



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXXII

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов
и изданий, рекомендованных ВАК Министерства образования
и науки Российской Федерации**

Москва
2016

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С., д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)

Бачишин В., профессор, Паневропейский университет, Словакия

Власов А.А., профессор, МГИМО (Университет) МИД РФ

Высоцкая Н.В., д.э.н., профессор, Городской университет управления Правительства Москвы

Корчагин А.Ю., д.ю.н., профессор, председатель Ставропольского краевого суда

Кошкин В.И., д.э.н., профессор, Высшая школа приватизации и предпринимательства

Миллерман А.С., д.э.н., доцент, президент ЗАО САО «Гефест»

Мысляева И.Н., д.э.н., профессор, МГУ им. М.В. Ломоносова

Курдюков С.И., д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ

Сахарнов Ю.В., д.э.н., профессор, Президент Международной Лиги производителей и потребителей

Редакционная коллегия:

Ахметов Л.А., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Балабанова А.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Воронченко Т.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Гаврилов Р.В., д.э.н., профессор, академик РАЕН, Российская академия предпринимательства

Ермакова Е.Е., к.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Журавлев Г.Т., д.э.н., д.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Ищенко А.А., д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства

Курило В.М., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Медведева А.М., д.э.н., доцент Российской академии предпринимательства, главный риск-офицер ОАО «ТВЭЛ»

Editorial council:

Balabanov V.S., Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of the Russian Federation, the Russian academy of entrepreneurship (main editor)

Bachishin Vladimir, professor, Pan-European university, Slovakia

Vlasov A.A., Doctor of Science (Jurisprudence) professor, Russian academy of legal profession and notariate

Vysotskaya N.V., Doctor of Science (Economics), professor, City university of management of Government of Moscow

Korchagin A.Yu., Doctor of Science (Jurisprudence), professor, chairman of the Stavropol regional court

Koshkin V.I., Doctor of Science (Economics), professor, the Higher school of privatization and entrepreneurship

Millerman A.S., Doctor of Science (Economics), associate professor, president of JSC ISC «Gefest»

Myslyaeva I.N., Doctor of Science (Economics), professor, Lomonosov Moscow State University

Kurdukov S.I., Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation

Sakharnov Yu.V., Doctor of Science (Economics), professor, President of the International League of producers and consumers

Editorial board:

Akhmetov L.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Balabanova A.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Voronchenko T.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Gavrilov R.V., Doctor of Science (Economics), professor, the academician of the Russian Academy of Natural Sciences, the Russian academy of entrepreneurship

Ermakova E.E., PhD (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Zhuravlev G.T., Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Ishenko A.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Kurilo V.M., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Medvedeva A.M., Doctor of Science (Economics), associate professor of the Russian academy of entrepreneurship, main risk officer of JSC «TVEL»

Содержание

Антонова Г. А., Зорина Е. Е.

Экономико-правовые основы
программного бюджетирования и его реализация
в системе обязательного медицинского страхования 7

Аскарлов А. Д., Сухановский Ю. А.

ПРО как новый подход для привлечения инвестиций
в российские спортивные организации 20

Ахметова В. Н.

Учет психофизиологических факторов
в разработке интеллектуальных систем
диспетчеризации трубопроводного транспорта 28

Баринев Э. А.

Суверенные фонды на финансовых рынках 36

Ванькович И. М.

Исследование видов финансовых рисков деятельности
российских компаний 43

Гладкова В. Е., Жариков В. В., Городничева К. В.

Прототипирование – элемент маркетинговой диверсификации
на современном маркетинговом рынке 50

Гончарова Н. Ю., Задворный А.С.

Популяризация здорового образа жизни и его влияние
на социально-экономическое состояние страны и регионов 57

Доценко Е. Ю., Жиронкина О. В., Агафонов Ф. В., Генин А. Е.

Роль конвергентных технологий
в становлении непрерывного благополучия
в неиндустриальной экономике 65

Ильюк В. В.

Проблемы взаимодействия и идентификации
заинтересованных сторон в инновационных проектах 80

Кайманаков С. В.

Обеспечение внешнеэкономической безопасности России:
роль государства и бизнеса 93

Какатунова Т. В., Широков С. С., Чичерова Е. Ю.

Применение аппарата растущих пирамидальных сетей для оценки инновационного потенциала химических предприятий, находящихся на разных стадиях кризисной ситуации 103

Камшилов С. Г.

Влияние внешних факторов на производственные системы в условиях рецессии 113

Крылова Е. Б., Гневашева В. А., Беляева М. В.

Пути повышения эффективности бюджетных расходов на общее образование 120

Кузнецова Е. И.

Особенности государственного контроля в финансовой и социальной сфере 128

Лидов П. И., Сухановский Ю. А., Редькин Е. Л.

Анализ системы медицинского обеспечения подготовки спортивного резерва в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре 139

Мастерова С. А.

Роль комплаенс-функции в системе внутреннего контроля кредитных организаций 151

Никитская Е. Ф., Валишвили М. А.

Взаимобусловленность инновационного и инвестиционного потенциалов регионов 156

Никонова О. В.

Ресурсы организации социального обслуживания: как повысить качество управления 168

Оленникова О. В.

Анализ подходов к сущности конкурентоспособности работников организаций 174

Панфиль Л. А.

Подходы к оценке качества жизни населения 183

Репин С. С.

Современное решение проблемы стоимости 200

Русаков В. М.

Применение нейронных сетей
для прогнозирования поведения инвесторов на фондовом рынке 206

Саргина Л. В.

Основные тенденции развития потребительского рынка в России 215

Филоненко Н. В.

Противоречия спортивной науки с практикой управления
физической культурой и спортом 226

Швец Ю. Ю.

Проблемные аспекты проведения экспертизы
качества медицинской помощи 241

Антонова Г. А.

*кандидат экономических наук, ТФОМС МО
e-mail: diroms@yandex.ru*

Зорина Е. Е.

*магистрант отделения национальной экономики, РАНХиГС
e-mail: eezorina@yandex.ru*

Экономико-правовые основы программного бюджетирования и его реализация в системе обязательного медицинского страхования

Территориальные фонды обязательного медицинского страхования, как публично-правовые образования, принимают на себя расходные обязательства и для их финансового обеспечения формируют бюджет, расходная часть которого включает экономическую классификацию, позволяющую представить ассигнования в разрезе приоритетных направлений государственной политики в сфере обязательного медицинского страхования.

Ключевые слова: *программное бюджетирование, расходные обязательства, государственная программа, программа обязательного медицинского страхования, бюджетная классификация расходов.*

Antonova G. A.

PhD (Economics), TFOMS MO

Zorina E. E.

undergraduate of department of national economy of a RANEPA

Economical legal basis of program budgeting and its implementation in system of compulsory medical insurance

Territorial funds of compulsory medical insurance as public educations, assume account liabilities and for their financial provision create the budget which account part includes the economic classification allowing to provide assignments by the priority directions of state policy in the sphere of compulsory medical insurance.

Keywords: *program budgeting, account liabilities, state program, program of compulsory medical insurance, budget classification of expenses.*

Переход к программному бюджету является одним из приоритетных направлений реформирования отечественной бюджетной системы и подразумевает движение от традиционного сметного финансирования государственных институтов к их финансированию в соответствии с предполагаемыми результатами деятельности.

Государственный бюджет должен стать документом, доступным и понятным для широкой общественности, повысить эффективность государственных расходов и качество предоставляемых социальных услуг.

На современном этапе в ходе реформирования бюджетного процесса выявляются возможные пути совершенствования управления бюджетной системой страны с помощью новых подходов и методов, базирующихся на системе современных теоретических, методологических концепций развития государственных и муниципальных финансов¹. Одним из наиболее перспективных считается программно-целевой метод бюджетного планирования или бюджетирование, ориентированное на результат.

Бюджетирование, охватывающее все стадии бюджетного процесса, предусматривает определение источников формирования и направлений использования финансовых ресурсов государства и имеет целью такое распределение ограниченных финансовых ресурсов, которое бы максимально удовлетворяло государственные потребности согласно их приоритетности.

Для бюджетирования характерны следующие процедуры: разработка стратегических и тактических целей и установление системы приоритетов государства; применение программ; разработка критериев эффективности использования финансовых ресурсов государства; использование результатов мониторинга и оценки финансовых показателей.

Переход к программному бюджетированию осуществляется посредством двух этапов. На первом происходит построение прозрачной и понятной системы управления государственным бюджетом (определяются и законодательно закрепляются процедуры формирования и исполнения бюджета, совершенствуется система бюджетной классификации, уточняются полномочия участников бюджетного процесса, повышается открытость доходной и расходной частей бюджета). На втором – формируется программный бюджет, состоящий из бюд-

¹ Аветисян И.А. Бюджетный процесс как инструмент управления государственными и муниципальными финансами // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 1(19).

жетных программ, структурированных по определенному признаку (внедряется программная классификация расходов, которая определяется целями и задачами социально-экономической политики государства, разрабатываются методические рекомендации для разработки программ, формируются системы показателей для оценки эффективности бюджетного финансирования программ).

При этом происходит широкое внедрение в финансово-экономическую деятельность государства инструментов частного бизнеса, как то: формулировка миссии и стратегий, бюджетирование от нуля, бюджетирование, основанное на методе начисления, использование показателей (индикаторов) для оценки социально-экономической эффективности и др.

Отправной точкой построения программного бюджета является установление тесной взаимосвязи между функциями государства и его стратегическими целями путем увязки полномочий каждого распорядителя бюджетных средств или центра расходов с государственной политикой в конкретном секторе, рисунок 1.

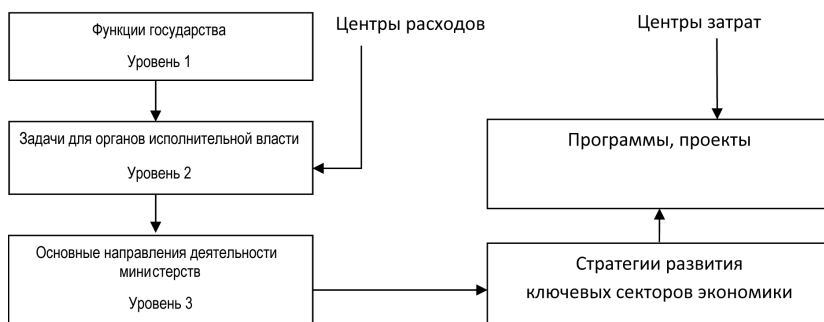


Рисунок 1. Программный подход к бюджетированию

Подпрограммы и проекты, реализуемые в рамках программ, являются центрами затрат, для которых разрабатывается экономическая и предметная классификация расходов.

Считается, что программная классификация является более приемлемой и с точки зрения расходования бюджетных средств, так как позволяет представить ассигнования в разрезе приоритетных направлений государственной политики, и с точки зрения контрольной функции бюджета, так как основана на конечных результатах и позволяет совершенствовать бюджет в направлении оптимальной текущей (операционной) эффективности (минимизации издержек при достиже-

нии непосредственного результата). Это стимулирует анализ структуры издержек хозяйствующих субъектов, например, медицинских организаций, с помощью временных и региональных сравнений.

Процесс внедрения программно-целевого метода бюджетного планирования в бюджетный процесс в нашей стране развивался в несколько этапов. Одни специалисты связывают начало бюджетных реформ с принятием в 1998 году Бюджетного кодекса Российской Федерации², другие — с введением в действие Федерального закона от 20.07.1995 № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»³. Связано это с целеполаганием авторов: одни рассматривают бюджетирование с точки зрения правовых отношений и совершенствования института расходных обязательств, другие — с точки зрения появления в бюджетном процессе элементов программно-целевого планирования.

Федеральным законом от 20.08.2004 № 120-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» заложена правовая основа формирования расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с расходными обязательствами, обусловленными разграничением полномочий федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, исполнение которых согласно законодательству Российской Федерации, международным и иным договорам и соглашениям должно происходить в очередном финансовом году за счет средств соответствующих бюджетов (статья 65 БК РФ).

В процессе реализации полномочий посредством законов, заключения договоров или соглашений публично-правовое образование принимает на себя те или иные обязательства. Для их финансового обеспечения публично-правовое образование формирует бюджет, в расходной части которого фиксируются ассигнования, необходимые для оплаты возникшего обязательства, которое затем оплачивается за счет средств соответствующего бюджета. Эта норма привела к необходимости более ответственно подходить к процессу составления и принятия бюджетов, а стало быть, и принятию на себя расходных обязательств.

² Нестеренко Т.Г. Этапы бюджетной реформы // Финансы. — 2008. — № 2. — С. 3–7.

³ Программный бюджет: учеб. пособие / Под ред. проф. М.П. Афанасьева. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. — 384 с.

В основных направлениях бюджетной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов Минфин России впервые представил аналитическое распределение бюджетных ассигнований федерального бюджета на 2011–2014 годы по направлениям государственных программ РФ, таблица 1. Структура перечня программ исходит из логики основных направлений государственной политики, изложенной в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р.

Таблица 1

Распределение средств федерального бюджета на 2011–2014 гг. по госпрограммам РФ (млрд. руб.)

	2011	2012	2013	2014
ВСЕГО по 41 государственной программе	10200,6	11762,4	12667,9	13160,0
<i>% к общему объему</i>	<i>92,5</i>	<i>96,4</i>	<i>94,3</i>	<i>92,1</i>
I. Новое качество жизни (13 программ)	4588,1	5623,8	5847,4	5841,2
II. Инновационное развитие и модернизация экономики (17 программ)	1781,6	1837,8	1832,6	1844,9
III. Обеспечение национальной безопасности (2 программы)	1876,0	1977,3	2438,5	2758,4
IV. Сбалансированное региональное развитие (4 программы)	818,1	744,7	621,4	554,9
V. Эффективное государство (5 программ)	1136,8	1578,8	1927,9	2160,5

Наибольший удельный вес в структуре госпрограмм (44,3% в 2014 году) приходится на блок «Новое качество жизни», включающий в себя государственные программы социальной направленности: Развитие здравоохранения, Развитие образования, Социальная поддержка граждан, Доступная среда, Культура России, Содействие занятости населения и др. Непрограммная часть бюджета включала расходы на обеспечение деятельности федеральных органов законодательной и судебной власти, фискальных органов, Управления делами Президента и др.

Такой подход позволил увидеть, сколько концентрируется средств на каждом из направлений. Распределение расходов федерального бюджета по подпрограммам позволило проанализировать затраты, например, на здравоохранение, осуществляемые не только Минздравсоцразвития РФ, но и МЧС России, Росатомом и др. субъектами бюджетного планирования, в которых существует ведомственная медицина.

Одним из результатов работы по внедрению программно-целевого метода бюджетирования в бюджетный процесс являются отраслевые бюджеты, составляемые сроком на три года. В них применяется заложенный в Бюджетном кодексе принцип преемственности решений, при котором расходы основываются на прогнозе социально-экономического развития, базовых расходах предыдущего периода, итогах бюджетного мониторинга, оценке исполнения бюджета и достижения результатов ⁴.

Финансовое обеспечение отрасли здравоохранения в субъектах РФ осуществляется из различных источников, основным из которых являются средства бюджетов территориальных фондов обязательного медицинского страхования. Учитывая, что основная цель широкомасштабной реформы здравоохранения, проводимой с 1 января 2011 года в нашей стране, состоит в повышении доступности и качества оказания медицинской помощи населению и создании равных условий ее предоставления, независимо от места проживания, с 1 января 2012 года, в соответствии с Федеральным законом от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», органы государственной власти субъектов РФ наделены полномочиями по организации оказания населению субъекта РФ всех видов медицинской помощи, в том числе первичной медико-санитарной помощи, обеспечение которой относилось к полномочиям органов местного самоуправления. Передача полномочий влечет повышение ответственности государственных органов власти субъекта РФ за состояние системы здравоохранения региона и заинтересованности в эффективном использовании средств обязательного медицинского страхования, поскольку от них зависит построение трехуровневой системы оказания медицинской помощи и выбор таких способов оплаты медицинской помощи, которые мотивируют медицинские организации оказывать ее с высоким качеством.

В соответствии с переданными полномочиями субъекты формируют и утверждают территориальные программы ОМС в пределах и за счет предоставленных субвенций. Это так называемая базовая часть программы ОМС. Базовая программа ОМС ежегодно утверждается Правительством РФ в рамках программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, определяющей виды и условия предоставления гражданам РФ медицинской по-

⁴ Антонова Г.А. Программный бюджет: курс на повышение социальной и экономической эффективности расходов // Бюджет. – 2013. – № 12.

мощи, финансируемой за счет бюджетных ассигнований всех бюджетов бюджетной системы РФ, в том числе средств бюджетов государственных фондов ОМС, таблица 2.

Таблица 2

Расходы бюджетной системы РФ на здравоохранение

Наименование бюджета	2011	2012	2013	2014
Консолидированный бюджет РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов	1933,1	2283,3	2318,0	2532,7
<i>в т.ч.</i>				
Федеральный бюджет	499,6	613,8	502,0	535,5
Бюджеты государственных внебюджетных фондов	309,4	931,4	1048,0	1268,0
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	1193,1	1358,4	1250,9	1316,2
Бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов	721,9	868,1	1196,8	1393,2

Если в 2011 году объем средств территориальных фондов ОМС в общем объеме ассигнований на здравоохранение составлял 37,3%, то в 2014 году – 55%.

При этом, по данным Министерства здравоохранения РФ, доля средств ОМС в финансовом обеспечении Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи с 2014 года по 2016 год выросла на три процентных пункта (с 67,7% до 70,7%) .

В Программе государственных гарантий отражены применяемые способы оплаты за оказанную медицинскую помощь, ориентированные на обеспечение качественных показателей. Кроме того, определяются критерии качества и доступности медицинской помощи, такие как удовлетворенность населения медицинской помощью, смертность населения, эффективность использования ресурсов здравоохранения (финансовых, материально-технических, кадровых) и др.

Основными принципами формирования Программы государственных гарантий и ее составной части – Программы ОМС являются:

- подушевое планирование государственных расходов на медицинскую помощь;
- нормативный метод планирования объема медицинской помощи;
- сбалансированность территориальных программ;
- единые подходы к тарификации и оплате медицинской помощи с использованием эффективных методов, ориентирован-

- ных на конечный результат деятельности медицинской организации;
- единые критерии оценки эффективности реализации территориальных программ, отражающие доступность и качество медицинской помощи.

Исходя из вышеназванных принципов, важной задачей территориальных фондов ОМС является достижение сбалансированности между объемами и структурой медицинской помощи, условиями ее оказания и необходимыми для этого финансовыми средствами в рамках постоянного совершенствования системы ОМС, как одного из основных источников финансирования медицинской помощи населению.

Изменение подходов к финансовому обеспечению здравоохранения способствовало внедрению так называемого «одноканального финансирования», принцип которого заключается в централизации основной части финансовых ресурсов отрасли в системе обязательного медицинского страхования и финансировании всех видов расходов медицинских организаций (за исключением капитального ремонта и приобретения дорогостоящего оборудования) из средств ОМС. Таким образом, если раньше средства ОМС покрывали всего пять статей расходов медицинских организаций (заработная плата, начисления на нее, питание, мягкий инвентарь, медикаменты и расходные материалы), то с 1 января 2013 года средства Программы ОМС направляются и на оплату услуг связи, транспортных услуг, работ и услуг по содержанию имущества, расходов на арендную плату за пользование имуществом, оплату программного обеспечения и пр., приобретение оборудования стоимостью до 100 тыс. рублей за единицу. С 2013 года через систему ОМС финансируется служба скорой медицинской помощи, а с 2015 года – высокотехнологичная медицинская помощь.

За последние десять лет наряду с ростом ассигнований в бюджетах территориальных фондов на финансовое обеспечение территориальных программ ОМС наблюдается повышение требований, связанных с планированием и распределением финансовых средств, адресным финансированием медицинских организаций, исходя из структуры заболеваемости и реально оказанной медицинской помощи, а также с обеспечением профилактической направленности в здравоохранении. Все это находит отражение в деятельности территориальных фондов ОМС по исполнению взятых на себя расходных обязательств.

Законы о бюджетах территориальных фондов обязательного медицинского страхования разрабатываются в соответствии с Бюджет-

ным кодексом Российской Федерации, приказом Министерства финансов Российской Федерации от 01.07.2013 г. № 65н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», постановлениями Правительства РФ о программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на очередной год и плановый период и другими нормативно-методическими документами по обязательному медицинскому страхованию.

Так, бюджет Территориального фонда обязательного медицинского страхования Московской области (далее – ТФОМС МО) за 2015 год исполнен по общему объему доходов в сумме 96 723,8 млн. рублей (рост к 2014 году составил 17 379,4 млн. рублей или 18%).

Фактические расходы составили 96 439,2 млн. рублей или 99,7% к плановой сумме, утвержденной на год. Основной удельный вес (87,3%) в расходной части бюджета ТФОМС МО приходится на финансирование Московской областной программы обязательного медицинского страхования в сумме 84 227,4 млн. руб., из них:

1. На финансовое обеспечение организации медицинского страхования на территориях субъектов Российской Федерации в рамках реализации государственных функций в области социальной политики – 71 002,0 млн. рублей.

2. На доленое финансирование территориальной программы обязательного медицинского страхования в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования в сумме 3315,1 млн. рублей.

3. На доленое финансирование территориальной программы обязательного медицинского страхования (в рамках сверх базовой программы) в сумме 8 540,8 млн. рублей.

4. На дополнительное финансовое обеспечение территориальных программ обязательного медицинского страхования в сумме 464,5 млн. рублей.

5. На выполнение управленческих функций – 707 508,9 тыс. руб. или 0,7% от доходов ТФОМС МО.

6. Финансовое обеспечение за счет иных источников – 197,5 млн. рублей.

При этом утвержденная стоимость Московской областной программы обязательного медицинского страхования составила 84 648,7 млн. рублей (в редакции Постановления Правительства Московской области от 22.12.2015 № 1293/49). Таким образом, исполнение программы за 2015 год составило 99,5% от утвержденной стоимости. Это

связано с тем, что фактически медицинскими организациями медицинская помощь оказана на меньшую сумму, чем предусмотрено законом о бюджете ТФОМС МО.

Анализ структуры распределения бюджетных ассигнований за 2015 год по кодам бюджетной классификации показывает, что финансирование лишь 17 015,6 млн. рублей или 17,6% средств бюджета ТФОМС МО осуществлялось в рамках утвержденной Постановлением Правительства Московской области от 23.08.2013 № 663/38 государственной программы «Здравоохранение Подмоскovie» на 2014–2015 годы (далее – государственная программа). Из них большая часть – 16 551,1 млн. рублей – средства бюджета Московской области, 464,5 млн. рублей – средства бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования. Остальные средства отражены по целевым статьям расходов, относящимся к непрограммным направлениям деятельности.

Согласно приказа Минфина России от 01.07.2013 № 65н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» (в редакции приказа от 01.12.2015 № 190н) с 2016 года изменена структура кода целевой статьи расходов. Теперь он состоит из десяти разрядов и включает следующие составные части, таблица 3: код программного (непрограммного) направления расходов (8–9 разряды), код подпрограммы (10 разряд), код основного мероприятия (11–12 разряды), код направления расходов (13–17 разряды).

Таблица 3

Структура целевой статьи расходов

Целевая статья									
Программная (непрограммная) статья					Направление расходов				
Программное (непрограммное) направление расходов		Подпрограмма	Основное мероприятие						
8	9		10	11	12	13	14	15	16

Таким образом, осуществлена увязка направлений расходов с программными (непрограммными) статьями целевых статей расходов, детализирующая бюджетные ассигнования бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Учитывая, что система имеет свою специфику, выраженную в особенностях реализации в пользу застрахованного лица договоров

между участниками обязательного медицинского страхования, встает вопрос об отражении в целевых статьях бюджетов территориальных фондов средств на финансовое обеспечение обязательного медицинского страхования.

Согласно типовому договору о финансовом обеспечении обязательного медицинского страхования, страховые медицинские организации получают финансовые средства на осуществление ОМС от ТФОМС по душевым нормативам в зависимости от численности и половозрастной структуры застрахованного ими контингента населения и осуществляют страховые выплаты в виде оплаты медицинских услуг, предоставляемых застрахованным гражданам.

Большинство субъектов РФ, при формировании государственных программ развития регионального здравоохранения, учли выше обозначенную специфику и выделили средства обязательного медицинского страхования в отдельную подпрограмму.

В Московской области не только средства субъекта, но и средства Федерального фонда ОМС распределены по подпрограммам, вследствие чего осуществлена полная взаимоувязка показателей бюджета ТФОМС МО с целевыми показателями и интегральными индикаторами государственной программы.

Например, средства Федерального фонда ОМС, направляемые на осуществление переданных полномочий по обязательному медицинскому страхованию, в бюджете Территориального фонда ОМС Липецкой области отражены в общем объеме следующим образом, таблица 4.

Таблица 4

Отражение средств на реализацию программы ОМС Липецкой области за счет средств бюджета Федерального фонда ОМС

№ п/п	Наименование	ГРБС	Код раздела	Код подраздела	Код целевой статьи	Код вида расходов	Сумма (тыс. руб.)
13.	Непрограммные направления деятельности органа управления Территориального фонда обязательного медицинского страхования Липецкой области	395	09	09	73 0 00 00000		

Продолжение таблицы 4

№ п/п	Наименование	ГРБС	Код раздела	Код под-раздела	Код целевой статьи	Код вида расходов	Сумма (тыс. руб.)
14.	Иные непрограммные мероприятия бюджета Территориального фонда обязательного медицинского страхования Липецкой области	395	09	09	73 9 00 00000		
15.	Финансовое обеспечение организации обязательного медицинского страхования на территориях субъектов Российской Федерации	395	09	09	73 9 00 50930		9981071,6

Средства на те же цели в бюджете ТФОМС МО отражены в разрезе подпрограмм и основных мероприятий, сформированных по видам и условиям оказания медицинской помощи, таблица 5.

Таблица 5

**Пример отражения средств на реализацию
Московской областной программы ОМС области за счет средств
бюджета Федерального фонда ОМС по одной подпрограмме**

Наименования	Рз	ПР	ЦСР	ВР	Сумма, (тыс. рублей)
Государственная программа Московской области «Здравоохранение Подмосковья» на 2014–2020 годы	09	09	01 0 00 00000		96 015 322,8
Подпрограмма «Профилактика заболеваний и формирование здорового образа жизни. Развитие первичной медико-санитарной помощи»	09	09	01 1 00 00000		32 653 092,3
Основное мероприятие «Оказание медицинской помощи в рамках Московской областной программы обязательного медицинского страхования, в том числе первичной медико-санитарной помощи, включая проведение профилактических осмотров и диспансеризации»	09	09	01 1 10 00000		32 435 754,3
Финансовое обеспечение организации обязательного медицинского страхования на территориях субъектов Российской Федерации	09	09	01 1 10 50930		26 964 306,3

Учитывая, что средства Федерального фонда ОМС по направлению расходов 50930 реализуются в рамках пяти основных мероприятий четырех подпрограмм, распределение бюджетных ассигнований на эти цели в бюджете ТФОМС МО занимает не одну страницу. Та же ситуация складывается и по другим направлениям расходов.

