf (дата обращения 19.06.2018)
8. Ю.Г. Мингазова. Ключевые направления политики региона и муниципального образования в области накопления человеческого капитала. Электронный экономический вестник №3. 2017. С. 20-33

Иштиярова Лейсан Хабировна

Аспирант Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан

Leysan.Ishtiryakova@tatar.ru

Рахматуллаева Камилла Ахмедовна

Студентка Отделения менеджмента

Института управления экономики и финансов КФУ

УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ: КРАТКИЙ ОБЗОР

MANAGEMENT BY OBJECTIVES: A BRIEF OVERVIEW

Аннотация. В современных условиях стремительных технологических и социальных изменений руководителям необходимы эффективные методы планирования, организации, управления и контроля ресурсов, прежде всего человеческих. На сегодняшний день “Management by Objectives” является одним из наиболее часто используемых типов управления.

Ключевые слова: управление по целям, управление по задачам, KPI, концепции управления.

Abstract. In modern conditions of rapid technological and social changes, managers need effective methods of planning, organizing, managing and controlling resources, especially human resources. To date, "Management by Objectives" is one of the most commonly used types of management.

Keywords: management by objectives, KPI, concept of management, management approach.

В данной статье авторы рассмотрят современную концепцию управления КРІ целями – Management by Objectives. “Управление по целям (англ. Management by Objectives, МВО) - формирование иерархии (дерева) взаимосвязанных и взаимозависимых бизнес-целей организации, от верхнеуровневых стратегических до операционных тактических[1]”.

В качестве определения “Management by Objectives”, что на русский язык может быть переведено как «Управление по целям» или «Управление по Задачам», было предложено Питером Друкер в 1954 году в своей книге “The Practice of Management”. Впоследствии серьезный вклад в развитие данного подхода был внесен такими теоретиками как Дуглас Макгрегор, Джордж Одиорн и Джон Хамбл. Необходимо отметить, что сам Питер Друкер отметил опасность придания данному методу управления излишней значимости: «Это всего лишь еще один инструмент. Это не уникальное средство от неэффективности управления ... Управление целями работает, если вы знаете цели, в 90% случаев вы их не знаете[2]».

Система направлена на повышение эффективности деятельности путем согласования основных и подчиненных целей во всей организации и их достижения с учетом имеющихся ресурсов. По своей сути МВО можно определить как систему, при которой менеджер и его подчиненный совместно определяют конкретную цель, сроки ее достижения с возложением прямой ответственности на исполнителя. При этом МВО предполагает регулярный контроль и предоставление обратной связи в процессе достижения поставленной цели.

Выделяются следующие основные правила эффективного использования МВО:

1. Четкое определение цели как для организации в целом, так и для каждого сотрудника в отдельности. При этом цели на всех уровнях должны согласовываться между собой.

2. Для достижения согласованности целей между собой их разработка осуществляется по принципу как «сверху - вниз», так и для обеспечения вовлеченности сотрудника - «снизу-вверх».

3. Разработка целей и целевых показателей в формате диалога между работником и его непосредственным руководителем. Совместно они разрабатывают группу конкретных целей, определяют действия по их достижению и сроки, в течение которых подчиненный обязуется выполнить эти цели. Затем подчиненный несет ответственность за достижение целей.

4. Регулярный контроль проделанной работы и предоставление обратной связи.

5. Соответствие целей правилу SMART.

Specific - конкретность;

Measurable - измеримость;

Achievable - достижимость;

Realistic - релевантность;

Timed - определенность по времени.

Исходя из вышесказанного можно выделить следующие принципы системы:

1. Ориентированность на результат. Акцент на достигнутых результатах, а не на участии в процессе.

2. Непосредственная вовлеченность сотрудников на всех уровнях организации.

Таким образом, основной особенностью системы МВО является то, что каждый сотрудник организации четко понимает как общие, так и свои цели и задачи, а также осознает свои обязанности и ответственность в процессе реализации этих целей. Реализация целей и выполнение установленных действий автоматически ведут к достижению целей организации.

Для достижения данных принципов выделяются следующие этапы применения МВО:

1. Формирование реальных, конкретных целей.
2. Определение реалистичных действий по их достижению.
3. Регулярный контроль достижения намеченных показателей.
4. В случае необходимости принятие корректирующих мер для достижения намеченных результатов.

При этом цели должны быть:

1. Сфокусированы на результате, а не процессе.
2. Последовательны.
3. Измеримы.
4. Достижимы.
5. Конкретизированы.
6. С указанием сроков.

Для каждой поставленной цели должен быть определен ряд измеряемых показателей, отражающих уровень достижения цели, что помогает, с одной стороны оценивать уровень прогресса в реализации намеченных целей, а с другой, сохранить на них концентрацию в процессе работы.

Необходимо отметить, что все организации существуют с определенной целью. В большинстве случаев цели и задачи устанавливаются на уровне высшего руководства и доводятся по системе «сверху-вниз» с одного управленческого уровня на другой до конечного исполнителя, которому сообщается круг его обязанностей и ответственности. Система МВО внесла в данную систему элемент вовлеченности сотрудников всех уровней посредством диалога в процессе определения и передачи целей и задач. При помощи промежуточного контроля возможны корректировка установленных ранее действий, но по истечении установленного временного отрезка исполнитель оценивается по конкретным результатам в достижении целей и задач, в постановке и реализации которых сам же исполнитель играл определенную роль. Таким образом, данная система помогает с одной

стороны, всем сотрудникам взять на себя ответственность по конкретным результатам и достижениям, с другой стороны, руководителям четко отслеживать результаты и эффективность каждого сотрудника в отдельности, а также усилить контроль и координацию действий.

В заключение хотелось бы привести основные преимущества и недостатки системы, отмеченные в литературе.

Преимущества.

1. Благодаря количественным и качественным оценкам достижения результата система дает возможность самостоятельного контроля своей работы для руководителей (Verboncu and Vrîncuț (2014)).
2. Благодаря четкой интеграции целей МВО облегчает организацию процесса контроля для руководителей (Schermerhorn (1989)).
3. Благодаря вовлеченности сотрудников в процесс формирования целей МВО повышает уровень мотивации сотрудников (Schermerhorn, 1989).
4. Благодаря конкретизации цели, обозначению результата в количественном выражении и указанию временного отрезка достижения данного результата МВО способствует повышению производительности (Schermerhorn (1989)).
5. МВО способствует повышению эффективности коллективной деятельности в организации (Hoffmann-Burdzińska and Flak, (2016)).
6. Применение данной системы усиливает сотрудничество в организации благодаря вовлеченности в процесс реализации целей всех сотрудников (Tanner and Williams (1981)).

Таким образом, можно резюмировать, что основными преимуществами системы МВО являются усиление мотивации сотрудников, налаживание коммуникации в организации, усовершенствование процесса планирования и повышение производительности.

Недостатки

1. Как заявил Питер Друкер, данная система не является мгновенным решением всех проблем неэффективного управления сама по себе. Необходимо четкое представление цели, а также тщательное планирование ее реализации и следование намеченному плану с промежуточным контролем результатов и внесением корректировок только в случае необходимости.
2. МВО и может спровоцировать самоуспокоенность и в результате пассивность, апатичность руководителей, ожидающих, что после внедрения данной системы результат должен произойти сам собой (Batten (1966)).
3. Совместное формулирование целей может привести к занижению планок при их установке (Bateman and Zeithaml (1990)).
4. Вовлеченность всех сотрудников в процесс определения целей и задач может спровоцировать неравноценное их участие в зависимости от уровня образования, квалификации, опыта и т.д. (Bateman and Zeithaml, 1990) [2-4]

Список литературы:

1. Idea: Management by Objectives. The Economist, 21.10.2009г. Режим доступа: <https://www.economist.com/news/2009/10/21/management-by-objectives>
2. Управление по целям (МВО) в SCIM. 11 января 2018
3. Thomas M. Thomson, Management by Objectives. The Pfeiffer Library Volume 20, 2nd Edition. Режим доступа: <http://home.snu.edu/~jsmith/library/body/v20.pdf>
4. C. Kevin Synnott. Management by Objectives: An Overview SSRN Electronic Journal //SSRN Electronic Journal. October 2017. file:///D:/OKR/1MANAGEMENTBYOBJECTIVES2017.pdf.
5. Хайруллина А.Д., Каленская Н.В., Зайнуллина М.Р., Свалова С.Г. Формирование Системы Высшего Профессионального Образования на основе Экономики Знаний, монография, издательство Отдел

информационных технологий Республиканского центра, г.Казань, 2012г.

6. Зайнуллина М.Р. Современные Подходы К Проблеме Нормирования Труда, Российское предпринимательство. 2012. № 23 (221). С. 52-56.
7. Ельшин Л.А., Абдукаева А.А. Финансовые инструменты активизации деловой активности: особенности и перспективы. В сборнике: Проблема Риска В Современных Кризисных Условиях Мировой Экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2017. С. 74-77.

Шайхутдинова Камилла Робертовна

Аспирант Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан

93kamillars@mail.ru

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

THE QUESTION OF CLASSIFICATION OF THE MANAGEMENT ORGANIZATION MODEL

Аннотация: В статье произведен критический анализ характерных подходов к классификации моделей управления организации. Автором дополнена классификация моделей управления современной организацией по таким значимым экономическим признакам, как отраслевой характер, масштабируемость моделей управления, адаптивность модели управления к изменениям внешней среды, степень инновационности модели управления, характер действия механизма “обратной связи” модели управления, возможность оперативной корректировки модели в процессе функционирования, форма коммуникаций в рамках модели управления.

Ключевые слова: модель управления, классификация, узкоотраслевые, многоотраслевые и универсальные модели управления.

Abstract: The article provides a critical analysis of typical approaches to the classification of management models of an organization. The author supplemented the classification of modern organization management models according to significant economic characteristics, such as sectoral nature, scalability of management models, adaptability of the management model to changes in the external environment, degree of innovativeness of the management model, nature

of the “feedback model” of the management model, the ability to quickly adjust the model functioning, a form of communication in the framework of the management model.

Keywords: management model, classification, narrow-industry, multi-sectoral and universal management models.

В наиболее общем виде модель управления современной организацией представляет собой систему стандартизированных, взаимосвязанных функций, процессов, методов, механизмов управленческой деятельности и соответствующих им организационных структур, правил, процедур, инструкций, иных видов локальных норм. Формирование рациональной модели управления является существенным условием обеспечения долгосрочного устойчивого эффективного развития современных организаций различных форм собственности и видов экономической деятельности.

Необходимо отметить, что в специальной литературе недостаточно комплексно освещен вопрос о классификации видов моделей управления современными организациями. Так, например, Л.И. Лопатников дифференцирует модели управления на непрерывные и дискретные [4, с.179]. А.М. Галимов предлагает классификацию моделей управления организацией на функциональные, процессные и проектные [2, с.27]. По нашему мнению, данная классификация является несколько спорной, поскольку функциональные, процессные и проектные элементы и структуры характерны для подавляющего большинства моделей управления современными достаточно крупными промышленными организациями.

К.С. Фиоктистов дифференцирует модели управления организациями на модели, предпочтительные для государственных и муниципальных предприятий, акционерных обществ, товариществ, совместных предприятий [5, с.71]. По нашему мнению, классификация моделей управления

организацией в зависимости от формы собственности на средства и результаты предпринимательской деятельности также является несколько спорной: в идеале, эффективность модели не должна зависеть от данного параметра. Более того, существенная зависимость модели от формы собственности, ее качественная трансформация в соответствии с возможным изменением последней противоречит требованиям теоремы Р. Коуза относительно функционирования экономических систем. На наш взгляд, такого рода классификация моделей управления организациями правомерна только в условиях крайне нетранспарентной экономики, с весьма существенным уровнем удельных транзакционных издержек, в отношении которой положения общей теоремы Коуза не действуют, и, соответственно, эффективность как системы, так и модели управления в существенной степени зависит от формы и структуры отношений собственности.

У. Митчелл дифференцирует модели управления организацией в зависимости от уровня устойчивости к стадиям макроэкономического цикла: на устойчивые, относительно устойчивые и неустойчивые модели [6, с.21]. По нашему мнению, устойчивость модели управления к смене стадий общего макроэкономического цикла представляет собой скорее условие эффективности модели, а не признак классификации: в идеале, любая модель, независимо от масштаба, отраслевой принадлежности и иных характеристик, должна быть достаточно устойчивой к колебаниям макроэкономической конъюнктуры, к смене стадий общего цикла деловой активности.

Нами уточнена и дополнена классификация моделей управления современной организацией по значимым экономическим и менеджеральным признакам (таблица 1). Так, в зависимости от отраслевой направленности целесообразно дифференцировать модели управления современными организациями на узкоотраслевые, многоотраслевые и универсальные. Узкоотраслевые модели, соответственно, могут быть использованы

исключительно в организациях одной отрасли экономики и промышленности; многоотраслевые модели могут применяться на предприятиях нескольких отраслей, как правило характеризующихся сходными условиями технико-технологической организации производства (например, в рамках вертикально интегрированных компаний). Наконец, свойства универсальных моделей управления индифферентны к действию отраслевого фактора.

Таблица 1

Классификация моделей управления современной организацией (по материалам собственных исследований)

Классификационный признак	Виды моделей управления организацией
1. Отраслевой характер	- узкоотраслевые модели управления; - многоотраслевые модели управления; - универсальные в отраслевом аспекте модели управления.
2. Масштабируемость модели управления	- масштабируемые модели управления; - масштабируемые с существенными модификациями модели управления; - немасштабируемые (уникальные) модели управления.
3. Адаптивность модели управления к изменениям внешней среды	- реактивные модели управления; - активные модели управления; - превентивные модели управления.
4. Степень инновационности модели управления	- архаичные модели управления; - консервативные модели управления; - формально инновационные модели управления; - содержательно инновационные модели управления; - комплексно инновационные модели управления организацией.
5. Характер действия механизма “обратной связи” модели управления	- модели управления с системным механизмом “обратной связи”; - модели управления с фрагментарным механизмом “обратной связи”; - модели управления без выраженного механизма “обратной связи”.
6. Возможность оперативной корректировки модели в процессе функционирования	- детерминированные модели управления организацией; - “гибкие” модели управления организацией.
7. Форма коммуникаций в	- традиционные модели;

рамках модели управления	<ul style="list-style-type: none"> - модели вертикальной экономической интеграции; - модели сетевых организаций; - модели виртуальных социально-экономических организаций
--------------------------	--

Как показано в таблице 1, также предлагается дифференцировать модели управления организацией в зависимости от возможности масштабирования. Возможность масштабирования предусматривает способность распространения эффективной модели управления конкретной организацией на другие организации, обладающие некоторыми сходными характеристиками. Такого рода масштабирование модели управления может осуществляться посредством использования таких технологий, как организационно-управленческий бенчмаркинг, продажа бизнес-модели на основании договора франчайзинга и т.п. [3, с.181].

Существенное значение с позиций обеспечения долгосрочной социально-экономической эффективности имеет классификация моделей управления организацией в зависимости от уровня адаптивности. При формировании данного классификационного признака нами использована общая классификация систем разработки управленческих решений на активные, реактивные и превентивные, используемая рядом исследователей проблем теории управления, в частности А.В. Большовым [1, с.51]. В идеале, модель управления организацией должна носить превентивный характер; вместе с тем, для формирования такого рода модели требуются наиболее существенные финансовые затраты и организационно-кадровые ресурсы высокой квалификации (в частности, в области прогнозирования вероятных флуктуаций внешней среды организации).

В зависимости от степени инновационности предлагается дифференцировать модели управления организацией на архаичные, консервативные, формально, содержательно и комплексно инновационные. Архаичная модель управления, в соответствии с предлагаемым классификационным признаком, не нацелена не только на инновационную

модернизацию, но на какие-либо изменения в принципе. В условиях современной информационной, динамичной экономики такого рода модели управления, на первый взгляд, являются а priori неэффективными. Вместе с тем, они характерны для ряда сфер государственного и муниципального управления РФ, отдельных подотраслей сельского и лесного хозяйства и т.п. Такого рода модели управления обычно не являются транспарентными; их функционирование способствует сокрытию возможных злоупотреблений корпуса менеджеров организаций. В конечном итоге, управленческий состав, использующий такого рода модели управления, становится в принципе невосприимчив к любого рода инновациям.

В рамках консервативных моделей управления, в отличие от архаичных, имеются организационные ресурсы для инновационной модернизации, но фактически такого рода деятельности не осуществляется либо носит иррегулярный характер ввиду неприятия управленцами организации риска, присущего инновационным изменениям различного плана.

Значимым элементом модели управления современной организацией является механизм “обратной связи”, представляющий собой возможность получения управленцами организации релевантной, оперативной информации от низовых звеньев, способностью последних оказывать влияние на параметры модели управления в целом. В зависимости от данного признака предлагается дифференцировать модели управления организацией на имеющие системный либо фрагментарный, избирательный механизм “обратной связи”, а также характеризующиеся фактическим отсутствием такового. Наконец, в зависимости от возможности оперативной корректировки модели в процессе управления предлагается их классификация на детерминированные и “гибкие”.

В целом, дополненная автором классификация моделей управления современной организацией по значимым экономическим признакам

позволяет определить наиболее предпочтительный вид модели в зависимости от специфики конкретной организации, занимающейся вопросами ее внедрения и совершенствования, стратегии ее развития, финансовых и организационных ресурсов.

Список литературы

1. Большов А.В. Разработка управленческих решений. – Казань: Из-во КФЭИ, 1999. – 58 с.
2. Галимов А.М. Методология формирования интегрированной инновационной системы управления услугами в сфере высшего образования: автореф. дис. д.э.н. – Казань: Из-во КГТУ, 2014. – 48 с.
3. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В., Костина О.И. Методология и методика в экономических исследованиях. Калуга: Из-во Эйдос, 2012. – 224 с.
4. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. М.: Дело, 2018. – 586 с.
5. Фиоктистов К.С. Современные модели управления промышленными предприятиями // Проблемы маркетинга и менеджмента. – 2018. - №1. – С.71 – 73.
6. Mitchell W.C. Business Cycles. Wash, 2016. – 228 p.

Вафин Ленар Рафаилевич

Аспирант Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
vafin_lenar1992@mail.ru

ФОРСАЙТ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРЕДВИДЕНИЯ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДОЛОГИЯ

FORSITE AS SPECIFIC TECHNOLOGY FOR PREDICTION: ESSENCE, CONTENT AND METHODOLOGY

Аннотация: В рамках данной статьи раскрывается сущность, содержание и методология форсайта. Доказывается утверждение, что форсайт является не просто технологией прогнозирования общественно - политических, социально – экономических и научно – технологических процессов, а технологией предсказания с элементами активного влияния на формирование желаемого будущего.

Ключевые слова: форсайт, экспертная панель, ромб методов форсайта.

Abstract: Within the framework of this article, the essence, content and methodology of foresight is revealed. The main criteria for determining foresight are not simply a technology for forecasting, but as a technology for actively influencing the formation of a desired future.

Keywords: foresight, expert panel, foresight diamond.

На современном этапе развития мировой экономики отводится особая роль конкурентной борьбе за лидерство в области технологического развития

между рыночными участниками, будь то отдельными предприятиями и их объединениями или даже целыми странами. Сегодня, в условиях существенного сокращения жизненного цикла выпускаемой продукции, выигрывает тот хозяйствующий субъект, который способен гораздо быстрее и чаще, чем остальные, выводить на рынки инновационную продукцию.

Это вынуждает участников практически в перманентном режиме осуществлять научно – исследовательские и опытно – конструкторские разработки (НИОКР). Однако в связи с ресурсной ограниченностью вести подобные исследования абсолютно по всем направлениям развития не представляется возможным даже для тех стран, которые видят в качестве определяющего драйвера своей экономики технологические и продуктовые инновации и выделяют с этой целью значительные средства на НИОКР.

В этих условиях появляется острая необходимость в выделении из всего многообразия направлений исследований наиболее приоритетных, способных дать наилучшую отдачу и обеспечить долгосрочную конкурентоспособность экономики страны. Наиболее популярной в последние годы и одной из самых эффективных, как показывает практика, технологий выявления приоритетов развития является форсайт.

Форсайт (foresight) в переводе с английского означает взгляд в будущее или предвидение. В научно – практической литературе на сегодняшний день приведено достаточно многочисленное количество определений данного термина. Однако наиболее характерным из них, на наш взгляд, является определение, данное американским экспертом Б. Мартином: «Форсайт – это систематическая попытка заглянуть в долгосрочное будущее науки, технологии, экономики и общества с целью идентификации зон стратегического исследования и появления родовых технологий, подающих надежды приносить самые крупные экономические и социальные выгоды» [1].