Предполагается, что практическая реализация положений закона о бюджете ТФОМС МО в данном контексте будет приводить к проблемам, связанным с образованием недостатка лимитов по тем или иным подпрограммам. Бюджетным законодательством не предусмотрено внесение изменения в сводную бюджетную роспись без внесения изменений в закон о бюджете при необходимости корректировки бюджетных ассигнований с одной целевой статьи расходов на другую, что ужесточает требования к бюджетному планированию и прогнозированию расходов, более четкому взаимодействию структурных подразделений ТФОМС МО.

Используемые источники

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Официальный сайт Министерства здравоохранения РФ www.gosminzdrav.ru
3. Аветисян И.А. Бюджетный процесс как инструмент управления государственными и муниципальными финансами // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 1(19).
4. Нестеренко Т. Г. Этапы бюджетной реформы // Финансы. – 2008. – № 2. – С. 3–7.
5. Программный бюджет: учеб. пособие / Под ред. проф. М.П. Афанасьева. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 384 с.
6. Антонова Г.А. Программный бюджет: курс на повышение социальной и экономической эффективности расходов // Бюджет. – 2013. – № 12.

Аскарров А. Д.

*аспирант,
Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,
кафедра «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии»
e-mail: Askarov.alexey@gmail.com*

Сухановский Ю. А.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,
кафедра «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии», доцент
e-mail: u.sukhanovskiy@gmail.com*

IPO как новый подход для привлечения инвестиций в российские спортивные организации

В статье представлен анализ текущей ситуации экономики спорта в России, и рассмотрен инструмент привлечения средств IPO (первичное публичное размещение) и плюсы и недостатки его использования для российских спортивных организаций.

Ключевые слова: *эмиссия, IPO, инвестиции, экономический кризис, футбольные клубы, первое публичное размещение.*

Askarov A. D.

*postgraduate student,
Plekhanov Russian University of Economics,
Management and marketing of sports industry department*

Sukhanovskiy U .A.

*PhD (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Management and marketing of sports industry department, associate Professor*

IPO, as a new way to raise investments in Russian sports organizations

In the article the analysis of now a days sports economics situation in Russia and the mechanism of IPO, and plusses and minuses of it for Russian sports organizations.

Keywords: *IPO, investments, economics crisis, football clubs, initial public offering.*

Спорт в России впервые с середины прошлого десятилетия начал ощущать глобальный недостаток финансов. Руководство тех или иных организаций вынуждено отменять запланированные ранее спортивные мероприятия, от грядущего денежного дефицита страдают и футбольные клубы России.

Это связано с экономическим кризисом внутри страны. Возможность и объем денежных вливаний государства и частного сектора на проведение международных соревнований сокращается. Если раньше, Россия пыталась проводить все турниры, от которых отказывались в Европе, на своей территории, то теперь финансовое положение обязывает считать деньги.

Основным направлением в отечественном спорте, куда сейчас расходуется бюджет является подготовка к чемпионату мира 2018 года по футболу, сумма расходов которого составляет 30,7 млрд. рублей на 2016 год из 70,3¹ (расходы федерального бюджета на реализацию гос. программы «Развитие физической культуры и спорта» 2016). Основываясь на исследовании И.В. Солнцева чемпионат мира может положительно сказаться на российской экономике, что следует из расчетов Оргкомитета «Россия–2018». По предварительным оценкам, дополнительный прирост ВВП России к 2018 г. составит не менее 527 млрд руб., минимум будет создано 810 000 рабочих мест. Благодаря расширению налоговой базы поступления в бюджеты всех уровней повысятся не менее чем на 95 млрд. руб.².

Однако следует обратить внимание на сокращение расходов по сравнению с 2015 годом на развитие спорта высших достижений с 31,1 до 25,8 млрд.

Проведение чемпионата мира 2018 значительно влияет на весь спорт в России. Далее обратимся к фактам и раскроем этот тезис более подробно.

В Ярославле в 2017 году планируется потратить на физическую культуру и спорт на 101 млн. рублей меньше чем в 2016.

Как следствие – остановка строительства новых спортивных объектов, при этом реконструкция арен, которые будут использоваться на Чемпионате Мира по футболу, продолжается. Ухудшение экономической ситуации мгновенно отразилось и на футбольных коман-

¹ Федеральный закон от 14.12.2015 номер 359-ФЗ «О ФЕДЕРАЛЬНОМ БЮДЖЕТЕ на 2016 год».

² Солнцев, И.В. Роль индустрии спорта в развитии современной экономики // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – 6 (24).

дах, которые содержатся за счет регионов. В июне 2016 года из-за сложной экономической ситуации, в футбольной национальной лиге, о расформировании и снятии с соревнований объявило руководство футбольного клуба «Волга» из Нижнего Новгорода. Текущая экономическая ситуация задела и футбольные клубы из третьего по силе чемпионата по футболу в России, а именно Профессиональной Футбольной Лиги. Там подобный сценарий повторили Дзержинский «Химик», Новочеркасский «Митос», «Астрахань», и «Новокузнецк».

В тяжелом экономическом состоянии находятся не только команды этих турниров, такие как «Луч-Энергии» из Владивостока, но и команды Российской Футбольной Премьер Лиги «Томь», и занявший в сезоне 2015/16 второе место футбольный клуб Ростов, который является в нынешнем сезоне 2016/17 участником самого престижного футбольного первенства – Лиги Чемпионов УЕФА.

От такого положения дел страдает не только футбол. Существует высокая вероятность того, что будут расформированы российские профессиональные велогруппы «Катюша» и «Тинькофф». Первая была учреждена в конце прошлого десятилетия с бюджетом от пятнадцати до двадцати миллионов евро на сезон. Инициатором являлся Игорь Макаров, который занимает пост президента Федерации велоспорта России. Однако нынешняя экономическая ситуация не позволяет совершать ему сопоставимые с началом проекта денежные вливания, а следствием является то, что теперь команда будет финансироваться Швейцарской компанией, и поменяет лицензию с Российской на Швейцарскую. Это означает, что в составе велогруппы будет состоять не более пяти российских спортсменов.

Велокоманда «Тинькофф» и вовсе будет расформирована по итогам текущего сезона, так как Олег Тиньков заявил, что он прекращает ее финансирование, в виду того, что по его словам, с маркетинговой точки зрения, этот проект более не рентабелен ³.

Президент России Владимир Путин в своем выступлении на конференции в Коврове заметил, что бюджеты регионов и компаний с государственным участием должны снижать затраты на содержание профессионального спорта. Спортивные организации должны больше ориентироваться на самостоятельное обеспечение, стать более независимыми единицами экономических отношений.

На сегодняшний день имеется множество различных инструментов привлечения дополнительных средств, таких как, например, кра-

³ <https://ria.ru/sport/20151212/1341049231.html>.

удфандинг. В спорте он в основном применялся, клубами низших английских дивизионов, существовавших за счет энтузиазма болельщиков. Хотя его эффективность и была достаточно высокой, в российской действительности представляется более перспективным развитие такого инструмента, как первичное публичное размещение или IPO.

В истории уже были прецеденты, когда зарубежные футбольные клубы выходили на публичный рынок, и это давало положительные результаты, но в России эта практика еще только начинает свой путь. Публичный рынок является относительно новым для российских игроков, что связано с историческим выбором отечественного финансового рынка, который развивался в сторону прямого банковского кредитования.

В итоге организации преимущественно привыкли работать на долгом рынке, как правило, имея дело с кредитами и векселями, а фондовый рынок, как источник привлечения средств, они рассматривали в куда меньшей степени.

В российском законодательстве отсутствует понятие «первичное публичное размещение», однако в Федеральном законе от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» даются следующие определения выпусков ценных бумаг (статья 2 Федерального закона)

- Выпуск эмиссионных ценных бумаг — совокупность всех ценных бумаг одного эмитента, предоставляющих одинаковый объем прав их владельцам и имеющих одинаковую номинальную стоимость;
- Дополнительный выпуск эмиссионных ценных бумаг — совокупность ценных бумаг, размещаемых дополнительно к ранее размещенным ценным бумагам того же выпуска эмиссионных ценных бумаг. Ценные бумаги дополнительного выпуска размещаются на одинаковых условиях.

Если говорить об основных функциях и принципах осуществления IPO, то следует выделить следующие шесть ⁴:

1. Стимулирование экономического роста связанное с привлечением инвестиций.
2. Структурная перестройка экономики.
3. Информационная функция. Рынок IPO, как показатель текущего состояния и перспектив экономики.
4. Сдерживание инфляции.

⁴ Сухановский, Ю.А. Андеррайтинг и возможности предприятия // Человек и труд. — 2007. — № 7. — С. 85–87.

5. Повышение капитализации фондового рынка и увеличение оборота торгов.

6. Развитие венчурного финансирования.

По ходу осуществления IPO можно выделить три ключевые заинтересованные стороны: трейдер, организация и инвесторы, каждый из которых преследует определенные цели. Они отображены в таблице 1.

Таблица 1

Цели выхода на IPO

	Организация	Трейдер	Инвесторы
Цели	<ul style="list-style-type: none"> • максимизировать доходы; • сформировать широкую и устойчивую базу собственности; • расширить профиль деятельности; • сделать более простым будущий сбор средств; • запуск и реализация успешного IPO, как фактор популяризирующий организацию. 	<ul style="list-style-type: none"> • максимизировать доходы; • максимизировать стоимость остающихся у него активов. 	<ul style="list-style-type: none"> • максимизировать доходность акций и их цену в краткосрочной и долгосрочной перспективе; • расширить и диверсифицировать свой портфель; • укреплять позиции, которые не так легко приобрести на вторичном рынке.

Наиболее распространенными целями проведения IPO, которые возникают как у российских, так и у иностранных корпораций, являются:

- привлечение нового капитала;
- увеличение капитализации компании;
- улучшение структуры инвесторов.
- формирование истории привлечения долевых инвестиций, значение которой для развития предприятия аналогично значению кредитной истории;
- частичного или полного выхода из бизнеса мажоритарных акционеров (в случае, когда в ходе IPO продаются пакеты акций мажоритарных акционеров). Проведение первичного публичного размещения акций в ряде случаев преследует цель преодоления дефицита собственного капитала ⁵.

⁵ Балакирев, Н. Н. Процедура проведения IPO в России: учеб. пособие [Текст] / Н. Н. Балакирев, Л. П. Давиденко; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Санкт-Петербургский филиал. – М.: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 2013. – 65, [3] с.

В мировом футболе, клубы из различных чемпионатов проходили путь IPO, и этот процесс начался, когда их акции появились на Лондонской бирже. Первым стал лондонский футбольный клуб «Тоттенхэм». Вслед за ним последовали и некоторые другие английские клубы. В первые три-четыре года акции всех представленных на рынке клубов выросли в цене, увеличив капитализацию примерно втрое, затем же у ценных бумаг каждого клуба была своя судьба. Некоторые финансово успешные европейские клубы после выхода на IPO потеряли до 90% своей капитализации – такая судьба постигла, например, итальянскую «Рому». На сегодняшний день есть порядка двух десятков команд, акции которых можно приобрести, при чем, это не только английские клубы, такие как «Тоттенхэм» или «Миллуолл», но и немецкая «Боруссия» из Дортмунда, итальянские «Ювентус», «Рома», «Лацио», голландский «Аякс», французский «Олимпик», шведский «АИК», и еще ряд клубов из Дании, Португалии и Турции. Футбол, в плане инвестиций, представляется интересным видом спорта и довольно волатильным. Движение акций может быть обусловлено большим спектром событий, каких как трансферы игроков, контракты с новыми партнерами и спонсорами, продажа прав телепередачи, призовые выплаты, клубная недвижимость, результат команды на турнире, смена тренера, травма игрока, публичные высказывания членов клуба. На рисунке 1 изображена динамика цен, на акции футбольного клуба Ювентус, за лето 2016 года, которая является прямым доказательством вышесказанного. На нем видно, что в июне, после трансфера Альваро Мораты из Турина, который являлся одним из основных нападающих, наблюдалось снижение, но в Июле акции снова начали прибавлять, после того, как «Ювентус» приобрел у своего прямого конкурента «Наполи», нападающего Гонсало Игуаина, который являлся самым результативным нападающим сезона 2015/16 в итальянском чемпионате.

История выхода на IPO большинства футбольных клубов дает понять, что выпуск акций может считаться эффективной мерой лишь на определенном этапе развития. Футбол слишком непредсказуем и как игра, и как бизнес. Эта сфера не может гарантировать стабильный интерес со стороны вкладчиков. Мнения по поводу покупки акций футбольных клубов кардинально расходятся: одни аналитики говорят, что этот рынок никогда не рос, а только лишь падал, другие – что он находится в одном шаге от взлета. В 2011 г. STOXX Europe Football Index – индекс европейских футбольных клубов на бирже – упал на 53%, и многие считают эти цифры достаточным показателем, чтобы сказать



Рисунок 1. Динамика цен на акции футбольного клуба Ювентус

«нет» торговле ценными бумагами футбольных клубов. Однако акции продолжают торговаться, и игра идет — а значит, кто-то получает с этого прибыль.

Если говорить о положительных сторонах и проблемах IPO в России, то следует учесть, что корпоративное право и законодательство о рынке ценных бумаг еще не достаточно развито. Так же отсутствует хорошо развитая инфраструктура российского фондового рынка, которая к тому же еще достаточно затратная и не достаточно эффективна. Необходимо отметить и слабое развитие российских институтов инвестирования. Однако, необходимо сказать и о том, что по результатам исследования компании Price Waterhouse Coopers IPO Watch Europe 2015 ⁶ рынок европейских IPO показал хорошую динамику за прошедший год: общая сумма привлеченных за год средств выросла на 16% по сравнению с 2014 годом и составила 57,4 миллиарда евро, а средняя цена предложения увеличилась на 27% и составила 248 миллионов евро. Но, эксперты так же отмечают, что рынки продолжают остро реагировать на падение цен на нефть, рост волатильности, необходимость в ликвидности со стороны инвесторов и политическую нестабильность в мире.

Подводя итог, можно сказать, что IPO обладает такими преимуществами, в отличии от кредитов и облигаций, необходимыми для российских футбольных клубов, как:

1. Привлечение долгосрочного капитала, без необходимости дальнейшего его возвращения
2. Увеличение рыночной стоимости организации

⁶ <http://www.pwc.ru/ru/capital-markets/assets/ipo-watch-2015-annual-review-eng.pdf>.

3. Повышение престижа и имиджа компании
4. Выход на новые рынки.

Нельзя с абсолютной уверенностью сказать, что IPO действительно является разрешением текущих финансовых проблем для всех спортивных организаций России, но это действенный способ привлечения капитала в долгосрочной перспективе, необходимый для реализации стратегий любых, в том числе и спортивных, компаний.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 14.12.2015 номер 359-ФЗ «О ФЕДЕРАЛЬНОМ БЮДЖЕТЕ на 2016 год».
2. Солнцев И.В. Роль индустрии спорта в развитии современной экономики // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – 6 (24).
3. Солнцев И.В., Капин М.В. Оценка эффективности сделок IPO на примере футбольных клубов // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2016. – № 3 (174). – С. 75–84.
4. Солнцев И.В. Стоимостная оценка футбольных клубов // Международная торговля и торговая политика. – 2014. – № 2 (82). – С. 41–56.
5. Солнцев И.В. Инвестиции в индустрию спорта как фактор развития экономики // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 6. – С. 117.
6. <https://ria.ru/sport/20151212/1341049231.html>.
7. Балакирев, Н. Н. Процедура проведения IPO в России: учеб. пособие [Текст] / Н. Н. Балакирев, Л. П. Давиденко; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Санкт-Петербургский филиал. – М.: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 2013. – 65, [3] с.
8. <http://www.pwc.ru/ru/capital-markets/assets/ipo-watch-2015-annual-review-eng.pdf>.
9. Сухановский Ю.А. Андеррайтинг и возможности предприятия // Человек и труд. – 2007. – № 7. – С. 85–87.
10. Причины и последствия мирового финансового кризиса Сухановский Ю.А. Причины и последствия мирового финансового кризиса // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2009. – № 21. – С. 87–94.
11. Сухановский Ю.А. Андеррайтинг ценных бумаг на фондовом рынке России: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Российская академия предпринимательства. Москва, 2010.

Ахметова В. Н.

*кандидат экономических наук,
докторант Российского химико-технологического
университета им. Д.И. Менделеева
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Учет психофизиологических факторов в разработке интеллектуальных систем диспетчеризации трубопроводного транспорта

В статье определяется место трубопроводов в Единой транспортной системе России, а также обуславливается значимость человеческого фактора в управлении данным видом транспорта, которое осуществляется в рамках многоуровневой структуры организации оперативно-диспетчерской деятельности. Рассматривается управление в терминах эргатических систем и определяются основные требования, предъявляемые к человеку-оператору, реализующему диспетчерские функции. Обосновывается важность показателя утомления человека-оператора для повышения его производительности и эффективности труда, а также описываются возможные методики, позволяющие оценить данный показатель.

Ключевые слова: *трубопроводный транспорт, эргатическая система, показатель утомления, диспетчеризация.*

Akhmetova V. N.

*PhD (Economics), doctoral candidate of D. Mendeleev University
of Chemical Technology of Russia*

Psychophysiological factor accountin in the development of intelligent systems for pipeline transportation dispatching

The article defines the pipeline place in the integrated transport system of Russia and denotes the human factor importance in the management of this transport type, which is carried by a multi-level organization structure of dispatching activities. It's considered the management in terms of ergonomics systems, and the basic requirements to a human operator, implementing dispatching functions, is defined. The importance of fatigue indicator of the human operator to increase its productivity and efficiency is substantiates, and the possible techniques to assess this indicator are described.

Keywords: *pipeline transportation, ergatic system, fatigue indicator, dispatching.*

Особое место в единой транспортной системе России занимает трубопроводный транспорт, поскольку сегодня значительная часть добываемых нефти и газа доставляется с помощью магистральных трубопроводов. В связи с тем, что практически все углеводородное сырье России добывается в Западной Сибири, которая на тысячи километров удалена от потребителей, с экономической точки зрения целесообразно осуществлять их транспортировку на такие расстояния с помощью трубопроводного транспорта. В качестве основных преимуществ использования трубопроводного транспорта можно выделить: наличие возможности их повсеместной прокладки; большие объемы перекачки; самая низкая себестоимость перемещения; полная герметизация и автоматизация процессов по наливу, сливу и перекачки т.д.

На сегодняшний день общая протяженность трубопроводов составляет около 250 тыс. км, при этом с их помощью осуществляется перемещение всех 100% добываемого газа¹. В последние годы идет активное реформирование отечественной экономики, что привело к существенным изменениям в деятельности трубопроводного транспорта в связи с необходимостью решения следующих проблем:

- управление отношениями между пользователями услугами топливно-энергетического комплекса и собственниками трубопроводных систем;
- выявление новых источников капитальных вложений, которые можно направить на развитие трубопроводного транспорта;
- формирование современных магистральных трубопроводов, гарантирующих энергетическую безопасность в стране².

Стоит отметить, что в течение последних пяти лет значительно вырос объем транспортируемых по трубопроводам углеводородов. Так, в 2015 году их общий объем в денежном выражении составил 8629 млрд. руб. (из них на транспорт газа приходится – 7365 млрд. руб.), а в 2011 году – 7266 млрд. руб. (из них транспорт газа приходится 6241 млрд. руб.).

¹ Трубопроводный транспорт – 2014: диагностика, эксплуатация и реконструкция // Безопасность труда в промышленности. – 2015. – № 6. – С. 81–83.

² Проворная И.В. Трубопроводный транспорт России в системе поставок углеводородов // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2012. – Т. 2. – № 2. – С. 3–8.; Балановский В.Л., Балановский Л.В., Головин Д.Л., Габур С.П., Романюк В.И., Авдонов А.Ю. Трубопроводный транспорт – качество жизни и проблемы безопасности // Качество и жизнь. – 2014. – № 3. – С. 21–29.

При этом объем транспортируемого газа в 2015 году по сравнению с 2011 годом вырос на 1124 млрд. руб. (рисунок 1) ³.

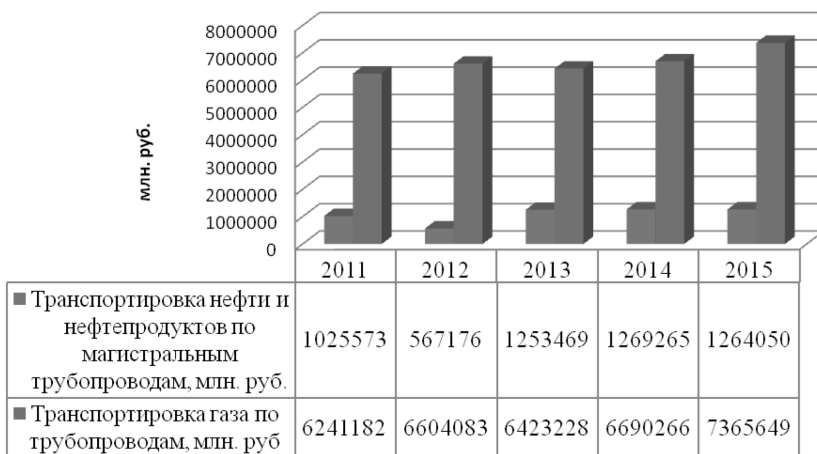


Рисунок 1. Транспортировка углеводородов по трубопроводам в 2011–2015 гг., млн. руб. (по данным Росстата)

За последние пять лет среднее количество работников в газовом секторе увеличилось на 55 800 человек (с 400 700 до 456 500 человек). Объем же транспортируемого газа в среднем на одного человека в 2015 году составил 16,1 млн. руб. на человека (на 1,04 млн. руб. больше, чем в 2011 году) (рисунок 2) ⁴. Крупнейшими предприятиями на сегодняшний момент в данном секторе является ПАО «Газпром», на долю которого приходится 100% транспортировки газа.

Таким образом, осуществляемые реформы в ТЭК благоприятно сказываются на деятельности газотранспортных предприятий, однако они также и определяют необходимость дальнейшей модернизации развития системы трубопроводного транспорта в РФ.

Особенности функционирования трубопроводного транспорта обуславливает высокую значимость человеческого капитала, который

³ Основные показатели деятельности естественных монополий / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/33857a8044cd99bda132f733421f06f5.

⁴ Основные показатели деятельности естественных монополий / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/33857a8044cd99bda132f733421f06f5.

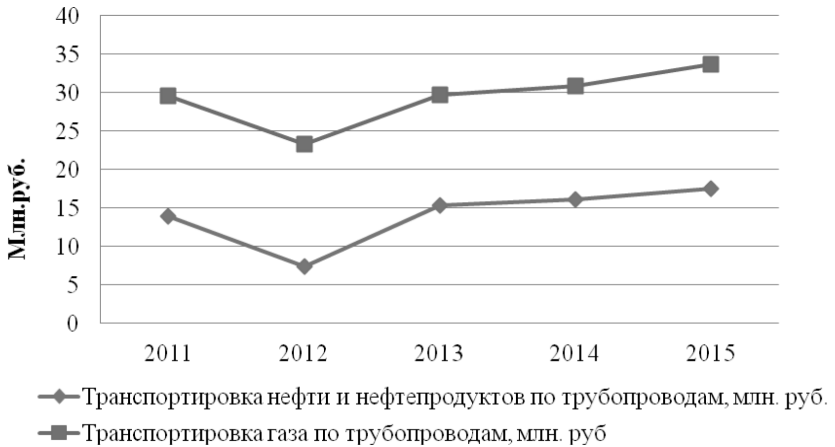


Рисунок 2. Объем транспортировки углеводородов на одного сотрудника в 2011–2015 гг., млн. руб. (по данным Росстата)

обеспечивает безопасность и надежность трубопроводной транспортной системы, а также выполнение обязательств по транспортировке углеводородов⁵.

В современных условиях увеличения протяженности современных трубопроводных транспортных систем (строительство новых газопроводов) и активизации различных внешних факторов, негативно влияющих на безопасность процессов транспортировки углеводородов, повышаются требования к обеспечению надежности технологических объектов и оптимизации режимов управления в штатных и нештатных состояниях. Данный факт обуславливает значимость человеческого фактора в управлении трубопроводной транспортной системой, которое осуществляется в рамках многоуровневой структуры организации оперативно-диспетчерской деятельности.

Если рассматривать процесс управление в терминах эргатических систем, то основными требованиями, предъявляемыми к человеку-оператору, реализующему диспетчерские функции, являются:

1) устойчивая работоспособность, предполагающая способность к выполнению необходимых действий в штатном и аварийном режимах на протяжении рабочей смены, которая определяется следующими характеристиками:

⁵ Дли М.И., Какатунова Т.В. Применение аппарата когнитивного моделирования для анализа сложных систем // Транспортное дело России. – 2013. – № 4. – С. 193–195.

- безошибочность (показатель — вероятность безошибочной работы в течение смены);
- быстродействие (показатель — среднее время обработки информации и принятия управленческого решения);

2) устойчивость к воздействию различных факторов условий труда (температура, влажность, освещенность, шум, вибрация и т.п.).

Эффективность эргатической системы повышается с использованием современных высокопроизводительных программно-аппаратных комплексов, позволяющих автоматизировать различные рутинные операции, возникающие в процессе оперативного управления технологическими процессами транспорта углеводородов ⁶. Основными целями автоматизации оперативно-диспетчерской деятельности является:

- снижение вероятности ошибочных действий диспетчеров при управлении технологическими объектами;
- снижение временных затрат на выполнение различных управленческих действий, в том числе в аварийных ситуациях.

Диспетчерское управление в газовой отрасли играет довольно важное значение. Это обусловлено тем, что управление единой системой газоснабжения (ЕСГ) России осуществляется иерархией диспетчерских служб, где на уровне диспетчерского управления необходимо обеспечить следующие два важных аспекта для автоматизированных систем: интеграция информации и централизация управления. Таким образом, современная система оперативно-диспетчерского управления (ОДУ) в газовой отрасли является сложным динамически развивающимся организационно-экономическим комплексом, который обеспечивает возможность объединения коллективов людей, программно-технические средств компьютерной обработки информации и связи, предназначенных для решения функциональных задач многоуровневой системы управления ЕСГ России.

Основным разработчиком информационных систем в газовой отрасли является ПАО «Газпром автоматизация», которая представляет полный спектр услуг от инвестиционного замысла до внедрения и последующей поддержки и сопровождения, в том числе и инфор-

⁶ Мешалкин В.П., Белозерский А.Ю., Дли М.И. Методика построения комплексной математической модели управления рисками предприятия металлургической промышленности // Прикладная информатика. — 2011. — № 3 (33). — С. 100–120; Мешалкин В.П., Какатунова Т.В., Дли М.И. Влияние рисков информатизации на инновационную деятельность в региональных промышленных комплексах // Транспортное дело России. — 2011. — № 4. — С. 66–68.