Данное определение наиболее удачно тем, что охватывает такие ключевые стороны форсайта, как долгосрочное прогнозирование и определение приоритетов развития. Однако оно не охватывает абсолютно все стороны, что неудивительно, т.к. одно определение не может передать всего многообразия аспектов форсайта.

Форсайт представляет собой своего рода особую технологию предвидения будущего в долгосрочной перспективе. Это роднит его с процессом прогнозирования. Однако форсайт и прогнозирование – не одно и то же. И различий имеется целое множество [2].

Во – первых, в отличие от прогнозирования, форсайт как процесс характеризует систематичность его проведения. Если прогноз разрабатывается на определенный период времени, по истечении которого прогнозный результат сравнивается с фактическим, а затем делается вывод о качестве прогноза, то форсайт предполагает регулярный пересмотр ранее полученных оценок в зависимости от произошедших изменений в той сфере, которая подвергалась форсайтингу. Необходимость систематического пересмотра результатов предвидения, главным образом, объясняется долгосрочной нацеленностью форсайта: временной горизонт, как правило, составляет около 10 – 20 лет.

Во – вторых, форсайт – это процесс коллективного предвидения. Участниками здесь будут являться не только представители научного и экспертного сообщества, как при прогнозировании, но и представители общественных и гражданских объединений, бизнеса, государственных и муниципальных органов и прочие. Необходимость учета мнений представителей различных слоев общества объясняется развитием форсайта, история которого демонстрирует поэтапный переход от предвидения по узкоспециализированному профилю (технологический прогноз) к предвидению изменений в целом комплексе сфер и областей общественной

жизни (предвидение социальных последствий технического прогресса и развития социально – экономической сферы в целом).

Кроме того, создание так называемых сетей высококвалифицированных и заинтересованных в действиях участников является не менее важным, чем само предвидение, результатом форсайта. Именно эти объединения граждан способны дать достойный ответ на угрозы и вызовы, стоящие перед обществом, осуществить точные упредительные защитные меры и осознано использовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы.

И наконец, главное отличие заключается в назначении и целях. Если прогноз – это формулировка научно обоснованных суждений о возможных состояниях в будущем некоторого объекта на основе сложившихся тенденций его развития, то форсайт – это предвидение в сочетании с элементами активного влияния на формирование будущего. В процессе форсайта партикулярные интересы участников согласовываются и «сшиваются» в единый образ желаемого будущего. Таким образом, не ущемляя интересы каждой заинтересованной группы, достигается консенсус, и разрабатываемые меры по достижению желаемого будущего приобретают более осознанный и выверенный характер.

На сегодняшний день накоплен колоссальный опыт проведения форсайт – проектов по различным проблемам общественной жизни во многих странах мира: от развивающихся и стран с переходной экономикой до развитых¹. Практический опыт реализации проектов позволяет провести теоретическое обобщение и глубокую теоретическую проработку вопросов,

¹ По поводу истории происхождения форсайта имеется некоторое разногласие: существует две точки зрения. Согласно первой, появление форсайта относят к 1950 году и связывают его с разработкой и использованием в целях прогнозирования корпорацией RAND Corporation так называемого метода Дельфи, являющегося на сегодняшний день одним из базовых методов форсайта. Другая точка зрения основана на предположении, что суть форсайт – технологии заключается не только в прогнозировании процессов, но и в выработке согласованных заинтересованными группами (стейкхолдерами) решений по поводу будущего. В такой целостной форме данная технология формируется лишь к концу двадцатого века.

касаемых механизма проведения, основных подходов, видов и методов форсайта.

Форсайт – проекты, реализованные за все время существования данной технологии, можно классифицировать по трем основным признакам (основаниям, критериям): по типу формирования, по предмету рассмотрения и по направленности проекта [3]. При этом стоит отметить, что не существует проектов в чистом виде отнесенных только к одному виду, каждый конкретный форсайт – проект – это всегда смешение разновидностей.

По типу формирования форсайты делятся на проекты, где инициатива создания и проведения исходит сверху - вниз (top-down), т.е. от государственных структур и органов к прочим стейкхолдерам процесса, при этом взаимодействию на нижнем уровне (среди прочих стейкхолдеров) уделяется мало внимания, и на проекты, где инициатива исходит снизу – вверх (bottom-up), а взаимодействию участников между собой уделяется пристальное внимание.

Следующий критерий деления форсайта – предмет рассмотрения. Согласно данному критерию форсайт – проекты подразделяются на тематические, корпоративные и территориальные.

К тематическим относят проекты, посвященные рассмотрению проблем в конкретно определенной сфере деятельности человека. Например, форсайт развития национального здравоохранения, системы образования, IT – индустрии и прочее.

Особое место в совокупности форсайтов занимают корпоративные, т.е. форсайты, проводимые на уровне предприятий и организаций. Необходимость проведения данных проектов на микроуровне обуславливается стремлением хозяйствующих субъектов (предприятий, организаций) обеспечить свою конкурентоспособность в долгосрочной перспективе и занять лидирующие рыночные позиции, опередив

конкурентов. Разрабатываемые по итогам реализации корпоративных форсайтов документы содержат ключевые стратегические моменты развития компании и, разумеется, не подлежат публичному раскрытию. Именно по этой причине корпоративные форсайты являются наименее освещенными в литературе в сравнении с прочими.

Территориальные форсайт – проекты являются вторыми по освещенности после тематических. По охвату территориального образования они делятся на межрегиональные, национальные и региональные. В межрегиональных форсайтах предпринимается попытка выявления ключевых тенденций развития экономик нескольких государств. Наиболее характерным примером межрегионального форсайта служат проекты, проводимые в Европейском союзе. В рамках национального форсайта осуществляется охват территории всего государства, и примеров таких проектов масса, в отличие от региональных. Примерами проведения региональных форсайтов в России являются проекты в Иркутской области и Республике Башкортостан.

Ну и наконец, третий критерий деления форсайтов – их направленность. Если при реализации проекта основным объектом предвидения является технология, технологическое развитие, то здесь идет речь о технологическом форсайте. В противном случае, говорят о социальном форсайте, причем не важно какой именно направленности – экономической, политической, сферы культуры, образования и т.д.



Рис 1. Классификация форсайт – проектов.

Вне зависимости от принадлежности рассматриваемого форсайт - проекта к тому или иному виду согласно ранее приведенной классификации, механизм реализации будет одинаков для каждого из них.

Формирование форсайта укрупненно проходит три стадии [4]:

- 1) подготовительную или стадию предфорсайта;
- 2) собственно, форсайта;
- 3) контроля за реализацией проекта или стадию постфорсайта.

На первой стадии форсайта (предфорсайт), как правило, уже определен круг стейкхолдеров (заинтересованных лиц) проекта и непосредственных пользователей его результатами. На данном этапе осуществляется определение главенствующих целей и задач проекта, объемов и источников его финансирования, методического и организационного обеспечения, т.е. разрабатывается программа проекта.

В рамках стадии собственно форсайта воплощается в жизнь запланированная ранее программа, экспертами ведутся обсуждения и

проработки вопросов относительно решения поставленной проблемы, готовятся итоговые отчеты и документы, включающие в себя основные результаты предвидения и решения по поводу достижения желаемого будущего.

На заключительной стадии форсайта, так называемой стадии постфорсайта, осуществляется контроль за реализацией выделенных сценариев развития, фиксируются отклонения фактического результата от запланированного и разрабатываются корректирующие меры в зависимости от изменений, произошедших во внешней и внутренней среде объекта форсайта.

Рассмотрев стадии проведения форсайта, необходимо остановиться на его методической стороне. Форсайт, как технология предвидения, также как и собственно сам процесс прогнозирования, базируется на двух основных подходах: нормативном и поисковом (исследовательском).

Нормативный подход предполагает ориентацию на конечную цель развития, поставленную непосредственно субъектами процесса предвидения. Данный подход начинается с определения образа желаемого будущего, его ключевых параметров и отвечает на вопрос: «что конкретно необходимо предпринять, чтобы достичь желаемых параметров развития?». Иными словами, нормативный подход позволяет осуществить в процессе предвидения движение от намеченных конечных целей к средствам их достижения, порождая тем самым возможность активного влияния на формирование будущего.

Поисковый, или как его ещё называют исследовательский подход, как раз наоборот, точку отсчета ведет с текущего момента времени и позволяет определить наиболее вероятное состояние объекта предвидения в будущем за счет пролонгации выявленных тенденций, допуская при этом некоторые незначительные отклонения от установившегося вектора развития.

Поисковый подход, как правило, применяется в условиях, когда затруднительно установление четкой взаимосвязи между конечным результатом и предпринимаемыми мерами, а также существенно ограничена возможность субъектов управления оказывать влияние на ход протекаемых событий. В противном случае, отдается предпочтение нормативному подходу. Учитывая сложность и многообразие факторов процессов, подвергаемых форсайтингу, зачастую, при реализации проектов применяют сочетание данных методических подходов предвидения.

По мере становления и популяризации форсайт – технологии происходило постоянное усложнение и расширение ее методической базы. На сегодняшний день представлена многочисленная совокупность применяемых на практике, как специфических, характерных только для форсайта, так и общепринятых, позаимствованных из других областей и сфер деятельности, методов. Подробная классификация методов форсайта, составленная по основным пяти критериям, представлена на рис. 2 [5].

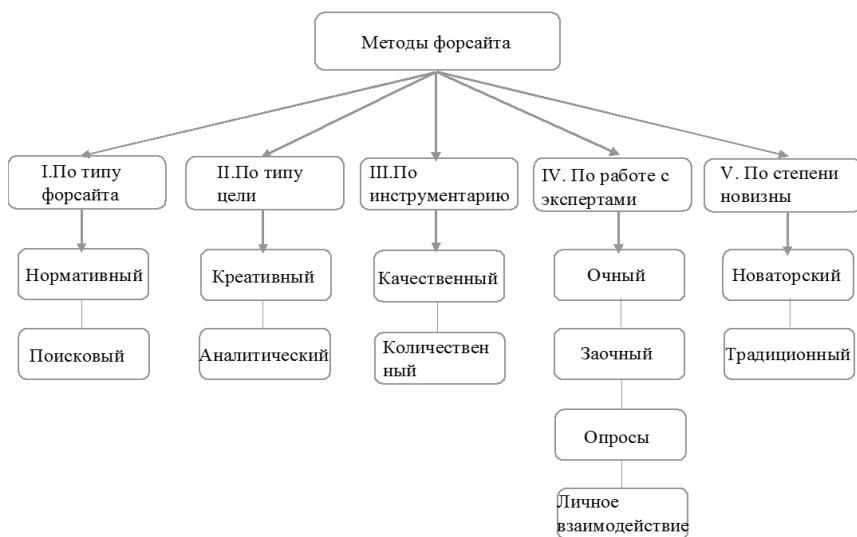


Рис. 2. Классификация методов форсайта.

Анализ опыта проведения около 900 проектов показывает, что наиболее популярными методами форсайта являются: анализ литературы, экспертные панели и разработка сценариев. По частоте применения данные методы имеют колоссальный разрыв от прочих (рис.3) [6].

Метод анализа литературы или обзора литературы, как правило, применяется на подготовительном этапе стадии собственно форсайта, как бы предваряя основное исследование и являясь дополнением к прочим методам. Целью обзора литературы является подготовка информационно - аналитической базы для принятия решений в рамках обозначенной проблематики на основе анализа различных информационных источников: научной литературы, аналитических материалов, докладов и презентаций официальных органов власти и прочее. В рамках данного метода применяются специализированные процедуры поиска данных в различных базах и информационных массивах, а также первичная подготовка результатов: сопоставление, проверка, классификация и др.

Экспертные панели являются вторым по популярности методом форсайт – исследований. Панель предполагает отбор и формирование группы экспертов, зачастую, немногочисленной (в среднем около 20 человек). Перед экспертами ставится задача: определить возможные варианты будущего по заданной тематике, используя наиболее актуальные информационно – аналитические материалы и разработки. При этом качество и глубина проработки принимаемых решений во многом будет зависеть от уровня компетентности экспертов и от созданных для их деятельности условий.

Основным преимуществом данного метода является возможность создания открытого, конструктивного обсуждения, в рамках которого путем согласования противоречивых точек зрения возможна выработка согласованных решений по поводу возможных вариантов будущего. При этом, чем многочисленнее сформированная панель, и чем больше в ней представлено экспертов от различных научных школ и сфер деятельности,

тем сложнее прийти к единому мнению, но тем более доказательными и обоснованными будут принимаемые решения.

Основными недостатками метода являются: дороговизна, трудоемкость, высокая чувствительность результатов к компетентности и опыту экспертов и субъективность даваемых оценок.

Метод разработки сценариев является позаимствованным методом, первоначально использовавшимся в рамках процесса прогнозирования. Метод предполагает выделение нескольких альтернативных вариантов развития событий (обычно не более 3 - 4), существенно различающихся между собой. При этом различия между сценариями заключаются в первую очередь в допущении качественно иной реализации базовых предпосылок от сценария к сценарию, что непосредственным образом отражается и на количественной стороне вариантов предсказания. С течением времени, по мере развития проекта количество сценариев будет уменьшаться, сценарии будут отпадать сами собой.

Основными преимуществами метода разработки сценариев являются: относительно низкий уровень риска появления непредвиденных ситуаций, формирование общей картины проблемы, формирование и развитие у экспертов навыка стратегического мышления. Основным недостатком метода разработки сценариев, так же как и у предыдущего, является чувствительность к опыту и уровню компетентности экспертов.

Рассмотренные методы форсайта являются наиболее популярными и обладают рядом существенных преимуществ, позволяющих выделить их в качестве приоритетных в рамках проведения форсайт – проектов. Однако это вовсе не означает низкую эффективность и непригодность для использования других методов. Более того, все в той или иной степени успешные проекты последних лет основывались на комплексных подходах, предполагавших комбинацию из нескольких взаимодополняющих друг друга и позволяющих таким образом добиться лучшего эффекта методов.

Проблема выбора адекватного набора методов для применения в том или ином проекте не имеет однозначного решения. Однако на сегодняшний день специалистами сделана попытка разрешить данную проблему: разработан специальный инструмент, т.н. ромб методов форсайта [7].

Графическая иллюстрация инструмента полностью соответствует его названию (рис. 4).

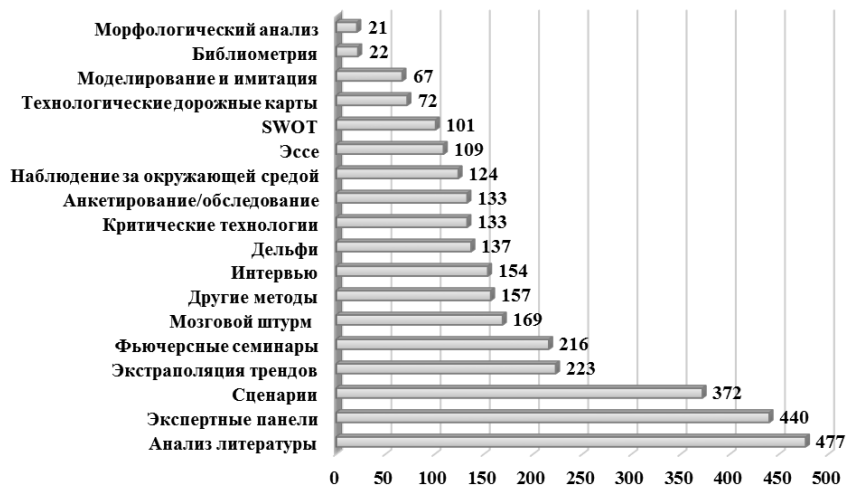


Рис.3. Частота применения методов Форсайта (на основании анализа около 900 проектов).

Ромб является доработкой предыдущей версии инструмента (треугольника форсайта) и предполагает распределение всей представленной совокупности методов относительно своих вершин, которые представляют собой функции, обеспечивающие успех работы с экспертами: креативность (выработка новых идей), экспертиза (извлечение экспертного знания), доказательность (анализ объективных эмпирических данных) и взаимодействие (обеспечение совместной работы экспертов). При этом близость расположения метода к определенной вершине обусловлена степенью выраженности в нем той функции, которая соответствует данной вершине.

Таким образом, идея ромба заключается в том, чтобы задействовать в любом Форсайт-проекте комбинацию методов, обеспечивающих успешную реализацию всех четырех представленных функций.

Разработка ромба является серьезной подвижкой в развитии теории и практики форсайта, однако при формировании комбинации методов необходимо учитывать также временные и ресурсные ограничения проекта, доступ к информационным источникам, наличие достаточного количества высококвалифицированных экспертов и прочее.

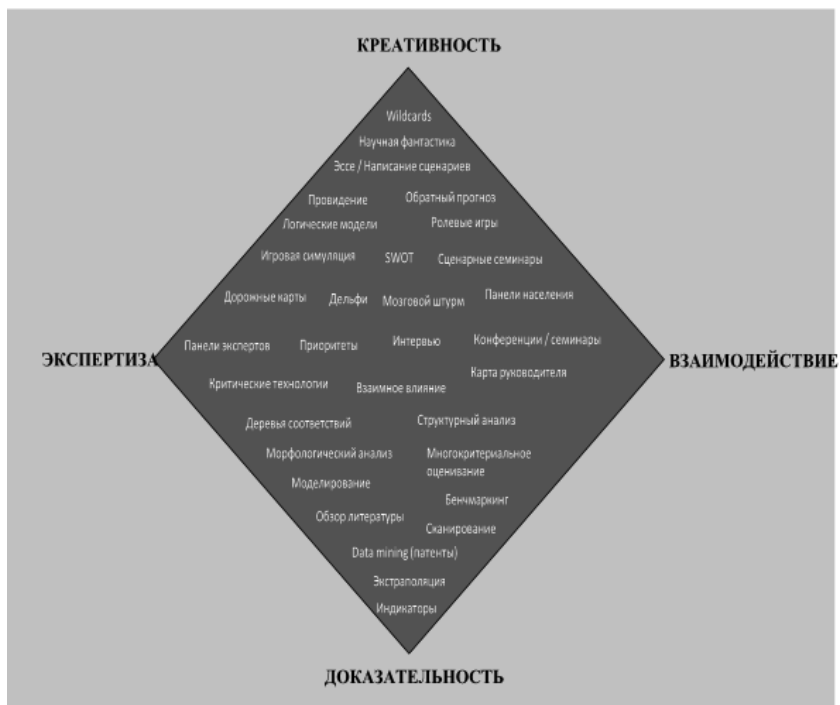


Рис. 4. Ромб методов форсайта.

Таким образом, форсайт, являясь сложной технологией, имеющей свой методический аппарат, обладает рядом преимуществ над стандартными и общепринятыми инструментами прогнозирования. Систематическое

проведение форсайт - проектов в рамках стратегического управления развитием территорий и бизнес – структур способно сформировать опыт горизонтального взаимодействия между представителями различных общественных слоев, тем самым способствуя интенсификации и углублению процессов развития гражданского общества.

Список литературы:

1. Unido Technology Foresight Manual. United Nations Industrial Development Organization. Vienna, 2005, V.1. – P. 8.
2. Калюжнова Н.Я. Сущность, содержание и методология форсайта: проблема адаптации к уровню региона / Калюжнова Н.Я. // «Форсайт как инновационный инструмент формирования перспективной конкурентоспособности страны и региона в условиях глобализации». – 2007. – С. 7 – 22.
3. Третьяк В.П. Форсайт как технология предвидения / Третьяк В.П. // «Экономические стратегии». – 2009. - № 8. – С. 52 – 59.
4. Третьяк В.П. Организационное обеспечение применения технологии форсайта / Третьяк В.П. // «Наука. Инновации. Образование». –2008.–№ 5. - С. 155-172.
5. М.А. Зинченко, Д.С. Махмутова, Д.Б. Изюмов, Е.Л. Кондратюк. Обзор методов проведения форсайт – исследований / М.А. Зинченко, Д.С. Махмутова, Д.Б. Изюмов, Е.Л. Кондратюк // «Инноватика и экспертиза». – 2012. – № 2 (9). – С. 155 – 158.
6. Моргунов, Е. В. Метод Форсайт и его роль в управление технологическим развитием страны / Е. В. Моргунов // «Проблемы развития рыночной экономики». – 2011. - С. 97 – 113.
7. А.В. Соколов. Стратегии Форсайт: взгляд в будущее / А.В. Соколов // «Форсайт». – 2007. – № 1 (1). – С. 8 – 15.

Закиров Тимур Ринатович

Аспирант Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан,
начальник отдела экономического и финансового анализа
Государственного казенного учреждения
«Центр реализации программ поддержки и развития малого и среднего
предпринимательства Республики Татарстан»
t.zacirov@yandex.ru

Мухаметзянова Флера Габдульбаровна

доктор педагогических наук, профессор,
Казанского (Приволжского) федерального университета
florans955@mail.ru

РАЦИОНАЛЬНЫЙ ИЛИ ИРРАЦИОНАЛЬНЫЙ ВЫБОР СУБЪЕКТА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

RATIONAL OR IRRATIONAL SELECTION OF A SUBJECT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP

Аннотация: В статье исследуются истоки выбора пути предпринимательства, природа происхождения. Анализируются рационалистические и иррационалистические предпосылки предпринимательского выбора в экономическом пространстве региона.

Ключевые слова: рациональность, иррациональность, субъекты, предпринимательство.

Abstract: The article explores the sources of the choice of the way of entrepreneurship. In addition, what is their nature of origin.

Keywords: rational or irrational choice, the subjects of small and medium business, entrepreneurship.

Обращение к проблематике деятельности малого и среднего бизнеса как системообразующего фактора в современной экономике связано с определенным восприятием этой категории предпринимателей.

Сегодня, предприниматели являются той категорией людей, деятельность которых способна повысить уровень экономического состояния страны. Данную категорию людей, на языке метафор можно сравнить «как индивидуальную электростанцию», работающую для освещение всей страны в целом. Безусловно, повышение экономического развития Российской Федерации, зависит от количества, активности и самостоятельности таких «электростанций». В психологии, все качества личности, связанные с данными функциональными характеристиками, принято называть субъектностью. Можно, считать, что предприниматель – это субъект, им же самим организованного бизнеса, наделенного признаками субъектности [1].

Целью исследования является раскрытие возможностей использования идеи предсказуемости иррационального выбора на основе субъектности предпринимателей среднего и малого бизнеса, который они могут осуществлять на основе их рационального и иррационального выбора.

В статье представлены возможности использования идеи предсказуемости иррационального выбора в контекстах малого и среднего бизнеса. Для достижения цели были использованы и адаптированы ряд методов исследования: абстрактно-логические методы при формулировании цели и задач исследования; экономико-статистические методы при исследовании современного состояния, тенденций и факторов экономического развития малого и среднего бизнеса; расчетно-

аналитические методы при сравнительной оценке показателей развития современной экономики и другие общенаучные методы.

Наше обращение к поиску значимости иррационального и рационального в процессе выбора у предпринимателей является не случайным и представляет актуальность для сферы экономики в области предпринимательства.

Обратимся к историогенезу понятия предприниматель. Впервые понятие «предприниматель» (entrepreneur) ввел французский экономист Ричард Кантильон примерно в 1720 году. Р. Кантильон определил его, что предприниматель – это человек с неопределенными, нефиксированными доходами, который приобретает чужие товары по известной цене, а свои будет продавать по цене, ему пока неизвестной. Австрийский экономист Йозеф Шумпетер, считает, что «предприниматель – это человек, пытающийся превратить новую идею или изобретение в успешное нововведение» [2]. Феномен предпринимательства связан и с вопросами гражданского воспитания личности, в особенности, как считает, Фахрутдинова А.В., в англоязычных странах на рубеже XX-XI веков[8].

Сегодня смысл понятия «предприниматель» рассматривается в экономике в контекстах поведенческой психологии, маркетинга и менеджмента. Современное предпринимательство в большинстве случаев рассматривается как бренд. Бренд, который наделяет владельца суперспособностями. С точки зрения обычного человека, предпринимательство позиционируется как некое субъектное пространство которое наделяет его носителя определенным набором качеств, характеризующих его как ответственного, способного к созданию чего-то нового, умеющего организовывать работу и способного стать лидером.

В современной экономике наметилась тенденция динамики роста предпринимательства в РФ. Доказательство этому, является, то, что сегодня официально зарегистрировано 6 039 216 индивидуальных предпринимателей

и юридических лиц, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации. Количество, зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса (МСП) в Поволжском Федеральном Округе (ПФО) показано нами на рисунке №1.



Рис. 1 Кол-во субъектов МСП зарегистрированных в ПФО*

* Примечание: данные на 10.01.2018 взяты с официального реестра СМСП [3].

Как видно из рисунка №1, общее количество, зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства на 10.01.2018 в Российской Федерации составляет 6 039 216 ед., из них 1 861 590 ед. зарегистрированы и осуществляют свою деятельность в Центральном Федеральном округе, который занимает 1-ое место по количеству зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих предпринимательскую деятельность. И 1 083 030 ед. зарегистрированы и осуществляют свою деятельность в Приволжском Федеральном округе, который в свою очередь занимает 2-ое место по количеству зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Согласно данным, представленным на рисунке 2, можно увидеть, что большая часть предпринимателей, зарегистрированная в Приволжском Федеральном округе, находится в Республике Татарстан, что составляет около 15%.



Рис. 2. Количество субъектов МСП, зарегистрированных в ПФО в долях*
 * Примечание: данные на 10.01.2018 взяты с официального реестра СМСП

В современной экономической системе складывается тенденция к росту субъектов МСП на территории РФ. И в этом процессе для экономики страны есть свои положительные тенденции. Но данная тенденция пока слабо намечена. И от чего зависит эта скорость?

Также зададим себе ряд вопросов:

- 1) Какие факторы определяют количество предпринимателей в стране?
- 2) Каков социально-психологический портрет предпринимателя?

3) Какие мотивы двигают людей к выбору стихии создателя рабочего процесса и организатора труда. Например, что двигает человеком, который организует производство или открывает парикмахерскую или создает сеть продуктовых магазинов.

Для ответа на данные вопросы мы использовали возможности наблюдения и интервью. Общаясь с предпринимателями, мы вели поиск, так называемой «исходной точки» их выбора пути предпринимателя.

В особенности нас заинтересовал путь их выбора. И все же, почему же они стали предпринимателями? Что стало поводом открыть свой бизнес? Чем они занимались раньше?

Нами был проведен опрос среди 50 предпринимателей. Результаты опроса не дали нам однозначного ответа. По результатам пилотажного опроса, мы пришли к выводу, что нет единой детерминанты выбора. На языке метафор, выбор субъекта – это не просто место на карте, к которому может прийти каждый, это целая череда событий, которая тесно взаимосвязана. Если это череда событий и у всех она разная, то тогда что стоит за этой чередой?

Мы все более склонялись к мысли о том, что в основе выбора предпринимателей того или иного рода деятельности находятся не только рациональные факторы, но и иррациональные. В определенной степени, это и определило актуальность данной темы. Именно процесс выбора предпринимателем себя как субъекта той или иной деятельности сопряжен как с иррациональной, так и с рациональной составляющей в направлении становления субъекта малого и среднего предпринимательства.

Известно, что с проблемой выбора сталкивается каждый человек, каждый день, каждую минуту. И благодаря механизму выбора мы продолжаем развиваться и продолжаем двигаться. Если бы не было выбора, то отсутствовало бы то движение, которое присуще рынку сегодня, то разнообразие, которое побуждает наш мозг выбирать. Если бы не было

выбора, то не было бы и конкуренции, которая является гарантом качества, гарантом низких цен, гарантом нашей безопасности в выборе приобретаемого товара.

В экономике при изучении малого и среднего предпринимательства не уделяется достаточного внимания такому факту как «выбор» субъекта в контекстах рационального и иррационального выбора. Если представить, что у людей не было бы выбора, тогда могли бы они стать субъектами малого и среднего предпринимательства. Может ли выбор определять производство товаров и услуг, существовала бы конкуренция, существовал бы такой выбор товаров, который сегодня представлен в магазинах?

На уровне житейской психологии, большинство людей считают себя почти совершенными субъектами, выстраивающими жизнедеятельность по законам логики. Не так давно наука экономика связывала поведение потребителя как субъекта, способного к логичным поступкам, который строит свои модели и прогнозы, характеризующиеся планомерностью и размеренностью.

Мы разработали серию вопросов о том, как действует потребитель: 1) рационально или иррационально, максимизируя выгоду и минимизируя риски? 2) способны ли учиться на собственных ошибках? 3) думаете ли вы, что если, что-то и пойдет не так, все в итоге поправит «невидимая рука рынка»?

Большинство респондентов ответили на эти вопросы неоднозначно. И тем не менее, более чем в 33% ответов респондентов присутствовали предположения, касающиеся феномена иррационального выбора субъекта. Ответы этих субъектов, в определенном смысле, коррелируют с размышлениями Дэна Ариели, израильско-американского экономиста, профессора психологии и поведенческой экономики, преподавателя в Дюкском университете и основателя Центра ретроспективных исследований относительно феномена иррациональности. Нам импонируют размышления

Дэн Ариели относительно феномена иррациональности, который выделял условно два полюса иррациональности: «хороший» и «плохой».

«Плохой полюс»: на самом деле люди иррациональны, и доказательств тому множество.

Хорошая новость: «хороший полюс» гласит о том, что люди предсказуемо иррациональны, т.е. действуют по определенным, но неосозанным моделям. Люди так же способны к совершенствованию. Например, если субъект осознает скрытые мотивы собственных поступков, то он имеет преимущество по отношению к остальным субъектам. Дэн Ариели на своих опытах доказывает, что процесс выбора субъектом не является всегда рациональным и обдуманым процессом, нежели наоборот.

Для большинства субъектов выбор осуществляется по внешним показателям как обдуманый процесс. Тогда как на самом деле, выбор у субъекта происходит автоматически и включает в себя множество детерминант, которые субъекты не всегда контролируют. В определенном смысле, можно сказать, что мозг человека, порой принимает решение за субъекта до того момента, когда субъект это осознал. Каждый день мы принимаем множество решений. Однако, если остановиться и попытаться вспомнить, о чем мы задумывались перед каждым решением, мы не получим ответа о том, что нас побудило к тому или иному выбору. Мы делаем выборы с такой частотой, что это стало обычной функцией организма, как дыхание, пищеварение, кровообращение, клеточная регенерация. Как известно, все эти процессы в нашем организме происходят на бессознательном уровне, т.е. без внешнего контроля со стороны субъекта. Наше тело само поддерживает жизнедеятельность организма.

Мы не можем контролировать и наши эмоции. В основном, наши эмоции руководят нами. Как считал С.Л.Рубинштейн, иногда эмоции мощнее разума[4]. Мы не можем заставить себя злиться, или перестать злиться. Эта эмоция приходит и руководит нами. Что такое симпатия? Когда тебе

нравится кто-то, кто-то симпатичен или наоборот, если мы имеем в виду отрицательную сторону симпатии. Но мы не выбираем кто нам симпатичен, этот выбор делает наш мозг. Он не «советуется» с нами. Он просто выдает решение о том, что тот или иной человек нам симпатичен или нет. Все мысли, которые приходят к нам в голову, откуда они берутся? Мы не контролируем этот процесс. Мы заранее не составляем список мыслей, которые нужно обдумать, данные функции мозг сам делает. Поэтому, в процессе принятия решения играет очень много факторов, которые собирает наш мозг, анализирует и преобразует в «кнопку», на которую мы просто нажимаем, тем самым создается иллюзия сделанного выбора. Об этом говорит и Дениэль Канеман в своей книге «Думай медленно, решай быстро». Он делит процесс нашего мышления на две части. Первая часть – это «Система 1». Вторая часть – это «Система 2». Данные термины были введены еще психологами Кейтом Становичем и Ричардом Уэстом.

- Система 1 срабатывает автоматически и очень быстро, не требуя или почти не требуя усилий и не давая ощущения намеренного контроля.

- Система 2 выделяет внимание, необходимое для сознательных умственных усилий, в том числе для сложных вычислений. Действия Системы 2 часто связаны с субъективным ощущением деятельности, выбора и концентрации».

Система 1 и Системы 2 отвечают за быстрое и медленное мышление соответственно. По результатам исследований ряда авторов складывается картина, согласно которой интуитивная «Система 1» влияет на происходящее сильнее, чем вам кажется из опыта, и тайно влияет на множество ваших выборов и суждений [5].

Предположим, что Вы работали 5 дней в неделю и в пятницу решаете, что будете делать в выходные. И тут коллега по работе начинает рассказывать об очень интересном фильме, который она посмотрела на днях, она очень эмоционально и захватывающе рассказывает об этом фильме и

советует посмотреть его. После окончания работы Вы идете домой и по дороге обращаете внимание на большой рекламный плакат фильма, который некоторое время назад был эмоционально прорекламирован коллегой. Некоторое время спустя, когда Вы уже пришли домой, у Вас звонит телефон. Вы берете трубку, а на линии Ваш хороший друг предлагает сходить в кино завтра вечером, при этом, добавляет, что у него есть скидка на просмотр фильма. И спрашивает, какой фильм вы хотите посмотреть? Ваш мозг проведет быстрый анализ и предоставит Вам «кнопку», на которую Вам предстоит лишь нажать. И в этом примере не говорится, что решение будет пойти в кино, в этом примере говорится, что анализ информации будет проведен нашим мозгом, без нашего контроля, на основании большого количество событий, которые в итоге будут преобразованы в «кнопку». В этих фактах мы видим действие на субъекта эффекта социальной апперцепции, при которой субъект обращает внимание на значимые для него действия. При этом социальная апперцепция может происходить осознанно и неосознанно.

Рассмотрим другую ситуацию, которую на одной из лекций рассказывал Дэн Ариели. Суть ситуации в следующем: в журнале “Economist” была размещена рекламная акция, в которой клиенту предлагалось оформить подписку со следующими вариантами:

- Оформить онлайн подписку за 59\$
- Оформить бумажную подписку за 125\$
- Оформить и бумажную подписку и онлайн за 125 \$

Проведя опрос среди студентов на предмет заинтересованности в данной акции получили следующие результаты:

- Онлайн подписку выбрали 16% опрошенных
- Бумажную подписку выбрало 0% опрошенных
- Онлайн и бумажную подписку выбрало 84% опрошенных

Данный эксперимент был продолжен. Только на этот раз студентам предложили сделать выбор из следующих вариантов:

- Оформить онлайн подписку за 59\$
- Оформить и бумажную подписку и онлайн за 125 \$

По итогам второго опроса получились следующие результаты:

- Онлайн подписку выбрали 68% опрошенных
- Онлайн и бумажную подписку выбрало 32% опрошенных[6].

Таким образом вариант с оформлением бумажной и онлайн подписки на фоне подписки лишь на бумажную является привлекательнее. Наш мозг, в первом варианте видит, что за одни и те же деньги мы можем приобрести два вида подписки и выдает зеленую кнопку на вариант в котором, присутствуют обе подписки.

Во втором случае наш мозг делает выбор в пользу варианта с бумажной подпиской, так как мы живем в век высоких технологий и бумажный вариант дублирующий электронный вариант подписки за большую цену выглядит не совсем выгодным.

Итак, подводя итог всему выше изложенному, можно предположить, что вся процедура выбора находится во власти мозга субъекта, который проводит анализ, взвешивает все «за» и «против» и выводит решение, которое и выбирает субъект. Этот факт еще раз доказывает, что субъект подходит к выбору часто иррационально.

Однако еще раз вспомним размышления Дэна Ариели, о том, что есть «хорошая новость», т.е. люди предсказуемо иррациональны. В наших исследованиях нам импонирует именно эта мысль о том, что субъекты малого и среднего бизнеса предсказуемо иррациональны.

Идея предсказуемости иррационального выбора, на наш взгляд, сопряжена с идеей полифонии современных идей в гештальт-терапии, предложенной Жан-Мари Робин как Self-полифония современных идей в гештальт-терапии. В этом контексте тренинги по гештальт-терапии могут выступить инструментом формирования предсказуемости иррационального выбора субъектов МСП [7].

Таким образом, только человек как субъект деятельности, может самостоятельно формировать себя как субъект предпринимательства. Обращение к исследованиям нобелевских лауреатов Ричарда Талера профессора, специалиста по поведенческой экономике в Booth School of Business при Чикагском университете, получившего нобелевскую премию в 2017 году и Даниел Канемана, израильско-американского психолога основоположника поведенческой экономики, получившего нобелевскую премию в 2002 года, позволяют нам согласиться с тем, что выбор пути предпринимателя, является выбором, регулируемым иррациональностью субъекта.

Исследования, подтверждающие предсказуемость иррационального выбора, могут послужить серьезным инструментом в ответе на главный вопрос: что производить сегодня на рынке в сфере малого и среднего бизнеса и как это продавать.

Список литературы:

1. Мухаметзянова Ф.Г., Панченко О.Л. Феномен субъектности в семантическом пространстве //Мир психологии. 2017. № 4 (92). С. 137-148.
2. Schumpeter, Joseph A. The Theory of Economic Development, Cambridge, Mass: Harvard University Press. 1934.
3. Реестр субъектов МСП, зарегистрированных на территории РФ <https://rmsp.nalog.ru>
4. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание. Человек и мир. – СПб.: Питер, 2003.-512.
5. Д.Канеман «Думай медленно, решай быстро»./ «Издание на русском языке AST Publishers, 2014» – С. 15-20.
6. Дэн Ариели. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения/ изд. Манн, Иванов и Фербер – 2011 – С.4-8.

7. Жан Робин-Мари Self – полифония современных идей в гештальттерапии. – Казань: Изд-во, ун-та, 2016.448с.

8. Фахрутдинова А.В. Гражданское воспитание учащихся в англоязычных странах на рубеже XX-XI веков / А.В.Фахрутдинова // диссертация ... доктора педагогических наук : 13.00.01 / Институт педагогики и психологии профессионального образования РАН. Казань, 2012. – 482 с.

9. Сафиуллин М.Р. Стратегический менеджмент / М.Р. Сафиуллин. – Казань, 2003. – 64 с.

Прыгунова Мария Игоревна

ведущий научный сотрудник отдела качественных исследований
Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
Mariya.Prigunova@tatar.ru

Корунова Валерия Олеговна

научный сотрудник отдела качественных исследований
Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
Valeriya.Korunova@tatar.ru

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМОЗАНЯТЫХ В РОССИИ¹

SOME PECULIARITIES OF LEGALIZATION OF THE ACTIVITIES OF THE SELF-EMPLOYED IN RUSSIA

Аннотация: За последние двадцать пять лет масштабы неформальной занятости в России значительно увеличились, что имеет неоднозначные последствия для трудоспособных граждан, предпринимателей, общества в целом. Государству наносится определенный ущерб из-за недополучения налогов, часть которых могла бы быть направлена на развитие социальной сферы, однако доходы большинства самозанятых настолько невелики, что целиком уходят на текущее потребление, и, по сути, деньги возвращаются в экономику практически немедленно через покупку продуктов питания, товаров и услуг первой необходимости. В рамках данной статьи

¹Издание / публикация (тезисы докладов, материалы научной конференции и др.) осуществлено при финансовой поддержке РФФИ и Правительства Республики Татарстан в рамках научного проекта № 18-410-160005

проводится анализ современного состояния процесса легализации самозанятости в России.

Ключевые слова: самозанятость, легализация самозанятости, малое и среднее предпринимательство.

Abstract: Over the past twenty-five years, the scale of informal employment in Russia has increased significantly, which has ambiguous consequences for able-bodied citizens, entrepreneurs, and society as a whole. Certain damage is caused to the state due to the lack of taxes, some of which could be aimed at developing the social sphere, but the incomes of the majority of self-employed are so small that they completely go to current consumption, and, in fact, money returns to the economy almost immediately through the purchase of food, goods and services of prime necessity. This article analyzes the current state of the process of legalization of self-employment in Russia.

Keywords: self-employment, legalization of self-employment, small and medium entrepreneurship.

Российская экономика ежегодно недополучает от теневого сектора примерно треть своего ВВП. Точный масштаб проблемы до сих пор недооценен, так, по данным Ассоциации дипломированных присяжных сертифицированных бухгалтеров (АССА), объединяющей специалистов в области финансов, учета и аудита из 178 стран, в 2016 году ее размеры оценили в 33 триллиона рублей. Данный показатель ставит страну на почетное четвертое место в мире. При этом большую долю теневого сектора составляет бесконтрольная самостоятельная занятость населения (деятельность без регистрации и уплаты налогов). Причинами существования теневой экономики обычно называют «провалы рынка» либо избыточное регулирование, и в России эти феномены давно и «удачно» сосуществуют.