матизацию диспетчерского управления. В данном случае разрабатывается информационная система, учитывающая особенности диспетчерской деятельности в конкретных организациях газовой отрасли. Основу таких систем составляют диспетчерские комплексы моделирования и компьютерные тренажерные комплексы.

При этом первый тип комплексов используется диспетчерскими службами в основном для моделирования, планирования, прогнозирования режимов работы газотранспортных систем, а также ретроспективного анализа ситуаций, диагностики фактического состояния объектов данных систем. Что касается второй группы комплексов, то в данном случае они позволяют осуществлять компьютерное моделирование различных аварийных ситуаций в газотранспортных системах. Кроме этого, они позволяют в процессе противоаварийных тренировок диспетчерского персонала вырабатывать навыки принятия решений в условиях недостаточных времени и ресурсов управления.

В целом, надежность эргатических систем указанного вида во многом зависит от надежности работы человека-оператора (диспетчера). В этой связи наряду с техническими параметрами программно-аппаратных средств необходимо учитывать психологические, физиологические и антропометрические характеристики человека-оператора.

Одной из важнейших психофизиологических характеристик является показатель утомления человека-оператора, которая определяется временным снижением работоспособности под воздействием длительной нагрузки. Данный показатель определяется факторами, связанными непосредственно с работником (темп и монотонность работы, рабочее положение, напряжение внимания и т.п.), а также с условиями труда (температура, влажность, освещенность, шум, вибрация и т.п.).

Для диагностики показателей утомления диспетчерского персонала могут использоваться следующие методики:

1. Методика оценки лабильности нервной системы человека на основе определения критической частоты световых мельканий.
2. Методика оценки подвижности процессов возбуждения и торможения на основе определения времени простой двигательной реакции и сложной реакции выбора (на пример, с использованием прибора АЦ-9К), что может быть использована для выявления рабочих состояний.
3. Методика оценки показателя тремора.
4. Методика количественной оценки утомительности деятельности человека-оператора Е.А. Деревянко, в которой расчет показателя

теля утомления осуществляется на основе критерия непараметрической статистики. Данная методика устанавливает зависимость между условиями труда и ответной реакцией организма человека.

В последнее время активно развивается концепция интеллектуализации человеко-машинного взаимодействия, которая предполагает автоматизацию рутинных операций, а также организацию информационной поддержки принятия решений по управлению объектами трубопроводной системы⁷.

Как представляется, построение таких интеллектуальных интерфейсов должно основываться на результатах диагностики показателей утомления персонала, особенностях диспетчерской деятельности, для обеспечения оптимальных условий труда человека-оператора.

Используемые источники

1. Трубопроводный транспорт – 2014: диагностика, эксплуатация и реконструкция//Безопасность труда в промышленности. – 2015. – № 6. – С. 81–83.
2. Проворная И.В. Трубопроводный транспорт России в системе поставок углеводородов // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2012. – Т. 2. – № 2. – С. 3–8.
3. Балановский В.Л., Балановский Л.В., Головин Д.Л., Габур С.П., Романюк В.И., Авдонов А.Ю. Трубопроводный транспорт – качество жизни и проблемы безопасности // Качество и жизнь. – 2014. – № 3. – С. 21–29.
4. Основные показатели деятельности естественных монополий / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/33857a8044cd99bda132f733421f06f5
5. Дли М.И., Какатунова Т.В. Применение аппарата когнитивного моделирования для анализа сложных систем//Транспортное дело России. – 2013. – № 4. – С. 193–195.
6. Мешалкин В.П., Белозерский А.Ю., Дли М.И. Методика построения комплексной математической модели управления рисками

⁷ Кантюков Р.А., Сухарев М.Г., Мешалкин В.П., Гимранов Р.К., Попов А.Г., Рыженков И.В. Прогноз потребления газа – основа принятия рациональных решений по структуре и технологическим параметрам при проектировании и реконструкции системы газоснабжения // Нефтегазовое дело. Электронный научный журнал. – 2015. – № 1. – С. 201–221; Дли М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. – 2010. – № 6. – С. 46–47.

- предприятия металлургической промышленности // Прикладная информатика. – 2011. – № 3 (33). – С. 100–120.
7. Мешалкин В.П., Какатунова Т.В., Дли М.И. Влияние рисков информатизации на инновационную деятельность в региональных промышленных комплексах // Транспортное дело России. – 2011. – № 4. – С. 66–68.
 8. Кантюков Р. А., Сухарев М. Г., Мешалкин В. П., Гимранов Р. К., Попов А. Г., Рыженков И. В. Прогноз потребления газа – основа принятия рациональных решений по структуре и технологическим параметрам при проектировании и реконструкции системы газоснабжения // Нефтегазовое дело. Электронный научный журнал. – 2015. – № 1. – С. 201–221.
 9. Дли М. И., Какатунова Т. В., Петрушко И. Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. – 2010. – № 6. – С. 46–47.

Баринов Э. А.

*кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства
e-mail: barinov.138@yandex.ru*

Суверенные фонды на финансовых рынках

В статье рассматривается деятельность крупнейших суверенных фондов, их место и роль на зарубежных финансовых рынках.

***Ключевые слова:** суверенные фонды, классификация фондов, инвест-фонды, МВФ.*

Barinov E. A.

*PhD (Economics),
Russian academy of entrepreneurship*

Sovereign funds on financial markets

In the article activity of the largest sovereign funds and their place and role are examined on foreign financial markets.

***Keywords:** sovereign funds, classification of funds, invest-funds, IMF.*

Суверенные фонды — это инвестиционные фонды, которые создают правительства ряда стран для того, чтобы их активы использовать в долгосрочных целях. К таким фондам относят инвестиционные фонды, резервные фонды, фонды национального благосостояния и т.д. Они формируются за счет средств, поступающих, как правило, из валютных резервов или же из других источников, например, за счет доходов, полученных от экспорта товаров или услуг. Указанные институты занимаются инвестированием международных, т.е. валютных, государственных резервов в финансовые активы на финансовых рынках западных государств, обладают гигантскими активами под своим управлением. С 2007г. по 2014 г. они возросли с 3 трлн. долларов до 7 трлн. долларов. Такой рост был связан с увеличением ряда стран мира своих валютных резервов. В основном суверенные фонды находятся в странах Ближнего Востока и Азии. Средства суверенных фондов инвестированы в основном в акции, в доли участия в фондах прямых инвестиций и в недвижимость, а также в государственные ценные бумаги с фиксированным доходом, в биржевые товары, то есть вложение средств фондов — это инвестиции в финансовый сектор, не-

движимость и новые технологии. Значительная часть средств суверенных фондов направляется на покупку привилегированных акций компаний, либо акции, доля которых доходит до 10%. Однако, некоторые фонды покупают крупные пакеты акций предприятий и участвуют в их управлении. Если азиатские фонды вкладывают средства на национальных рынках или рынках соседних стран, то ближневосточные фонды, где финансовые рынки слабо развиты, инвестируют средства в основном в США и Англию. Около 2/3 инвестиций суверенных фондов направляются в страны-члены ОЭСР.

Суверенные фонды как структуры, имеющие громадные финансовые активы, оказывают большое влияние на глобальные финансовые процессы, и в частности, на валютный рынок. Цель создания суверенных фондов – это получение дополнительного дохода от государственных золотовалютных резервов, которые, в частности, направляются для стабилизации краткосрочных колебаний курса и ликвидности. Повышение значимости суверенных фондов было вызвано, в частности, проблемами глобализации. Суверенные фонды могут быть созданы в соответствии с бюджетно-налоговым законодательством, гражданским законодательством, актах о компаниях и т.д.

Половина указанных институтов были созданы в форме юридического лица (публичные или частные компании, действующих в соответствии с публичным или частным законодательством), а другие действуют в сумме активов (фиксированных на счетах Министерства финансов и Центрального банка)

В мире функционируют 75 суверенных фондов. Рост количества указанных фондов во многом вызвано тем, что страны, которые уже имеют фонды, формируют новые фонды для финансирования новых проектов, что помогает им разрабатывать эффективную стратегию вложения финансовых ресурсов с учетом поставленных целей и задач.

В то же время количество фондов увеличивается за счет того, что и другие страны их создают. Особенно это характерно для развивающихся государств, располагающих значительными месторождениями полезных ископаемых, что позволяет им получать большие стабильные валютные поступления и, создав такие фонды, направлять их средства для финансирования программ экономического роста.

Если источником средств для ряда суверенных фондов является экспорт сырья, то для других – экспорт товаров. При этом, на долю азиатских суверенных фондов приходится примерно 3/4 фондов стран Среднего Востока.

Самым крупным государственным суверенным фондом является норвежский фонд «Global» (объемом почти 900 млрд. долларов). Это глобальный фонд, средства которого формируются за счет доходов от экспорта нефти и газа. Цель подобных фондов – сохранить сверхдоходы от продажи нефти и газа и направить их на поддержание высокого жизненного уровня, в частности, не только своего населения в данное время, но и будущих поколений. Если стратегия инвестирования средств фонда устанавливает Министерство финансов страны, то Центробанк осуществляет оперативное управление. При этом важную роль играют Совет по инвестиционной стратегии и Совет по этике. Средства фонда инвестируются в активы ряда стран, т.е. осуществляется их диверсификация по географическому принципу, что помогает фонду уменьшить, в частности, валютные и процентные риски. Доходными финансовыми инструментами для фонда выступают вложения в акции, в облигации. И хотя инвестиции в акции рискованны, но эти вложения вкладываются на длительный срок, что позволяет уменьшить волатильность вложений. Инвестиции, в первую очередь, осуществляются в акции европейских и американских компаний, в частности, в корпорации добывающего сектора и высокотехнологического. То же самое происходит и с инвестициями в облигации этих же корпораций. 4/5 инвестиций фонда приходится на Европу и Северную Америку.

Вслед за указанным норвежским фондом по размеру активов следует «Abu Dhabi», «Investran», объемы которых 800 млрд. долларов, Саудовский фонд – 760 млрд. долларов и Китайский – 652 млрд. долларов.

В ряде других стран действуют сырьевые фонды, активы которых меньше суверенных фондов. Из не сырьевых суверенных фондов важную роль играют «China Investment Corporation», Сингапурский не сырьевой фонд с активами 177 млрд. долларов.

Суверенные фонды в мировом рейтинге обогнали пенсионные фонды и это самые крупные государственные структуры, которые действуют на финансовом рынке. Суверенные фонды, а именно государственные инвестиционные фонды, имеют, как уже отмечалось, громадные финансовые ресурсы и вкладывают их от имени государства. Инвестиционная деятельность институтов в основном носит закрытый характер. Некоторые суверенные фонды вкладывают свои средства в западные банки и инвест-компании, приобретая их акции и доли участия. Если раньше с Запада направлялись капиталы на Восток, то на современном этапе этот поток переориентирован с Востока на Запад. Дело в том, что в последние годы промышленно-разви-

тые страны стали обращать более пристальное внимание на деятельность суверенных фондов, учитывая возросшую роль этих институтов на зарубежных финансовых рынках. В 2008 г. МВФ и ОЭСР разработали правила поведения как для суверенных фондов, так и для государств, которые принимают от них средства (так, например, принципы Сантьяго). ОЭСР, в частности, разработало политику принимающих стран в отношении суверенных фондов ОЭСР. В соответствие с этими документами в этих структурах аккумулируется значительная доля государственных финансов. Да того как средства фондов будут использованы по назначению, их вкладывают в различные финансовые инструменты. Инвестиционная политика и структура размещения активов зависит от цели и задач фонда. Суверенные фонды – это институциональные инвесторы. Накапливая валютные средства, они инвестируют их в зарубежные активы при этом учитывая степень риска, доходность, ликвидность и направление инвестирования. В связи с тем, что в перспективе усилится роль государства в новой мировой финансовой структуре возрастет и значимость правового регулирования. Государственные инвест-фонды являются государственной собственностью, и несмотря на то, что они сформированы в иностранной валюте, эти институты управляются отдельно от других публичных финансовых структур.

Суверенные фонды формируются центральными правительствами и, как отмечалось, владеют и управляют активами для выполнения определенных финансовых целей, инвестируя средства в зарубежные финансовые активы. Эти институты создаются за счет превышения дохода над расходами, т.е. бюджетного профицита, а также за счет получения дохода от приватизации, экспорта товаров, финансовых поступлений и от валютных операций. Указанные фонды отличаются по целям, источникам формирования, управлению и инвестиционной политике и от государственных пенсионных фондов, и от частных инвестиционных фондов. Суверенные фонды – это институты государственного сектора экономики, т.е. формируются государством, которое является собственником суверенных фондов. Государство устанавливает правила их функционирования.

Международный валютный фонд выделяет 5 категорий фондов с учетом их основных целей: 1) Стабилизационные фонды (цель – защита бюджета от колебаний цен, в частности, на нефть). 2) Фонды сбережений для будущих поколений (речь идет о конвертабельности (конверсии) не возобновляемых активов в другие) 3) Корпорации по инвестированию резервных активов, которые сформированы для уве-

личения доходов. 4) Фонды развития для финансирования социально-экономических проектов 5) Фонды условных пенсионных резервов. В свою очередь ОЭСР разделяет суверенные фонды на 2 группы, с учётом источника формирования их активов: сырьевые и не сырьевые фонды.

Исходя, из типа инвестиционной политики суверенные фонды подразделяются на стабилизационные и суверенные фонды. В последнем случае это так называемые портфельные инвестиции и прямые. Стабилизационные фонды инвестируют средства в низкодоходные и низко рискованные инструменты.

Суверенные фонды могут быть классифицированы исходя из структуры распределения средств и темпов роста их накопления. Следует отметить, что данные фонды создаются за счет находящихся в распоряжении правительства валютных средств и не конвертируются в национальную валюту страны суверенного фонда. Не сырьевой фонд формируется за счет валютных интервенций. Есть различия в распределении со стороны государства валютных средств между резервными валютными фондами и государственными инвестиционными фондами.

Законодательством о деятельности суверенных фондов устанавливается, когда средства могут быть изъяты у них. Важно и то, кто принимает решение о направлении и использовании средств, используемых на финансирование дефицита бюджета, погашение государственного долга, инвестиционные проекты, разработку местонахождений полезных ископаемых. Примерно половина суверенных фондов – самостоятельные юридические лица Эти институты могут выступать как публичные или частные компании (с учетом законодательства), а другие же могут находиться под контролем Министерства финансов, управлением центральных банков, а также сформированы исходя из бюджетного и налогового законодательства. Средства суверенных фондов могут входить в бюджетную систему либо находиться вне ее. Возможно их прямое использование государством.

Собственниками суверенных фондов обычно являются правительство или администрация регионов. Суверенные фонды управляются центральным банком, министерством финансов, государственными управляющими компаниями или частными управляющими компаниями.

Говоря о способе управления в отношении инвестиционной политики, следует отметить, что центральные банки и министерство финансов действуют в условиях, когда им приходится учитывать национальное законодательство в отношении действующих ограниче-

ний при проведении отдельных операций. Цель суверенных фондов, в частности, диверсификация валютных резервов и получение большого дохода от инвестирования в различные финансовые инструменты. Суверенные фонды имеют особый финансовый статус, который отличается от официальных валютных резервов. В свое время суверенные фонды не попадали под международное правовое регулирование финансовых отношений. А поскольку суверенные фонды — одно из направлений вмешательства в экономику, это противоречило базовым понятиям капиталистического рынка. Если ранее в странах Запада отрицательно относились к созданию фондов, предприняв соответствующие защитные меры от их влияния, то в дальнейшем отношения к фондам у ряда стран стали меняться. Для США, например, важным является получение соответствующей информации для защиты своего национального фондового рынка.

В Англии к суверенным фондам относятся позитивно (в Лондоне открыты представительства ряда этих структур), считая, что они должны приводить свои операции на Лондонском рынке. В Англии не требуется в отношении суверенных фондов обязательное уведомление при инвестировании, нет проверок и отказов по отношению к инвестициям суверенных фондов. В то же время Германия выступает против активизации деятельности суверенных фондов, а Франция проводит по отношению к ним протекционистскую политику, хотя в эту страну суверенные фонды вложили значительные средства.

Что касается позиции ОЭСР, то там подчеркивается, что, учитывая, что суверенные фонды принадлежат иностранным государствам, к ним сложно применять международные правовые нормы регулирования (документы ОЭСР, Мировой банк и др.)

Западные страны считают, что с помощью суверенных фондов капитал иностранного государства проникает на рынки Западных стран, т.е. речь идет о том, что с помощью суверенных фондов осуществляется вмешательство в мировые инвестиционные процессы в движении капитала. На Западе считают, что решение суверенных фондов инвестировать в различные проекты могут иметь под собой политическую базу. Они считают, что инвестиции суверенных фондов могут иметь цель получения доступа к новым технологиям и нужной им информации. В ОЭСР отмечают, что принимающие страны должны рассматривать суверенные фонды как инвесторов в соответствии с соглашениями о защите капитала и инвестиций и других соглашениях. Некоторые эксперты из стран ОЭСР подчёркивают, что надежным щитом для стран, привлекающих инвестиции, должно

выступать антимонопольное законодательство. Страны ОЭСР должны представлять информацию о долях участия установленного размера, а также сообщать финансовым органам о своих намерениях. Что касается МВФ, то большое внимание уделяется оценке того влияния, которое оказывают суверенные фонды на глобальную финансовую стабилизацию и движение капитала. МВФ сыграл важную роль, когда речь шла о разработке правил о суверенных фондах. Что касается ЕС, то Комиссия ЕС проводит политику открытого рынка и по её мнению суверенные фонды должны доказать, что их инвестиции соответствуют европейским стандартам. Что касается Всемирного банка, то для него суверенные фонды — это источник финансирования в различные мировые социальные программы. В целом можно отметить, что в развитых странах Запада были введены меры, направленные на защиту от деятельности суверенных фондов, а именно стали создаваться новые структуры для контроля над иностранными инвестициями. Были сформированы международные группы по разработке правил суверенных фондов, а также с крупными суверенными фондами были подписаны двусторонние соглашения. Западные страны выступают за то, чтобы фонды представляли данные о своих инвестиционных целях и информацию о регулировании и контроле над фондами.

В свою очередь, по мнению суверенных фондов, их деятельность имеет только лишь финансовую направленность. Западные страны выступают за то, чтобы регулирование суверенных фондов происходило на национальном и международном уровнях. Что касается внутреннего регулирования указанных институтов, то оно должно базироваться на международных стандартах. При этом учитывается, что национальное законодательство стран суверенных фондов разрабатывается раньше, чем нормативные базы международного регулирования.

Используемые источники

1. Левченко А.В. Суверенные фонды как инструмент государственной денежно-кредитной политики // Финансы. — 2011 г. — № 12.
2. Кудряшов В.В. К проблеме международно-правового регулирования суверенных фондов // Банковский бизнес. — 2009 г. — № 2.

Ванькович И. М.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Департамент общественных финансов, ассистент
e-mail: inna.vankovich@gmail.com*

Исследование видов финансовых рисков деятельности российских компаний

В статье приведено исследование различных аспектов финансовых рисков, а также их соотношение с различными видами деятельности российских компаний.

***Ключевые слова:** финансовые риски, виды деятельности компаний, сфера возникновения риска.*

Vankovich I. M.

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
assistant of the Department of Public finance*

Research of types of financial risks of activities of the Russian companies

The research of various aspects of financial risks, and also their ratio with different types of activities of the Russian companies is given in article.

***Keywords:** financial risks, types of activity of the companies, sphere of emergence of risk.*

По влиянию на деятельность организации все разнообразие рисков можно разделить на следующие: финансовые риски, операционные риски и бизнес-риски. Бизнес-риск является возможностью непредвиденных потерь от форс-мажорных обстоятельств, в случае перемен в законодательной базе или вследствие действий государственных органов. Риски события могут быть представлены юридическими, бухгалтерскими и налоговыми рисками, рисками репутации, рисками действий регулирующих органов, например, налоговой или таможенной службы.

К группе нефинансовых рисков относят операционные и бизнес-риски, так как эта группа включает все виды рисков, которые не относятся к рыночным и кредитным. Но такое определение является довольно широким, потому что включает в себе также и те бизнес-риски, которые связаны с рисками ведения бизнеса, выбора стратегии развития, позиционирования компании или ее продукции на

рынке, внедрением ноу-хау, способами реализации конкурентных преимуществ, несмотря на то, что эти аспекты не входят в область управления рисками.

В понимании сущности бизнес-риска наметились два основных подхода. Согласно первому из них, бизнес-риск характеризует чувствительность денежного оборота компании к колебаниям агрегированного денежного потока в экономике страны, поэтому к его факторам относятся отраслевые особенности компании, особенности его финансирования, нестабильные и трудно прогнозируемые продажи, а также производственные и коммерческие расходы. Бизнес-риск с этой точки зрения определяется как некая неопределенность, неуверенность в данном виде деятельности. Этот взгляд на бизнес-риск аккумулирует в себе и обобщает операционный и финансовый риски, а также включает пару дополнительных рисковых компонент, которые обусловлены внутренними особенностями и неопределенностью спроса на производимый продукт.

Согласно второму подходу бизнес-риск является синонимом понятия «операционный» или «производственный риск». Под бизнес-риском Л. Питман понимает риск того, что операционные расходы компании не смогут быть покрыты за счет получаемой выручки. Бриггем Ю. и Гапенски Л. под бизнес-риском понимают неопределенность, избежать которой в процессе прогнозирования рентабельности активов фирмы невозможно и отмечают, что состав и структура активов будут определять величину риска.

Данная классификация предполагает, что управление бизнес – риском представляет собой органическую часть стратегического управления компании, и в частности, является составляющей его инвестиционной деятельности. В процессе такого управления анализируются возможности компании, отслеживаются динамические процессы, происходящие во внешней среде, устанавливаются конкурентные преимущества и разрабатываются меры по достижению поставленных целей. Финансовая неопределенность и предотвращение убытков в рамках данной классификации при решении стратегических задач отходят на второй план.

Наиболее четкое определение нефинансовых рисков содержит Базельское соглашение по капиталу, которое определяет нефинансовый риск как риск появления убытков по причине существования недостатков или ошибок во внутренних процессах компании, которые могут быть обусловлены действиями сотрудников или других лиц, сбоями в работе информационных систем или из-за независящих от

компании внешних событий. Это определение универсально, поскольку является подходящим для самых разных финансовых учреждений и коммерческих компаний, а также называет возможные причины и проблемы, которые могут стать стимулом к возникновению потерь и убытков в результате нефинансовых рисков.

Природа финансовых рисков заключается в возможности возникновения потерь при совершении финансовых операций. Традиционно к финансовым рискам относят рыночный и кредитные риски, а также риск ликвидности. При этом следует отметить, что под финансовыми рисками в литературе, как правило, понимаются не только те риски, которые имеют финансовую природу, но и все те риски, которые возникают в деятельности организаций — финансовых посредников. Воробьев С. Н. определяет понятие финансового риска через суть финансово-кредитной деятельности, субъектами которой являются физические и юридические лица, инвестирующие в финансовые активы.

В соответствии с определением Бланка И.А. финансовые риски представляют собой результат выбора его собственниками или менеджерами альтернативного финансового решения, направленного на достижение желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности финансовых потерь в силу неопределенности условий его реализации. При этом влияние на состав рисков и их уровень будет иметь вид деятельности организации.

Балабанов И.Т. характеризует финансовые риски как ущерб от операции в финансово-кредитной и биржевой сферах, подчеркивая, что риск вытекает из самой природы этих операций.

Среди специалистов существует точка зрения, согласно которой под финансовым риском понимается риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок, (так как в финансовом предпринимательстве в роли товара выступают либо валюта, либо ценные бумаги, либо денежные средства). В то же время, Ковалев В.В. уточняет понятие финансового риска (связывая его со структурой источников капитала), проявляющегося в волатильности чистой прибыли как результата политики фирмы в области долгосрочного заимствования.

Следует отметить, что западные авторы склонны определять понятие «финансовых рисков» как рисков, связанных с привлечением заемного капитала для финансирования деятельности компании, в то время как отечественные авторы относят к ним все риски, связанные с финансовой деятельностью компании, даже если она не исполь-

зует заемного капитала (например, валютный риск). В то же время Йескомб Э. позиционирует финансовые риски не только как связанные с привлечением капитала, но именно как риски, связанные с внешними экономическими воздействиями (риски, порождаемые внешней экономической средой, на которые компания не может оказать непосредственного воздействия).

Резюмируя все приведенные характеристики финансовых и нефинансовых рисков, можно выделить три их принципиальных различия:

- финансовые риски обусловлены неопределенностью результата при совершении финансовых операций, в то время как причиной нефинансовых рисков являются сбои внутренних процессов, информационных систем;
- нефинансовые риски вызываются неопределенностью изменений в структуре активов, в то время как финансовые риски — изменениями в источниках капитала;
- также финансовые риски трактуются как макроэкономические риски, порождаемые внешними факторами, на которые компания не может оказать непосредственного воздействия (входят в группу внешних рисков), в то время как нефинансовые объединяют в себе остальные виды рисков.

Рассматривая финансовые риски компании нефинансового сектора необходимо принять во внимание опыт, накопленный в данной области в банковской сфере. Важную роль в формировании общей концепции и взгляда на типологию финансовых рисков сыграли «Общепринятые принципы управления риском», разработанные компанией Coopers&Lybrand (GARP (Global Association of Risk Professionals) — Международная ассоциация профессионалов в области рисков). Данная классификация оперирует рисками, присущими банковской деятельности, однако представленная в ней базовая дифференциация рисков, заложила основу классификации рисков компаний нефинансового сектора экономики.

Достоинством рассматриваемой классификации финансовых рисков является выделение наиболее проблемных зон рисков в деятельности организации, учет колебаний рыночных ставок процента и конкретизация рисков бизнес — события, которые можно отнести и к деятельности нефинансовых компаний. Анализ видов рисков, присущих банковской деятельности, показывает, что каждый коммерческий банк имеет свой набор рисков, зависящий от специфики их деятельности. То же самое свойственно и компаниям нефинансового сектора, например, аграрным компаниям.

На основе вышеприведенного анализа можно заключить, что финансовым рискам присущи все признаки категории «риск», в то же время, их особенности обуславливают их виды и сферы возникновения, как это представлено на таблице 1.

Таблица 1

Виды финансового риска по аспектам

Аспект	Вид финансового риска	Сфера возникновения	Пример
Результат	Катастрофические	Все аспекты деятельности компаний	Банкротства
	Допустимый	Все аспекты деятельности компаний	Страховой, Снижения эффективности
Источник	Систематические	Изменения конъюнктуры рынка	Процентный, валютный
	Несистематические	Внутренняя среда отдельного экономического субъекта	Кредитный, депозитный
Условия (сфера)	Покупная способность денег	Финансовая и операционная деятельность	Ценовой, ликвидности
	Вложение капитала	Инвестиционная деятельность	Портфельный, Риск инвестиционного проекта

Источник: составлено автором.

Различные риски имеют разную значимость в зависимости от сферы, в которой осуществляет свою деятельность организация. В банковской сфере наибольшие потери связаны с кредитными и рыночными рисками. Для клиринговых организаций наиболее существенными являются риск банкротства контрагента и операционные риски. В то же время, компаний реального сектора экономики подвержены специфическим рискам, обусловленными их отраслевой принадлежностью и особенностями производственного процесса.

На примере таблицы 2 можно рассмотреть соотношение видов финансовых рисков и аспектов деятельности нефинансовых компаний.

Наиболее часто в классификациях финансовых рисков фигурируют такие риски, как кредитный, инфляционный, валютный и процентный. Помимо понятия «кредитный риск» в таблице присутствуют еще «риск неисполнения договорных обязательств контрагентом» и «риск невозврата кредита». Это дублирование вызвано различным содержанием понятия «кредитный риск» у разных учёных.

Как можно заключить, финансовые риски имеют воздействие на все сферы деятельности компаний нефинансового сектора и со-

**Соотношение видов финансовых рисков и аспектов деятельности
нефинансовых компаний**

Виды финансовых рисков	Виды деятельности компаний нефинансового сектора		
	Операционная	Инвестиционная	Финансовая
Процентный	+	+	+
Валютный	+	+	+
Ценовой	+	-	+
Инфляционный и дефляционный риски	+	+	+
Риск ликвидности	+	-	-
Кредитный риск	+	-	-
Депозитный риск	+	-	-
Портфельный риск	-	+	+
Страховой риск	+	-	+
Риск снижения эффективности	+	-	+
Риск неисполнения договорных обязательств контрагентом	+	+	-
Невозврат кредита	+	+	-
Непредвиденные судебные расходы	+	-	-
Риск упущенной выгоды	+	+	+
Риски прямых финансовых потерь (биржевые, селективные и риски банкротства)	+	+	+

Источник: составлено автором.

проводяют при взаимодействии с банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, биржами.

Используемые источники

1. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
3. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – М.: Экономическая школа, 2005. – 497 с.
4. Хорн, Ван Дж. Основы финансового менеджмента / Дж. Ван Хорн. – М.: Вильямс, 2010. – 1232 с.

5. Воробьев, С. Н. Управление рисками / С. Воробьев. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 772 с.
6. Йескомб, Э. Принципы проектного финансирования / Э. Йескомб. – М.: Вершина, 2008. – 488 с.
7. Ковалев, В. В. Финансы организации / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 352 с.
8. Кустова, Т. Н. Анализ и диагностика финансово-экономической деятельности предприятий / Т. Н. Кустова. – Рыбинск: РГАТА, 2003. – 200 с.
9. Gitman, L. Corporate Finance / L. Gitman. – London: Thompson, 2008. – 118 p.
10. Basel Committee on Banking Supervision [Electronic resource] : International convergence of capital measurement and capital standards: A revised framework. Comprehensive version / Basel Committee on Banking Supervision. – 2006. – Режим доступа: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.htm>
11. Reyniers, P. Generally accepted risk principles: a framework for control / P. Reyniers // Coopers & Lybrand Banker's Digest International (UK). – 1996. Mar. – P. 8–11.
12. Ross, S. Corporate finance Fundamentals / S. Ross, R. Westerfield. – London: McGraw-Hill, 2008. – 952 p.
13. Russell, B. Gallagher. Risk Management a new Phase of Cost control / B. Gallagher Russel // Harvard Business Review. – 1956. – Vol. 34. – 1956 – P. 75–86.

Гладкова В. Е.

*доктор экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства,
кафедра «Финансы, кредит и страхование», профессор
e-mail: gladkovave@mail.ru*

Жариков В. В.

*кандидат технических наук, доктор экономических наук, профессор,
Академик «МАОП»,
ФГБОУ ИВО «Московский государственный
гуманитарно-экономический университет»,
кафедра «Менеджмент организации»
e-mail: valera_zharikov@mail.ru*

Городничева К. В.

*ФГБОУ ИВО «Московский государственный
гуманитарно-экономический университет»,
магистрант 1-го года обучения
e-mail: valera_zharikov@mail.ru*

Прототипирование — элемент маркетинговой диверсификации на современном маркетинговом рынке

Основываясь на предложениях сегментации рынка по двум аспектам — выбору целевого рынка (в рамках всей отрасли или отдельных сегментов) и стратегическому преимуществу (уникальность товара или его цена), можно выделить следующие типы маркетинговых стратегий: стратегия массового маркетинга, стратегия целевого маркетинга и стратегия маркетинговой диверсификации или прототипирования. В статье раскрыты особенности прототипирования на примере рынка косметики в России.

Ключевые слова: *маркетинг, диверсификация, прототипирование, целевой рынок, стратегия, косметика.*

Gladkova V. E.

*Doctor of Science (Economics), associate Professor,
Russian academy of entrepreneurship»,
the Department «Finance, credit and insurance», Professor*

Zharikov V. V.

*PhD(Technique) Sciences, Doctor of Science (Economics), Professor,
Academician of the «ILEA»,
Moscow state humanitarian-economic University,
the Department «Management of organization»*

Gorodnichev K. V.

*Moscow state humanitarian-economic University,
undergraduate 1st year of study*

Prototyping is part of a marketing diversification on the market today

Based on the offers of market segmentation in two aspects – the choice of target market (within the entire industry or individual segments) and strategic advantage (uniqueness of the product or its price), we can distinguish the following types of marketing strategies: strategy for a mass marketing strategy targeted marketing strategy and marketing diversification or prototyping. In the article the features of the prototyping on the example of the cosmetics market in Russia.

Keywords: *marketing, diversification, prototyping, target market, strategy, cosmetics.*

Прототипирование (англ. *Prototyping* от др. – греч. *πρωτος* – первый и *τύπος* – отпечаток, оттиск; первообраз) – быстрая «черновая» реализация базовой функциональности для анализа работы системы в целом. На этапе прототипирования малыми усилиями создается работающая система (возможно неэффективно, с ошибками, и не в полной мере). Вовремя прототипирования видна более детальная картина устройства системы.

Прототипирование, по мнению некоторых разработчиков, является самым важным этапом разработки. После этапа прототипирования обязательно следуют этапы пересмотра архитектуры системы, разработки, реализации и тестирования конечного продукта.

Прототипирование как процесс – деятельность людей, которые занимаются разработкой и созданием вещей. Это не просто один из инструментов дизайнера, это сложная философия дизайна. Когда разрабатывается прототип, то это даёт возможность на практике оценить достоинства и недостатки первичного продукта [1].

Проще говоря, прототип отличается от других плодов воображения тем, что он реален. Он существует независимо от представлений о нем. А значит, его можно тестировать: придумывать различные

сценарии, чтобы попытаться разрушить модель, и создавать экспериментальные условия для проверки своих предположений.

В новом экономическом контексте глобальные продажи продуктов сегмента косметики и косметологии, а также персонального ухода в 2015 году выросли на 5% [3].

Направление ухода за кожей остается самым крупным сегментом косметической сферы и к 2019 году на него, по предварительным прогнозам, придется ровно треть всего объема реализации в этом направлении, что следует из данных аналитической компании Euromonitor International.

По данным Statista, темпы роста глобального рынка косметики в 2015 году составили 3,6%, что на 0,2% уступает показателям 2013 года [3].

В целом, индустрия стойчески переживает макроэкономические невзгоды и политическую коллизию, записывая на свой счет в 2015 году продажи на общую сумму в \$465 млрд. [3].

Многие косметические компании с современных рыночных условиях переходят к стратегии прототипирования своей продукции.

Прототипирование с позиции косметической сферы — это процесс, который упростил и удешевил выпуск косметической продукции за счет повторения как у конкурентов: однотипности технологических процессов, копирования способов получения сырья и использования подобных методов продвижения продукции. С каждым годом прототипов косметических товаров на российском рынке становится все больше и больше. Многие из них не только похожи, но и аналогичны по составу и действию. Ниже проведем анализ сильных и слабых сторон прототипирования (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ процесса прототипирования

<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none">1. Более низкая цена, чем у аналога.2. Доступность для всех категорий потребителей.3. Хорошее качество товара.4. Узнаваемость бренда.5. Популярность данного товара (качество).	<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none">1. Низкое качество товара.2. Высокая конкурентная борьба.3. Падение спроса среди потребителей.
<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none">1. Выход на новый рынок.2. Появление постоянных клиентов.3. Увеличение прибыли компании.	<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none">1. Экономический кризис.2. Политическая ситуация.3. Риск неполучения прибыли.

Исходя из приведенной таблицы можно сделать вывод, что производить качественные товары прототипы экономически выгодно, так как покупателю выгодно купить прототип, нежели оригинал.

В качестве примера приведем прототипирование косметики МАС. Более трех десятков лет косметика МАС является профессиональной и входит в число лидеров косметических брендов. Основатели данного бренда творческие люди канадский визажист и профессиональный фотограф Френк Тоскано и Френк Анджело – владельцы сети салонов красоты.

В основе бренда они заложили желание создать нечто уникальное с точки зрения профессионального визажиста, и универсальное с точки зрения широкого использования женщинами всех возрастов и типажей.

Среди созданной палитры косметических средств, можно найти абсолютно все, что так нужно и необходимо каждой женщине для создания ее уникального и неповторимого образа, начиная с косметических салфеток и крема по уходу за лицом, заканчивая самыми модными и яркими оттенками губной помады, туши, пудры, тенями и ароматами.

К сожалению, не каждая современная женщина может себе позволить купить оригинальную продукцию этого бренда, в связи с ее высокой ценой. В связи с этим возникла необходимость в создании прототипа данного продукта.

В настоящее время на рынке косметической сферы появилось много копий данного продукта по доступной цене, но к сожалению, с низким качеством, что не отвечает всем запросом потребителей. В настоящее время на рынке косметических товаров есть компания N которая занимается производством качественных аналогов косметики МАС, которые отвечают всем требованиям международных стандартов. Также компания N предоставляет своим клиентам широкий ассортимент выбора товара и возможность выбора варианта покупки, то есть это будет оптовая покупка или же поштучно, что выгодно розничным и оптовым покупателем. Несомненно, нужно принять во внимание, что внешний вид товара копии ничуть не уступает оригинальной упаковке. Не мало важным фактом является то, что потенциальный клиент может сделать заказ через интернет магазин в удобное для него время, к тому же у него есть возможность прочитать отзывы клиентов на официальном сайте компании, что вызывает доверие. У компании N есть все необходимые сертификаты качества, подтверждающие высокое качество произведенного прототипа.

В отличие от многих компаний компания N дает возможность совершить допокупки (маленькие пробники продукта).

Исходя из выше изложенного, можно сделать следующий вывод, что современным производителям косметики экономически выгодно делать качественные товары прототипы, так как они получают высокую большую прибыль за счет увеличения товарооборота и снижения себестоимости (уменьшаются затраты на научные разработки и медицинские исследования), потребитель же получает качественный товар по низкой цене.

Проведем анализ прототипов косметической продукции фирм E.l.f с косметикой M.A.C. [3].

Помада MAC Cremesheen Glass in Right Image и бюджетный аналог e.l.f Essential Luscious Liquid Lipstick in Perfect Pink ⇒ визуально очень похожи, практически идентичное совпадение в оттенке.

Помада MAC Lipstick in Angel и бюджетный аналог e.l.f Essential Lipstick in Classy ⇒ тоже нашла практически идентичную замену в бюджетной косметике. Совпадают, хотя некоторые различия в оттенках все-таки есть, e.l.f. имеет чуть более розовый оттенок и сатиновый финиш.

Румяна MAC Blush in Margin и бюджетная замена e.l.f Blush in Sun-Kissed ⇒ почти идеальная замена румянам.

Пигмент MAC Pigment in Sweet Sienna и замена e.l.f Mineral Eyeshadow in Socialite ⇒ пигменты настолько похожи по цвету, что являются идеальной бюджетной заменой.

Фиксатор для макияжа Mac fix+ и бюджетный аналог e.l.f Studio Makeup Mist & Set Spray ⇒ разница между образцами в запахах. Спрей-фиксатор e.l.f пахнет огурцом в противовес травяному аромату MAC.

Подводка и тени в стике Mac Paintpot in Rubesque и бюджетный аналог e.l.f Studio Shadow Stick in Brown/Basic ⇒ хотя они и похожи, но Rubesque имеет более розовый/персиковый оттенок, в то время как e.l.f версия ближе к золотистым тонам.

Лучшая кисть для контурирования лица MAC 168 имеет очень похожую (и очень бюджетную) замену e.l.f Angled Blush Brush ⇒ хотя у кистей различный ворс, но форма одинаковая и очень мягкий контур.

Косметика E.l.f сейчас популярна, стоит очень недорого (на 75–90% дешевле чем MAC) и вполне хорошего качества [10].

При этом однородным остается назначение продуктов (товаров): тушь для ресниц, губная помада, пудра для лица и блеск для губ. Становится сложно определить конкурентоспособность каждой марки

продукта из-за того, что некоторые посредники при реализации ограничат своих покупателей в определенных продуктах (создадут ограничения по выбору и создадут монополизм для определенного производителя), приведут на товары средние цены (введя потребителя в ценовое заблуждение о качестве продукта, тем самым стимулируя продажи), осуществят рекламные компании и акции, которые привлекут (или отпугнут) потенциального потребителя.

Одной из главных тенденций сегодня является необходимость для многих компаний-лидеров рынка отвоевывать себе место на полках ритейл-сетей не только в борьбе с традиционными конкурентами, то есть другими гигантами рынка, но и с дискаунтерами, предлагающими похожие продукты (дешевые прототипы) в сегментах no-name или под неизвестными ранее, но набирающими силу брендами.

Так же растет озабоченность и в среде потребителей связанная с возможными рисками здоровью в результате применения прототипированных менее качественных косметических средств (повышенное внимание к их ингредиентам), а также стремление потреблять максимально «зеленые» и соответственно дешевые продукты [6].

Используемые источники

1. Прототипирование. Практическое руководство / Тодд Заки Варфел: Манн, Иванов и Фербер. — Москва, 2013. — 304 с.
2. Гладкова В.Е., Жариков В.В., Филатова М.С. Торговые дома. Перспективы применения данных форм хозяйствования в современных рыночных условиях // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXXI. — М.: АП «Наука и образование», 2016.
3. Глобальный рынок косметики — 2015: результаты, динамика, прогнозы и бренды // <http://cosmetology-info.ru/5618/news-Globalnyy-rynok-kosmetiki-2015-rezultaty-dinamika-prognozy-i-brendy/> — (дата обращения 11.10.2016).
4. Гладкова В.Е., Жариков В.В., Маркина Н.И. Инструмент прототипирования — это новый маркетинговый подход диверсификации на современном автомобильном рынке // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Сб. науч. трудов. Выпуск 48. — М.: АП «Наука и образование», 2016.
5. Гладкова В.Е., Жариков Р.В., Ершова М.В. Формирование социальных стандартов качества жизни населения // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Сб. науч. трудов. Выпуск 45. — М.: АП «Наука и образование», 2015.

6. Гладкова В.Е., Жариков В.В. Перспективы развития социально-ориентированной экономики Тамбовской области // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2014. – № 3. – С. 26–31.
7. Гладкова В.Е., Репкина О.Б. Стимулы и ограничения предпринимательской активности в отечественной экономике // Сервис в России и за рубежом. – 2016. – Т. 10. – № 1 (62). – С. 11–19.
8. Жариков В.В., Городничева К.В. Прототипирование – как элемент повышения конкурентоспособности в экономической деятельности. (статья) // IV международная электронная научная конференция проводится при поддержке представительств «Организационные аспекты управленческой деятельности: теория и практика». – М.: ВБ-И «ЭВРИКА» (vb-i.ru), 2015. – С. 477–481.
9. Жариков В.В., Е.А. Илюшкина Процесс управления маркетингом при продвижении продукта (статья) // Via scientiarum – Дорога знаний. Сборник научных трудов молодых ученых и студентов. Выпуск 4. – М.: МГГЭУ, 2014. – С. 53–62.
10. Гладкова В.Е., Жариков В.В. Мониторинг финансового состояния предприятия // Мир: Модернизация. Инновации. Развитие. – 2015. – № 3-1 (23).
11. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Методологические проблемы маркетингово-социальных исследований // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 27. – С. 57–74.
12. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Маркетинговое исследование поведения потребителей информации // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 29. – С. 26–37.
13. Семаков С.Л., Семаков А.С. Прогнозирование и управление продажами в торговых сетях. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2012.
14. Репкина О.Б., Омельченко Е.В. Роль маркетингового планирования как ключевого фактора конкурентоспособности предпринимательских структур // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2012. – № 11. – С. 20–26.

Гончарова Н. Ю.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,
кафедра «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии», доцент
e-mail: gnu@pisem.net*

Задворный А. С.

*аспирант,
Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,
кафедра «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии»
e-mail: a9259252494@gmail.com*

Популяризация здорового образа жизни и его влияние на социально-экономическое состояние страны и регионов

В статье рассматриваются вопросы здорового образа жизни населения, факторы, определяющие здоровье населения, представлена динамика развития Физической культуры и спорта в России с 2008 года что является важным экономическим аспектом.

***Ключевые слова:** Здоровый образ жизни, спорт, физическая культура, здоровье населения, студенческий спорт.*

Goncharova N. Y.

*PhD (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Management and marketing of sports industry department, associate Professor*

Zadvorny A. S.

*postgraduate student,
Plekhanov Russian University of Economics,
Management and marketing of sports industry department*

Promotion of healthy lifestyle and its impact on the socio-economic condition of the country and regions

The article discusses the healthy lifestyle of the population, the factors determining the health of the population, the dynamics of development of physical culture and sports in Russia in 2008, which is an important aspect of economic.

Keywords: *Healthy living, sport, physical education, health, student sport.*

Здоровый образ жизни – поведение, стиль, способствующий сохранению, укреплению и восстановлению здоровья. Здоровый образ жизни связан с выбором позитивного в отношении здоровья стиля жизни, что предполагает высокий уровень гигиенической культуры¹.

Исходя из данного понятия можно заключить, что массовый спорт также является важной частью здорового образа жизни. Здоровый образ жизни, это не просто ряд пунктов, правил и принципов необходимых к выполнению, это стиль жизни. При этом выделяют следующие основные элементы здорового образа жизни:

- соблюдение необходимого уровня двигательной активности (10 000 шагов в день);
- здоровое и рациональное питание, соблюдение оптимального баланса питательных веществ в организме;
- личная гигиена;
- соблюдение здоровых и отказ от вредных привычек таких как алкоголь, курение, наркотики и т.п.;
- занятия спортом;

Кроме того, по результатам исследования Всемирной организации здравоохранения здоровье человека более чем на 50% зависит от того, какой образ жизни он ведёт, менее 25% от наследственных факторов и состояния окружающей среды, и лишь 10% от медицины и здравоохранения, данные представлены на рисунке 1.

Среди основных факторов риска ученые выделяют нездоровое питание и недостаточную физическую активность, которые в совокупности приводят к лишнему весу и сердечно-сосудистым заболеваниям. Также, не менее важным в рамках здорового образа жизни является личная гигиена, гигиена труда и окружающей среды. На конец 2015 года более 2 миллиардов людей не имели простейших санитарно-гигиенических удобств. Более 840 000 человек в странах с низким и средним уровнем дохода ежегодно погибают в результате неудовлетворительного водоснабжения и санитарно-гигиенических условий. На их долю приходится 58% всех случаев смерти от диареи. Неудовлетвори-

¹ Министерство Здравоохранения России. Рекомендации №206-ВС от 15 января 2008 г.



Рис. 1. Факторы, определяющие здоровье населения ²

тельные санитарные условия считаются основной причиной смерти – примерно 280 000 человек из этого числа ³.

Формирование здоровых привычек и здорового образа жизни, по мнению большинства экспертов, необходимо прививать ещё в детстве, это позволяет создать «установки», которые в дальнейшем будут определять поведение индивида, в пользу отказа от алкоголя, наркотиков и курения. Кроме того, смена поколений позволит усилить данную тенденцию, вследствие передачи данных установок от родителей к их детям. По результатам исследований ВОЗ недостаток физической активности является четвертым по значимости фактором риска глобальной смертности, на данный момент этот показатель на отметке 6% от мировых показателей ⁴. Кроме того, недостаток физической активности приводит к самым различным сердечно-сосудистым заболеваниям, включая ишемическую болезнь сердца. В связи с этим разрабатывается множество социальных программ, основной целью

² Всемирная организация здравоохранения. Доклад о состоянии здравоохранения в мире 2013 г.

³ Всемирная организация здравоохранения // Информационный бюллетень. – 01.2015. – № 317.

⁴ Всемирная организация здравоохранения. Доклад о состоянии здравоохранения в мире 2013 г. – 206 с.

которых является повышение уровня физической активности среди населения. Массовый спорт – один из инструментов, позволяющий формировать здоровый образ жизни, и, как следствие, бороться с недостаточной физической активностью. При этом под массовым спортом не подразумеваются серьёзные физические нагрузки, как, например, в любительском и профессиональном спорте.

Массовый спорт – это часть спорта, направленная на физическое воспитание и физическое развитие граждан посредством проведения организованных и (или) самостоятельных занятий, а также участия в физкультурных мероприятиях и массовых спортивных мероприятиях⁵.

В последнее десятилетие пропаганда и развитие массового спорта приобретает все более важное значение в процветании общества и экономики страны, в связи с этим разрабатываются различные целевые программы, законы, и всё больше средств из федерального бюджета выделяется на развитие физической культуры и спорта. Это обусловлено, в первую очередь, тем влиянием которое оказывает массовый спорт и ЗОЖ на граждан и экономическое благополучие государства. В настоящее время большинство инструментов и методов государства направлено на увеличение числа граждан систематически занимающихся физической культурой и спортом. Так, по данным 2008 года в стране регулярно занимались спортом 16,3% от общего числа граждан, в 2012 году, данный показатель достиг отметки в 22,5%, к 2015 году – 29%, при этом доля граждан, периодически занимающихся спортом и ведущих активный образ жизни в 2015 достигла максимума по результатам исследования ВЦИОМ, а именно 60%, в таблице 1 представлена динамика развития ФКиС в России.

На сегодняшний день физическая культура и спорт наилучшим образом развиты в таких субъектах РФ как Белгородская, Тамбовская, Пензенская области, Республика Чувашия, Мордовия, Татарстан, а также в Краснодарском крае⁶. В свою очередь, наилучшее развитие студенческого спорта наблюдается в Астраханской и Пензенской областях, а также в Краснодарском крае.

Подобный рост в сфере физической культуры и спорта во много обусловлен социально-экономическим эффектом от проведения в

⁵ Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ (ред. от 28.07.2012, с изм. от 03.12.2012) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».

⁶ Гуреева Е.А. Система рейтингования субъектов РФ как инструмент эффективного управления и распределения бюджетных средств в сфере физической культуры и спорта // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10 (ч. 2).

Таблица 1

Продвижение Физической культуры и спорта в России с 2008 года⁷

	2008	2012	2015
Систематически занимаются спортом.	16,3%	22,5%	29,7%
Систематические занятия ФКиС среди мужчин.	22,2%	30,6%	39,5%
Систематические занятия ФКиС среди женщин.	11,3%	15,6%	20,1%
Систематические занятия ФКиС среди студентов	34,5%	52,7%	61,7%

нашей стране таких мегаспортивных событий как Универсиада и Олимпийские игры Сочи– 014⁸.

Первым и самым явным аспектом человеческой жизни, на которую непосредственным образом воздействует массовый спорт и ЗОЖ является физическое и духовное здоровья людей. Физическая активность выступает значимым фактором, влияющим на увеличение продолжительности жизни населения. В развитых странах можно проследить прямую зависимость между развитостью массового спорта и количеством граждан, систематически занимающихся спортом, и средней продолжительностью жизни населения. Другими словами, массовый спорт позволяет решить проблемы демографического развития в стране: улучшение здоровья населения, увеличение продолжительности жизни, снижение предотвратимой смертности и т.п. Так, на рисунке 2 показана динамика средней продолжительности жизни населения в РФ.

Спорт и занятия физической культурой и спортом позволяют человеку приучить себя к самодисциплине, воспитанию внутренней духовной силы и достижению поставленных целей, кроме того, у здорового и физически развитого человека лучше развита сердечно-сосудистая

⁷ Всероссийский центр исследования общественного мнения // Пресс-выпуск. – 2015 г. – № 2837.

⁸ Гуреева Е.А. Социально-экономический эффект и наследие мегаспортивных мероприятий // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2014. – № 11 (77).



Рис. 2. Средняя продолжительность жизни населения РФ⁹

система и лучше циркулирует кровь в организме, что напрямую влияет на умственные способности индивида. Условием эффективной интеллектуальной деятельности является как тренированный мозг, так и тренированное тело, мускулатура, помогающая нервной системе справиться с умственными нагрузками. Активность и устойчивость внимания, памяти, переработки информации восприятия, напрямую зависит от уровня физической подготовки организма. Протекание психических процессов сильно зависит от физических качеств организма — выносливости, быстроты, силы и др.¹⁰ Таким образом, рационально подобранная физическая нагрузка до, в процессе и после окончания интеллектуальной деятельности непосредственно влияет на интенсивность работоспособности головного мозга. Вследствие этого физические упражнения позволяют эффективнее заниматься умственной и творческой деятельностью.

Третьим аспектом, который будет нами рассмотрен, является трудоспособность населения и конкурентоспособность рабочей силы. Тип экономического роста, его устойчивость и динамика во многом зависят и от конкурентоспособности рабочей силы — её дисциплинированности, аккуратности, целеустремленности и работоспособности. Развивать эти навыки можно лишь в процессе воспитания личности, формирования надлежащей производственной и бытовой

⁹ Федеральная служба государственной статистики. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении. 16.03.2016. . [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo26.xls (дата обращения 15.05.2016).

¹⁰ Любаев А. В. Влияние физических упражнений на умственную деятельность студентов и их взаимосвязь // Молодой ученый. — 2015. — № 18. — С. 423–425.