Для официально зарегистрированного бизнеса самозанятые представляют угрозу, так как являются примером недобросовестной

конкуренции – в структуре себестоимости такой продукции отсутствуют налоги и затраты, связанные с выполнением законных требований регулирующих органов.

Изначально самозанятыми именовались лица, которые самостоятельно обеспечивали себя работой в рамках гражданско-правовых договоров. Исходя из такого широкого понимания, к данной категории граждан относили (п. 2.2 Определения Конституционного Суда РФ от 29.05.2014 N 1116-О; п. 3.18 ГОСТ 12.0.004-2015; Письмо ФНП от 07.02.2013 N 218/06-06; Письмо Минфина России от 09.02.2011 N 03-04-08/8-23; Информация ФНС России) [1]:

- 1) индивидуальных предпринимателей (далее – ИП);
- 2) адвокатов, нотариусов, арбитражных управляющих, оценщиков, медиаторов и иных лиц, занимающихся в установленном порядке частной практикой;
- 3) граждан, оказывающих за вознаграждение услуги другим физическим лицам для их личных, домашних и иных подобных нужд.

На данный момент времени понятие «самозанятых» все чаще используется в узком значении и охватывает только граждан, оказывающих за вознаграждение услуги другим физлицам для их личных, домашних и иных подобных нужд.

Большинство самозанятых граждан не желают легализировать свою деятельность, так как они не могут или не готовы платить налоговые отчисления со своего дохода и приобретать патент. Также многие опасаются, что после легализации правительство может ужесточить законодательство в отношении к ним.

Вместе с тем, в рыночной экономике самозанятость выполняет и ряд важных позитивных функций. Она является своеобразным резервуаром рабочей силы для удовлетворения потребностей динамично развивающихся отраслей и сдерживает рост безработицы в ситуации нерегулярной выплаты

заработной платы (или регулярных ее задержек), ограничивая число претендентов на получение пособий по безработице. Кроме того, часто услуги самозанятых способствуют более полному удовлетворению потребительского спроса населения и более эффективному функционированию реального сектора.

Проблема наличия неучтенного государством сектора экономики характерна как для России, так и для всего мира, поскольку значительная часть мирового населения являются фрилансерами или оказывают другие услуги, не платя по ним налоги. Однако основным отличием российской действительности от других стран можно назвать отсутствие массового неприятия отказа самозанятых от своей теневой деятельности, т.е. от неуплаты налогов. Таким образом, пока у российских самозанятых будет спрос на их услуги, они не будут стремиться к легализации своей деятельности без дополнительных стимулов со стороны государства [2].

В настоящее время существуют два полярных взгляда на содержание политики в отношении неформальной занятости: одни предлагают проводить меры, способствующие сокращению данного сектора, другие отстаивают необходимость его преобразования (легализации предприятий неформального сектора и их перевода в формальный).

В рамках второго подхода предпринимаются меры по легализации приносящей доход деятельности физических лиц, которые не поставлены на учет в налоговых органах. Президентом Российской Федерации В.В. Путиным утвержден перечень поручений по реализации Послания Президента Федеральному Собранию от 1 марта 2018 года, в котором перед Правительством Российской Федерации поставлена задача по завершению работы по закреплению правового статуса самозанятых граждан [3].

В 2017-2018 годах были проведены налоговые каникулы для части самозанятых, решивших выйти из тени. Речь идет об уведомительном порядке постановки на учет для трех категорий таких граждан – нянь и

сиделок, репетиторов и уборщиц. В рамках данной инициативы в реестре самозанятых граждан в ФНС на 1 марта 2018 года уведомление подали лишь 1281 человек по всей Российской Федерации. Таким образом, государство не получило должного эффекта во многом из-за слишком узкого сегмента и отсутствия четкой информации о дальнейшем налогообложении после окончания налоговых каникул.

Следующим этапом легализации является реализация пилотного проекта на территории четырех регионов Российской Федерации. Так с 1 января 2019 по 31 декабря 2028 года в Москве, Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстане власти хотят провести эксперимент по «выводу из тени» самозанятых. Для тех самозанятых граждан, чей доход не превышает 200 тысяч рублей в месяц, и у которых отсутствует наемный персонал, будет введен специальный режим налогообложения.

По проекту, после перехода на уплату налога на профессиональный доход физические лица и предприниматели смогут не платить [4]:

- НДФЛ с доходов, которые облагаются налогом на профессиональный доход;
- НДС (кроме «ввозного»);
- страховые взносы (их можно будет перечислять добровольно).

Вместо данных платежей предлагают вносить в бюджет 4% с дохода от реализации для физических лиц и 6% с дохода от реализации для ИП и юридических лиц при помощи специально разработанного мобильного приложения «Мой налог».

При всех ощутимых плюсах у пилотного проекта существует ряд недостатков. В первую очередь, при четко прописанных условиях налогового режима и порядка взаимодействия с налоговыми органами, в законопроекте пока отсутствует информация об органах, ответственных за контроль и надзор за деятельностью самозанятых. Кроме того, непонятен механизм, по

которому самозанятые смогут разграничить операции, приносящие доход, и операции, осуществляющиеся вне рамок предпринимательской деятельности.

Но, пожалуй, самой главной проблемой, с которой столкнется правительство при реализации пилотного проекта, является отсутствие доверия самих самозанятых к данному проекту. Таким образом, основной задачей до конца 2018 года для органов власти, помимо совершенствования законопроекта, станет проведение масштабной разъяснительной и просветительской работы с представителями самозанятых по вопросам регистрации, ведения и отчетности легализованной деятельности.

Список литературы:

1. Ситуация: Кто относится к самозанятым гражданам? (Электронный журнал «Азбука права», 2018):

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PKBO&n=31803#07839118627916106> (Дата обращения: 03.10.2018).

2. Корунова В.О. Кризис доверия населения Российской Федерации к деятельности малого и среднего предпринимательства. В сборнике статей XIX Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение»: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. 2018. С. 73-76.

3. Перечень поручений по реализации Послания Президента Федеральному Собранию: <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/57078> (Дата обращения: 05.10.2018).

4. Обзор: «Эксперимент для самозанятых: проект внесли в Госдуму» (Консультант Плюс, 2018)

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_307511/ (Дата обращения: 01.10.2018).

5. Прыгунова М.И., Никифорова Э.Г. Ретроспективный анализ деятельности основных органов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в России. Менеджмент в России и за рубежом. №5. 2018. С. 28-36.

6. Прыгунова М.И., Ельшин Л.А. Неформальная занятость в России: оценка тенденций и перспектив. Электронный экономический вестник Татарстана. 2013. № 3-4. С. 40-45.

Сайфудинова Назиля Зарифовна

Аспирантка Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан

Nazilya_sf@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ

MODERN METHODS OF STAFF MOTIVATION

Аннотация. На сегодняшний день каждого, кто пытается создать или уже создал собственный бизнес, несомненно, интересуют вопросы: успеха своей компании, того как поднять ее на новый уровень, что нужно сделать для этого. Зачастую, люди, руководящие компанией, делают упор на рекламу, качество своего товара и на многие другие показатели, которые, без сомнения, являются двигателями организации и лежат в основе успеха, но забывают про мотивацию свои подчиненных. Во многом благодаря мотивации, многие крупные компании, такие как Google, Apple, Toyota добиваются больших успехов.

Ключевые слова: методы мотивации сотрудников, теории мотивации, материальные и нематериальные способы мотивации, мотивация работников в крупных компаниях.

Abstract. Today, everyone who is trying to create or has already created their own business is undoubtedly interested in questions: the success of their company, how to raise it to a new level, what needs to be done for this. Often, the people who run the company, focus on advertising, the quality of their products and many other indicators, which, without a doubt, are the engines of the

organization and are the basis of success, but forget about the motivation of their subordinates. Largely due to motivation, many large companies such as Google, Apple, Toyota are making great strides.

Keywords: methods of motivation of employees, theories of motivation, financial and non-financial methods of motivation, the motivation of workers in large companies.

Тема мотивации сотрудников актуальна сегодня как никогда, ведь с развитием технологий должны совершенствоваться и способы организации работы, в том числе и методы мотивации не должны стоять на месте.

Очевидно, что мотивация – является очень важной составляющей каждой организации. Руководители должны стремиться создать такие условия труда, чтобы сотрудники были готовы полностью отдавать себя своему делу, работать наиболее эффективно и получать от этого процесса удовольствие.

Итак, мотивация – стимулы, оказывающие побуждающее к поступкам, способствующим достижению целей, воздействие на человека [1].

С теоретической точки зрения существует ряд теорий мотивации [2]:

- теория иерархии потребностей А. Маслоу,
- «XY-теория» Дугласа Макгрегора,
- «теорией Z» Уильяма Оучи,
- 12-факторная модель Ричи и Мартина,
- двухфакторная теория Ф. Герцберга,
- теория трудовой мотивации Д. Аткинсона и т.д.

Ниже рассмотрим каждую перечисленную теорию.

Теория иерархии потребностей Абрахама Маслоу является основополагающей теорией мотивации. В своей работе Маслоу проанализировал важные для человека ценности и расположил их на разных уровнях так называемой «пирамиды потребностей» от низших потребностей

к высшим. На рисунке 1 представлена данная пирамида, где потребности разделены на первичные и вторичные, а также приведены примеры, которые позволят минимально удовлетворить эти потребности.



Рис.1. Пирамида потребностей А. Маслоу [4]

Отсюда следует, что для эффективной стимуляции своих работников, необходимо изучить их потребности и стараться их удовлетворять, для того, чтобы он чувствовал свое личное развитие и стремился развиваться в рамках компании.

Другую, не менее интересную теорию мотивации людей и их поведения при управлении под названием «XY-теория», разработал Дуглас Макгрегор, американский ученый и социальный психолог.

Теория X предполагает, что каждый работник ленив и старается избежать работы и ответственности, стремясь получить исключительно личную выгоду. Менеджер по теории X имеет мнение, что итоги всегда подводятся возложением ответственности на кого-нибудь, не ставя вопрос о верности стратегии и т.д. Поэтому организации необходима жесткая система контроля и наблюдения. Следовательно, руководители теории X принимают главным образом авторитарный стиль управления, базирующийся на угрозе наказания [7].

Y - теория кардинально отличается от X-теории. По этой теории работники вовлечены в процесс достижения цели организации и получают от него удовольствие, они охотно берут на себя как можно больше ответственности, делают все, чтобы быть полезными своей фирме. Менеджер по Теории Y постарается решить проблемы, возникающие на пути работников к проявлению своих творческих способностей и самореализации, не заикливаясь на правилах.

Гибридом американской и японской модели управления является так называемая теория Z, созданная американцем японского происхождения Уильям Оучи. Название теории является отсылкой к популярной для запада теории XY, о которой мы говорили ранее. В своей книге «Теория Z. Как американский бизнес может ответить на японский вызов» он показал, какие полезные аспекты японского менеджмента следует перенять американцам. Он считал, что в основе успеха лежит не внедрение современных технологий в производство, а совместное принятие решений, корпоративная культура и т.д.

Теория Z основывается на следующих параметрах [8]:

- 1) групповое принятие решений;
- 2) занимаемая должность напрямую зависит от количества лет, проработанных в организации;
- 3) долговременный найм.

Этот опыт У. Оучи перенял у крупных японских компаний, где персонал нанимается пожизненно. Это позволяет каждому сотруднику ощутить ответственность организации за них. Фирма становится в каком-то роде их вторым домом.

Эту модель управления применяет Toyota с начала 80-х гг., одна из крупнейших компаний в автомобильной отрасли.

До 1980 г. она вела политику жесткого контроля со стороны начальства. Но такая модель оказалась неэффективной, и фирма начала

внедрение новых принципов, в основе которых была модель Оучи. Компания взяла курс на новую политику, которая основывалась на 14 принципах, 10 из которых были тесно связаны с теорией Z [8].

Ш. Ричи вместе с П. Мартином предложили 12 факторов, которые позволяют эффективно мотивировать сотрудников [3]:

1. Потребность в высокой заработной плате и материальном вознаграждении.

2. Потребность в хороших условиях работы и комфортной окружающей обстановке.

3. Потребность в четком структурировании работы, наличии обратной связи и информации, позволяющей судить о результатах своей работы, потребность в снижении неопределенности и установлении правил и директив выполнения работы.

4. Потребность в социальных контактах: в общении с широким кругом людей, легкой степени доверительности, связей с коллегами, партнерами и клиентами.

5. Потребность формировать и поддерживать долгосрочные, стабильные взаимоотношения, предполагающая значительную степень близости взаимоотношений, доверительности.

6. Потребность в завоевании признания со стороны других людей, в том, чтобы окружающие ценили заслуги, достижения и успехи индивидуума.

7. Потребность ставить для себя сложные цели и достигать их.

8. Потребность во влиятельности и власти, стремление руководить другими — показатель конкурентной напористости, поскольку предусматривает обязательное сравнение с другими людьми и оказание на них влияния.

9. Потребность в разнообразии, переменах и стимуляции, стремление избегать рутин.

10. Потребность быть креативным, анализирующим, думающим работником, открытым для новых идей.

11. Потребность в самосовершенствовании, росте и развитии как личности.

12. Потребность в интересной, общественно полезной работе.

Для того чтобы разобраться, что влияет на повышение и снижение производительность труда, что удовлетворяет потребности сотрудника, а что не удовлетворяет, Герцберг и его коллеги провели опрос 200 специалистов из различных областей. По итогам этого опроса ученые определили, что влияет на удовлетворенность сотрудника, а что его не удовлетворяет.

Герцберг сделал вывод, что противоположностью удовлетворенности является ее отсутствие, а не неудовлетворенность, то есть изменение одного из этих параметров не обязательно приведет изменение другого. По его мнению, удовлетворенность и не удовлетворенность это две, независимые друг от друга характеристики. По итогам опроса Герцберг все факторы, влияющие на трудоспособность персонала, разделил на гигиенические и мотивирующие [5].

Мотивирующие факторы были связаны с процессом удовлетворенности. К этим факторам была отнесена сама работа, а также потребность в признании, в общении, в карьерном росте т.п. Именно эти факторы мотивируют сотрудника, по мнению ученого.

Гигиенические факторы, напротив, играют роль в таком процессе как неудовлетворенность. То есть они не приносят чувство удовлетворенности как такового. Можно сказать, они выступают в роли своего рода обезболивающего, притупляющего недовольство своей работой. К этим факторам относят непосредственно заработную плату, комфортные условия труда, наличие оплачиваемых праздничных дней и тому подобное.

Все эти теории очень интересны и, без всякого сомнения, действительно работают. Но ни одна теория не работает без практического применения, о чем мы и поговорим далее.

Следует отметить, что все способы мотивации можно классифицировать на материальные и нематериальные.

К материальным можно отнести как штрафы, так и поощрения. В первую очередь сотруднику очень не хотелось бы терять часть заработка из-за каких бы то ни было нарушений, ошибок и упущений. Ну а еще приятнее было бы получить дополнительное вознаграждение за добросовестную и качественную работу. И тот, и другой момент побуждают работника выполнять свои обязанности лучше.

Нематериальные методы мотивации могут проявляться в своем огромном разнообразии, причем иногда работают ничуть не хуже материальных. Да, мотивация - это не только деньги, но и атмосфера, в которой работают сотрудники организации, предметы, которые их окружают.

К наиболее действенным и распространенным проявлениям нематериальной мотивации можно отнести [7]:

1. Публичная похвала руководителя. Проявляться она может не только устно, но и с использованием доски почета. Программа «Лучший работник месяца» - тоже проявление данного способа нематериальной мотивации.
2. Возможность карьерного роста. Это именно то, что позволяет удовлетворить амбиции и энтузиазм работников, рисуя перед ними положительные перспективы и вдохновляя на плодотворную работу.
3. Повышение квалификации, обучение за счет фирмы. Именно благодаря такой возможности сотрудник может развивать свои профессиональные или вспомогательные способности. В западных кампаниях зачастую обучение персонала стоит на первом месте.
4. Комфортная атмосфера. Проявляться она может как в дизайнерском подходе при оформлении помещения, так и в удобных мелочах, например, в

наличии зоны отдыха, бесплатной кофе машины и печенье к чаю. Этот пункт еще раз убеждает нас, что мотивация - это не только деньги, но и сама обстановка.

5. Поддержание корпоративного духа. Пикники, поездки на природу, в т.ч. активный отдых, корпоративы, совместные занятия спортом – все это сплачивает коллектив, делая его для некоторых вторым домом, куда с радостью хочется приходить.

6. Бонусы от компании. Скидки на товары, подарочные сертификаты, и еще многие другие способы нематериальной мотивации.

В качестве примера можно привести всеми известную крупнейшую социальную сеть в мире, носящей название Facebook. Компанию, управляющую ей, регулярно признают одной из лучших в мире. Но далеко не каждый слышал об уникальной корпоративной политике, проводимой там.

В Facebook есть не только центр фитнеса, но даже столы с беговыми дорожками для тренировок в рабочее время, кинотеатр, комната видеоигр, площадка для катания на скейтборде, а также бесплатный прокат велосипедов. Да-да, мы ничего не путаем, все эти интересные вещи не только не мешают работе в Facebook, но и повышают производительность, что доказано не единожды. Работникам хочется процветания компании, которая заботится о них.

Компания Google также входит в число тех компаний, чей колоссальный успех можно связать с хорошими условиями для качественной работы людей и достойной оценкой управляющими работы своих подчиненных.

Одним из важных критериев мотивационной стороны управления сотрудниками в Google является высокая заработная плата, даже по сравнению с Facebook и Apple, если рассматривать аналогичные должности. Офисы Google спроектированы лучшими дизайнерами с учетом общих предпочтений, в том числе даже национальных.

Возможна работа в комнатах отдыха, совещания могут проводиться в гамаках на крыше здания, а при желании можно и прокатиться по офису на скейте. Работу сотрудников видят все коллеги, это прибавляет ответственности и, опять же, мотивирует.

На основе вышесказанного можно сделать следующую рекомендацию тем, кто имеют отношение к разработке стратегий по планированию управления персоналом - оставаться не только рассудительными, но и креативными.

Во-первых, следует уделить внимание разработке современного и уютного дизайна для своих работников.

Во-вторых, нельзя забывать про всевозможные удобные приспособления и вещи для персонала: кофемашины, бесплатное печенье, микроволновая печь.

В-третьих, следить за современными технологическими разработками в своей области, например, специализированные программы, графические планшеты, новые версии операционных систем.

В-четвертых, создавать здоровую и доброжелательную атмосферу в коллективе - проводить квесты, чаепития в честь дней рождения сотрудников, спортивные мероприятия для желающих в свободное время.

Список литературы:

1. Бычкова, А.В. Управление персоналом: учеб. пособие /А. В. Бычкова. – Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2015. - 200 с.
2. Мотивация персонала в современной организации: учебное пособие / Под общ. ред. С. Ю. Трапицына. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2017. – 240 с.
3. Ричи Ш., Мартин, П. Управление мотивацией: учеб. пособие для вузов /Пер. с англ. под ред. проф. Е.А. Климова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 399 с. — (Серия «Зарубежный учебник»).

4. Семенова, И. И. История менеджмента: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / И.И. Семенова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 199 с.
5. Спасенников, В.В. Экономическая психология: учеб. пособие / В. В. Спасенников. — М.: ПЭРСЭ, 2013 - 448с
6. Цыренова, А.А. Менеджмент: учебно-методическое пособие / А. А. Цыренова – Улан-Удэ: Издательство ВСГУТУ, 2016. - с.114
7. Шапиро, С. А. Мотивация и стимулирование персонала / С. А. Шапиро. — М.: ГроссМедиа, 2015. - 224 с.
8. Экономическая теория: учебник / под ред. Грязновой А.Г., Чечелевой Т.В. — М.: Экзамен 2015 - 592с.
9. Процессуальные теории ожидания Врума и Портера-Лоулера. — Режим доступа: <http://management-study.ru/processualnye-teorii-ozhidaniya-vruma-i-portera-loulera.html>

Вьюков Михаил Геннадьевич

аспирант Центра перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан

vjukov-m@yandex.ru

**К ВОПРОСУ О ДЕТЕРМИНАНТАХ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА
УРОВЕНЬ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ИЗМЕНЕНИЯМ В
СЛОЖНЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ**

**TO THE QUESTION ON DETERMINANTS INFLUENCING THE
RESISTANCE OF PERSONNEL TO CHANGES IN
COMPLEX INTEGRATED SYSTEMS**

Аннотация. Статья посвящена определению ключевых детерминант, оказывающих значимое влияние на уровень сопротивления персонала изменениям, реализуемым в сложных интегрированных системах. По результатам авторских исследований выделены три детерминанты: инфраструктурно-коммуникационная, сингоническая, ценностно-культурная. Системная работа с выделенными группами детерминант позволяет снизить уровень сопротивления внедряемым изменениям.

Ключевые слова: управление изменениями, сопротивление персонала, инфраструктурно-коммуникационная детерминанта, сингоническая, детерминанта, ценностно-культурная детерминанта.

Abstract. The article presents the results of the author's research. The obtained results allowed to identify the key determinants that have a significant impact on the level of staff resistance to changes in complex integrated systems. The author has identified three determinants: infrastructure, communication, simoncelli, value-cultural. Systematic work with the selected groups of determinants can reduce the level of staff resistance to changes.

Keywords: change management, the resistance of the personnel, infrastructure, and communications determinant, syngenesia, determinant, values and cultural determinant.

Как известно, одной из самых распространенных причин провала изменений в организациях является сопротивление изменениями, которое возникает на разных уровнях организации и имеет как открытый, так и скрытый характер. Во многих моделях реализации изменений, в частности в модели управления изменениями Бостонской консалтинговой группы, принадлежащей перу Дж. Дак [5], в модели управления изменениями Лари Грейнера [9], стартовые этапы подразумевают процессы прогнозирования, выявления и преодоления сопротивления персонала планируемым изменениям.

В этой статье мы предприняли попытку проанализировать детерминанты, которые оказывают влияние на уровень сопротивления персонала изменениям в сложных интегрированных системах.

Нами был проведен опрос руководителей компаний среднего и крупного бизнеса на программе МВА, крупных отраслевых форумах и других подобных мероприятиях. В опросе приняло участие 2000 руководителей. Более 70% организаций являются структурными подразделениями сложных интегрированных систем. Мы задавали три вопроса:

- проводились ли в Вашей организации изменения в последние два года?
- насколько они были успешны?
- в чем состояли основные сложности проводимых изменений.

Результаты опроса приведены на рисунках 1-3.

- да, я принимал в них непосредственное участие (они затронули меня)
- да, но я не принимал в них непосредственного участия

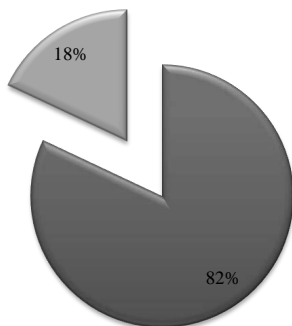


Рис. 1. Распределение респондентов при ответе на вопрос «проводились ли в Вашей организации изменения в последние два года?», %*

*сформировано автором по результатам проведенного опроса

Результаты опроса показали, что в 100% случаев изменения имели место и только 18% руководителей считает, что они их не затронули напрямую.



Рис. 2. Распределение респондентов при ответе на вопрос «насколько проводимые изменения были успешны?», %*

*сформировано автором по результатам проведенного опроса)

Как видно из приведенной выше диаграммы, только 3% указали на то, что изменения удалось реализовать по плану, без особых трудностей.



Рис. 3. Распределение респондентов при ответе на вопрос «в чем состояли основные сложности проведения изменений?», % *

*(сформировано автором по результатам проведенного опроса)

Диаграмма показывает, что недостаточное финансирование, которое традиционно считается причиной неудач проектов изменений, было отмечено только 9% респондентов.

Исследовав также различные реализованные проекты изменений [2,3,4,6,8,9,11,12] мы пришли к выводу о целесообразности выделения трех групп детерминант, влияющих на процесс сопротивления персонала проводимым организационно-экономическим изменениям, а именно инфраструктурно-коммуникационные, сингонические и ценностно-культурные.

Инфраструктурно-коммуникационные детерминанты представляют собой условия, создающие возможность и способы объединить такие ресурсы организации как человеческие, технические и информационно-

коммуникационные. Отсутствие или недостаточность подобных условий повышает вероятность сопротивления персонала изменениям.

К сингоническим детерминантам мы склонны отнести процессы перераспределения власти. Сингонией называется группа видов симметрии, обладающих одноименной главной осью симметрии и одинаковым общим уровнем симметрии. Сингонии объединяются в три категории: низшую, среднюю и высшую [10].

В низшую категорию объединяются триклинная, моноклинная и ромбическая сингонии. В кристаллах отсутствует главная ось симметрии. На наш взгляд, подобный тип сингонии характерен для начальных этапов развития организации, например, «Ухаживание» и «Младенчество» согласно концепции жизненного цикла организации Ицхака Адизеса [1].

В среднюю категорию входят тригональная, тетрагональная и гексагональная сингонии. Характерна одна главная ось симметрии. Подобная организационная сингония соответствует таким этапам как «Go-go» и «Юность».

Для сложных интегрированных систем характерна высшая категория сингонии – кубическая сингония, для которой характерно наличие нескольких главных осей симметрии. Это особенно очевидно в рамках матричных организационных структур. Подобной тип сингонии начинает формироваться на этапе «Расцвет».

Ценностно-культурные детерминанты, оказывающие воздействие на процесс сопротивления персонала изменениям, определяются социальным пакетом формальных и неформальных норм, принятых в организации.

На рисунке 4 приведена схема взаимодействия выделенных нами групп детерминантов.

Инфраструктурно-коммуникационная детерминанта, по нашему мнению, определяется следующими характеристиками.

Во-первых, зрелость коммуникационной инфраструктуры. От степени зрелости коммуникационной инфраструктуры зависит возможность использования таких методов преодоления сопротивления персонала, как «информирование и общение», а также «участие и вовлеченность» [9].

Во-вторых, степень внутренней разобщенности организации.

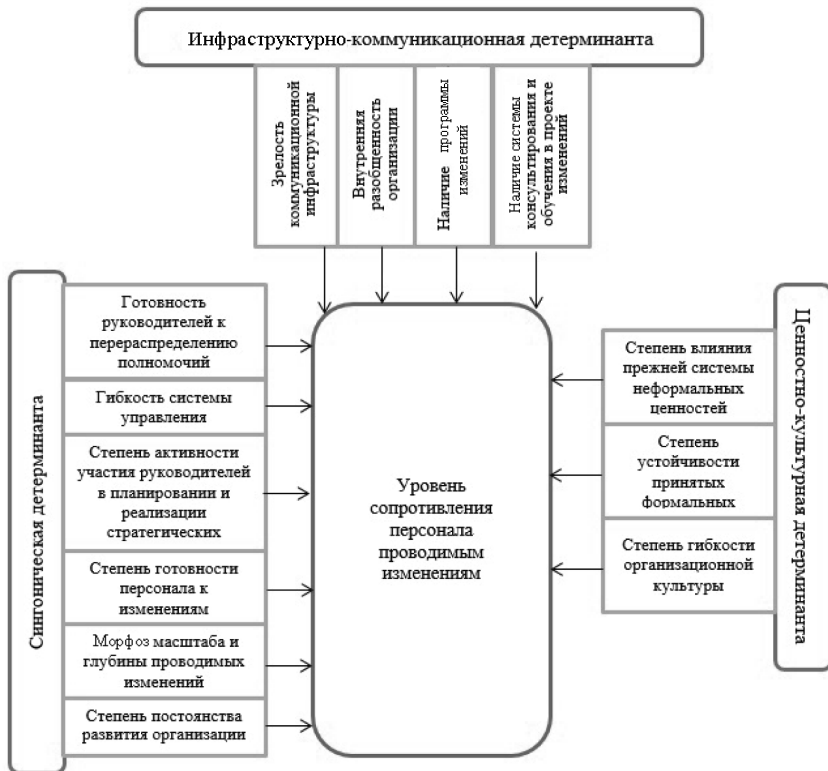


Рис. 4. Комплекс детерминантов, оказывающих влияние на уровень сопротивления персонала изменениям, проводимым в организации*

* разработано автором

Ее высокая степень является источником сопротивления персонала, в силу отсутствия разделяемого видения причин и последствий проводимых изменений в организации, что является необходимым атрибутом хорошо управляемого проекта изменений, согласно Дж. Коттеру [7].

В-третьих, наличие программы изменений является способом снижения сопротивления персонала. На рисунке 3 нами проиллюстрировано, что 38% респондентов, в качестве проблемы реализации проектов изменений, обозначали «отсутствие программы изменений».

В-четвертых, наличие системы консультирования и обучения в проекте изменений. Тот же опрос (см. рис.3) показал, что 58% респондентов отметили нехватку навыков и знаний по управлению изменениями.

Сингоническая детерминанта характеризуется большим количеством характеристик.

Первая - готовность руководителей к перераспределению полномочий. Перераспределение полномочий зачастую сопряжено с потерей степени влияния изменений статуса руководителя, вызванных структурными преобразованиями в организации. Отсутствие подобной готовности вызывает сопротивление руководящего состава, что в свою очередь вызывает зеркальную реакцию остального персонала.

Вторая – гибкость системы управления, которая предполагает готовность использовать способы управления и методы принятия решений отличные от принятых в организации стандартов. Это необходимые условия реализации изменений, так как процесс изменений всегда носит неструктурированный характер.

Третья – степень активности руководителей в планировании и реализации стратегических изменений. Эффективность реализуемых изменений во многом определяется тем, на сколько активно руководство принимает участие в планировании и реализации изменений. В опросе (см. рис.3) 64% респондентов в качестве проблемы, отметили недостаточное

внимание руководства и вовлеченность ключевых сотрудников. Обеспечение достаточности участия руководства обеспечивается наличием высокопрофессионального персонала, который на оперативном, тактическом уровне управления способен обеспечивать эффективную реализацию бизнес-процессов, высвобождая потенциал руководителей для управления процессом изменений.

Четвертая – готовность персонала к изменениям. Как правило организация, способная к быстрому и активному внедрению изменений сталкивается с меньшим сопротивлением персонала. Однако, сложные интегрированные системы, функционирующие в рамках кубической сингонии характеризуются разностепенной готовностью на каждом из уровней системы, и общем уровнем готовности системы – «ниже среднего».

Пятая – морфоз масштаба и глубины проводимых изменений. Чем масштабнее проводимые изменения, тем выше уровень сопротивления персонала. Но рост сопротивления также вызывает постоянный морфоз масштаба и глубины изменений, так как данное явление усиливает нестабильность, и так присущую процессам изменений.

Шестое – степень постоянства развития организации. С одной стороны, сложные интегрированные системы имеют больше возможностей для обеспечения постоянного характера своего развития. С другой стороны, именно сложные интегрированные системы, в том числе, достигая пика своего развития, менее всего склонны к постоянству этого процесса и когда необходимость изменений все же возникает, организация сталкивается с самым высоким уровнем сопротивления, так как достигнув стабильности, персонал меньше всего хочет ее терять.

Ценностно-культурная детерминанта может быть охарактеризована, по нашему мнению, степенью влияния прежней системы неформальных ценностей. Как известно, неформальные ценности оказывают наибольшее влияние на культуру организации и принятые методы работы в ней. К тому

же, значение имеет возраст организации, а соответственно «укорененность системы ценностей», чем выше ее уровень, и чем меньше планируемое изменение ей соответствует, тем с более яростным сопротивлением персонала столкнутся его инициаторы.

Устойчивость принятых формальных норм и правил еще одна характеристика ценностно-культурной детерминанты. Формальная сторона культуры организации несомненно связана с ее возрастом и если они в организации периодически не меняются, путем их оптимизации, пересмотра с точки зрения их эффективности и функциональности, они превращаются в догмы, изменение которых всегда вызывает активное сопротивление.

Степень гибкости организационной культуры также характеризует ценностно-культурную детерминанту, при этом гибкость организационной культуры, по нашему мнению, есть и отражение двух предыдущих характеристик этой доминанты. И соответственно, чем большей гибкостью обладает организационная культура интегрированной системы, тем ниже будет уровень сопротивления ее персонала.

Подводя итог отметим, что команда инициаторов и лидеров изменений, перед запуском подобного проекта, должна тщательно проанализировать воздействие выделенной группы детерминант на конкретное изменение, это позволит эффективно и спланировано управлять сопротивлением персонала обеспечивая реализацию данного проекта изменений

Список литературы:

1. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации, Питер, 2013, с.228
2. Вьюков М.Г. К вопросу о причинах неудачных проектов организационно-экономических изменений промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 6 (140). С. 96-100.

3. Вьюков М.Г. Проблемы и перспективы цифровизации как технико-организационно-экономического изменения деятельности нефтедобывающей компании // Научные труды Центра перспективных экономических исследований. 2017. № 12. С. 87-100.
4. Гилязова Г.А., Хайруллина Ю.Р. Инновации и глобальные изменения в системах здравоохранения // В сборнике: Дыльновские чтения. Материалы V международной научно-практической конференции. 2018. С. 190-195.
5. Дак Д. Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007 — 320 с.
6. Ельшин Л.А. Сравнительный анализ циклических колебаний региональных экономических систем: моделирование, идентификация, прогнозирование // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 4. С. 138-156.
7. Коттер Джон, Ратгебер Холгер. Наш Айсберг тает. Как добиться результата в условиях изменений / Альпина бизнес бук – 2012. с.148
8. Павлова А.В. Закономерности изменений в организации // Вестник Самарского университета. Естественная серия. 2010. № 7 (81). С. 44-49.
9. Павлова А.В. Управление организационными изменениями - Казань, 2004 – 202 с.
10. Сингонии и категории, их характеристика – электронный ресурс – режим доступа: <https://infopedia.su/16x6afdc.html>
11. Gumerov A.V., Pavlova A.V., Abdullina S.N., Vyukov M.G., Kharisova G.M., Matveeva E.S., Khairullina E.R. The role of the quality production process of the business entities in volatile environment // Review of European Studies. 2015. Т. 7. № 1. С. 200-206.

12. Shinkevich A.I., Farrakhova A.A., Shinkevich M.V., Pavlova A.V., Vyukov M.G. Integrated management of flows in petroleum products supply chains in the field of hydrocarbons deep processing // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. T. 6. № 2. С. 523-528.

Хайруллина Юлдуз Ракибовна

доктор социологических наук, главный научный сотрудник
Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан,
профессор кафедры общей и этнической социологии Казанского
(Приволжского) федерального университета
iouldouz@yandex.ru

Ахатова Ильнара Эдуардовна

руководитель проекта «Особые родители-особый ребенок»
ahatova.ilnara@yandex.ru

Ольга Вадимовна Тимуца

кандидат социологических наук, доцент кафедры «Институты гражданского
общества» КИУ (ИЭУП) им. В.Г. Тимирязова
levtimutsa@gmail.com

**РОЛЬ ДОБРОВОЛЬЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОВЫШЕНИИ
КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СОЦИАЛЬНО - НЕЗАЩИЩЕННЫХ ГРУПП
НАСЕЛЕНИЯ: СОЦИАЛЬНО - ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ**

**THE ROLE OF VOLUNTEERISM IN ENHANCING THE QUALITY
OF LIFE OF SOCIALLY UNPROTECTED GROUPS OF POPULATION:
SOCIO-EDUCATIONAL PRACTICE**

Аннотация: В статье рассматривается добровольческая деятельность, как инструмент развития гражданского общества. Авторы анализируют инновационные региональные практики, в которых добровольческая

деятельность выступает эффективным средством социализации представителей социально незащищенных групп.

Ключевые слова: добровольческая деятельность, социальная сфера, гражданское общество.

Abstract: The article discusses volunteerism as a tool for the development of civil society. The authors present practical arguments that volunteering can be an effective tool in the socialization of society.

Keywords: volunteerism, social services, civil society.

Сегодня добровольчество является одним из самых распространенных видов деятельности в мире. В России добровольчество стало активно развиваться в последнее десятилетие.

Добровольчество включает в себя различные формы деятельности, которые направлены на помощь тем, кто в ней нуждается. Оно включает в себя помощь таким категориям населения, как дети, оставшиеся без попечения родителей, одинокие престарелые граждане, бездомные люди, инвалиды. В помощи нуждаются люди в разных ситуациях: жизненные трудности, последствия катастроф и стихийных бедствий, вооруженные конфликты, потеря близких (кормильца), нарушения здоровья, болезни, кризисные состояния. В помощи также могут нуждаться бездомные животные. Добровольцы участвуют в изменениях экологической ситуации, сохраняя природу. Добровольцы ищут людей, являются донорами, помогают на масштабных мероприятиях. Добровольцы – патриоты ведут деятельность по сохранению исторической памяти. Мы очертили круг той добровольческой деятельности, которая сегодня актуально, несет в себе созидательную составляющую и вспомогательную функцию.

Можно выделить несколько видов волонтерской деятельности:

- профилактика и борьба с последствиями зависимости (наркомания, алкоголизм);

- просвещение о различных заболеваниях (например, ВИЧ/СПИД, диабет, сердечно-сосудистые, редкие, и т.д.);
- оказание помощи нуждающимся пенсионерам, детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, тяжелобольным людям и инвалидам в ситуации малой социальной обеспеченности;
- охрана и восстановление исторических духовных и архитектурных ценностей (объектов и территорий);
- содействие в организации и участие в обслуживании общественно значимых мероприятий (спортивные, научные, культурные, т.д.), просвещения и духовного развития личности, пропаганда здорового образа жизни;
- защита окружающей среды;
- оказание помощи жертвам конфликтов и катастроф путем компенсации потери жизненно важных условий существования.

По данным разных исследований, более 30 % граждан готовы к социальному действию. В 2016 году в Республике Татарстан насчитывается 5578 некоммерческих организаций. [1] На практике мы тоже видим проявления такой социальной активности, особенно среди студентов, при этом часть из них при освоении будущих профессий в силу их направленности, готовы проходить «добровольческую практику», а в дальнейшей жизни, параллельно заниматься профессиональной деятельностью и помогать людям. Говоря о процессах социальной мобилизации, исследователи отмечают появление солидарных сообществ, которые сознательно нацелены на преобразование системы социальных отношений. Так, например, студенты Колледжа КИУ обратились к преподавателям за поддержкой их социального проекта «Давай дружить» - волонтерское шефство над детьми из детского дома. Такого рода проекты носят долговременный характер, характеризуют процесс развития гражданского общества и могут быть тиражированы. Готовность людей к

каждодневной благотворительной и добровольческой деятельности, объединяющихся, чтобы менять свою жизнь к лучшему, также требует систематизации и профессионализации.

Актуальность темы подтверждают и встречи с представителями добровольческого движения и органов исполнительной власти. [2] Министерство труда, занятости и социальной защиты, Министерство образования и науки, Министерство молодежи и спорта республики все чаще обращаются с запросами о добровольцах. Учреждений, которые требуют внимания добровольцев в социальной сфере много. Однако в массе своей – это событийные добровольцы. Нет системной и эффективной работы, нет обученных добровольцев.

С этой целью в КИУ для студентов была разработана образовательная программа «Школа социального добровольца» (в рамках одноименного проекта, ставшего победителем республиканского конкурса на получение грантов Кабинета Министров Республики Татарстан в 2017 году). [3] В ходе проекта студенты прослушали лекции по темам: «Школа социального добровольца. Введение в тему», «Современные интерпретации понятий, касающихся обозначения категории «добровольцы», «Основные проблемы современной социальной сферы», «Современное законодательство о благотворительной и добровольческой деятельности», «Трудная жизненная ситуация и специфичность положения детей, пожилых и престарелых, инвалидов», «Лучшие практики и передовой отечественный опыт работы добровольцев в социальной сфере». Целями освоения дисциплины является введение студентов в систему понятий о добровольчестве, специфики добровольческой деятельности, углубление знаний студентов о роли добровольцев в социальной сфере, помочь студентам разобраться в некоторых специфических процессах взаимодействия добровольцев и тех, кому они помогают.

По окончании аудиторных занятий, студенты стали выходить на практику – в центр социального обслуживания пенсионеров и инвалидов, в социальный приют для детей и подростков, а также на занятия социального проекта «Особый родитель и особый ребенок» благотворительного фонда «Окно в надежду». Итоговый отчет предусматривает выводы теоретического и прикладного характера. Но уже сегодня очевиден тот факт, что занятия должны быть системными, у студентов должны быть наставники на практике.