культуры. В рамках решения этой важнейшей экономической задачи физическая культура и спорт играют незаменимую роль. Посредством физической активности и спорта школьники, студенты и работники всех сфер хозяйственной деятельности приобретают и развивают в себе такие качества, как самодисциплина и целеустремленность, самоконтроль и самонаблюдение, учатся подавлять в себе лень и душевную слабость, тренируют волю. Очевидным является и то, что физически развитый и подготовленный работник способен эффективнее и продуктивнее справляться со своими обязанностями и дольше оставаться работоспособным. Необходимо отметить что занятия ФКиС одинаково полезны как для работников основной деятельностью которых является умственный труд, так и для тех, деятельность которых связана непосредственно с физическими нагрузками – строители, шахтёры, работа на скважинах по добыче ископаемых ресурсов, на заводах и фабриках, в условиях неблагоприятной внешней среды, таких как жара, холод и т.п. Физические упражнения развивают не только ловкость, силу и быстроту движений. Организм приспосабливается к более тяжёлым и длительным нагрузкам. Благодаря тому, что во время физических упражнений увеличивается подвижность процессов возбуждения и торможения в головном мозге, организм быстрее реагирует на внешние и внутренние раздражения, в том числе на сигналы, подаваемые в мозг из сокращающихся мышц. Быстрее вырабатываются полезные навыки, экономичнее становятся движения, утомление наступает позже. Кроме того, повышается устойчивость организма и время его восстановления после тяжёлого рабочего дня.

Экономический аспект влияния массового спорта на развитие страны является одним из важнейших в силу его стратегической важности. Массовый спорт, в настоящее время, активно взаимодействует с коммерческими структурами позволяя пополнять бюджет государства за счёт налогов и форм государственно частного партнёрства. Одним из примеров может стать создание сферой физической культуры и спорта дополнительных рабочих мест, так, согласно программе развития физической культуры и спорта в РФ до 2020 года, количество рабочих в России в 2015 году в сфере ФКиС составляло 320 тысяч, а к концу 2020 года, планируется увеличение до 360 тысяч рабочих мест. Положительное воздействие физической культуры и спорта на экономическую систему государства характеризуется и тем, что в последние десятилетия бурное развитие получила индустрия физической культуры, спорта и туризма как обширная отрасль предпринимательской деятельности.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ (ред. от 28.07.2012, с изм. от 03.12.2012) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации»
2. Министерство Здравоохранения России. Рекомендации № 206-ВС от 15 января 2008 г.
3. Всемирная организация здравоохранения. Доклад о состоянии здравоохранения в мире 2013 г. — 206 с.
4. Всемирная организация здравоохранения // Информационная бюллетень. — 01.2015. — № 317.
5. Всемирная организация здравоохранения. Доклад о состоянии здравоохранения в мире 2013 г. — 206 с.
6. Всероссийский центр исследования общественного мнения // Пресс-выпуск. — 2015 г. — № 2837.
7. Гуреева Е.А. Социально-экономический эффект и наследие мегаспортивных мероприятий // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. — 2014. — № 11 (77). — С. 136–144.
8. Любаев А. В. Влияние физических упражнений на умственную деятельность студентов и их взаимосвязь // Молодой ученый. — 2015. — № 18. — С. 423–425.
9. Гуреева Е.А. Система рейтингования субъектов РФ как инструмент эффективного управления и распределения бюджетных средств в сфере физической культуры и спорта // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 10 (ч. 2). — С. 209–211.
10. Федеральная служба государственной статистики. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении. 16.03.2016. . [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo26.xls (дата обращения 15.05.2016).

Доценко Е. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Политическая экономия», доцент
e-mail: ktyf110372@rambler.ru*

Жиронкина О. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Кемеровский институт (филиал),
кафедра «Гуманитарные дисциплины», доцент
e-mail: o-zhironkina@mail.ru*

Агафонов Ф. В.

*аспирант,
Кузбасский государственный технический университет,
e-mail: kemshi-ise@mail.ru*

Генин А. Е.

*Филиал «Системного оператора Единой Энергосистемы»
Объединенное диспетчерское управление,
заместитель начальника службы
e-mail: geninanton@gmail.com*

Роль конвергентных технологий в становлении непрерывного благополучия в неоиндустриальной экономике

Проблема повышения социального благополучия является конституированной задачей любого современного государства. Вместе с тем, современный уровень научного и социального прогресса позволяет говорить о формировании технологических и экономических условий становления непрерывного социального благополучия. Его непрерывность определяется уровнем проникновения новейших конвергентных технологий в повседневную жизнь общества.

***Ключевые слова:** конвергенция, неоиндустриальная экономика, социальное благополучие, промышленное развитие, инновационное развитие*

Dotsenko E. U.

*PhD (Economics), assistant professor of Political economy Department,
Plekhanov Russian University of Economics*

Zhironkina O. V.

*PhD (Pedagogic), Plekhanov Russian University of Economics,
Kemerovo Institute (branch),
assistant professor of Humanitarian Science*

Agafonov F. V.

*postgraduate student,
T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University*

Genin A. E.

*Branch «System operator of United Power System»
United Dispatching Department,
Deputy of Service Head*

The role of converged technologies in life-time wellbeing establishing in neo-industrial economy

The problem of improving the social well-being is a constituted task of any modern state. However, the current level of scientific and social progress suggests the formation of technological and economic conditions of continuous social well-being formation. Its continuity is determined by the level of penetration of new convergent technologies in the daily life of society.

Keywords: *convergence, neo-industrial economy, social well-being, industrial development, innovative development*

Замедление инфляции, торможение девальвации и оттока капитала после кризиса 2014–2015 гг. свидетельствуют о квазистабиллизации рентно-сырьевой модели российской экономики¹. Несмотря падение инвестиций, сокращение ВВП и реальных доходов россиян, удалось избежать волн банкротств предприятий и банков, резкого роста безработицы, шоков на потребительском рынке.

Однако такая квазистабиллизация не позволяет преодолеть нарастающий разрыв в благополучии россиян и жителей технологически передовых стран, таких как США, Япония, Германия, Великобритания, Франция. Этот разрыв обусловлен формирующимся в развитых странах непрерывным благополучием, сопровождающим индивида в течение всей его жизни. Факторы такого непрерывного благополучия, формирующиеся в экономике постиндустриального типа – по-

¹ Жиронкин С.А. Технологические детерминанты выхода экономики России из структурной десоциализации // Журнал экономической теории. – 2015. – № 4. – С. 18.

жизненное получение интеллектуальной ренты, вовлечение широких масс населения в сектор нематериальных услуг, сетевая занятость – в России практически не работают. И бедственное положение значительной части пенсионеров только подтверждает тезис о «прерывном» благополучии россиян, которые живут благополучно только в период их интенсивной трудовой деятельности.

Современный дискурс социального благополучия нельзя считать завершенным, поскольку отсутствует единая парадигма, интегрирующая объективные факторы его динамики и субъективное восприятие человеком всей совокупности доступных ему материальных и нематериальных ценностей. Экономический анализ не позволяет достигнуть необходимой идентичности факторов, критериев, оценок индивидуальной и общественной значимости различных форм благополучия².

Это значительно повышает актуальность межпредметных исследований социального благополучия, становления его диверсифицированной методологии, и открывает перспективу для нового дискурса – непрерывного благополучия, основанного на конвергенции авангардных направлений различных отраслей современной науки.

По своей сути межпредметный подход к анализу социального благополучия вписывается в рамки неоиндустриальной парадигмы исследования трансформации экономики России и других стран. Это означает, что формирование условий для становления благополучия, непрерывного в течение всей жизни человека, отражает процесс мощного технологического «рывка» в различных отраслях экономики, опосредующего глубокие изменения в структуре воспроизводственной системы, научного сектора, рынка труда³. Также непрерывное благополучие включает в себя соответствующий доступ к объектам социальной инфраструктуры, социальной сферы⁴.

Современная методология социального благополучия тяготеет к экономическим и социологическим исследованиям. Соответственно новые технологические возможности и инновации в сфере медицины, биохимии, микробиологии, открывающие для общества доступ к но-

² Alartartseva, E., Barysheva, G. What is Wellbeing In The Modern Society: Objective View // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences. – 2016. – VII (February). – P. 376.

³ Жиронкин С.А., Журавский М.Ю. Технопарк как структурообразующая форма развития экономики Кузбасса // ЭКО. – 2009. – № 7. – С. 34.

⁴ Жиронкин С.А., Кадникова О.В. Непрерывное социальное благополучие в XXI веке // Теория и практика общественного развития. – 2016. – № 3. – С. 30.

вым ценностям, рассматриваются статично, без учета перспектив появления принципиально новых технологий, становления новых практик их инвестирования и адекватного рыночного спроса. В рамках существующей методологии затруднительно выявить специфические факторы непрерывного благополучия, сопровождающего человека в период всей его жизни, поскольку за этот период доступность достижений научно-технического прогресса и их распространение в обществе кардинально расширяется.

Как межпредметная категория, основанная на философском, экономическом, социологическом, медицинском аспектах постижения различных сторон человеческого бытия, социальное благополучие рассматривается учеными неоднозначно и зачастую эклектично. В частности, А.П. Бартел, Ф.Р. Лихтенберг при анализе благополучия акцентирует внимание на обеспечении индивидов материальными благами ⁵, а Дж. Хартер и В. Гарли ⁶ — на сохранении социально-экономической стабильности общества. Другие авторы отдают приоритет восприятию индивидом, определенным сообществом и даже нацией объективных условий жизнедеятельности ⁷.

К проблеме непрерывного социального благополучия вплотную подошли те авторы, которые понимают его как совокупность внешних условий, экономических возможностей, личных ценностей и профессиональных способностей, позволяющих получать определенные блага в течение всей жизни ⁸. Некоторые исследователи связывают перспективы непрерывного благополучия с «пожизненной занятостью» в японских корпорациях ⁹, другие — с государственным патернализмом в социалистических странах как административной попыткой утвердить непрерывное благополучие ¹⁰.

Принимая во внимание мнение указанных авторов, мы будем рассматривать социальное благополучие как пространство существо-

⁵ Bartel A.P., Lichtenberg F.R. Technical Change, Learning, and Wages // National Bureau of Economic Research. Working Paper. — 1991. — 19912732.

⁶ Harter J., Gurley V. Measuring wellbeing in the United States // Assoc. Psychol. Sci. — 2008. — № 12. — P. 23–26.

⁷ Berkman L., Glass T., Brissette I., Seeman T. From social integration to health: Durkheim in the new millennium // Social Science and Medicine. — 2000. — №51 (6). — P. 846.

⁸ Fields G.S., Yoo G. Falling Labor Income Inequality in Korea's Economic Growth // Review of Income and Wealth. — 2000. — № 46 (2). — P. 143.

⁹ Koshiro K. Lifetime employment in Japan: three models of the concept // Foreign Labor Developments. Bureau of Labor Statistics. — 2012. — 21 August. — P. 79.

¹⁰ Coons C, Weber M. Paternalism: Theory and Practice. — Cambridge, 2013. — P. 24.

вания человека, которое обусловлено реальными показателями его физического состояния, социального и экономического развития общества, современным уровнем потребления благ и доступности технологий поддержания здоровья и положительного эмоционального состояния. Продолжительное, не ограниченное сроком активной трудовой или предпринимательской деятельности, пребывание в таком пространстве мы будем считать непрерывным благополучием.

Непрерывное благополучие по своей сути неоиндустриально¹¹, то есть напрямую зависит от успеха той технологической модернизации, которая набирает силу в экономически и промышленно развитых странах¹², а также от уровня встраивания экономик отдельных стран в глобальные производственные цепочки – как поставщика сырья или, напротив, высокоинтеллектуальных продуктов¹³. Доступность новых технологий становится тем «мостом», который соединяет материальные достижения индивида и его здоровье¹⁴. Поэтому мы присоединяемся к тем авторам, которые рассматривают инновационное развитие добывающих отраслей промышленности¹⁵ и восстановление технологического потенциала обрабатывающих производств – основу неоиндустриализации российской экономики¹⁶ – как ключ к непрерывному благополучию россиян.

Сегодня стало очевидно, что даже в случае гипотетического восстановления мирового сырьевого рынка и ослабления международного санкционного давления, сделать социальное благополучие подлинно непрерывным в России невозможно, не вызвав конфликты интересов различных групп. В частности, попытки преодоления сы-

¹¹ Жиронкин С.А., Доценко Е.Ю., Жиронкина О.В. Условия неоиндустриализации российской экономики // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 2. – С. 24.

¹² Жиронкин С.А., Доценко Е.Ю. Концепция структурных преобразований экономики России // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – № 2. – С. 20.

¹³ Жиронкин С.А., Гасанов М.А. Неоиндустриальная концепция структурных преобразований российской экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2014. – № 4 (28). – С. 17.

¹⁴ Жиронкин С.А., Гасанов Э.А., Гасанов М.А., Литвинцева М.Ю. Институционализация государственной политики неоиндустриальных структурных преобразований российской экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2015. – № 2(30). – С.11.

¹⁵ Жиронкин С.А. Структурно-отраслевые проблемы развития экономики Кузбасса / Уголь. – 2009. – № 5. – С. 18.

¹⁶ Zhironkin S.A., Tyulenev M.A., Zhironkina O.V., Hellmer Mark C. The global determinants of mining higher education development // Metallurgical and Mining Industry. – 2016. – Vol. 2. – P. 63.

рьево́й зависимости через ужесточение правил недропользования, усиление налогообложения минерально-сырьевого комплекса без предложения максимальных льгот для обрабатывающего сектора неизбежно приведут к еще большему сокращению в нем инвестиций и занятости ¹⁷.

Поэтому драйвером формирования непрерывного социального благополучия в России должна стать неоиндустриализация экономики. Она представляет собой восстановление технологического уровня обрабатывающей промышленности до мировых стандартов, наряду с инновационным развитием минерально-сырьевого комплекса. В неоиндустриальной модели национального воспроизводства для развития высокотехнологичного сектора требуется опережающий импорт технологий ¹⁸ и подготовка кадров с глобальным уровнем компетенций ¹⁹.

Однако начать «новую индустриализацию» российской экономики в условиях низкой мировой конкурентоспособности обрабатывающих отраслей, технологического отставания обрабатывающих производств, жесткого санкционного режима проблематично вследствие отсутствия эффективных стимулов к импорту новых технологий вместо готовой продукции. Выходом из сложившегося «тупика» технологической деградации российской промышленности может стать неоиндустриализация, опирающаяся, с одной стороны, на емкий внутренний рынок, с другой — на новейшие разработки отечественных ученых в различных отраслях. Именно такое неоиндустриальное развитие, по нашему мнению, способно создать условия для роста социального благополучия и формирования его непрерывного характера.

Мы рассматриваем непрерывное социальное благополучие как комплекс условий существования индивидов и их личностного развития, обусловленный объективными и субъективными факторами.

Объективные факторы непрерывного социального благополучия связаны с воспроизводственным процессом — с инновациями, инвестициями, производительностью труда. Они включают в себя новые

¹⁷ Гасанов М.А., Жиронкин С.А. Структурные условия неоиндустриализации российской экономики // Теория и практика общественного развития. — 2014. — № 10. — С. 128.

¹⁸ Жиронкин С.А., Жиронкина О.В. Институциональные меры структурных преобразований экономики Кемеровской области // Известия Байкальского государственного университета. — 2013. — № 4. — С. 7.

¹⁹ Жиронкина О.В. Интерактивные методы обучения на занятиях иностранного языка будущих экономистов // Вестник Кемеровского государственного университета — 2009. — № 1 (37). — С. 39.

технологии, промышленную инфраструктуру, систему господдержки предпринимательства, формы привлечения капитала.

Субъективные факторы благополучия есть результат воздействия объективных (воспроизводственных) факторов на общество. Они образованы такими ценностями, как материальные блага, возможности поддержания здоровья в течение многих лет, позитивное эмоциональное состояние, многолетний профессиональный успех.

По мере смены индустриальной ступени развития экономики на постиндустриальную в наиболее развитых странах действие объективных факторов благополучия меняется, и субъективные факторы также трансформируются. В частности, модели национального воспроизводства Д. Белла и Р. Рейча приписывают постиндустриальному обществу развитый пятеричный сектор (услуги в сфере здравоохранения, образования, дизайна, консалтинга, глобальное информационное пространство)²⁰. К. Кларк рассматривает третичный сектор (производство высокотехнологических товаров и услуг, рынок инноваций) как сферу создания рабочих мест с наиболее высокими доходами и практически пожизненного применения знаний, умений и навыков²¹.

В российской экономике с 1990-х гг. сохраняется тенденция деиндустриализации (сокращения доли обрабатывающих производств и падение технологического уровня промышленности в целом). В результате объективные факторы социального благополучия россиян не позволяют вывести его на современный для развитых стран уровень.

Фактически в стране затягивается развитие производств третичного (по К. Кларку) или пятеричного (по Д. Беллу и Р. Рейчу) сектора. Напротив, первичный и вторичный (сырьевые и начально-обрабатывающий) сектора стали бюджетными донорами и источниками высокооплачиваемых рабочих мест для россиян.

Как следствие, действие субъективных факторов благополучия в российской экономике также значительно отличается от технологически передовых стран. На всем протяжении рыночных реформ сохраняются отставание в доходах россиян от жителей технологически передовых стран, обладание меньшими личными активами, более низкая продолжительность жизни.

Для оценки факторов роста благополучия в ходе неоиндустриализации экономики целесообразно использовать методологию Виль-

²⁰ Bell D. The coming of post-industrial society. Venture in social forecasting. – N.Y.: Collman Pub., 1973. – P. 45–46.

²¹ Clark C. The conditions of economic progress. London: Logan Pub., 1991. – P. 23.

фредо Парето, в частности, первую и вторую теорем благосостояния (об общем равновесии в экономике при ненасыщаемости функций полезности всех потребителей и о том, что Парето-оптимальное состояние можно достичь рыночными методами)²².

Применение данной методологии позволило сделать вывод о том, что слабое действие объективных, т.е. воспроизводственных факторов благополучия в России привело к сформированию такого его уровня, при котором существующая система распределения национального богатства между членами общества (через рынок факторов производства и государственный бюджет) работает с максимально возможной для нее эффективностью. Контроль сырьевой и бюрократической элиты над формированием национального богатства привело к установлению баланса интересов в обществе, сходного с Парето-равновесием, когда массовая технологическая модернизация снизит выгоды всех сторон.

Все это «целментируется» характерными для рентно-сырьевой экономики уровнем технологий и комплексом институциональных норм. В результате субъективные факторы благополучия многократно занижены относительно технологически передовых стран.

Следовательно, повышение социального благополучия и становление его непрерывного характера в России возможны только при изменении в распределении факторов производства таким образом, чтобы рост благосостояния одних не снижал благосостояние других. А это возможно при значительном повышении производительности труда и модернизации производства, главным условием которой является перераспределение не доходов, а технологий. Это означает, прежде всего, рост технологического уровня сырьевых производств и последующие развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей на их ресурсной основе, то есть то, что мы называем неоиндустриализацией.

В качестве основополагающего условия роста социального благополучия в процессе неоиндустриализации российской экономики мы видим технологический и ценовой паритет благ, производимых для внутреннего рынка, и на экспорт. Это означает «запуск» технологического мультипликатора, благодаря которому развитие отечественного научного сектора и опережающий импорт технологий дадут первоочередной импульс развития тем отраслям, которые используют конвергентные технологии и в которых в России имеется задел меж-

²² Pareto V. *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. L.A.: Transaction Publishers, 1991. – P. 156–159.

дународной конкурентоспособности (фундаментальные исследования в космическом пространстве, технологии медицины и здравоохранения, биохимия, нано-механика и пр.). Именно этот сектор российской экономики, по нашему мнению, способен адекватно отреагировать на растущий запрос общества к долголетнему благополучию, к сохранению трудоспособности и здоровья в течение всей жизни.

Постепенное изменение отношения к здоровью как ключевому фактору непрерывного благополучия иллюстрирует «Истерлинов парадокс»²³. Он заключается в том, что в развитых странах средний уровень благополучия, субъективно оцениваемого большим числом опрошенных респондентов, относительно нечувствителен к изменению дохода. То есть люди все больше осознают, что они стремятся к материальным достижениям, которые мало влияют на благополучие, в особенности непрерывное.

Наряду с этим, возросшая энтропия рынков ведет к асимметричности критериев социального благополучия, смещает акценты с обладания материальными благами в сторону доступа индивидов к информационным технологиям, к новейшим возможностям медицины и здравоохранения.

Институциональная среда формирования непрерывного социального благополучия в течение всей жизни человека также претерпевает серьезные изменения. Наряду с защитой от разрушительных последствий внешних шоков, связанных с рисками инфляции, девальвации, циклического спада и безработицы, формируемые государством механизмы социальной защиты все больше ориентированы на стимулирующее внедрение технологических инноваций. К этому же подталкивает современных жителей технологически передовых стран развитие системы высшего образования, которое все больше пропагандирует ценности здоровья и долголетия²⁴. Более того, образование в неоиндустриальной экономике играет роль ключевого социального лифта, который позволяет человеку достичь подходящего уровня благополучия²⁵. Это благополучие останется непрерывным в течение всей его жизни.

²³ Easterlin R.A. Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All? // Journal of Economic Behavior and Organization. — 1995. — № 27 (1). — P. 38.

²⁴ Жиронкина О.В. Формирование профессионально значимых качеств будущих экономистов в процессе изучения общеобразовательных дисциплин: Автореф. дисс. канд. пед. наук. — Кемерово: КемГУ, 2003. — С. 14.

²⁵ Жиронкина О.В. Мониторинг процесса формирования общекультурной компетенции студентов, обучающихся по направлению подготовки «экономика», при изучении иностранного языка // Социогуманитарный вестник. — 2013. — № 1 (10). — С. 6.

Именно технологические инновации, развиваемые на конвергентной основе, в ближайшем будущем будут определять границы управляемости хаотичных форм социальной действительности. В качестве основных факторов непрерывности социального благополучия сегодня признаются высокие результаты профессиональной карьеры, позволяющей накопить на безбедную старость, а также высокий уровень социальных выплат (пенсий, пособий по инвалидности, нетрудоспособности, по уходу за ребенком). Вместе с тем, непостоянство экономической динамики и цикличность рыночной экономики не позволяют гарантировать устойчивое благополучие на протяжении 50–60 и более лет жизни среднего россиянина, т.е. в период от начала трудовой деятельности до завершения жизни в развитых странах. Вместе с тем, сегодня инновационные технологии, определяющие состояние здоровья человека и общества в целом, развиваются с ускорением, что дает возможность говорить о непрерывном благополучии как рутинного факта для развитых стран уже в два ближайших десятилетия.

Возрастание инновационного технологического фактора непрерывного социального благополучия обусловлено также цикличной природой потребления материальных благ и его высокой зависимостью от институциональной зрелости общества. В таких условиях главным вектором конвергенции инновационных технологий, детерминирующих непрерывное благополучие, является сохранность здоровья и обеспечение долголетия в процессе снижения смертности от опасных заболеваний, ранее считавшихся трудно- и неизлечимыми. А синхронность обеспечения материальными благами и сохранение здоровья, позитивного эмоционального настроения в условиях усиления нестабильности экономических систем становится главным измерителем непрерывного социального благополучия.

Сохранение здоровья и трудоспособности в течение всей жизни заставляет людей шире смотреть на саму сущность здоровья. Помимо снижения уровня стресса, избегания вредных условий труда, риска травм и катастроф, непрерывное благополучие подразумевает снижение риска хронических и смертельных заболеваний, ведущих к преждевременной смертности. Особое внимание здесь заслуживают заболевания, которые в достаточной степени не зависят от уровня материального и профессионального благополучия, в частности, рак.

Это заостряет проблему «встраивания» современных технологий охраны здоровья, связанных с ранней диагностикой таких заболеваний, в модель непрерывного благополучия. Отметим, что особенностью современного этапа технологических изменений выступает сбли-

жение базовых технологий, которое названо NBIC-конвергенция²⁶. NBIC есть акроним от следующих видов технологий: N – нано; B – био; I – инфо; C – когно. Применительно к непрерывному благополучию, это означает соединение медицинских, химических и экономических (маркетинговых, инвестиционных) технологий в рамках новой отрасли – медицины непрерывного благополучия.

Ключевую роль в технологической основе медицины непрерывного благополучия мы отводим химическим и биотехнологиям. Наличие научных заделов и опытных разработок в данной сфере уже сегодня позволяет вовлечь самые широкие массы населения в процесс продления физического благополучия на многие годы. Кроме такого прямого воздействия на процесс достижения непрерывного благополучия, конвергенция технологий NBIC позволит также достичь ряда целей, косвенно определяющих условия длительного сохранения различных форм благополучия человека:

- сдерживание распространения наиболее опасных болезней;
- получение химических соединений для широкого применения в медицине из возобновляемого сырья, предназначенных для замещения более дорогих препаратов, и появления новых продуктов с уникальными свойствами;
- превращение в рутину превентивной диагностики опасных заболеваний.

Распространение NBIC-конвергенции на сферу медицины непрерывного благополучия по иному ставит вопрос о ценности разработки и внедрения инновационных химических и биохимических технологий в массовое производство. Если применительно к «прерывному» благополучию новые медицинские препараты и инструменты диагностики хронических и смертельно опасных заболеваний имеют индивидуальную ценность, то применительно к непрерывному благополучию они становятся ценными для всего общества. Поэтому провозглашение непрерывного благополучия как императива социально-экономического развития современного общества, безусловно, потребует значительного удешевления диагностики и терапии заболеваний, поражающих людей с самым разным уровнем материального, профессионального благополучия.

²⁶ Roco M.C., Bainbridge W.S. Converging Technologies for Improving Human Performance nanotechnology, biotechnology, information technology and cognitive science: Report, June 2002. URL: http://www.wtec.org/ConvergingTechnologies/1/NBIC_report (дата обращения 17.10.2016).

Важными условиями выхода NBIC-конвергенции на роль драйвера непрерывного социального благополучия мы полагаем следующие.

Во-первых, формирование институтов новой модели взаимодействия государства, науки и бизнеса для расширения выпуска конвергентно-технологичной продукции для внутреннего рынка. Институциональное обеспечение неоиндустриализации российской экономики должно включать в себя технологическую платформу NBIC-конвергенции, механизмы трансфера инноваций из разных секторов научно-исследовательского сектора в массовые производства, кластеры конвергентных технологий и сетевых услуг.

Во-вторых, стимулирование высокотехнологичной занятости. Это означает создание максимально льготного налогового режима (вплоть до десятилетия «налоговых каникул») для становления большого числа инновационных предприятий в медицине, биохимии, микроэлектронике и др. отраслях новейшего технологического уклада.

В-третьих, становление сетевых кластеров конвергентных технологий, не «привязанных» к месту базирования компаний. Сферами их деятельности должны стать «облачные» международные и междисциплинарные исследования, профессиональное интернет-консультирование, интернет-обучение. В технологически передовых странах эти сферы выходят на роль «флагманов» непрерывного благополучия в процессе генерации пожизненной занятости и высоких доходов.

Резюмируя вышеизложенное, подчеркнем важную роль конвергенции инновационных технологий в области медицины и биохимии в формировании непрерывного социального благополучия. Такая непрерывность означает пожизненный доступ, как к материальным благам, так и к новейшим технологиям сохранения здоровья и предотвращения опасных заболеваний. Уже сегодня такие технологии становятся доминантным компонентом непрерывного благополучия, определяют его стандарты в развитых странах и напрямую влияют на потребление высокотехнологичных наукоемких благ. С помощью конвергентных медицинских и биотехнологий облик рынка медицинских препаратов может существенно измениться уже в ближайшее десятилетие.

Особенностью развития конвергентных биомедицинских технологий в XXI веке является не только их бурный рост в прикладном аспекте, но и быстрая экспансия в повседневную жизнь человека. Но для непрерывного социального благополучия развитие инновационных технологий дает другой более существенный пролонгированный эффект. Он заключается в исключительных возможностях устойчи-

вого развития общества, в котором рост экономической активности людей будет сопровождаться продлением их физического благополучия в процессе превентивной диагностики и избавления от опасных заболеваний.

Используемые источники

1. Жиронкин С.А. Технологические детерминанты выхода экономики России из структурной десоциализации // Журнал экономической теории. – 2015. – № 4. – С. 14–23.
2. Alartartseva, E., Barysheva, G. What is Wellbeing In The Modern Society: Objective View // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences. – 2016. – VII (February). – P. 375–384.
3. Жиронкин С.А., Журавский М.Ю. Технопарк как структурообразующая форма развития экономики Кузбасса // ЭКО. – 2009. – № 7. – С. 33–42.
4. Жиронкин С.А., Кадникова О.В. Непрерывное социальное благополучие в XXI-м веке // Теория и практика общественного развития. – 2016. – № 3. – С. 29–31.
5. Bartel A.P., Lichtenberg F.R. Technical Change, Learning, and Wages // National Bureau of Economic Research. Working Paper. – 1991. – 2732.
6. Harter J., Gurley V. Measuring wellbeing in the United States // Assoc. Psychol. Sci. – 2008. – № 12. – P. 23–26.
7. Berkman L., Glass T., Brissette I., Seeman T. From social integration to health: Durkheim in the new millennium // Social Science and Medicine. – 2000. – № 51 (6). – P. 843–857.
8. Fields G.S., Yoo G. Falling Labor Income Inequality in Korea's Economic Growth // Review of Income and Wealth. – 2000. – № 46 (2). – P. 139–159.
9. Koshiro K. Lifetime employment in Japan: three models of the concept // Foreign Labor Developments. Bureau of Labor Statistics. – 2012. 21 August. – P. 78–92.
10. Coons C, Weber M. Paternalism: Theory and Practice. – Cambridge, 2013. – 488 p.
11. Жиронкин С.А., Доценко Е.Ю., Жиронкина О.В. Условия неоиндустриализации российской экономики // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 2. – С. 23–27.
12. Жиронкин С.А., Доценко Е.Ю. Концепция структурных преобразований экономики России // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – № 2. – С. 20–22.
13. Жиронкин С.А., Гасанов М.А. Неоиндустриальная концепция структурных преобразований российской экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2014. –

- № 4(28). – С. 14–24.
14. Жиронкин С.А., Гасанов Э.А., Гасанов М.А., Литвинцева М.Ю. Институционализация государственной политики неоиндустриальных структурных преобразований российской экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2015. – № 2(30). – С. 5–14.
 15. Жиронкин С.А. Структурно-отраслевые проблемы развития экономики Кузбасса // Уголь. – 2009. – № 5. – С. 18.
 16. Zhironkin S.A., Tyulenev M.A., Zhironkina O.V., Hellmer Mark C. The global determinants of mining higher education development // Metallurgical and Mining Industry. – 2016. – Vol. 2. – P. 62–67.
 17. Гасанов М.А., Жиронкин С.А. Структурные условия неоиндустриализации российской экономики // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 10. – С. 127–129.
 18. Жиронкин С.А., Жиронкина О.В. Институциональные меры структурных преобразований экономики Кемеровской области // Известия Байкальского государственного университета. – 2013. – № 4. – С. 5–10.
 19. Жиронкина О.В. Интерактивные методы обучения на занятиях иностранного языка будущих экономистов // Вестник Кемеровского государственного университета – 2009. – № 1 (37). – С. 37–45.
 20. Bell D. The coming of post-industrial society. Venture in social forecasting. N.Y.: Collman Pub., 1973. – 884 p.
 21. Clark C. The conditions of economic progress. London: Logan Pub., 1991. – 326 p.
 22. Pareto V. The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology. L.A.: Transaction Publishers, 1991. – 408 p.
 23. Easterlin R.A. Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All? // Journal of Economic Behavior and Organization. – 1995. – № 27 (1). – P. 35–47.
 24. Жиронкина О.В. Формирование профессионально значимых качеств будущих экономистов в процессе изучения общеобразовательных дисциплин: Автореф. дисс. канд. пед. наук. Кемерово: КемГУ, 2003. – 18 с.
 25. Жиронкина О.В. Мониторинг процесса формирования общекультурной компетенции студентов, обучающихся по направлению подготовки «экономика», при изучении иностранного языка // Социогуманитарный вестник. – 2013. – № 1 (10). – С. 5–8.
 26. Roco M.C., Bainbridge W.S. Converging Technologies for Improving

Human Performance nanotechnology, biotechnology, information technology and cognitive science: Report, June 2002. URL: http://www.wtec.org/ConvergingTechnologies/1/NBIC_report (дата обращения 17.10.2016).

Ильюк В. В.

*кандидат экономических наук,
ФГАУО ВО «Национальный исследовательский университет «МИЭТ»»,
кафедра «Экономика и менеджмент», ассистент профессора
e-mail: svk-director@yandex.ru*

Проблемы взаимодействия и идентификации заинтересованных сторон в инновационных проектах

В статье рассматриваются проблемы межотраслевых или внутриотраслевых проектов по модернизации, реконструкции и инновационном обновлении производств, возникающие при решении межгосударственных задач. Автор обращает внимание на наличие ценностей заинтересованных участников (стейкхолдеров) этих проектов, преследующих собственные цели этих проектов, зачастую не совпадающие с целями других участников. Предлагается выработка эффективных механизмов и методологии обеспечения активности наукоемких инновационных компаний, работающих в группе (кластере) и имеющих разных выгодоприобретателей и заинтересованных лиц. Идентификация стейкхолдеров является первоначальным этапом управления заинтересованными сторонами.

Ключевые слова: *неравновесные условия, сбалансированность, инновационная активность, методология управления, стейкхолдеры; заинтересованные стороны, заинтересованные лица, проектное управление, ролевая структура; модель областей знания; идентификация стейкхолдеров, планирование управления стейкхолдерами, управление взаимодействием со стейкхолдерами, контроль взаимодействия со стейкхолдерами.*

Ilyuk V. V.

*PhD (Economics), National Research University
of Electronic Technology (MIET),
assistant to professor of department of Economy and management*

Problems of interaction and identification from concerned parties in innovative projects

In article, the problems of cross-industry or intra-branch projects on upgrade, reconstruction and innovative updating of productions arising in case of the solution of interstate tasks are considered. The author pays attention to presence of values of the interested participants (stakeholders) of these projects pursuing own aims of these projects which often are not coinciding the purposes of other participants. Development of effective

mechanisms and methodology of ensuring activity of the knowledge-intensive innovative companies which are working in group (cluster) and having different beneficiaries and interested persons is offered. Identification of stakeholders is an initial stage of stakeholder management.

Keywords: *no equilibrium conditions, balance, innovative activity, methodology of management, stakeholders, concerned parties, interested persons, project management; role structure, model of areas of knowledge, identification of stakeholders; stakeholder management planning; interaction management with stakeholders, control of interaction with stakeholders.*

«...В России очень слабо развито производство собственной элементной базы, необходимой для создания компактной, надежной и функциональной электроники. И хотя вся «электроника», например, для «Ратника» разработана отечественными учеными, отдельные элементы для нее пока приходится закупать за рубежом»...¹ И так дела обстоят во всех отраслях российской промышленности.

Анализ практики инновационного развития экономики нашей страны показывает, что одной из объективных причин появления организационно-управленческих проблем инновационного развития является неоднородность инновационных потенциалов участников программ экономического развития и их недостаточная способность к выполнению требований по созданию конкурентоспособных инноваций на мировых рынках в неравновесных условиях², которые возникают в экономических процессах при инновационном развитии.

А. Смит «равновесным состоянием считал от природы присущим рынку, который устранял любые случайные отклонения благодаря автоматическим регуляторам»³. В противоположность этому, исследуемая экономическая среда в настоящей работе, указывает на другую неравновесную экономическую среду. И эта неравновесная среда является сама по себе методом и регулятором распределения ресурсов и направлений управления и развития экономикой.

Появление неравновесного состояния наукоёмкой компании обычно обусловлено тем, что в определенный плановый период каж-

¹ Шойгу С.К. Цитаты из доклада Министра обороны РФ на форуме по инновациям. Август 2013 г.

² Гусаров Ю.В. УПРАВЛЕНИЕ: динамика неравновесности. — М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2003, С. 17–39.

³ Халиуллин А.Т. Равновесие и неравновесие в экономике. Формирование, сходство и различия равновесной и неравновесной интерпретаций экономики. Курсовая работа. — Уфа: БГАУ. 2009.

дое наукоёмкое предприятие, как правило, одновременно находится в режимах установившегося функционирования при выпуске серийной продукции и последовательного обновления (развития) продукции (при освоении выпуска новой продукции). К началу и в процессе инновационного развития отрасли или группы предприятий (кластеров) появляется множество заинтересованных сторон (стейкхолдеров) в результатах их деятельности, как во внешней среде, так и во внутренней среде.

В мировой практике представители заинтересованных сторон в результатах деятельности проекта или компании называются стейкхолдерами (*stakeholders*). Вовлечение стейкхолдеров в инновационный цикл способствует своевременности обеспечения ресурсами и росту инновационной и деловой активности. В процессе проектного управления отраслевым или межотраслевым инновационным преобразованием и развитием необходимо учитывать мнения и интересы всех заинтересованных сторон. Понятие «стейкхолдер» (*Stakeholder*), которое существенно шире, иногда путают с понятием «акционер» (*Shareholder* или *Stockholder*). В российской экономике понятие стейкхолдера достаточно новое и не исследованное.

Стейкхолдеры проекта или целевой инвестиционной программы — это лица, группы или организации, которые могут повлиять на некоторое решение, принятое в ходе реализации проекта, на некоторую деятельность, выполняемую в ходе проекта или непосредственно на результат проекта. А также лица, группы и организации, испытывающие или считающие, что они испытывают влияние, порождённое упомянутыми решением, деятельностью или результатом⁴.

Стейкхолдеры имеют свои интересы в проектах⁵:

1. *Стейкхолдеры-акционеры*: инновационное развитие бизнеса, выход на новые рынки, участие в распределении прибылей, дополнительный выпуск акций, ликвидации активов, голосовании, ревизии бухгалтерских книг компании, конвертации акций, выборах Совета директоров.

2. *Стейкхолдеры-кредиторы*: участие в получении процентного дохода по ссудам и прибыли от сделанных инвестиций.

3. *Стейкхолдеры — наёмные сотрудники*: создание достойных экономических, социальных и психологических условий труда. Защита

⁴ Glossary of the PMBOK. Guide, 5th Edition.

⁵ Потепкин М.С. Формирование лояльности потребителей в маркетинговой деятельности социально-ответственной компании. Диссертация д.э.н. — СПб.: — ФГБОУ СПбГЭУ. — 2014. — С. 20.

от деспотических и произвольных требований со стороны некоторых руководителей фирмы.

4. *Стейкхолдеры – клиенты*: получение товаров и услуг; технической информации по использованию товаров.

5. *Стейкхолдеры – поставщики*: возможность поддержки своего бизнеса; своевременное выполнение обязательств по торговым кредитам; профессиональные отношения при заключении контрактов, покупке и получении товаров и услуг.

6. *Стейкхолдер – государство*: налоги (на добавленную стоимость, на прибыль, единый социальный, на имущество и т.п., а также создание условий для справедливой конкуренции).

7. *Стейкхолдеры – профсоюзы*: признание в качестве представителя трудящихся в переговорах с работодателями.

8. *Стейкхолдеры – конкуренты*: нормы ведения конкурентной борьбы, установленные обществом и отраслью.

9. *Стейкхолдеры – местные сообщества*: эффективная и полезная занятость среди членов местного сообщества.

10. *Стейкхолдеры – общественность*: участие в государственных инициативах по развитию общества в целом.

Очевидно, что этим внушительным списком перечень всех физических или юридических лиц, которые могут повлиять на бизнес, далеко не исчерпывается.

Модели взаимодействия стейкхолдеров и компаний рассматривались в работах А. Менделоу, Р. Митчелла, Г. Саважа, В.В. Грабаря, М.М. Салмакова, В. Воропаева, Я. Гельруда. В другом случае, к примеру, в работе С.Д. Фурта и Т.Б. Соломатиной, для оценки влияния стейкхолдеров на инновационную деятельность предлагается использовать количественную интегральную меру оценки окружения бизнеса, основанную на карте заинтересованных сторон.

Методологической проблемой управления инновационным потенциалом является не только установление групп заинтересованных сторон, именуемых *стейкхолдерами*, но и сама **разработка сетевой модели ресурсного обмена различного типа, оценка плотности сети и центральности в условиях неравновесной экономики**⁶.

Целью заинтересованности может быть обеспечение личного интереса, доли в участии или выдвижение требований к проекту; эта

⁶ Андрианов А.Ю. Стейкхолдеры в социальном партнерстве. Режим доступа: <http://journal.vesu.ru/index.php?id=1753>.

цель может изменяться от удовлетворения неформального интереса в процессе участия в проекте и до выставления законных претензий ⁷.

Концепция стейкхолдеров, формирующих как экономическое, так и человеческое, психологическое окружение бизнеса или отдельного проекта, настолько важна, что известный специалист в области управления Эдвард Фриман формулирует ключевую и единственную цель любой организации как достижение баланса интересов стейкхолдеров ⁸. Фриман (1984) определяет заинтересованных лиц, как: «любая группа или индивид, которые могут повлиять или влияют на достижение целей организации».

Митчелл и Агле выделили три основные категории заинтересованных сторон атрибуты:

- «*мощность и власть*» (*power*) – заинтересованные стороны обладают силой влиять на компанию;
- «*легитимность и законность*» (*legitimacy*) – заинтересованные лица имеют законные отношения с компанией;
- «*срочность*» (*urgency*) – заинтересованные лица имеют право претендовать на компанию в определенный период.

Во время кризиса для компании важно для кризис-менеджеров и кризис-коммуникаторов не только определить тип кризиса и выбрать наиболее подходящий кризисной коммуникации, но и распознавать различные типы заинтересованных сторон и сосредоточиться на тех, которые влияют на общество/кризис наиболее весомо ⁹.

В литературе достаточно хорошо описан инструментарий анализа стейкхолдеров на объективном уровне: разделение на внутренних и внешних стейкхолдеров, первичных и вторичных, матрицы «влияние-динамизм», «влияние-интерес» и т.д. Предлагаемые нами инструменты и подходы являются развитием идеологии анализа стейкхолдеров консалтинговой компании SMG ¹⁰ и в известной степени ориентированы именно на личностный психологический анализ окружения бизнеса или отдельного проекта.

⁷ Д. Клилэнд «Управление заинтересованными лицами проекта» В кн. «Управление проектами» / Под ред. Дж. К. Пинто. – М.: «Питер», 2004.

⁸ Фурта С.Д. Соломатина Т.Б. Карта заинтересованных сторон – инструмент анализа окружения бизнеса // Инициативы XXI века. – 2010. – №1. – С. 22–27.

⁹ Теория значимости заинтересованных сторон Митчелл, Агле / Материалы портала <https://lkirilova.wordpress.com/author/lidiyakirilova/>. 2014.

¹⁰ Материалы портала Strategic Management Group, <http://www.smginc.com>.

В этих условиях необходимы организационные преобразования для повышения качества взаимодействия структур. Механизм организационного преобразования и сопровождения программ развития должен удовлетворять принципам:

- упреждения организационных преобразований, что позволит обеспечить опережающий рост организационного потенциала, соответствующего технологическим и продуктовым новациям;
- децентрализации управления соучастниками инновационной деятельности;
- сбалансированности организационного сопровождения для обеспечения устойчивости компании в период развития;
- согласованности движения денежных средств и продукции (логистике) с учетом территориального распределения объектов потребления, разработки и изготовления наукоемкой продукции;
- централизации информационного обеспечения участников программ развития.

В зависимости от комбинации воздействия трех факторов выделяются три категории стейкхолдеров: обладающие одним из факторов (латентные стейкхолдеры), двумя факторами (ожидающие стейкхолдеры) и тремя факторами (категорические стейкхолдеры). Субъекты, не обладающие ни одним из факторов, не относятся к заинтересованным сторонам.

Заинтересованные стороны, вне зависимости от принадлежности к той или иной группе стейкхолдеров, вступают в отношения с проектной группой и между собой в основном с целью ресурсного обмена. В результате модель ресурсного обмена, который может быть разных типов: асимметричным в пользу целевого элемента (предприятия) и асимметричным в ущерб целевому элементу.

Общий алгоритм работы со стейкхолдерами представляет собой последовательность процедур, таких как:

- формулировка целей и основных задач реализации бизнеса;
- выявление и группировка стейкхолдеров;
- установление организационно-правовых отношений с участниками взаимодействия;
- выявление и систематизация категорий внешних и внутренних (заинтересованных сторон в реализации бизнеса);
- установление и группировка интересов по определенным критериям;

- анализ возможностей удовлетворения интересов и их соответствия успешности решения поставленных задач;
- формирование мероприятий и организационное сопровождение целевых взаимодействий со стейкхолдерами;
- определение эффективности участия стейкхолдеров в реализации бизнеса.

Исходя из интересов также создается механизм мотивации результативности взаимодействия. В теории заинтересованных сторон наиболее значимой является модель Митчелла, позволяющая идентифицировать значимость заинтересованных сторон¹¹, сформировать сетевую модель взаимоотношений и построить ресурсную модель отношений.

Внедрение или создание организационных изменений – это проект по всем критериям, от ресурсов до целей, и к нему надо подходить именно с позиций проектного управления, иначе результат изменений может оказаться полной неожиданностью для их инициаторов и участников, как непредсказуемый факт. При таком условии реализации проектов организационных изменений должны использовать более продуманные процессы инициирования и планирования, в обязательном порядке включающие в себя анализ стейкхолдерского окружения: идентификацию стейкхолдеров, экспертную оценку их отношения к проекту изменений, силы влияния, анализ интересов и мотивов и т.д. Необходимо подчеркнуть, что присущая зачастую «вредоносность» действий стейкхолдеров отнюдь не всегда сознательная.

Эффективное внедрение проектного менеджмента в деятельность компании невозможно без разработки системы взаимоотношений со стейкхолдерами проекта, поскольку снижение заинтересованности стейкхолдера, как правило, негативным образом может отражаться на таких показателях, как финансирование проекта, сроки выполнения проекта, эффективность управления человеческими ресурсами, и приводит к снижению жизнеспособности проекта¹².

Как и любая группа проектов – часть из них может быть успешной, а часть – убыточной. Убыточные проекты, как правило, считаются не-

¹¹ Mitchell U.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory // Academy of Stakeholder identification and Saliency. – 1997. – Vol. 24. – № 4. – P. 853–886.

¹² Доценко Н.В., Гончар И.А., Скрынник А.И., Жебель Ю.Ю. Инструменты управления заинтересованными сторонами в рамках повышения жизнеспособности проекта // НАУ им. Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт», Харьков РАДІОЕЛЕКТРОННІ І КОМП'ЮТЕРУ І СИСТЕМИ. – 2015. – № 2 (72). – С. 36–44.

выполненными или сорванными. Все группы заинтересованных участников инновационных проектов, направленных на преобразование и находящихся в неравновесных условиях, несут риски при инвестировании средств в проект или при вхождении в проектное объединение (например, кластер). Поэтому участие и ранжирование стейкхолдеров необходимо еще на этапе отбора идей.

Необходимость повышения эффективности управления заинтересованными сторонами подчеркивается в современных стандартах и методологиях управления проектами. Определение ценности проекта или бизнес-модели для заинтересованных сторон при инициации проекта и программы рассматривается в методологии P2M¹³. В связи с этим риск будет безусловно связан с наличием и получением потенциальных ценностей проекта или бизнес-модели в результате его завершения.

Пример структуры бизнес-модели на основе ценностей был разработан А. Остервальдером¹⁴. Она включает в себя девять основных элементов (рис. 1).



Рис. 1. Схема структуры бизнес-модели ценностного предложения Александра Остервальдера

¹³ P2M – Стандарт по управлению проектами «A Guidebook of Project and Program Management for Enterprise Innovation», базирующийся на опыте Японии с 1999 года, который позволил визуализировать проекты с большей добавленной стоимостью и инновационные программы.

¹⁴ Osterwalder A. The business model ontology. A proposition in a design science approach. 2004.

Бизнес-модель отвечает на четыре ключевых вопроса: Кто потребители и за что они платят деньги? Почему они выбирают именно наше продуктовое предложение? Как мы производим и продаем продукт? Какую прибыль получаем?

1. Ценностное предложение представляет собой совокупность функциональных и эмоциональных характеристик, получаемых потребителем от компании-поставщика, за которые он готов платить деньги.

2. Ценностное предложение представляет собой набор функционально-эмоциональных характеристик, реализуемых через комплексное продуктовое предложение предприятия (набор основных, вспомогательных, дополнительных и сопутствующих продуктов и услуг), направленных на решение проблем и удовлетворение потребностей определенного сегмента отличающимся от конкурентов образом.

3. Ценностное предложение ориентируется на определенный целевой потребительский сегмент, который выбирается компанией на основании проведения макросегментации (выделение сфер применения инновационной идеи) и вертикальной сегментации (выделения цепочки принятия решения), и представляет собой совокупность конкретных потребителей, от которых компания получает основную совокупность денежных доходов.

4. Ценностное предложение компании доводится до целевого потребительского сегмента посредством создания отношений с потребителями (взаимодействие между компанией и потребителем в процессе организации информирования, выбора, покупки и послепродажной поддержки продукта) через каналы распределения продукции (материальные способы доведения до потребителя готового продукта и создания ситуации обмена).

Ориентация на потребителя, вовлечение сотрудников и стейкхолдеров, классификация и учет заинтересованных сторон, а также их взаимовлияния являются основополагающими принципами стандартов ISO 10006 «Система качества. Руководящие указания по управлению качеством в проектах», ИСО 21500 «Руководство по проектному менеджменту».

Криворотов В. и Мезенцева О. в своем исследовании, посвящённом ключевым вопросам подхода к управлению компанией, который получил в англоязычной литературе название Value-Based Management (VBM), а в русскоязычной – управление стоимостью (ценностью) компании, или ценностно-ориентированный менеджмент, раскрывают идею того, что в основе концепции VBM лежит признание основной цели коммерческой организации: рост ее ценности для соб-

ственников (акционеров), которые в свою очередь также являются *стейкхолдерами*. С развитием рынков капитала и других институтов рыночной экономики у российских компаний появляется возможность прямого привлечения акционерного капитала, а взаимоотношения с инвесторами выходят на новый качественный уровень¹⁵.

Сама по себе концепция ценностно-ориентированного менеджмента основывается на хорошо известном взгляде на ведение бизнеса, восходящем еще к А. Маршаллу. Однако теоретическое формирование и начало активного использования этой концепции относится к рубежу 80–90-х гг. XX в. Знаковыми фигурами в становлении данной концепции, несомненно, являются А. Раппопорт, Т. Коупленд и Б. Стюарт.

В исследовании Д.Л. Волкова¹⁶ вопросы построения теории ценностно-ориентированного менеджмента в своей основе сводятся к построению теории измерения ценности как ключевого элемента ценностно-ориентированного менеджмента.

Решаются следующие логически связанные задачи:

- анализируются сущность и структура ценностно-ориентированного менеджмента и обосновывается место и роль системы измерения ценности в этой концепции;
- определяется совокупность ключевых управленческих решений, связанных с созданием целостной системы измерения ценности;
- разрабатываются основные подходы к построению моделей оценивания и формулируются модели оценивания, основанные на денежных потоках и показателях бухгалтерской прибыли;
- исследуется сущность базовых показателей денежных потоков и прибыли, лежащих в основе моделей оценивания, выявляются их общая природа и анализируются различия;
- доказываемся эквивалентность моделей оценивания, основанных на показателях денежных потоков и прибыли, и выявляются условия эквивалентности;
- разрабатывается методология выбора организацией адекватной модели оценивания в системе ценностно-ориентированного менеджмента;

¹⁵ Криворотов В., Мезенцева О. Управление стоимостью: оценочные технологии в управлении предприятием. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – С. 3.

¹⁶ Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: система, модели и показатели измерения ценности. Автореферат диссертации на соискание уч. ст. д. э. н. – СПбГУ, 2007.

- выявляются и обосновываются основные свойства модели остаточной чистой прибыли как наиболее адекватной в системе ценностно-ориентированного менеджмента;
- исследуется взаимосвязь между фундаментальной ценностью капитала, полученной при применении модели остаточной чистой прибыли, и рыночными оценками собственного капитала (цена акции, рыночная капитализация, рыночные мультипликаторы);
- классифицируются показатели результатов деятельности, используемые в рамках концепции ценностно-ориентированного менеджмента, показывается их связь с моделями оценивания и проводится сравнительный анализ этих показателей;
- определяются способы использования показателей результатов для управления компаний;
- разрабатывается целостная система драйверов (факторов) создания ценности на финансовом уровне и обосновываются связи в цепочке «ценность для собственника — модель оценивания — итоговый показатель результатов за период — драйверы (факторы) создания ценности».

Все чаще в качестве главной цели инвестирования в проект или создания предприятия (с точки зрения собственников) начинает упоминаться максимизация стоимости компании (или бизнеса в целом). Таким образом, стоимость бизнеса — это сумма стоимости активов плюс-минус стоимость (ценность) системы управления.

$$\text{Стоимость бизнеса} = \text{стоимость активов} \pm \text{стоимость системы управления}$$

Компания с выстроенными бизнес-процессами и поставленным регулярным менеджментом стоит больше, чем просто сумма ее активов. Но из формулы следует, что стоимость бизнеса может быть и меньше стоимости активов, если у инвесторов нет уверенности в том, что система управления способна сохранять и умножать активы (вспомним стоимость акций на бирже). По этой причине рыночная стоимость российских компаний часто меньше суммы ее активов. Главной ценностью любой компании всегда будут люди (персонал, сотрудники), являющиеся в свою очередь также внутренними стейкхолдерами.

В другом *стандарте по управлению заинтересованными сторонами* в проекте РМВоК определяется управление заинтересованными сторонами, как совокупность взаимосвязанных процессов выявления,

планирования управления, управления вовлечением и контроля вовлечения заинтересованных сторон.

Поскольку идентификация стейкхолдеров является первоначальным этапом управления заинтересованными сторонами, выявление заинтересованных сторон и построения модели их взаимодействия является актуальной задачей (рис. 2).