Необходимо выработать критерии (требования) к добровольцам, среди которых: толерантность к людям пожилого возраста и инвалидам, наличие мотивации и желания осуществлять добровольческую деятельность с данной целевой группой, наличие навыков коммуникативного общения с возрастной аудиторией, знание основ геронтологии (если это работа с пожилыми), особенностей проблем инвалидов (если работа с инвалидами) и/или детей-сирот (если дети без попечения родителей), умение оперативно принимать решения и включаться в организационный процесс, организаторские способности, эмпатия. Необходимо также рассматривать вопросы о самом определении понятия «доброволец», возможно введение в научный оборот, а также в законодательство нового понятия «социальный доброволец», означающего статус человека, добровольно оказывающего поддержку категориям, особо нуждающимся в социальной поддержке. Очевидно, что принятие такого решения повлечет за собой разработку поощрений (кредитов, баллов, и т.п.) в качестве стимулирующего механизма, мотивации к стабилизации деятельности. Почему это сегодня важно? Социальные учреждения, такие как социальные приюты, хосписы, центры временного пребывания и т.п., указывают на то, что люди, которые приходят помогать, часто меняются. Учить «новичков» у персонала нет возможности. Есть надежда, что если человек, однажды выразивший желание прийти и помочь в не самую легкую сферу социального обслуживания, после специального

обучения, а также при наличии самых простых поощрительных механизмов, останется добровольцем на долгое время.

В подтверждение этому приведем примеры из интервью с добровольцами социального проекта «Особый родитель и особый ребенок» благотворительного фонда «Окно в надежду», который проходит на базе КИУ (ИЭУП) им. В.Г. Тимирязова. Женщина, 15 лет, г. Казань: «Я с удовольствием участвую в благотворительных проектах, о которых узнаю из группы в чате. Этот чат был создан добровольцами для помощи пациентам Хосписа в Казани, детям из приютов и храма». Женщина, 20 лет, г. Казань: «Я хочу состоять в добровольческих организациях, но не знаю ни одной из них. О добровольческих проектах я узнала от знакомых, поучаствовала в нескольких проектах, мне понравилось. Я рассказала своим знакомым о том, что участвую в добровольческих проектах, они заинтересовались и тоже присоединились ко мне». Женщина, 45 лет, г. Казань «Я готова участвовать в добровольческих проектах несколько раз в месяц. Считаю, что о добровольческих проектах необходимо говорить чаще и больше, так как многие о них не знают».

Наше гражданское общество продолжает существовать в форме объединений по интересам. Разные авторы ведут споры о перспективах его развития. Одни говорят, что общество не развивается, это всего лишь его отдельные элементы. Другие утверждают, что нельзя называть отдельные спонтанные гражданские инициативы - элементами развития гражданского общества. На наш взгляд, добровольческая деятельность, особенно в социальной сфере, требующая сегодня особенного внимания и поддержки, в том числе и со стороны государства (закон о добровольческой деятельности) является инструментом развития гражданского общества.

Список литературы:

1. Хайруллина Ю.Р., Тимуца О.В., Ахатова И.Э. Феномен добровольчества: проблема институционализации (опыт Республики Татарстан) // Россия и мир: национальная безопасность, вызовы и ответы. Двадцать первые Вавиловские чтения: материалы международной междисциплинарной научной конференции: в 2 ч. / под общ. ред. проф. В. П. Шалаева. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2018. – Ч. 1. – С.67
2. Тимуца О.В. Взаимодействие СОНКО с властью и бизнесом // Социальное партнерство: социальная трансформация институтов и практик: Сборник статей и практик Международного казанского научного форума, 2013, с.136-147.
3. Хайруллина Ю.Р., Тимуца О.В., Ахатова И.Э. Инновации в решении проблем социализации низкофункциональных инвалидов с детства //Материалы научно-практической конференции Дыльновские чтения «Социальные инновации в жизни россиян: тенденции и парадоксы»: - Саратов: Изд-во «Саратовский источник», 2018. – С. 179-180

**РОЛЬ САМООБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

**THE ROLE OF SELF-EDUCATION IN THE FORMATION
OF HUMAN CAPITAL**

Аннотация. Человеческий капитал – это не постоянная единица. Для того, чтобы человек развивался, шёл вверх по карьерной лестнице, его человеческий капитал должен постоянно расти. Это очень актуально в современных реалиях. Роль самообразования в процессе формирования человеческого капитала постепенно увеличивается, что связано с развитием информационных технологий, сделавших профессиональные знания по самым различным областям более доступными, чем когда-либо раньше.

Ключевые слова: человеческий капитал, самообразование, частные инвестиции в человеческий капитал, государственные инвестиции в человеческий капитал, самоинвестиции

Abstract. Human capital is not a constant unit. In order for a person to develop, he would go up the career ladder, his human capital must constantly grow. This is very important in modern realities. The role of self-education in the process of human capital formation is gradually increasing, which is associated with the development of information technologies, which have made professional knowledge in various areas more accessible than ever before.

Keywords: human capital, self-education, private investment in human capital, public investment in human capital, self-investment

Вопрос развития человеческого капитала является одним из ключевых вопросов, связанных с повышением уровня жизни населения, поскольку уровень развития материальной базы существования современных обществ подразумевает прямую зависимость своего дальнейшего роста от увеличения количества людей, обладающих общественно полезными способностями и качеством этих способностей.

В научный категориальный аппарат термин «человеческий капитал» был введен американским экономистом Теодором Шульцем. Данная категория изначально должна была объяснить различия в оплате одинакового труда, произведенного на одинаковых должностях в одних и тех же объемах разными работниками. По предположению Шульца, разница в оплате является объективным отражением разницы в качестве конечного продукта труда, которая следует из разницы в знаниях, умениях и навыках работников. Из этого предположения следовало сравнение обучения работников с капитализацией предприятия – работник, вкладывающий часть своего дохода в свое образование повышает качество своего труда и свою ценность в глазах работодателя, свою конкурентоспособность на рынке труда и, следовательно, свой доход, то есть навыки в этой системе становятся некоторой формой капитала, неотъемлемой от личности обладающего им индивида и потому не имеющей конкретного денежного выражения. Дальнейшее развитие теории человеческого капитала получила в работах Саймона Кузнеца, который открыл зависимость роста ВВП государств от государственных расходов на образование и науку.

Можно выделить несколько способов приобретения человеческого капитала. Во-первых, это самопроизвольное накопление человеческого капитала в процессе трудовой деятельности индивида (приобретение трудового опыта). Во-вторых, это самопроизвольное накопление человеческого капитала в процессе нетрудовой жизнедеятельности индивида (приобретение жизненного опыта). В-третьих, это целенаправленное

повышение уровня образования индивида, производимое по его инициативе за счет выделенных из собственного дохода для этого средств (самоинвестирование в человеческий капитал). В-четвертых, это образование индивида за счет организации или государства.

Также важным является введенное Г. Беккером разделение инвестиций в человеческий капитал на общие и частные. Данное разделение касается различия типа знаний, умений и навыков, получаемых в ходе обучения. Общие инвестиции в человеческий капитал представляют собой затраты на приобретение профессиональных навыков, полезных для работы в определенной отрасли в целом без привязки к конкретному предприятию. Такие знания предоставляются в профессиональных учебных заведениях и связаны с получением определенной специальности или повышением квалификации по данной специальности. Частные инвестиции в человеческий капитал представляют собой приобретение узкоспециализированных знаний и навыков, связанных с работой на конкретном предприятии. Приобретается данный капитал в ходе специального обучения на самом предприятии и непосредственно трудовой деятельности. Предприятия занимаются образованием своих сотрудников в той мере, в которой это способствует повышению доходов от их труда. Однако они предпочитают заниматься преимущественно частными инвестициями, чтобы работник, повышая качество своего труда и получая конкурентное преимущество среди сотрудников компании не получал слишком большого конкурентного преимущества внутри отрасли за счет повышения привлекательности для конкурирующих предприятий, что повлекло бы за собой необходимость повышения оплаты его труда. Следовательно, общие инвестиции в человеческий капитал состоят преимущественно из вложений самого индивида в себя (либо его семьи в него, что также может быть рассмотрено как самоинвестиции, поскольку производятся они в этом случае за счет семейного бюджета, частью которого

являются доходы индивида и расходы, связанные с его жизнедеятельностью), либо государственных вложений в него.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что самообразование как форма производства человеческого капитала является частным случаем самоинвестирования, общей инвестицией в человеческий капитал, производимой индивидом за счет своего свободного от трудовой деятельности времени и за счет полученных от своего труда или труда членов его семьи ресурсов с целью повышения будущего дохода. Повышение дохода в данном случае может достигаться как за счет повышения конкурентоспособности на рынке труда в качестве наемного работника, так и за счет повышения вероятности успешного вхождения в сферу малого бизнеса. Для предприятий самообразование работников оказывает противоречивое воздействие. С одной стороны, предприятие получает более квалифицированных работников, не неся при этом издержек, а массовое самообразование снижает цену труда определенной квалификации за счет повышения его предложения. С другой стороны, для успешного самообразования работников им нужно свободное время и ресурсы не только для самообразования, но и для обеспечения жизнедеятельности. То есть, со стороны предприятия, которое делает ставку на массовое самообразование сотрудников, это уменьшение нормы рабочего времени при повышении оплаты часа рабочего времени и риска потери ценных сотрудников, переходящих в конкурирующие организации, уходящих для создания собственных организаций, либо переходящих в другую отрасль, получив в ходе самообразования необходимые для этого знания. То есть, предприятиям в большинстве случаев напрямую невыгодно самообразование сотрудников. Препятствовать ему они не смогут, но создавать благоприятные условия для него не станут кроме исключительных случаев, когда речь идет либо о предельно лояльных сотрудниках, например, работающих за долю от доходов организации, а не за фиксированный оклад, либо, когда

эффективность работы сотрудника напрямую связана с его непрерывным самообразованием, как например работа в научно-исследовательских организациях.

При этом с инфраструктурной точки зрения самообразование является предельно доступным. Развитие информационных технологий привело к тому, что большая часть накопленных человечеством знаний оцифрована и либо находится в свободном доступе, либо имеет ссылки на свое местонахождение, а сам доступ в интернет может с различным успехом осуществляться из любого региона России. Также, закономерно следующий из этого рост числа людей, занимающихся самообразованием, приводит к появлению частных учителей и репетиторов, помогающих разобраться в этом объеме знаний, не относясь при этом к какому-либо образовательному учреждению, часто самозанятым.

Таким образом, роль самообразования в процессе формирования человеческого капитала постепенно увеличивается, что связано с развитием информационных технологий, сделавших профессиональные знания по самым различным областям более доступными, чем когда-либо раньше. Повышение скорости доступа к информации объективно должно приводить к повышению продуктивности работников научно-исследовательских организаций, чья деятельность непосредственно связана с самообразованием. Также рост числа людей, занимающихся самообразованием, приводит к созданию инфраструктуры самообразования, часто связанной с самозанятостью по причине невозможности доказать факт незарегистрированного труда или предпринимательства и, следовательно, с ростом теневого сектора экономики. Что касается инфраструктуры, необходимой для реализации человеческого капитала, повышение доступности самообразования должно приводить к переходу людей, занимающихся самообразованием, от наемной работы к предпринимательству и росту числа предприятий малого бизнеса, то есть

самостоятельному созданию носителями человеческого капитала рабочих мест для себя. Следовательно, на деятельности крупных предприятий, создающих большое количество рабочих мест и инфраструктуру для своей работы, увеличение массовости самообразования в ближайшем времени не отразится. То есть, самообразованием будут заниматься люди, живущие в населенных пунктах, уже обладающих инфраструктурой, необходимой для ведения бизнеса, либо планирующие переезд туда. То есть, формирование человеческого капитала методом самообразования происходит там же, где концентрируется формирование человеческого капитала методом государственного инвестирования в систему профессионального образования.

Список литературы:

1. Аберкомби Н. Социологический словарь // Н. Аберкомби, С. Хилл, Б. С. Тернер; под редакцией С. А. Ерофеева. – 2-е изд. – М.: Экономика, 2004. – 620 с.
2. Важенин С.Г. Социальная инфраструктура народохозяйственного комплекса // С. Г. Важенин. – М., 1984. – 357с.
3. Дубянская Г.Ю. Экономико-статистический анализ заработной платы в России. 1991-2001 гг. [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с.
4. Кузьмина Н. Г. Формирование и использование человеческого капитала на региональном уровне (На примере Еврейской автономной области) // Н. Г. Кузьмина; под редакцией Шкуркина А. М. – Хабаровск: Дальневосточный государственный университет путей сообщения, 2007. – 179 с.

5. Носкова К.А., Носкова С.В. Влияние индивидуального человеческого капитала на формирование регионального человеческого капитала // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/11/6337> (дата обращения: 06.04.2017).

6. Хайруллина Ю. Р., Княгина К. И. Человеческий капитал: теоретический и практический аспекты // Россия в пространстве глобальных трансформаций: в фокусе наук о человеке, обществе, природе и технике. XIX Вавиловские чтения: материалы международной междисциплинарной научной конференции / под общ. ред. В. П. Шалаева. Йошкар-Ола: ПГТУ, 2016. С. 223–225.

7. Хайруллина Ю.Р., Княгина К.И. Специфика становления человеческого капитала на региональном уровне (на примере Ульяновской области) // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Социология. Политология. Выпуск 4 (в печати.)

Баскаков-Будайли Эмиль Николаевич

Аспирант Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан,
emilbaskakov@gmail.com

РОЛЬ СИМВОЛИЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА КОМПАНИИ

THE ROLE OF THE SYMBOLIC CAPITAL IN THE FORMATION OF THE IMAGE OF THE COMPANY

Аннотация. В рамках данной статьи раскрывается роль символического капитала в процессе управления современным предприятием. Формирование имиджа предприятия выступает одним из ключевых элементов управления, так как играет имидж организации, выступает символическим капиталом. Имидж несет мотивационную и оценочную нагрузку, выступая балансиром между внутренней структурой управления предприятием и корпоративной культурой, которая проявляется во внешнем окружении организации.

Ключевые слова. Капитал, имидж, предприятие, символический капитал, социология, управление.

Abstract. Within the framework of this article, the role of symbolic capital in the management of a modern enterprise is revealed. Formation of the company's image is one of the key elements of management, as it plays the image of the organization, acts as a symbolic capital. Image carries a motivational and evaluation load, acting as a balancer between the internal structure of enterprise management and corporate culture, which manifests itself in the external environment of the organization.

Keywords. Capital, image, enterprise, symbolic capital, sociology, management.

Развитие современного общества диктует определенные правила и особенности трансформации содержания организационных, управленческих и социально-экономических взаимоотношений. В рамках взаимодействия отдельных экономических субъектов в процессе производства и потребления, который наделяет стоимостью продукты и услуги, созданные индустриями и ставшие массовым товаром на современном рынке обменов в области потребления.

Для социологов и экономистов характерно отношение к имиджу организации как к социально детерминированному процессу, который формирует символический капитал организации. Дать оценку символическому капиталу сложно, так как он выступает способностью индивидуума к производству мнений, идей, размышлений и т.д. Однако, набор детерминант может быть различным, что не дает возможности четко классифицировать и создать фундаментальную теоретическую базу исследования символического капитала.

Существующие концепции личностных капиталов, разработанные Бурдые П. [1], Коулменом Дж. [4], Патнэмом Р. [5], Тоффлером Э. [3] и в дальнейшем развитые в трудах российского социолога Радаева В.В. [6], позволяют лишь частично осветить суть символического капитала, так как он играет особенную роль в воспроизводственном процессе организации.

Так, по мнению французского социолога Бурдые П. «символический капитал» есть тот кредит доверия, который облегчает любой акт социального обмена и об экономической выгодности которого принято молчать [1, с.213].

Тоффлер Э. под «символическим капиталом» подразумевал информационный капитал, который впоследствии правильного использования являлся источником богатства [3, с.462].

В нашей стране «символический капитал» приравнивается к «человеческому капиталу». Фактически элементами символического капитала в нашей стране выступают уровень образования, профессиональная компетентность, а также способность человека преобразовывать внутренние качества в доход, который должен превысить сумму инвестиций в формирование данных компетенций.

По мнению Демидовой М.В. символический капитал выступает кредитом чести и престижа, который охватывает как руководителей, так и персонал [2, с.117].

Прикладной аспект «символического капитала» трудноизмерим. Главным элементом оценки символического капитала является время, которое можно измерить в вещественной форме. Таким образом, измерение величины ценностей, которые сгенерировали это время, и есть – символический капитал.

В рамках управления организацией символический капитал выступает, как элемент общего мнения всех сотрудников, владеющих информацией о деятельности и перспективах развития предприятия. В рамках организации символический капитал выступает локомотивом, который движется вперед и формирует имидж организации в рамках новой экономики.

Приведенные определения понятия «символический капитал», конечно, не являются разными определениями, так как это разные культурные аспекты идентичного явления, ставшего актуальным с развитием информационной структуры предприятия, направленной на формирование имиджа компании.

На взгляд автора, символический капитал выступает как понятие, которое сформировалось из части знаний в области социологии, экономики, психологии и философии. Данное понятие охватывает мышление отдельных индивидов или группы людей, которое впоследствии выплёскивается в социум определенным образом, в основном реализованным через продукцию или услуги. Таким образом, главное преимущество символического капитала

состоит в том, что с его помощью представляется возможность для определения проблемы, также формирования конкретного плана её решения с выбором наилучшей перспективы развития предприятия.

По нашему мнению, имидж компании выступает важным элементом формирования символического капитала, который образован за счет компетенций, надежности и респектабельности каждого из носителей информации внутри самой компании. В данном случае, символический капитал в данном случае позволяет при формировании имиджа компании сэкономить силы персонала и средства предприятия.

Компании, детально формулирующие только финансовые цели, как правило, не всегда имеют финансовые результаты, а компании с более широким диапазоном ценностных установок по использованию существующих капиталов, в том числе и символического капитала, достигают более существенных результатов. Более широкий диапазон ценностей определяет общую идеологию компании, а соответственно имидж.

Имидж предприятия показывает индивидуальный облик, который создан средствами массовой информации, определенной социальной группой или собственными усилиями руководителя предприятия в целях привлечения внимания.

Символический капитал при формировании имиджа компании должен быть адекватно оценен и целенаправленно адресован конкретной группе потребителей, при этом являясь пластичным и динамичным. При этом, не следует забывать, что при практически идентичных качествах продукции или услуг разных производителей, конкурентное противостояние ведется не столько между видами продукции или услугами, сколько между их имиджами.

Фактически символический капитал – бесценный капитал предприятия. Потерять имидж в условиях развитых рыночных отношений означает крах предприятия. В данном случае необходима презентация символического

капитала, которая на первоначальном этапе может заменить презентацию всех иных видов капиталов, как экономического, как культурного, так и социального.

Интерпретация символического капитала предприятия как его персональный имидж. Это как бы «визитная карточка предприятия», предъявив которую, предприятие формирует о себе комплексное представление именно как о субъекте рынка (отдельной отрасли), имеющей основания для занятия определенной доли рынка.

Таким образом, роль символического капитала в формировании имиджа компании выражается:

Во-первых, в росте производительности труда на предприятии. Фактически рост продолжительности образования, формирования личностных качеств ведет к росту производительности труда на 5-15%. В России данный показатель в среднем составляет 10-15%.

Во-вторых, с состоянием символического капитала предприятия тесно связана конкурентоспособность организации, которая определяет перспективы развития компании.

В-третьих, рост уровня символического капитала способствует снижению потерь и брака, а также способствует росту заработной платы.

При оценке экономической эффективности инвестиций в символический капитал, необходимо учитывать, что для общества норма дисконтирования ниже, чем для индивидуума, поскольку оно в большей степени ориентировано на достижение долгосрочных целей.

Таким образом, точная оценка роли влияния символического капитала на формирование имиджа предприятия достаточно затруднена, поскольку данная категория имеет целостный, интегративный характер. По структурным составляющим символического капитала можно характеризовать и отдельного индивида, и группу людей, и предприятие в целом. Но при этом следует учитывать, что имидж это особая «информация»,

представленная методом ассоциаций (образ вообще сложно донести элементарным прямым информированием). В создании имиджа организации или лидера неизбежен элемент идеализации.

Мы рассмотрели несколько подходов к такому инструменту формирования имиджа организации через символический капитал. Можно сделать вывод, что большинство авторов сходятся во мнении о важности и необходимости использования символического капитала. Исследование роли символического капитала позволяет получить полную и объективную информацию о текущем состоянии имиджа для построения эффективных коммуникаций компании с ее общественностью, для принятия оптимальной стратегии ведения бизнеса, а также для выработки экономически оправданных решений со стороны руководства относительно дальнейших целей коммуникаций организации. В условиях ограниченности ресурсов организации и экономического кризиса это особенно актуально.

Список литературы:

1. Бурдые П. Формы капитала.// Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2004. – 519с.
2. Демидова М.В. «Символический капитал»: социально-философский анализ.// Актуальные вопросы общественных наук: социология, политология, философия, история: сборник статей по материалам X международной научно-практической конференции. – Новосибирск: СибАК, 2012. – 253с.
3. Тоффлер Э. Метаморфозы власти. – М.: ООО «Издательство акт», 2003. – 669с.
4. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий.// Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – С.121-139.

5. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь.// Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – №4. – С.75-81.
6. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация.// Общественные науки и современность. – 2003. – №2. – С.5-16.

Махиянова Алина Владимировна

ведущий научный сотрудник Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан,
профессор кафедры менеджмента Казанского государственного энергетического университета
socavm@rambler.ru

**КОНФЛИКТЫ ПЕРСОНАЛА В ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТ)**

**CONFLICTS OF THE PERSONNEL IN THE PROGRESS OF
IMPLEMENTATION OF DESIGN ACTIVITY (APPLIED ASPECT)**

Аннотация: в статье приводятся данные авторского социологического исследования демонстрирующие оценку конфликтов между сотрудниками в процессе реализации проектов; раскрывается специфика культуры конфликтного взаимодействия персонала современных организаций и прогнозов ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: конфликты, персонал, проектная деятельность.

Abstract: the article presents the data of the author's sociological research demonstrating the assessment of conflicts between employees in the process of project implementation; the specificity of the culture of conflict interaction between the personnel of modern organizations and forecasts of its further development is revealed.

Keywords: conflicts, personnel, project activities.

Решению конфликтных ситуаций в ходе реализации проектов различного направления можно отдать приоритетное место. От его результата зависит и финансовый итог на уровне деятельности компании, и эффективность использования ресурсов на уровне сектора экономики, а также социально-психологический климат в коллективе. Поиск принципов организации разрешения конфликтных ситуаций можно также отнести к внутренней политике менеджмента компании и рекомендациям кодексов корпоративного управления. Вместе с тем данные принципы могут быть реализованы совершенно по-разному в зависимости от стран, отраслей, компаний и этапов реализации проектов. На формирование системы бесконфликтного взаимодействия при реализации проектов влияет внутрифирменная система корпоративного управления, принятые механизмы вознаграждения и пр. факторы [1, 2].

Материалы статьи основаны на авторском социологическом исследовании, проведенном в 2017 г. Методом формализованного интервью были опрошены сотрудники и руководство ООО «КамТранспроект». Общая численность опрошенных составила 87 респондентов. Исследование показало, что треть сотрудников работают от 3 до 5 лет (35,6%). У четверти трудовой стаж в данной организации составляет более 10 лет (23,4%). Каждый пятый работник проработал от 1 года до 3 лет (18,7%). Одна десятая часть опрошенных указала на период от 5 до 10 лет (12,5%), либо менее 1 года (9,8%). Согласно опросу, соотношение тех, кто считает свой коллектив дружным и недружным, составляет 45,6 к 44,2% респондентов. Остальные затруднились ответить (10,2%) (Рис. 1).

Рисунок 1

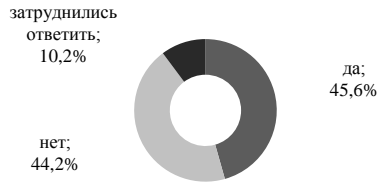


Рис. 1. Оценка дружелюбности коллектива

Детализация вопроса показала следующую картину. У большинства респондентов нет близких друзей на работе (67,8%). Одна пятая часть опрошенных признает их наличие (21,2%). Остальные затруднились ответить (11%) (Рис. 2).

Рисунок 2

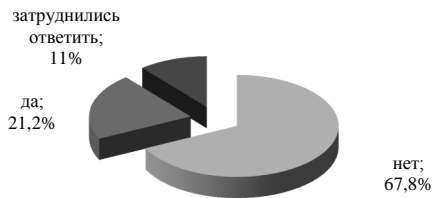


Рис. 5. Наличие друзей в коллективе

Согласно полученным данным треть опрошенных считает, что конфликты на работе происходят иногда (32,2%). Четверть респондентов выбрала вариант «редко» (25,4%). Никогда не сталкивались с конфликтами 18,7%, тогда как затруднились с ответом 11,4% участников опроса. Все остальные часто становились свидетелями конфликтов (12,3%) (Рис. 3).

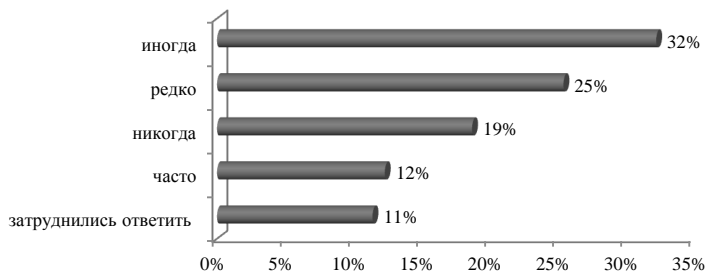


Рис. 3. Оценка частоты конфликтов на работе

На вопрос о том, насколько высок в современных российских организациях уровень социальной конфликтности между работниками каждый третий полагает, что скорее высок, чем низок (32,1%). Треть опрошенных считает, что скорее низок, чем высок (28,9%). Доли тех, кто называет данный уровень очень высоким и очень низким равны (14,5%). Затруднилось с ответом на данный вопрос лишь небольшое количество респондентов (10%) (Рис. 4).

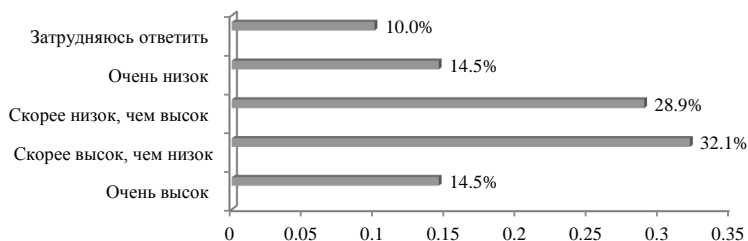


Рис. 4. Оценка частоты конфликтов в современных российских организациях

На вопрос о том, как можно охарактеризовать конфликты при реализации проектов с точки зрения их управляемости, большинство респондентов полагает, что в чем-то они управляемые, в чем-то нет (65,3%).

Каждый четвертый участник опроса назвал их управляемыми (23,4%). Меньшая часть посчитала, что неуправляемые (7%), а незначительное количество затруднилось ответить на вопрос (4,3%) (Рис. 5).

Рисунок 5

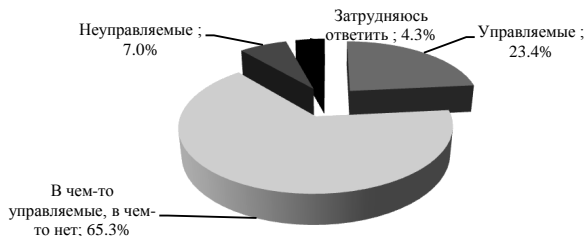


Рис. 5. Оценка частоты конфликтов в современных российских организациях

Большинство опрошенных при определении масштабности конфликтов выбрало вариант «в какой-то степени массовый характер» (37,6%). Треть респондентов называет их совершенно не массовыми (33,8%). Остальные либо отмечали достаточно массовый характер у данной проблемы, либо затруднились ответить (14,8 к 13,8%) (Рис. 6).

Рисунок 6

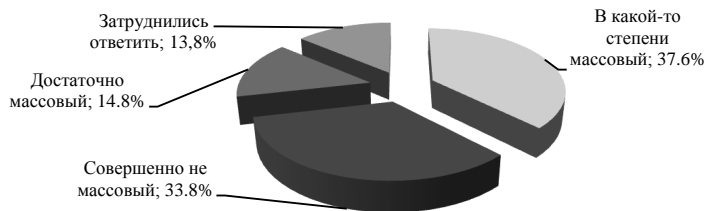


Рис. 6. Оценка масштабности конфликтов при реализации проектной деятельности

Таким образом, данные демонстрируют разделение мнения коллектива при оценке степени его сплоченности на две примерно равные группы, при

этом у большинства респондентов нет близких друзей на работе. Каждый третий респондент считает, что конфликты на работе происходят иногда, а уровень социальной конфликтности между работниками скорее высок, чем низок. При этом каждый пятый не конфликтовал на работе. Значимым является показатель того, что каждый четвертый участник опроса назвал их управляемыми.

Список литературы

1. Иштирякова Л.Х. Особенности применения экономики совместного потребления // Научные труды Центра перспективных экономических исследований. 2017. № 12. С. 45-52.

2. Махиянова А.В., Шакирова Д.М. Социальный конфликт в школьной среде: гендерный аспект // V Всероссийский социологический конгресс «Социология и общество: социальное неравенство и социальная справедливость», Екатеринбург, 2016 г. – Екатеринбург; М.: Российское общество социологов, 2016. – С. 34–39.

Гилязова Гульназ Агдасовна

Аспирант Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
Магистр общественного здравоохранения (МРН)
Ведущий специалист отдела международного сотрудничества
Казанского ГМУ Минздрава России
gulnaz.gilyazova.90@mail.ru

Хайруллина Юлдуз Ракибовна

доктор социологических наук, главный научный сотрудник
Цentra перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан,
профессор кафедры общей и этнической социологии Казанского
(Приволжского) федерального университета
ioldouz@yandex.ru

Шарипова Рената Азатовна

Аспирант Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
Директор департамента кластерной политики ООО «ФармМедПолис»
Renata.Sharipova@yahoo.com

ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПРОБЛЕМА СОЦИОЛОГИИ

HEALTH AS A SOCIOLOGICAL ISSUE

Аннотация: в статье раскрываются основные аспекты здоровья в разрезе социологии, в том числе, с привязкой к уровню доходов.

Рассматривается взаимосвязь уровня здоровья индивидуума с такими социальными явлениями как бедность, маргинализация, социальная эксклюзия, гендер и другими.

Ключевые слова: социология здравоохранения, детерминанты здоровья, система здравоохранения, общественное здоровье

Abstract: the article reveals the main aspects of health in the context of sociology, including those related to the level of income. The interrelation of the level of health of the individual with such social phenomena as poverty, marginalization, social exclusion, gender and others is considered.

Keywords: health sociology, determinants of health, healthcare system, public health

Доступность и эффективность системы здравоохранения, обеспечение доступа к оказанию помощи для всех слоев населения являются приоритетом для государства, а уровень расходов на здравоохранение зачастую показывает уровень экономического развития страны. Так, мировые расходы на здравоохранение, согласно прогнозам, увеличатся с 10 триллионов долларов США в 2015 году до 20 триллионов долларов США в 2040 году [7.]. В 2040 году расходы на здравоохранение на душу населения, согласно прогнозам, увеличатся быстрее всего в странах с высоким уровнем дохода – на 4,2% в год, чуть меньше в странах со средним уровнем дохода (на 4,0%) и в странах с низким доходом (на 2,2%) [7.]. Тот же самый тренд относится и к индивидуальному потреблению услуг – чем выше уровень доходов, тем больше будет выделено средств на улучшение здоровья, чем ниже доходы – тем меньше человек может тратить на медицинские услуги [7.]. Именно поэтому так важно обращать внимание на определяющие здоровье факторы, на социальные детерминанты здоровья для более справедливого и равномерного распределения медицинских услуг в здравоохранении.

Одной из главнейших социальных детерминант здоровья является бедность [2.]. Бедность – это весьма сложное понятие, которое можно трактовать по-разному в зависимости от целей исследования или повествования. Есть понятие «абсолютной бедности» - определенный уровень дохода, получая ниже которого человек попадает в категорию «бедных». «Сравнительная бедность» - это то, как достаток распределен между членами общества, то есть согласно данному понятию, даже получая сравнительно много, человек все равно может попадать под категорию «бедняков». Бедность может быть временной или постоянной («хронической»), которая длится годами или даже всю жизнь. Данная категория людей испытывает постоянную нехватку средств на базовые нужды, еду, жилье. Очень часто такой тип бедности передается от родителей детям, создавая цикл бедности, передаваемый от поколения к поколению. Соответственно, дети, проживающие в таких условиях, имеют худшее здоровье и образование, чем их сверстники из более обеспеченных семей.

Следующим важнейшим фактором, оказывающим влияние на здоровье индивидуума, является место его проживания и соседство [1.]. Здоровье начинается с нашего родного дома, двора и района, где мы обитаем. Место проживания оказывает большее влияние на здоровье, чем образование или социальные и экономические возможности. Характеристики места проживания и соседства включают в себя качество жилья, чистоту окружающей среды (чистота питьевой воды, воздуха, уборка мусора и тому подобное), уровень преступности, безопасность дорожного движения, наличие парковых зон, игровых площадок, торговых площадок с продуктами. Соседство (благоприятное или неблагоприятное) может быть даже важнее качества жилья для ребенка с момента, когда он начинает ходить, выходить на прогулки.

Уровень образованности и грамотности также влияют на здоровье человека [2.]. Результатами получения образования становятся

трудоустройство, грамотность, способность к обучению на протяжении всей жизни, более высокие шансы стать хорошим родителем, наличие жилья, поддержание здоровых взаимоотношений, способность делать правильный выбор в области питания. Недостаточное образование негативно влияет на здоровье, уровень образованности в области здоровья, на самооценку и приводит к более высоким показателям стресса. Стоит отметить, что образованность в вопросах здоровья является гораздо более весомым показателем уровня здоровья индивидуума чем социоэкономический статус, место работы, раса или пол.

Далеко не секрет, что окружающая среда также оказывает огромное влияние на человека – как в физическом, так и в психо-социальном плане. Окружающая среда включает в себя зеленые пространства рядом с местом проживания, но и парки, скверы с зелеными насаждениями, травой и кустарниками. Рукотворная окружающая среда, поддерживающая здоровье, содержит хорошо спроектированные и построенные дома, велодорожки, пешеходные зоны с хорошим освещением, продуманные автобусные маршруты до школ, рабочих мест. Изменения климата, которые приводят к изменениям в качестве воздуха, питьевой воды, еды и жилья, также воздействуют на социальные и природные детерминанты здоровья человека. ВОЗ было подсчитано, что к 2030 году прямой вред здоровью человека от изменения климата в денежном измерении будет составлять от 2 до 4 миллиардов долларов США [4.].

Место работы и условия труда – это еще один немаловажный фактор, влияющий на здоровье человека. Так, например, работники предприятий, где используется асбест, подвержены гораздо большему риску развития заболеваний дыхательной системы [6.]. Получение заработной платы при этом является необходимостью для оплаты повседневных нужд, жилья, садика или школы, покупки еды, и прочих нужд, обеспечивающих необходимые условия для поддержания здоровья.

Начальные годы жизни человека: дети – это наше будущее, и зачастую, здоровое развитие человека определяется на ранних этапах жизни. Если ребенок получает с самого рождения (или с самого момента зарождения жизни) все необходимое для правильного роста и развития, то вероятность вырасти здоровым физически у него повышается в разы. В связи с этим, крайне важно оказывать поддержку малообеспеченных семей с маленькими детьми с низким уровнем дохода, безработным, проживающим в неблагоприятных условиях.

Уже известно, что окружающая среда, социально-экономические условия индивидуума оказывают сильнейшее влияние на его жизненные приоритеты и на его жизненно важные выборы, которые определяют вектор движения на долгие годы вперед. Именно поэтому так важно и нужно уделять внимание определяющим здоровье факторам, и работать с социальными детерминантами здоровья [5.]:

– оказывать социальную поддержку – это поддержка от семей, друзей, общества, специальных организаций. Природа данного типа поддержки очень важна для поддержания здоровья потому что она влияет на качество наших социальных взаимодействий и отношений [8.];

– работать с социальной эксклюзией. Социальная эксклюзия – это одна из форм, приводящих к бедности, и она связана с социальными, политическими и экономическими ограничивающими условиями, оставляющими людей «на краю жизни», то есть, маргинализируя их [4.]. Процессы социальной эксклюзии, маргинализации и люмпенизации оказывают огромное влияние на здоровье и на неравенство в социуме. Они могут проявляться на макроуровне в виде равного доступа к образованию, к трудоустройству, а также культурных и гендерных норм [3.]. На микроуровне это неравенство в доходах, статусе, навязанные средой обитания представления о расе, гендерной принадлежности, религии. Социальная эксклюзия причиняет вред здоровью не только «благодаря»

материальным лишениям, но и от социальных и психологических проблем, возникающих от нахождения «на краю жизни»;

– питание – пищевая индустрия давно вышла за рамки одной страны и теперь находится под контролем мировых компаний, и фактически наша пищевая безопасность зависит от данных компаний. Еда влияет на физическое, психологическое и социальное состояние человека, на способность работать;

– системы здравоохранения – в стране должна функционировать схема оказания качественной, своевременной, современной и доступной медицинской помощи [5.]. Особенно важна доступность помощи для наиболее незащищенных слоев населения;

– гендерное неравенство, насилие, дискриминация, расизм – некоторые отличия между людьми обусловлены природой, и следует их учитывать. Так, например, женщины более подвержены болезням нервной системы, а у мужчин чаще случаются проблемы с сердечно-сосудистой системой [3.].

Таким образом, для эффективной работы в области социальных детерминант, оказывающих влияние на здоровье, необходима налаженная системная работа очень многих секторов государства. По мнению ВОЗ, большая часть факторов, влияющих на здоровье населения, находится вовсе не в области здравоохранения [4.]. И этот факт показывает необходимость коллаборативной работы сектора здравоохранения страны с остальными секторами для обеспечения наилучших условий здоровья населения.

Список литературы:

1. Всемирная организация здравоохранения / Улучшение жилищных условий для векторного управления и устойчивого развития. // 2017 [Сайт]. URL: http://www.who.int/social_determinants/publications/keeping-the-vector-out/en/

2. Всемирная организация здравоохранения / 10 фактов о социальных детерминантах здоровья. // [Сайт]. URL: http://www.who.int/features/factfiles/sdh/01_en.html

3. Всемирная организация здравоохранения / Факты о взаимосвязи пола и здоровья. // [Сайт]. URL: <http://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/gender>

4. Всемирная организация здравоохранения / Продвижение целей устойчивого развития через здравоохранение во всех областях. Тематические исследования со всего мира. // 2017. [Сайт]. URL: http://www.who.int/social_determinants/publications/Hiap-case-studies-2017/en/

5. Гилязова Г.А., Хайруллина Ю.Р. Экономика здорового человека в рамках 4П и 7П медицины // Электронный экономический вестник №3 (2017) с. 76-80 [Сайт]. URL: [http://cpei.tatarstan.ru/file/File/Электронный%20экономический%20вестник%203-2017\(1\).pdf](http://cpei.tatarstan.ru/file/File/Электронный%20экономический%20вестник%203-2017(1).pdf)

6. Гилязова Г.А., Хайруллина Ю.Р. / Инновации и глобальные изменения в системах здравоохранения // Материалы научно-практической конференции Дыльновские чтения «Социальные инновации в жизни россиян: тенденции и парадоксы»: - Саратов: Изд-во «Саратовский источник», 2018. – 372 с./ стр. 190-195

7. Коллектив авторов / Тренды в финансировании здравоохранения и страховании в будущем: будущие расходы на здравоохранение и всеобщую медицинскую страховку в 188 странах. // The Lancet Volume 391, ISSUE 10132, May 05, 2018. - с.1783-1798 / [Сайт]. URL: [https://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736\(18\)30697-4/fulltext#%20](https://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736(18)30697-4/fulltext#%20)

8. Хайруллина Ю. Р., Хайруллин Р. Р. / Роль общностей и институтов в формировании ценностных ориентаций населения (ретроспектива эмпирических данных). // Журнал «Научные труды Центра перспективных экономических исследований» №7. 2014. - с. 106-113

Юсупова Венера Шаукатовна

Аспирант Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан,
старший преподаватель кафедры философии
Казанского инновационного университета им. В.Г. Тимирязова
venerabas9977@mail.ru

**ИССЛЕДОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ
СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В
РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ ДЖОРДЖА РИТЦЕРА**

**THE STUDY OF THE KEY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF
MODERN RUSSIAN HEALTH CARE SYSTEM WITHIN THE CONCEPT
OF GEORGE RITZER**

Аннотация: В статье рассматриваются основные направления развития института здравоохранения Российской Федерации, следствием которых стали социальные изменения в системе охраны здоровья населения. Объяснение негативных последствий представлено в рамках концепции американского социолога Джорджа Ритцера, известного своей концепцией «макдональдизации», представляющей собой развитие веберовской идеи инструментальной рационализации современного общества и культуры, наиболее ярким воплощением которой стали рестораны быстрого питания.