Рис. 2. Элементы системы управления стейкхолдерами

С целью формализации информации о заинтересованных сторонах целесообразно сформировать профили стейкхолдеров, включающих: ожидания стейкхолдеров, знание предмета, легитимность представителей стейкхолдеров, желание взаимодействия, культурный контекст, возможность к взаимодействию.

Используемые источники

1. ISO 10006:2003. Quality management systems. Guidelines for quality management in projects.
2. Mitchell U.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory // Academy of Stakeholder identification and Salience. – 1997. – Vol. 24. – № 4.
3. Osterwalder A. The business model ontology. A proposition in a design science approach. 2004.
4. Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2004 Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®). A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). – Fifth Edition. Project Management Institute, 2013. – 589 p.
5. ГОСТ Р ИСО 21500-2014 «Руководство по проектному менеджменту» (перевод стандарта ISO 21500:2012).
6. Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами AA 1000 SES. – Institute of social and ethical Account Ability, Account Ability, 2005. – 64 с.
7. Андрианов А.Ю. Стейкхолдеры в социальном партнерстве. Режим доступа: <http://journal.vesu.ru/index.php?id=1753>.

8. Анискин Ю.П. Основы бизнеса. (Взаимодействие бизнеса с внешней средой и учет интересов заинтересованных сторон (стейкхолдеров)). – М.: Омега-Л, 2016. – 294 с.
9. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: система, модели и показатели измерения ценности. Автореферат диссертации на соискание уч. ст. д. э. н. – СПбГУ, 2007, 28 с.
10. Воропаев В., Гельруд Я. // Управление проектами и программами. – 2012. – № 4.
11. Грабарь В.В. Анализ заинтересованных сторон проекта: методология, методика, инструменты / В. В. Грабарь, М. М. Салмаков // ARS ADMINISTRANDI. – 2014. – № 2. – Режим доступа: http://ars-administrandi.com/article/Grabar_Salmakov_2014_2.pdf. – 12.05.2015.
12. Гусаров Ю.В. УПРАВЛЕНИЕ: динамика неравновесности. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2003. – 383 с.
13. Доценко Н. В., Гончар И.А., Скрынник А.И., Жебель Ю.Ю. Применение модели «Стейкхолдер» для анализа эффективности управления заинтересованными сторонами проекта / Н. В. Доценко, А. И. Скрынник, А. И. Лысенко // Радіоелектронні і комп'ютерт системи. – 2015. – № 2 (72). – С. 150–154.
14. Ильюк В.В. Управление конкурентоспособностью работников организации на основе развития системы внутреннего контроля. Монография. – М.: Изд. НИБ, 2012. – 178 с.
15. Клилэнд Д. Управление заинтересованными сторонами в проекте / Управление проектами / Под ред. Дж. К. Пинто. – М.: Питер, 2004.
16. Потепкин М.С. Формирование лояльности потребителей в маркетинговой деятельности социально-ответственной компании. Диссертация д.э.н. – СПб.: ФГБОУ СПбГЭУ, 2014. – 534 с.
17. Фримэн Р.Е. Авторитетное мнение // Журнал Санкт-Петербургского университета. – 2010. – № 13 (3820).
18. Фурта С.Д. Соломатина Т.Б. Карта заинтересованных сторон – инструмент анализа окружения бизнеса // Всероссийский научный и общественно-просветительский журнал «Инициативы XXI века». – 2010. – № 1. – С. 22–27.
19. Халиуллин А.Т. Равновесие и неравновесие в экономике. Формирование, сходство и различия равновесной и неравновесной интерпретаций экономики. Курсовая работа. – Уфа. БГАУ. – 2009. – 32 с.

Кайманаков С. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова,
кафедра «Политическая экономия», ведущий научный сотрудник
e-mail: skaimanakov@mail.ru*

Обеспечение внешнеэкономической безопасности России: роль государства и бизнеса

Кризисные явления в российской экономике связаны не только с внутренними процессами, но и вызываются внешними факторами. Выявлению этих неблагоприятных факторов, процессов, их оценке и анализу через категорию «внешнеэкономическая безопасность», а также мерам по укреплению этого важного вида национальной экономической безопасности со стороны государства, других институтов и, главное, бизнеса посвящен представленный материал.

Ключевые слова: *экономический рост, внешнеэкономическая безопасность, национальные интересы, экспорт, импорт, вывоз капитала, государство, свобода предпринимательства, модель экономики.*

Kaymanakov S. V.

*PhD (Economics), associate professor,
Moscow State University named after M.V. Lomonosov,
leading researcher of the Department of Political Economy*

Russian foreign trade Ensuring security: the role of the state and business

The crisis in the Russian economy are related not only to internal processes, but also caused by external factors. Identification of these adverse factors, processes, their assessment and analysis through the category of «foreign security», as well as measures to strengthen this important type of national economic security of the state and other institutions and, above all, the business is dedicated to the presentation of material.

Keywords: *economic growth, external security, national interests, export, import, export of capital, the government, free enterprise, economic model.*

Более интенсивное встраивание России в глобальную экономику несет с собой возможность использования ряда преимуществ, связанных с международным разделением труда, для обеспечения стабильных темпов экономического роста. В то же время взаимодействие

с внешним миром может приводить к негативным последствиям для экономики. Состояние устойчивости хозяйственной системы к воздействию неблагоприятных внешних факторов, защищенности национальных интересов во внешнеэкономической сфере описывается категорией «внешнеэкономическая безопасность». Ее значение как составной части национальной экономической безопасности в целом в эпоху глобализации значительно возрастает.

Внешнеэкономическая безопасность связана с перемещением ресурсов (сырья, топлива, человеческих ресурсов) и продукции через границы государства. Обеспечение защищенности экспорта в широком смысле и достойного представления на мировом рынке отечественных товаров и ресурсов определяется через экспортную безопасность. Соответственно, обеспечение защищенности импорта в широком смысле товаров и ресурсов и их влияния на внутренний рынок — через импортную безопасность.

Проведем сравнительный анализ внешнеэкономической безопасности за 2009 г. (год российского кризиса как части мирового финансово-экономического кризиса, падение ВВП на 7,8%) и за прошлый — 2015 г. (по нему уже есть достаточно полная статистика, падение ВВП составило 3,7%)¹.

Объемные показатели внешней торговли за данный период изменились следующим образом (млрд. долл. США): *экспорт* возрос с 297 до 343 (в 2013 г. — 526, 2014 г. — 498); *импорт* снизился с 184 до 182 (в 2013 г. 315, в 2014 г. 287).

Структурная безопасность экспорта РФ: доля в экспорте минеральных продуктов в 2009 г. и 2015 г. составила 67,4% и 63,8%, удельный вес продовольственных товаров — 3,3% и 4,7%, доля машин, оборудования и транспортных средств — 5,9% и 7,4%, удельный вес продукция химической промышленности 6,2% и 7,4%. Чистый вывоз частного капитала вырос с 52,4 млрд долл. до 57,5 млрд долл. (в 2014 г. 152 млрд долл.). Количество выбывших из России составило 32 453 человек и 353 233 человек соответственно (рост почти 11 раз).

Показатели структурной безопасности импорта: удельный вес в импорте минеральных продуктов в 2009 г. и 2015 г. почти не изменился — 2,4% и 2,7%, доля продовольственных товаров составила 17,9% и 14,5%, удельный вес машин, оборудования и транспортных средств — 43,4% и 44,8%, доля продукции химической промышленности 16,7% и 18,6%.

¹ Здесь и далее используются данные Росстата // <http://www.gks.ru/>.

В 2009 г. в Россию прибыло 279 907 человек, через 6 лет – 598 617 человек (рост более чем в 2 раза).

Внешний долг государства (на конец года) 466,3 млрд долл. и 518,5 млрд долл., внешняя задолженность корпоративного сектора 72,4 млрд долл. и 119,6 млрд долл. Международные резервы составили на конец 2009 г. 439,4 млрд долл. и на конец 2015 г. 368,4 млрд долл.

Из приведенных данных следует, что за шестилетний период при увеличении экспорта и всего внешнеторгового оборота несколько снизился импорт, что, по-видимому, связано как с санкциями и контрсанкциями, так и с реализацией политики импортозамещения.

Улучшилась структура экспорта: несколько сократилась доля продукции добывающего сектора (минеральные продукты) и повысился удельный вес продукции обрабатывающих отраслей (машиностроения и химической промышленности). То есть страна стала постепенно уходить от сырьевой направленности товарного экспорта, он стал более диверсифицированным и, соответственно, более безопасным. Чистый вывоз частного капитала (после трехкратного «скачка» в позапрошлом году) увеличился незначительно. Но за эти шесть лет общая сумма чистого экспорта частным сектором достигла величины в 412 млрд долл., что говорит о снижении уровня внешней финансовой безопасности. Кардинальным образом увеличился отток населения (в основном высококвалифицированной рабочей силы) за рубеж при некотором росте притока в РФ (в основном низкоквалифицированной рабочей силы, в т.ч. беженцев). Это свидетельствует о больших проблемах с миграционной безопасностью у нас в стране. Иначе говоря, людям с высокой квалификацией и капиталу не очень комфортно в условиях сложившейся модели экономики России.

Структура импорта изменилась незначительно при некотором увеличении доли продукции машиностроения (+1,4%) и химической промышленности (+1,9). В отношении внешней продовольственной безопасности ситуация несколько противоречива. В новой редакции Стратегии национальной безопасности Российской Федерации говорится о необходимости достижения продовольственной независимости РФ². Тогда непонятно, зачем была увеличена за шестилетний период доля продуктов питания в поставках за рубеж при количественном росте продовольственного экспорта с 10 млрд долл. до 16 млрд долл. Что касается импорта продовольствия, то положительные сдвиги в

² Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683) // <http://www.scrf.gov.ru/documents/1/133.html>.

результате ответных санкций России и проведения политики импортозамещения в аграрном секторе налицо. Сокращение удельного веса продовольственного импорта и абсолютных объемов иностранных продуктов питания за рассматриваемый период привело к уменьшению доли импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами с 33% до 28% и продолжает снижаться в текущем году. Правда, пороговое значение продовольственной безопасности – 20% – еще не достигнуто, но позитивный тренд здесь явно наметился. Кстати говоря, политика импортозамещения привела и к снижению доли импортных потребительских товаров в товарных ресурсах розничной торговли с 41% в 2009 году до 38% в 2015 году. Хотя в данном случае обосновать пороговое значение явно затруднительно.

Что касается общих показателей внешнеэкономической безопасности РФ, то картина здесь следующая. Соотношение между экспортом и импортом увеличилось с 181% до 188% соответственно, что свидетельствует о большей несбалансированности внешней торговли. Снизилась доля совокупного внешнего долга в ВВП – с 38% до 32%, то есть уровень долговой безопасности российской экономики несколько возрос, хотя пороговое значение – 25%. Но международные резервы (ЗВР) сократились на 16% с 439,4 млрд долл. США до 368,4 млрд долл. США. «Подушка безопасности» страны стала тоньше и жестче.

Для обеспечения внешнеэкономической безопасности российскому государству необходимо принять ряд неотложных мер. Назовем некоторые из них.

1. Противодействие незаконному вывозу капитала.

- Самое простое – реализовать соответствующие положения государственных актов, имеющих правовую основу. Например, Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596, в котором прямо говорится о необходимости «повышения прозрачности финансовой деятельности хозяйственных обществ, включая противодействие уклонению от налогообложения в Российской Федерации с помощью офшорных компаний»³. Или распространить действие статьи 174 Уголовного кодекса «Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем» на доходы, полученные с помощью незаконного вывоза капитала, а также активизировать работу правоохранительных органов по этому направлению.

³ Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» // <http://www.kremlin.ru/acts/bank/35260>.

- Владельцев российских стратегически важных для страны компаний обязать зарегистрировать свои права собственности на них в России. Тем самым они выйдут из офшорного бизнеса. В отношении принадлежащих российским резидентам офшорных компаний ввести требования соблюдения законодательства РФ по предоставлению налоговой информации для целей налогообложения в России доходов, получаемых от российских источников. Запретить на законодательном уровне перевод активов предприятий в офшорные юрисдикции, с которыми не заключены соглашения об обмене налоговой информацией. Использовать в данном случае опыт других стран, например, модель прозрачности, разработанной специалистами из ОЭСР.
- По нашему мнению, следует ввести налог и на легальный чистый вывоз капитала, тем более на финансовые операции спекулятивного характера (налог Тобина).
- Для защиты национальных интересов законодательно установить правило, по которому доступ к природным ресурсам, госзаказам России, концессиям, государственным программам и субсидиям, кредитам, к инфраструктурному и жилищному строительству, к операциям со сбережениями населения, а также к другим принципиально важным для государства и общества видам деятельности предоставлять только национальным компаниям и российским гражданам-резидентам.

2. Активизировать работу по привлечению иностранного капитала (инвестиций). Это достигается путем снижения (отсутствия) пошлин на импорт финансов. Но этого не достаточно. Иностранцы инвесторы считают, что уровень политической и экономической стабильности в нашей стране не достаточно для вложения капитала, слишком значительны риски. Одно из решений этой проблемы – привлечь международную страховую компанию с солидной репутацией для того, чтобы она страховала бы иностранные инвестиции, вложенные в экономику России, от всевозможных рисков⁴. Деньги для этой страховой компании можно было бы взять из наших фондов или ЗВР. Требуется обновление и повышение эффективности системы стимулов для привлечения международных корпораций в создание сети совместных предприятий на территории РФ. Особый упор должен

⁴ Цветков В.А. Пять проблем экономической безопасности и экономического роста в современной России // Научные труды Вольного экономического общества России. Том 199. – М., 2016. – С. 51.

быть сделан на совместные наукоемкие производства, технопарки, кластеры, прорывные точки роста.

3. Пока существует технологический разрыв между Россией и развитыми странами следует стимулировать импорт (в т.ч. снижением пошлин) современных средств производства, оборудования, новейших технологий для целей ускоренной модернизации отечественной экономики.

В широком плане ведущим направлением обеспечения национальной экономической безопасности в целом для государства, его органов управления экономикой должно стать создание и поддержание на необходимом уровне благоприятной среды для предпринимательства через формирование макроэкономической, валютно-финансовой стабильности, приемлемых условий кредитования бизнеса. Что касается укрепления внешнеэкономической безопасности, то здесь приоритетом является наращивание экспортных возможностей российских компаний.

Повышение экспортного потенциала предпринимательских структур

- Продукция, поступающая на глобальный рынок, должна отвечать жестким требованиям как по качеству, так и по издержкам. Создавать такую продукцию возможно только на современных средствах производства, высокоэффективном оборудовании. Поэтому российский бизнес должен активно включиться в процесс неоиндустриализации, которую, на наш взгляд, необходимо проводить исходя из следующих принципов: проектный подход, научная обоснованность, инновационность, использование отечественного и международного опыта с учетом российской специфики, форсированность, комплексность, импортозамещение⁵.
- Результаты неоиндустриализации в виде высокопроизводительных средств производства могут быть предназначены для экспорта, но большая их часть будет поступать на действующие предприятия, способствуя их технологическому обновлению, повышению качества продукции и росту производительности, снижению издержек. То есть конкурентоспособность на мировом рынке таких товаров возрастет.

⁵ Кайманак С.В. Необходимость неоиндустриализации в России: выход на безопасный технологический уровень и траекторию инновационного развития // *Философия хозяйства*. – 2013. – № 4. – С. 117–126.

- Особое значение для продвинутого российского бизнеса имеет создание и развитие предприятий и производств в отраслях экономики будущего: нанотехнологии, молекулярная биология, геновая инженерия, цифровые технологии, новое поколение инжиниринговых услуг, материалы с заранее заданными свойствами, высокотехнологичная медицина и другие технологии и продукция, которые будут занимать все увеличивающийся сегмент глобального рынка.
- На наш взгляд, достаточно высоким экспортным потенциалом обладает и сектор малого и среднего бизнеса (МСБ). Для того чтобы его реализовать, нужно резко снизить налоговое и административное давление, обеспечить доступность кредита, дать больше свободы для проявления и развития предпринимательской активности.

Улучшение структуры экспорта

- Реализация проекта неоиндустриализации, технологическое перевооружение действующих производств, создание предприятий новой экономики, вовлечение МСБ во внешнеэкономическую деятельность позволят нарастить несырьевой экспорт. Тем самым будет происходить диверсификация совокупного экспорта.
- С другой стороны, чтобы сократить долю сырьевых товаров и топлива в российском экспорте (и снизить зависимость от конъюнктуры топливно-сырьевых рынков), необходимо стимулировать наш бизнес на увеличение глубины переработки природных ресурсов, развивать нефтегазохимию, получать продукцию более высоких переделов из металлов, леса, сельхозсырья и т.д. Для этого можно использовать политику эффективного тарифа при экспорте, другие меры для поощрения продажи продуктов переработки на внешнем рынке, а реализации сырьевых товаров на внутреннем рынке.

Расширение географии экспорта

- Для повышения устойчивости внешнеэкономических связей России следует восстановить в полном объеме и интенсифицировать экспортно-импортные операции со странами, с которыми в советский период были налажены стабильные экономические отношения. Имеется в виду страны Латинской Америки, Ближнего Востока, Африки. И разумеется, российскому бизнесу необходимо искать новые рынки сбыта.

- В настоящее время одним из приоритетов развития России является проект создания на современной основе транзитного коридора Азия-Европа. Для наших инвесторов и предпринимателей достаточно большой интерес представляет участие в этом проекте, а также в формировании и развитии территорий опережающего развития, где должны быть созданы условия ведения бизнеса, конкурентные с ключевыми деловыми центрами азиатско-тихоокеанского региона, и, разумеется, в самой Программе развития Дальнего Востока и Сибири. Это позволит в перспективе расширить и интенсифицировать внешнеэкономические связи российского бизнеса практически со всеми странами АТР.
- Для более тесного сотрудничества во внешнеэкономической сфере, по нашему мнению, следовало бы выработать и принять сходные (или даже единые для всех участников) условия ведения предпринимательской деятельности, включая экспортно-импортные операции, в рамках ШОС, БРИКС и в первую очередь ЕАЭС.

Специальные меры поддержки экспорта

- Финансовые меры: страхование экспорта, кредитная и гарантийная поддержка, субсидирование выставок российских товаров за границей, субсидирование сертификации продукции на внешних рынках и получения иностранных патентов.
- Помощь российским экспортерам в поиске рынков сбыта, привлекательных ниш, а также партнеров; решении различных проблем, например, таких как подготовка комплекта документов по сопровождению экспорта или прохождение таможенных процедур, вопросов связанных с защитой прав интеллектуальной собственности и т.д.
- Интенсификация деятельности торговых представительств за рубежом по продвижению продукции российских бизнес-структур на рынки соответствующих стран. Этому же должны способствовать и торговые дома, создаваемые в различных государствах.
- Немаловажное значение для помощи российским поставщикам на внешние рынки имеют различные формы обучения специалистов из отечественных компаний, проведение семинаров, мастер-классов, конференций по внешнеэкономической тематике. Этим занимаются и в Торгово-промышленной палате, и в Центре международной торговли. Весь спектр услуг

по господдержке экспорта российских предприятий, включая полный цикл сопровождения поставок за рубеж, предоставляемый созданный в конце 2014 г. Российский экспортный центр ⁶.

Надо сказать, что благодаря действиям государства, других институтов и, конечно, усилиям самих предпринимательских структур определенные позитивные результаты в отношении российского экспорта достигнуты. В последние годы он сокращался в долларовом выражении, что связано с замедлением глобальной экономики, снижением цен на основные экспортные товары РФ, санкциями, но с 2012 г. происходил рост внешних поставок в натуральном выражении, причем первом полугодии текущего года несырьевой экспорт в физических объемах вырос на 5,6%. Третий год подряд снижается доля топлива в стоимости национального экспорта — в первой половине 2016 г. она составляла 58,7%. 32 машиностроительные компании из списка 200 крупнейших экспортеров в 2015 г. увеличили поставки своей продукции на внешние рынки на 23%. Но их совокупный объем достиг всего 7,9 млрд долларов, это примерно соответствует годовому экспорту только одной и не самой крупной в отрасли американской компании OTIS ⁷. Как видим, некоторые успехи в области российского экспорта есть, но пока они более чем скромные.

Подводя общий итог, необходимо отметить, что ситуация с внешнеэкономической безопасностью хозяйственной системы России за последние 6–6,5 лет достаточно противоречива. Есть как позитивные, так и негативные результаты, причем последние, по нашему мнению, преобладают. Можно, конечно, ссылаться на общие проблемы в мировой экономике, снижение цен на минеральные ресурсы или антироссийские санкции. На наш взгляд, главная причина в исчерпанности навязанной в 1990 гг. и частично модернизированной в 2000 гг. экономической модели, не соответствующей детерминантам евразийской цивилизации, а также мировым трендам. Возьмем, например, сетования насчет зависимости российской экономики от мировых цен на сырье. Но в 1995 г. доля минеральных продуктов в экспорте составляла 42%, а в 2015 г. — уже 63,8%. Причем часть предприятий химической промышленности, перерабатывающей минеральное сырье, была фактически уничтожена. Или взять разрушение крупных машиностроительных комплексов путем приватизации их по частям. Практически

⁶ Ивантер А. Время мыслить глобально // Эксперт. — 2016. — № 38–39. — С. 35.

⁷ Ульянова Е., Перечнева И. Машиностроительный экспорт: победа по очкам // Эксперт. — 2016. — № 38–39. — С. 68.

ликвидировано большинство предприятий отечественное легкой промышленности. А ведь продукция этих отраслей имело и экспортную направленность. Все это следствие реформ по формированию непродуктивной и небезопасной для будущего России модели экономики. И главное, призыв Президента РФ предоставить максимальную свободу бизнесу как лучший ответ на санкции, пока не реализован. Кстати, РФ в обнародованном недавно рейтинге создания благоприятных условий ведения бизнеса Всемирного банка Doing Business опустилась на 40 место (в предыдущем рейтинге было 36 место).

Чтобы Россия заняла достойное место в глобальной экономике, имела высокий уровень внешнеэкономической и национальной безопасности в целом, необходим переход к экономической модели предпринимательского типа, построенной на принципах безопасности, эффективности, свободы предпринимательства и социальной справедливости.

Используемые источники

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru/>.
2. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683) // <http://www.scrf.gov.ru/documents/1/133.html>.
3. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» // <http://www.kremlin.ru/acts/bank/35260>.
4. Цветков В.А. Пять проблем экономической безопасности и экономического роста в современной России // Научные труды Вольного экономического общества России. Том 199. – М., 2016.
5. Кайманакон С.В. Необходимость неоиндустриализации в России: выход на безопасный технологический уровень и траекторию инновационного развития // Философия хозяйства. – 2013. – № 4.
6. Ивантер А. Время мыслить глобально // Эксперт. – 2016. – № 38–39.
7. Ульянова Е., Перечнева И. Машиностроительный экспорт: победа по очкам // Эксперт. – 2016. – № 38–39. – С. 68.

Какатунова Т. В.

*доктор экономических наук,
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
университет “МЭИ”», (филиал, г. Смоленск),
кафедра «Менеджмент и информационные технологии в экономике»,
профессор
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Широков С. С.

*аспирант,
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
университет “МЭИ”», (филиал, г. Смоленск),
кафедра «Менеджмент и информационные технологии в экономике»
e-mail: shirokovss@mail.ru*

Чичерова Е. Ю.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
e-mail: elenachicherova@mail.ru*

Применение аппарата растущих пирамидальных сетей для оценки инновационного потенциала химических предприятий, находящихся на разных стадиях кризисной ситуации

Работа выполнена при финансовой поддержке
гранта РФФИ № 14-01-00690-а

Предложены показатели для оценки инновационного и материально-технического потенциала организаций, находящихся на различных стадиях кризиса. Обоснована возможность применения растущей пирамидальной сети для диагностики состояния потенциалов организации указанных типов.

Ключевые слова: *растущие пирамидальные сети, организации, находящиеся на различных стадиях кризиса, инновационный потенциал, инновации.*

Kakatunova T. V.

*Doctor of Economics, professor of department of management
and information technologies in economy,
VO FGBOU branch «National research university «MEI» in Smolensk*

Shirokov S. S.

*postgraduate student of department of management
and information technologies in economy,
VO FGBOU branch «National research university «MEI» in Smolensk*

Chicherova E. Y.

*Doctor of Science (Economics), professor, Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration*

The use of the apparatus of growing pyramidal networks to assess the innovation potential of chemical companies at different stages of a crisis situation

Indicators for the evaluation of innovative and logistical capacity of organizations at different stages of the crisis offered. The possibility of using the growing pyramidal network to diagnose potential of the organization of these types proved.

Keywords: *growing pyramidal network, organizations are at different stages of the crisis, innovative potential, innovation.*

В настоящее время химические предприятия, относящиеся к одному из ключевых секторов российской экономики, вносят существенный вклад в формирование конкурентоспособности и обеспечение эффективности производственно-технологических процессов предприятий других видов экономической деятельности. Отметим, что в течение ряда последних лет наблюдается увеличение доли предприятий химической промышленности в общей структуре промышленного производства с 6,19% в 2013 г. до 6,88% в 2015 гг. При этом для предприятий по виду экономической деятельности «химическое производство» характерны отдельные положительные тенденции развития, о чем свидетельствует значение такого показателя, как индекс химического производства (в 2015 г. составил 106,3%, а в I пол. 2016 г. – 105,2 %). Кроме того, существенных положительных результатов в инновационной сфере практически не отмечается (удельный вес организаций, осуществлявших инновации, в общем числе обследованных организаций за период с 2011 по 2014 гг. сократился с 23,6% до 23,1%; а объем инновационных товаров, работ, услуг за тот же период практически не изменился (наблюдается незначительный рост данного показателя на 513,5 млн. руб. за указанный период)).

В тоже время отдельные предприятия химической промышленности обладают уникальными разработками и технологиями произ-

водства, что в случае их банкротства и последующей ликвидации приведет к негативным последствиям не только в данной области производства, но и окажет неблагоприятное воздействие на предприятия, выступающие потребителями химической продукции.