Макдональдизация общества – социальный процесс внедрения во многие сферы человеческой жизнедеятельности принципов ресторана быстрого обслуживания, который приводит как к положительным, так и к отрицательным последствиям в сфере предоставления населению медицинских услуг.

Ключевые слова: здравоохранение, здоровье, общественное здоровье, макдональдизация, медицинское страхование, рационализация, человеческие и нечеловеческие технологии.

Abstract: the article deals with the main directions of development of the Institute of health of the Russian Federation, which resulted in social changes in the system of public health. The explanation of the negative consequences is presented in the framework of the concept of the American sociologist George Ritter, known for his concept of "McDonald's", which is the development of Weber's idea of instrumental rationalization of modern society and culture, the most striking embodiment of which were fast food restaurants.

McDonald's society-the social process of implementation in many spheres of human activity of the principles of fast food restaurant, which leads to both positive and negative consequences in the provision of medical services to the population.

Keywords: health care, health, public health, McDonald's, health insurance, rationalization, human and non-human technologies.

Коренные преобразования в российской политической системе начала 90-х годов, привели к существенным изменениям во всех сферах общества. Основной идеей реформирования в здравоохранении является переход на рыночные механизмы функционирования, а именно: формирование рынка медицинских услуг (обязательное медицинское страхование), введение новой формы закупок лекарств (закупка лекарств методом аукциона) и др.

Все вышеперечисленные преобразования в российском здравоохранении, неизбежно привели к изменениям в системе охраны здоровья как отдельного человека, так и общественного здоровья в целом, объяснение которых возможна в рамках концепции «Макдональдизации» Джорджа Ритцера.

Согласно Ритцеру, макдональдизация представляет собой процесс, «благодаря основным принципам которого этот ресторан фаст-фуда добивается всё большего доминирования в самых разных сферах жизни американского общества и остального мира» [4].

Нужно отметить, что под процессом макдональдизации, Ритцер понимает не просто распространение данного ресторана быстрого питания, но прежде всего превращение тех функциональных принципов, сети Макдональдс, в базисные принципы организации современной социальной жизни, способствующие ее дальнейшей рационализации.

Рационализация, по Веберу, это процесс, который приводит к постоянному увеличению калькулируемости и управляемости поведением индивидов и институтов и как следствие обеспечение наиболее эффективными средствами для оптимальной организации практик и институтов современного общества.

Процесс рационализации направлен на минимизацию влияния человеческого фактора для повышения эффективности той или иной системы. Постепенно сводя поведение работников к последовательностям автоматизированных операций, возникает возможность замены человека настоящими машинами, что в свою очередь является конечной стадией контроля над людьми. Таким образом возникают так называемые нечеловеческие технологии, которые способствуют не только повышению производительности, контролю качества и понижению стоимости, но и позволяют увеличить контроль над работниками и клиентами в макдональдизированном обществе.

В рамках концепции «макдональдизации», наряду с другими рационализированными системами, рассмотрена и система здравоохранения.

Здравоохранение определяется как деятельность государства и всего общества в целом (его представителей, учреждений и организаций: медицинских, политических, экономических, общественных,

государственных, частных, религиозных и благотворительных), направленную на укрепление и сохранение общественного здоровья, оказание медицинской и лекарственной помощи, проведение государственного санитарно-эпидемиологического надзора.

Система здравоохранения – это система организаций, учреждений, предприятий, ассоциаций, научных обществ, специалистов и иных хозяйственных субъектов, вне зависимости от их ведомственной принадлежности и организационно-правовой формы деятельности, призванных сохранять и укреплять здоровье граждан, оказывать медицинскую и лекарственную помощь, осуществлять государственный санитарно-эпидемиологический надзор [1].

Для определения результативности деятельности любой системы здравоохранения ВОЗ выделила следующие главные критерии:

1. Состояние здоровья населения.
2. Образ жизни населения.
3. Степень удовлетворения обоснованных нужд населения: уважение базовых прав человека, самостоятельность гражданина в принятии решения, право на конфиденциальность, ориентированность системы на пациента.
4. Справедливость в оплате медицинской помощи и равенство в доступности медицинской помощи.

Дж. Ритцер, в своей концепции «макдональдизации», указывает на то, что современная система здравоохранения не достигает своей главной цели, а именно – способствовать улучшению и укреплению общественного здоровья. В широком смысле общественное здоровье – это набор организационных действий, включающих контроль государства над деятельностью медицинских служб и вопросы поддержания здорового образа жизни.

Институт здравоохранения, как и многие рационализированные системы также перешёл от человеческих к нечеловеческим технологиям. Например, акцент на бюрократических правилах и системах контроля. Сегодня пациент в

поликлинике, отстояв очередь в регистратуре, вынужден взять статистический талон, затем, простоять повторно в очереди около кабинета врача и предоставить статистический талон врачу. Наличие данного талона напрямую связан с оплатой труда врача. Получая статистический талон, данные пациента: серия, номер паспорта и номер медицинского полиса попадают в электронную базу и идёт запрос медицинской страховой компании на оплату всего комплекса оказываемых пациенту медицинских услуг.

Особая трудность здесь возникает как у терапевтов с их «большим наплывом пациентов» и лимитом времени (18 мин. на прием одного пациента) [3], так и у «узких» специалистов, нагрузка на которых в силу их недостаточности довольно значительная. За одну рабочую смену поликлинический врач должен принять не менее 25 пациентов. Таким образом, лечебное учреждение становится похожим на ресторан быстрого обслуживания, в условиях которого врач должен принять как можно больше пациентов. Естественно, что в режиме ограниченного времени страдает качество медицинской помощи и возрастает уровень недоверия пациента врачу. Данный вывод подтверждается результатами проведенного автором опроса среди населения города Набережные Челны (31,5 % респондентов указали на трудности комплексного обследования; 25 % опрошенных не нравится система записи на прием к врачу; 23,2 % указывают на нежелание врача думать о профилактике заболеваний у пациентов; 14,6 % не довольны культурой обслуживания в системе государственного здравоохранения).

Процесс макдональдизации оказания медицинской помощи наблюдается как в лечебно-профилактических учреждениях, работающих в системе обязательного медицинского страхования, так и в коммерческих ЛПУ. Несмотря на то, что платная медицина имеет широкий спектр медицинских услуг, а также возможность существенного сокращения времени для обследования пациента, 35,9 % респондентов только частично удовлетворены результатом обращения к платным медицинским услугам;

23,7 % считают, что платная медицина, это шаг назад, ибо приводит к значительному ухудшению ситуации для малообеспеченных граждан.

Вступивший в силу федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании» (2011), существенно не отличался от ранее принятого в 1991 году. В новом законе не описаны механизмы для решения накопившихся за последние десятилетия социальных проблем в системе здравоохранения.

Социальные процессы, описанные Дж. Ритцером, проявляются и в сфере здравоохранения. В российском здравоохранении отсутствуют механизмы рационального государственного регулирования этих процессов.

Таким образом, процесс макдональдизации в сфере здравоохранения приводит к ряду социальных проблем и противоречий, которые негативно сказываются на уровне общественного здоровья, что ставит под сомнение выполнение социальным институтом здравоохранения его явной социальной функции.

Список литературы:

1. Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник. – 2-е изд. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 512 с.
2. Общественное мнение – 2010. М.: Левада-центр, 2011. – 268 с.
3. Приказ Минздрава России от 02.06.2015 N 290н об утверждении типовых отраслевых норм времени на выполнение работ, связанных с посещением одним пациентом врача-педиатра участкового...
4. Ритцер, Джордж. Макдональдизация общества 5 / Пер. с англ. А.В. Лазарева; вступ. статья Т.А. Дмитриева. – М., 2011. – 592 с.
5. Стенограмма интервью с председателем ФОМС А.В. Юриным. Качество жизни требует нового подхода к ОМС // [http://ora.ffoms.ru/portal/page/portal/top/about/anons/video/ vesti24_20112010](http://ora.ffoms.ru/portal/page/portal/top/about/anons/video/vesti24_20112010).

Мавлюдов Альберт Асхадович

Кандидат философских наук, доцент, зав. аспирантурой
Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан,
Доцент кафедры философии и истории науки
Казанского национального исследовательского
технологического университета
Mavlyudov_albert@mail.ru

**ГОРОДОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ 1870 ГОДА И ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ
СИСТЕМА ОРГАНОВ ГОРОДСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ Г. КАЗАНИ)**

**GORODOVOE SITUATION OF THE YEAR 1870 AND THE ELECTORAL
SYSTEM OF MUNICIPAL GOVERNMENT
(ON THE EXAMPLE OF KAZAN)**

Аннотация: Рассматриваются особенности организации избирательной системы России по положению 1870 года, а также процедура выборов в органы городского самоуправления на примере г. Казани.

Ключевые слова: городское самоуправление, списки избирателей, выборы гласных, разряды избирателей.

Abstract: Discusses the organization of selective system, suffrage, election authorities.

Keywords: City Government, polls, election of vowels, level of voters.

Согласно Городового Положения от 16 июня 1870 года общественному управлению предоставляется попечение и распоряжение по городскому хозяйству и благоустройству [1], причем, согласно ст.4, круг действий городского общественного управления ограничивается пределами города и отведенных ему земель, а в ст. 5 фиксируется самостоятельность городского самоуправления в пределах предоставленной ему власти. Эти положения об общественном городском управлении можно расценить как действительное введение в российскую практику городского самоуправления.

Для функционирования городского самоуправления образовывались городские избирательные собрания, городская дума и городская управа. Городские избирательные собрания, гласит ст. 16, состояются единственно для избрания гласных городской думы – всесословного представительного органа. Выборы проводились один раз в четыре года; время проведения их определялось думой и утверждалось губернатором. Он также утверждал списки избирателей. Так, избирательные списки за 1870 год в Казанскую городскую думу губернатор утвердил 3 октября 1870 года [2, л.89].

Избирательное право для выборов в органы городского самоуправления предоставлялось всем горожанам, независимо от сословной принадлежности, если они, согласно ст. 17, отвечали следующим требованиям:

1. были российскими подданными;
2. если им было не менее 25 лет от рождения;
3. владели в пределах города недвижимостью, подлежащей оценочному сбору или уплачивали в городскую казну сбор со свидетельств (купеческого, промыслового, приказничьего первого разряда) или с билетов на содержание промышленного заведения;
4. если на них не числится недоимок по городским сборам.

Также правом голоса на городских выборах посредством своих представителей обладали разные ведомства, учреждения, общества, компании, товарищества, а равно монастыри и церкви, если они владели недвижимым имуществом, с которого взимался сбор в пользу города или уплачивали в пользу города установленные сборы с документов за право торговли и промыслов (ст. 21). Если несколько частных лиц имеют в городе недвижимую собственность в общем владении, то каждый из его участников также пользуется правом голоса на городских выборах.

В статье 17 Городового Положения не упоминается о платеже акцизного сбора как основания права на участие в избирательных собраниях. Однако, в 1874 году в Казанской городской думе обсуждался вопрос: имеют ли лица, платящие в городскую казну акциз за право содержания трактиров и постоянных дворов и сбор с патентов на питейные заведения, право голоса в избирательных собраниях. В этой связи было принято постановление городской думой, чтобы городской голова вошел с представлением о разъяснении этого вопроса [3].

Поскольку Городовым Положением минимальный имущественный ценз не устанавливался, поэтому каждый, кто владел хотя бы небольшим домом или платил в пользу города 1,5 – 2 рубля, пользовался правом избирать и быть избранным. Горожане, не владевшие недвижимостью, отстранялись от участия в выборах. Лишенными избирательного права оказались наемные рабочие, в подавляющем большинстве не имевшие недвижимости, а также представители интеллигенции (инженеры, врачи, преподаватели и др.), которые, как правило, не являлись домовладельцами. В этом отношении Положение 1870 года делало шаг назад по сравнению с Положением 1785 года [4].

Статья 18 определяла круг лиц, лишенных право голоса. К ним относились:

- подвергшиеся судебному преследованию;
- отрешенные от должности (в течении трех лет со время отрешения);

- признанные несостоятельными;
- исключенные из сословных обществ.

К числу лиц, не пользующихся правом голоса, ст. 19 относил губернатора, членов губернского по городским делам Присутствия (за исключением городского головы), членов губернского правления и чинов местной позиции.

По Положению 1870 года фактически лишены избирательных прав оказались женщины, поскольку 20 статья настоящего Положения предлагала лицам женского пола уполномочивать на участие в выборах своих отцов, сыновей, зятей и родных братьев по доверенности, оформленной в присутствии свидетелей и заверенной у нотариуса или в полиции. Причем, доверители могли принять участие в выборах по поручению, если даже они не имели право голоса согласно п.3 ст. 17. Закон только требовал, чтобы они не нарушали ст.ст. 18 и 19, смысл которых был изложен выше. Правда, «демократизм» законодателя был отражен в ст. 23, в которой запрещалось иметь на выборах более двух голосов любому обывателю: одного за себя, другого – по доверенности.

Выборы в избирательные собрания проводились по трехразрядной избирательной системе, образцом для которой послужило прусское городское положение. В ст.24 провозглашалось, что для производства выборов в гласные учреждаются из обывателей, имеющих право голоса, три избирательных собрания, из которых каждое выбирает одну треть всего числа гласных. Список избирателей составляется в том порядке, в котором они следуют по сумме вносимых в доход города денежных сборов. Причем, все избиратели делятся на три разряда в зависимости от суммы денежных сборов. К первому разряду относятся лица, которые вносят высшие размеры сборов, уплачивают вместе одну треть общей суммы сборов. Ко второму разряду причисляются следующие за ними по списку избиратели, уплачивающие вместе также треть всех сборов, к третьему – все остальные избиратели.

В избирательных списках в Казанскую городскую думу за 1870 год по первому разряду числилось 60 избирателей, по второму разряду – 245 избирателей, по третьему разряду – 3355 избирателей [2, л.л. 23-81]. Список избирателей согласно городского Положения составлялся таким образом, что первыми в нем оказывались налогоплательщики в зависимости от суммы сборов в городской доход.

В 1874 году в списке избирателей вышло 4657 избирателей, общая сумма платежей которых в городскую казну составила 40987 руб. 68 коп. Разряды избирателей образовывались не пропорционально численности обывателей, имеющих право голоса, а пропорционально вносимым ими денежных сборов в городской доход. В 1886 году Казанской управой было доложено, что всех избирателей внесено в списки 6026 человек, из них 104 – в первый разряд, 478 – во второй и 5444 – в третий [5, с.1].

Поскольку каждый разряд согласно Городового Положения избирал 24-х гласных, то один голос избирателя первого разряда в г. Казани в 1870 году в три с лишним раза имел больше веса, чем голос избирателя второго разряда и почти в пятьдесят раз, чем голос избирателя третьего разряда. Подобное имело место во всех городах Российской империи. Так, в Петербурге в первом разряде на одного гласного приходилось всего 3 избирателя, во втором – 10, в третьем – 195, т.е. один голос избирателя первого разряда имел в 65 раз больше веса, чем голос избирателя третьего разряда [6, с.31].

Городовое Положение ответственность за составление списка лиц, имеющих право участвовать в избирательных собраниях, а равно своевременное исправление и дополнение этого списка, возлагало на городскую управу (ст. 26). В течении двух недель со дня объявления избирательных списков горожане могли представить в управу свои возражения против неправильности и неполноты списков. Так, например, в городскую думу поступило заявление от почетных граждан г. Казани А.Я. и И.Я. Тихоновых о включении их в избирательные списки, поскольку их имена

не оказались в списках, опубликованных в «Губернских ведомостях». Также поступило заявление от купца 1-ой гильдии И.И. Алафузова, который заявил о том, что выплачиваемые им повинности и городские сборы превышают ту сумму, которая определена для избирателей 1-го разряда [2, л.л. 90-91, 110].

По истечении двухнедельного срока управа исправляла список и одновременно объявляла о своем заключении людям, которыми были сделаны возражения. Недовольные распоряжением управы могли в семидневный срок со дня получения объявления приносить жалобы губернатору, который передавал их на рассмотрение местным по земским и городским делам присутствию. Решение присутствия считались окончательными. Составление и опубликование избирательных списков, а также проведение собраний для выбора гласных и кандидатов в городскую Думу осуществлялось с разрешения губернатора.

Списки избирателей после всех исправлений публиковались в местных ведомостях не позднее месячного срока до дня проведения выборов. Казанская городская Дума публиковала списки лиц, имеющих право выбора гласных в «Казанской губернских ведомостях», а также в «Казанском биржевом листе» и отдельные их оттиски рассылались всем избирателям вместе с приглашением на выборы [5, с.8]. Отметим, что Министерство внутренних дел не разрешило издание «Известий Казанской городской Думы» об открытии которого просила Дума в 1883 году [5, с.20].

В избирательных собраниях председательствовал городской голова, который в помощь себе для подсчета голосов приглашал до начала выборов необходимо число лиц (от двух до шести) из среды избирателей. В случаях, когда городской голова не мог председательствовать во всех избирательных участках, в них могли председательствовать лица, назначенные для этого губернатором из числа гласных думы.

Собрание приступало к производству выборов в том случае, когда число избирателей превышало количество подлежащих избранию гласных и

кандидатов к ним. Число кандидатов к гласным не могло быть менее одной пятой части числа гласных, подлежащих избранию. В гласные избирались только лица, имеющие права голоса на выборах. В случае производства выборов по участкам, в гласные могли быть избраны только лица, имеющие права голоса в том участке, в котором проводились выборы. Баллотироваться мог каждый, если он был предложен кем-либо из избирателей, или сам изъявил желание баллотироваться. Число гласных из нехристиан не могло превышать одной третьей части от общего числа гласных (ст. 35).

Выборы были закрытыми, проводились посредством баллотировки шаров. Избранным считался кандидат, получивший более половины всех избирателей, принявших участие в выборах. Если количество лиц, получивших более половины избирательных голосов, превышало количество подлежащих избранию гласных, то избранными считались старшие по количеству полученных избирательных баллов, а при равенстве – избрание определялось по жребию. Выбранные сверх положенного числа гласных лица зачислялись кандидатами к ним. Если число лиц, зачисленных на этом основании в кандидаты, не достигает одной пятой части числа гласных, то собрание или участок приступали к выборам недостающего числа кандидатов.

Количество полученных при баллотировке голосов отмечалось в особом выборном листе, который по окончании выборов зачитывался избирательному собранию или участку и подписывался председателем и участвовавшими в выборах избирателями. По окончании выборов избирательные собрания закрывались, а выборные листки (подлинники) не позднее чем через сутки передавались председателем в управу. Из этих листов управа составляла списки избранных гласных и кандидатов к ним и в течение двух суток представляла его губернатору, вместе с выборными листами. В течение семи дней после окончания выборов можно было подавать жалобу на нарушения, допущенные при осуществлении выборов.

Жалобы эти приносились губернатору, а он передавал их на рассмотрение местному по земским и городским или по городским делам присутствию. Если присутствие признавало произведенные выборы недействительными, то оно постановляло о производстве новых выборов. В случаях, когда были неправильно избраны отдельные гласные, их заменяли кандидатами в гласные. Если после изменений общий состав гласных оказывался меньше необходимого числа, присутствие постановляло о производстве нового избирательного собрания.

После произведенных дополнений, если они были необходимы, дума по распоряжению губернатора составляла окончательный список гласных думы, который публиковался в местных изданиях.

Список литературы:

1. Полное собрание Законов Российской империи. Собрание второе Т.XLX № 48498.
2. НА РТ. Казанская городская управа. Переписка по вопросам, касающихся городских выборов г. Казани. Нач. 10 августа 1870 года. Конч. 3 марта 1872 г. – Фонд 98, оп. 1, д. 6. – л. 89.
3. Постановления Казанской городской думы за январь и февраль месяцы 1874 года. – Казань: Губерн. тип., 1874 – с. 64.
4. Мавлюдов А.А.: Организация местного самоуправления в России. – Научные труды Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан. Вып. 13. – Казань: Артифакт, 2017 – С.219.
5. Систематический сборник постановлений Казанской городской Думы за 22 года (с 1871 по 1892 гг. включительно). – Составлен Н.И. Постниковым. – Казань: изд-е Казанской гор. управы. 1898.
7. Пажитнов К.А. Городское и земское самоуправление – СПб., б.г. – с. 31.