Учитывая сказанное, в современных условиях хозяйствования важнейшей социально-экономической задачей является обеспечение устойчивого функционирования предприятий химической промышленности, которое предполагает недопущение кризисных ситуаций, а при их возникновении – эффективное возвращение на заданную траекторию развития. В этой связи особую роль начинают играть методы антикризисного управления, основанные на широком использовании инноваций различных типов, а также управления рисками на стадиях возникновения и развития кризисных явлений¹. О важности модернизирования существующего методического аппарата антикризисного управления на основе применения основных принципов инновационного менеджмента свидетельствует то обстоятельство, что в Российской Федерации за период с 2011 г. по 2015 г. в целом было подано 225 487 заявлений о банкротстве. Как правило, лишь незначительное число организаций способно избежать ликвидации и погасить требования кредиторов. Отметим, что только около 3,5% процедур конкурсного производства завершаются полным погашением требований кредиторов или мировым соглашением. При этом в 2015 г. количество организаций в РФ, признанных банкротами в соответствии с Единым федеральным реестром сведений о банкротстве, составило 14624, а в 2014 г. число организаций указанного типа составило 14514, что больше, чем в 2013 г., на 20%. В настоящее время число банкротств предприятий составляет в среднем более 1000 в месяц и имеет незначительную тенденцию к снижению. Так, анализ данных показывает, что число банкротств предприятий во втором квартале 2016 г. по сравнению с 2015 г. уменьшилось на 17%, а относительно аналогичного периода 2014 г. – на 9%. Однако, несмотря на указанные некоторые положительные моменты, значения 2013 г., предшествующего экономическому кризису, еще не достигнуты. Приведенные негативные тенденции определяют целесообразность выработки дифференцированных мер государственной поддержки субъектов

¹ Какутонова Т.В., Мешалкин В.П. Выбор инновационной стратегии развития регионального промышленного комплекса//Транспортное дело России. – 2011. – № 3. – С. 93–95; Заенчковский А.Э., Какутонова Т.В. Основы стратегического развития инновационной инфраструктуры промышленных комплексов в регионе//Инновационный Вестник Регион. – 2012. – № 4. – С. 46–50.

экономической деятельности с учетом их материально-технического и инновационного потенциала.

В целом можно предложить выделять классы организаций, находящихся на различных стадиях кризиса, в зависимости от показателей инновационного и материально-технического потенциала, а также размера организации, характеризующегося численностью сотрудников ². Рассматривая данную классификацию в качестве основы для выработки управленческих решений по антикризисному управлению можно выделить следующие частные показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика показателей, используемых для оценки инновационного и материально-технического потенциала организаций, находящихся на различных стадиях кризиса

Группа показателей	Варианты показателей	Источник информации
размер организации	- до 100 человек – малые предприятия; - от 101 до 250 человек – средние предприятия; - свыше 251 человека – крупные предприятия	Единый федеральный реестр сведений о банкротстве
инновационный потенциал	- отношение затрат, связанных с подготовкой и переподготовкой сотрудников в инновационной сфере, к инвестициям в основной капитал предприятия; - отношение объема инновационных товаров, работ и услуг к общему объему товаров, работ и услуг предприятия; - доля собственных финансовых ресурсов в общем объеме затрат, связанных с развитием различных составляющих инновационного потенциала предприятия;	данные бухгалтерской отчетности предприятия
	- доля персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в общей численности сотрудников организации; - отношение общего числа выданных охранных документов (патентов, лицензий) к общей численности персонала предприятия, занятого инновационными исследованиями и разработками; - доля созданных собственными силами передовых производственных технологий в общем числе применяемых на предприятии передовых производственных технологий;	данные Федеральной службы государственной статистики
	- соответствие инновационных разработок и технологий, коммерциализация которых может быть реализована при имеющемся инновационном потенциале, требованиям потребителей;	результаты маркетинговых исследований

² Широков С.С. Механизм использования инноваций в антикризисном управлении// Путеводитель предпринимателя. – 2016. Вып. XXX. – С. 246–252.

Продолжение таблицы 1

	<ul style="list-style-type: none"> - доля персонала, обладающего компетенциями в инновационной сфере, в общей численности сотрудников организации; - сбалансированность развития всех составляющих инновационного потенциала предприятия; - наличие связей предприятия с потенциальными партнерами при реализации инновационных проектов; 	экспертная информация (экспертный опрос, фокус-группа и т.д.)
	<ul style="list-style-type: none"> - доля инновационных проектов в общем числе инвестиционных проектов предприятия; - доля инновационных проектов, реализуемых предприятием совместно с научно-исследовательскими и образовательными организациями, в общем числе реализуемых инновационных проектов; - результативность инновационных проектов, реализуемых совместно с научно-исследовательскими и образовательными организациями; 	отчетность предприятий и их партнеров
материально-технический потенциал	<ul style="list-style-type: none"> - доля оборудования, которое может использоваться в научно-исследовательских целях, в основных средствах предприятия; - доля нематериальных активов в активах предприятия; - доля единиц нового оборудования в общем количестве оборудования предприятия; - соотношение балансовой стоимости инновационного оборудования с балансовой стоимостью оборудования предприятия в целом; - доля затрат предприятия, связанных с проведением НИОКР, в инвестициях в основной капитал предприятия; 	данные бухгалтерской отчетности предприятия
	<ul style="list-style-type: none"> - доля инновационных технологий и разработок в общем числе технологий и разработок, реализуемых на предприятии; 	отчетность предприятий
	<ul style="list-style-type: none"> - степень вовлечения имеющегося нового оборудования в инновационные процессы предприятия; - уровень обеспеченности предприятия собственными кадрами, обладающими компетенциями, необходимыми для использования имеющегося инновационного оборудования; - степень сформированности инфраструктуры разработки и внедрения инноваций на предприятии³; 	экспертная информация (экспертный опрос, фокус-группа и т.д.)
	<ul style="list-style-type: none"> - степень обеспеченности предприятий-партнеров материально-техническими ресурсами, необходимыми для реализации совместных инновационных проектов 	отчетность предприятий партнеров

В тоже время определение интегральной оценки указанных показателей с использованием известного аппарата аддитивной сверт-

³ Мешалкин В.П., Какутнова Т.В., Дли М.И. Влияние рисков информатизации на инновационную деятельность в региональных промышленных комплексах // Транспортное дело России. – 2011. – № 4. – С. 66–68.

ки затруднено вследствие необходимости учета частных показателей представленных при помощи шкал измерения различных типов. Как представляется, решение указанной задачи возможно на основе построения однонаправленной сетевой модели на основе аппаратов растущих пирамидальных сетей.

Фрагменты растущей пирамидальной сети, позволяющей оценивать потенциалы организации указанных выше типов, приведены на рисунках 1 и 2.

Для проведения диагностики состояния инновационного потенциала организаций, находящихся на различных стадиях кризиса, все показатели можно разбить на несколько групп, ориентированных на оценку кадрового, инвестиционного и научно-технологического потенциала. В качестве примера показателей, характеризующих кадровый потенциал организаций рассматриваемого типа можно привести следующие показатели: уровень затрат в области подготовки сотрудников в инновационной сфере, количество сотрудников, вовлеченных в инновационные процессы, количество специалистов, выпускаемых образовательными учреждениями в данной сфере, наличие опыта участия в инновационных проектах, в том числе совместных с другими организациями, доля сотрудников, занятых научными исследованиями и разработками, в общей численности сотрудников⁴.

При осуществлении диагностики состояния материально-технического потенциала организаций, находящихся на различных стадиях кризиса, целесообразно выделить группы показателей, позволяющих оценить, с одной стороны, уровень обеспеченности собственным инновационным оборудованием и, с другой стороны, уровень эффективности использования имеющегося научно-исследовательского оборудования. Рассматривая указанные группы показателей, можно отметить, что, например, о низкой эффективности использования научно-исследовательского оборудования могут свидетельствовать выявленные невозможность полноценной реализации НИОКР на основе имеющегося научно-исследовательского оборудования, отсутствие или недостаточное количество собственных объектов интеллектуальной собственности, а также отсутствие необходимого для разработки и внедрения инноваций оборудования.

⁴ Дли М.И., Какатунова Т.В. Процедура распространения результатов инновационной деятельности в регионах // Журнал правовых и экономических исследований. – 2010. – № 1. – С. 5–9; Дли М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. – 2010. – № 6. – С. 46–47.

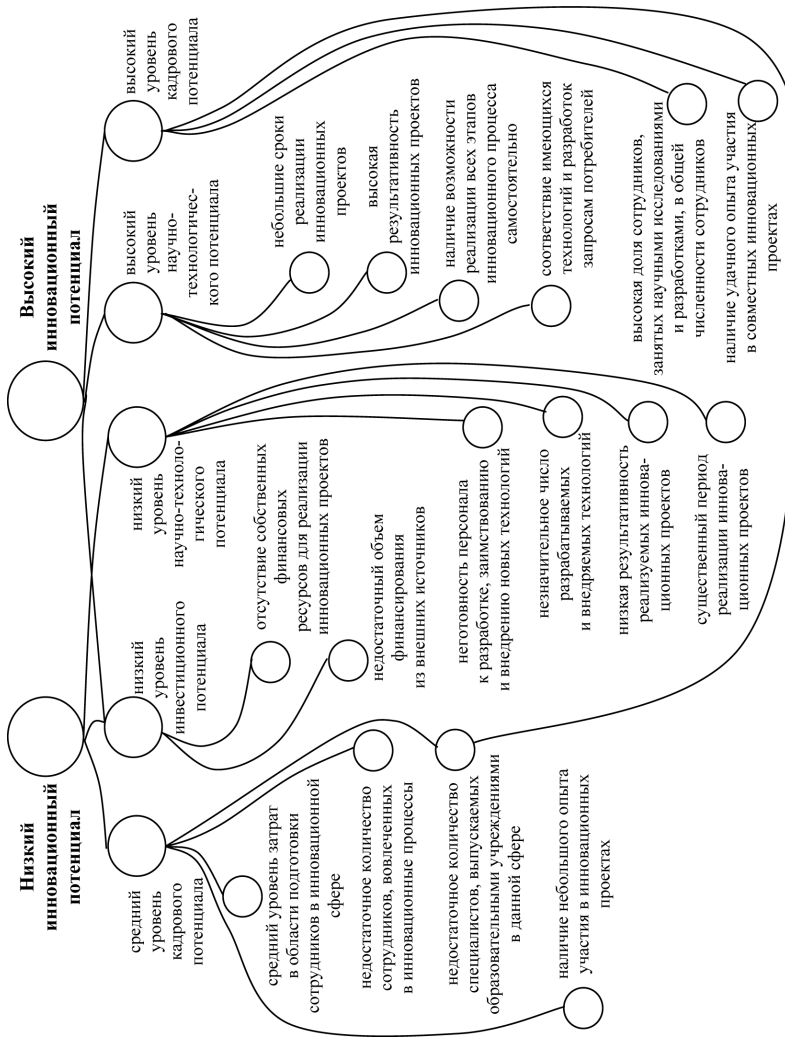


Рисунок 1. Фрагмент пирамидальной сети для диагностики состояния инновационного потенциала организаций, находящихся на различных стадиях кризиса

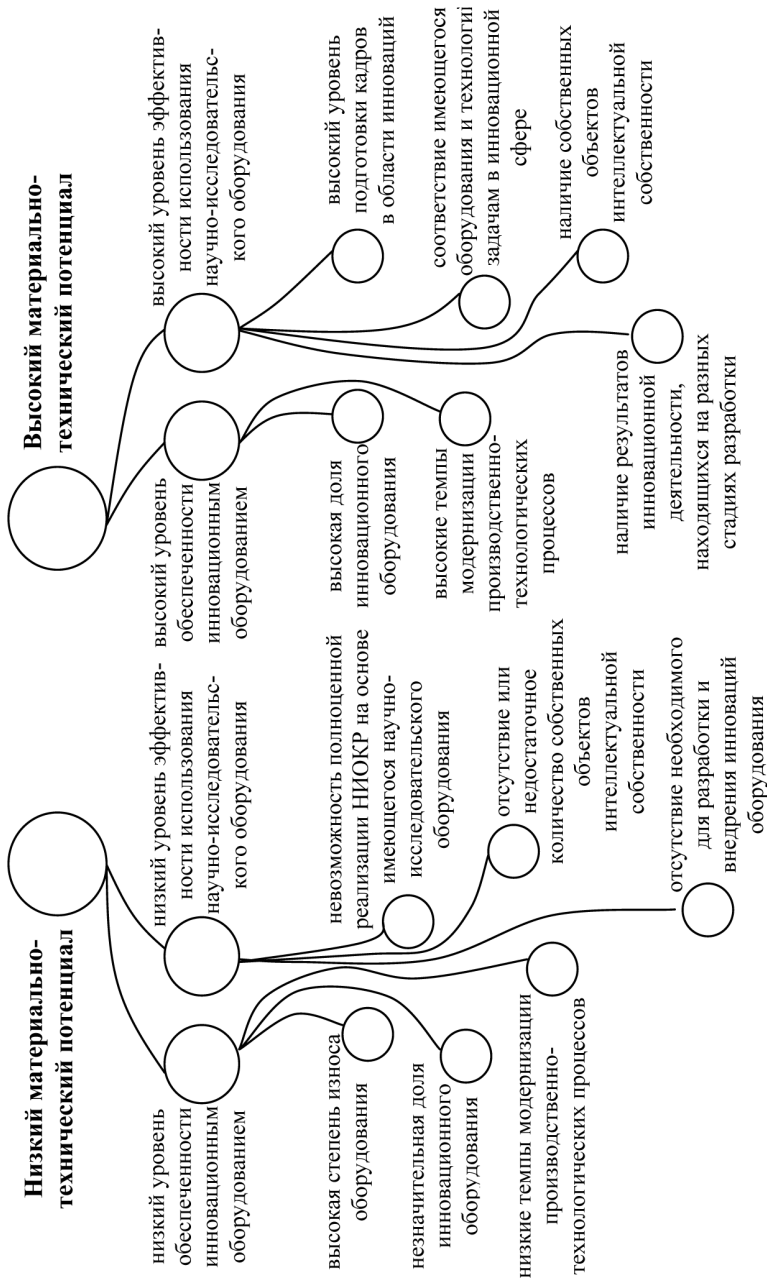


Рисунок 2. Фрагмент пирамидальной сети для диагностики состояния материально-технического потенциала организаций, находящихся на различных стадиях кризиса

Источником информации для указанных фрагментов пирамидальной сети являются данные бухгалтерской отчетности предприятия, отчетность предприятий и их партнеров, данные Федеральной службы государственной статистики, Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, результаты маркетинговых исследований, а также экспертная информация (экспертный опрос, фокус-группа и т.д.).

Как правило, пирамидальная сеть является ациклически ориентированным графом, который используется для решения различных аналитических задач в области управления сложными системами⁵. При этом в качестве рецепторов пирамидальной сети выступают значения показателей, характеризующих составляющие инновационного потенциала организаций, находящихся на определенной стадии кризиса. К рецепторам пирамидальной сети можно отнести лингвистическое описание состояния того или иного элемента сложной системы, представляемое в количественной или качественной форме⁶.

Использование данной модели позволяет не только оценить текущее состояние инновационного потенциала организации, находящейся на определенной стадии кризиса, но и выбрать рецепторы (составляющие инновационного потенциала), которые при целенаправленном воздействии на них инструментов антикризисного управления позволят сформировать требуемые показатели отнесения предприятия к определенному классу. Это позволит расширить возможности хозяйствующих субъектов по участию в различных инвестиционных программах, в том числе реализуемых с использованием средств государственного бюджета различных уровней.

Как представляется, пирамидальные сети, относящиеся к группе иерархических моделей, используемых для исследования инновационного и материально-технического потенциалов организаций, находящихся на определенной стадии кризиса, являются достаточно эффективными инструментами, которые могут применяться при классификации организаций, находящихся на различных стадиях кризиса, а также прогнозировании тенденций их развития.

⁵ Бояринов Ю.Г., Стоянова О.В., Дли М.И. Применение нейро-нечеткого метода группового учета аргументов для построения моделей социально-экономических систем // Программные продукты и системы. – 2006. – № 3. – С.7.

⁶ Какатунова Т.В., Максимкин М.В., Ялов В.П. Иерархические модели региональной инновационной инфраструктуры // Инновационный Вестник Регион (ИнВестРегион). – 2014. – № 4. – С. 1–4.

Используемые источники

1. Какатунова Т.В., Мешалкин В.П. Выбор инновационной стратегии развития регионального промышленного комплекса // Транспортное дело России. — 2011. — № 3.
2. Заенчковский А.Э., Какатунова Т.В. Основы стратегического развития инновационной инфраструктуры промышленных комплексов в регионе // Инновационный Вестник Регион. — 2012. — № 4.
3. Широков С.С. Механизм использования инноваций в антикризисном управлении // Путеводитель предпринимателя. — 2016. Вып. XXX.
4. Мешалкин В.П., Какатунова Т.В., Дли М.И. Влияние рисков индустриализации на инновационную деятельность в региональных промышленных комплексах // Транспортное дело России. — 2011. — № 4.
5. Дли М.И., Какатунова Т.В. Процедура распространения результатов инновационной деятельности в регионах // Журнал правовых и экономических исследований. — 2010. — № 1.
6. Дли М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. — 2010. — № 6.
7. Бояринов Ю.Г., Стоянова О.В., Дли М.И. Применение нейро-нечеткого метода группового учета аргументов для построения моделей социально-экономических систем // Программные продукты и системы. — 2006. — № 3.
8. Какатунова Т.В., Максимкин М.В., Ялов В.П. Иерархические модели региональной инновационной инфраструктуры // Инновационный Вестник Регион (ИнВестРегион). — 2014. — № 4.

Камшилов С. Г.

*кандидат технических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства,
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
e-mail: kamsg-pob@mail.ru*

Влияние внешних факторов на производственные системы в условиях рецессии

В статье рассматриваются организационные, технологические и другие изменения, происходящие в средних и крупных производственных системах в условиях экономического сжатия. Приводятся ограничения внешних факторов, определяющие динамику функционирования и развития промышленных предприятий.

***Ключевые слова:** производственные системы, экономические изменения, трудовые ресурсы, организационные структуры, технологии, мощности, ограничения, развитие.*

Kamshilov S. G.

*PhD (Technics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship,
Chelyabinsk State University*

The influence of external factors on production systems in the conditions of a recession

The article is devoted to organizational, technological and other changes occurring in the medium and large production systems in conditions of economic contraction. The article states the limitations of external factors which determine the functioning and development dynamics of industrial enterprises.

***Keywords:** Production systems, economic changes, labor resources, organizational structure, technology, capacities, restrictions, development.*

Рецессия в экономике РФ, которая наблюдается в 2016 и, по всей видимости, продолжится в 2017 году, требует от средних и крупных предприятий изменений в подходах к управлению производством, приспособляемости к условиям высокой степени неопределенности в экономике. Эти условия характеризуются тем, что долгосрочные стратегии, в силу серьезной волатильности внешних факторов, перестают быть приоритетными для организации бизнес-процессов. В

связи с этим на ряду с системным подходом все активнее используются процессный и ситуационный подходы управления.

Рассмотрим подробнее организационные, технологические, экономические и управленческие изменения, происходящие в средних и крупных производственных системах. Во-первых, происходит отказ от массовости в производстве, от крупных партий, переход к более глубокой дифференциации в рамках позаказного производства. Эта тенденция связана с изменением спроса (в том числе на внешних рынках), с падением цены, например, на промышленные металлы. От такого подхода безусловно выигрывают высокотехнологичные предприятия, и испытывают трудности с реализацией предприятия первопередельной продукции.

Отдельно следует сказать о структуре загрузки производственных мощностей. Дифференциация по продуктам и позаказное производство требуют от предприятий наличия определенного количества свободных мощностей для быстрого выполнения заказа. А это возможно только для гибких (в технологическом плане) производственных систем. Предприятия горнорудного профиля, черной и цветной металлургии из-за специфичности производственного процесса будут по-прежнему ориентированы на объемы выпуска и целиком зависимы от мировых цен на сырье, от покупательной способности внутренних потребителей.

Все чаще решающим фактором для потребителя (в силу снижения его платежеспособности) являются ценовой. Вследствие роста ценовой конкуренции, между товаропроизводителями может наблюдаться некоторое упрощение функционала продукта. Наряду с продуктовыми изменениями происходят и организационные. Они обусловлены с одной стороны стремлением к сокращению издержек в нынешних условиях, а с другой волатильностью факторов внешней среды как ближнего, так и дальнего окружения. И средние, и крупные производственные системы активнее начинают использовать органические построения в рамках механистических структур¹. Например, центробежные, в которых происходит децентрализация процессов управления, усиливаются полномочиями периферийные подразделения. За ними закрепляется право решений по бизнес-процессам, по продуктам, по себестоимости. В такой конструкции центр выполняет роль консолидации активов, информации, аналитики.

¹ А. Богданов. Тектология. Всеобщая организационная наука. — М.: Изд-во «Финансы», 2003.

Наряду с вышеперечисленным, одной из особенностей развития производственных систем является многообразие управленческих технологий. Производственные системы используют Кайдзен, TPS (систему производства Toyota), реинжиниринг бизнес-процессов, теорию ограничения систем и другие. Вместе с тем следует отметить, что внедрение управленческой технологии, как правило, базируется на проектном подходе, на использовании консультантов, привлекаемых со стороны, что в конечном итоге увеличивает стоимость подобного проекта. В условиях сокращения издержек, практически по всем предприятиям, подобные проекты либо приостанавливаются, либо имеют тенденцию к минимизации по срокам и функционалу. В текущих условиях предприятия стараются обходиться собственными силами для внедрения управленческих технологий. Однако здесь существует опасность того, что управленческая технология не даст того результата, на который рассчитывает организация.

Еще одной особенностью создания ценностей в XXI веке является взаимодействие в цепи производитель-потребитель в рамках контракта полного цикла. Все чаще в договорных документах производственных предприятий используется термин «пакет работ», включающий и подготовку продукта, и последующие его обслуживание, и, возможно, дальнейшую утилизацию. Например, для оценки объема выполненных работ горнодобывающих предприятий также используют данный подход. В такой пакет работ включаются элементы основного и вспомогательного производственных процессов, реализуемых рабочим.

По всем производственным предприятиям активно идет процесс сокращения издержек в условиях рецессии. Такое сокращение может быть достигнуто использованием новых (прорывных) технологий. Однако данное решение ограничивается сложностью фондирования. С другой стороны, снижение издержек связано с рядом оптимизационных решений по персоналу предприятия. Речь идет об аутстаффинге. Этот подход использовался и в период 2008–2010 годов, и вызвал негативное отношение со стороны наемных работников. В нынешних условиях, с учетом приведения в соответствие технологий аутстаффинга персонала с нормативной базой, действующей на январь 2016 г., с положениями Трудового кодекса РФ, такую услугу могут предоставлять аккредитованные службой занятости кадровые агентства, а также иные фирмы в исключительных случаях при наличии специального разрешения. Таким образом, сокращение издержек неминуемо влечет за собой с одной стороны модернизацию рабочих мест, с другой стороны минимизацию фонда оплаты труда различными спо-

собами, в том числе неполный рабочий день, вынужденные отпуска и прочие негативные моменты.

Необходимость обновления продуктовой матрицы, создание продуктов с большей добавленной стоимостью, а также слабость прикладной науки в РФ в нынешних условиях привели к пониманию руководства крупных моно- и многопрофильных компаний в необходимости создания и развития собственных R&D центров. Так, для крупных российских предприятий пока важны инновации, связанные с совершенствованием уже существующих на рынке продуктов и технологий а не создание принципиально новых продуктов. В машиностроении и металлургии такие центры имеют 90% крупных компаний, занятых в данной отрасли, в обрабатывающих компаниях — 85%². Подобные центры существуют в «Роснефти», в «Лукойле», в Уральской горно-металлургической компании, у группы ЧТПЗ. Менее 50% компаний имеют собственный R&D центр только в секторе ТЭК.

Говоря о тенденциях развития и функционирования производственных систем в нынешних условиях, следует отметить ряд ограничений, которые мы наблюдаем. Во-первых, ограничения социального характера. Например, невозможность быстрого закрытия низкопроизводительных рабочих мест. При сокращении платежеспособного спроса домохозяйств закрыть подобные рабочие места, значит усилить социальную напряженность. Это может быть чревато для моногородов и не только. Для промышленных предприятий — это одно из серьезных ограничений, которое в конечном итоге снижает рентабельность производственных систем.

Ограничения финансового плана заключаются в недостатке оборотных средств, невозможности получения кредитов на Западе. Сейчас крупные банки РФ скрупулёзно оценивают риски и выбирают те проекты, сроки окупаемости которых, по банковским меркам приемлемы. На Урале в период с 2003—2007 годов инвесторы готовы были рисковать денежными средствами на сроки 7—10 лет³. На текущий момент частный инвестор готов вкладываться в проекты со сроками окупаемости в пределах 5-ти лет. Для комплексной модернизации производства, освоивания выпуска принципиально новой продукции, реструктуризации предприятий в результате слияний и поглощений, инфраструктурных проектов сроки окупаемости находятся в диапа-

² Управление исследованиями и разработками в российских компаниях: Национальный доклад. — М.: Ассоциация Менеджеров, 2011.

³ Толмачев Д., Логинова О., Жога Г. Как оседлать волну // Эксперт. — 2008. — № 2.

зонах 8–12 лет. На такие сроки могут выдавать кредиты только банки с государственным участием.

Помимо выше перечисленных ограничений следует отметить ограничения по трудовым ресурсам, с которыми сталкиваются производственные системы. Здесь наблюдаются нестыковки между компетенциями выпускников ВУЗов и теми требованиями, которые предъявляет работодатель. Зачастую у выпускников ВУЗов существуют завышенные требования по заработной плате. Но в условиях стагнации экономики заработная плата повышается чрезвычайно неохотно работодателями, и только для удержания высококвалифицированных специалистов. Кроме того, сложность технологического оборудования, на котором приходится работать, многообразие управленческого инструментария, которое используется на предприятиях, и вместе с тем неготовность выпускников ВУЗов применять такой инструментарий на практике, влечет за собой увеличение испытательного срока. Также не нужно забывать, что количество выпускников с техническим образованием, по сравнению с выпускниками управленческих, экономических направлений в разы меньше. Для ликвидации кадрового дефицита по инженерно-техническим специальностям, производственные системы нефтегазового сектора, чёрной и цветной металлургии активно продолжают создавать собственные учебные центры, корпоративные университеты. На Урале — это Уральская горно-металлургическая компания, группа ЧТПЗ.

Еще одной особенностью функционирования производственных систем в крупных мегаполисах является территориальное изменение границ предприятий путем редевелопмента промышленных площадок, который возможен в нескольких направлениях. Во-первых, вывод производств за город, что влечет за собой определенные затраты и ограничения по трудовым ресурсам (набрать персонал с сельской местности на высокотехнологичное производство достаточно затруднительно). Во-вторых, для предприятий, которые находятся в предбанкротном состоянии, возможен вывод земель из категории производственного назначения, сдача их в аренду, создание на свободных площадках технопарков (площадки категории brownfield). Например, по такому пути пошли Челябинский тракторный завод, завод «Станкомаш». В-третьих, существуют ограничения урбанистического характера, которые необходимо иметь в виду при определении дальнейших направлений развития производственных систем. Например, в Екатеринбурге из центра города был убран ряд предприятий. В Санкт-Петербурге промышленные предприятия занимают около 13% от всей

площади города, а около 200 предприятий занимают до 40% исторического центра ⁴. В Москве, на фабрике «Красный Октябрь», также происходит вывод производства из центральной части города с полным изменением функционального назначения площадки, равно как и в случае с площадями бывшего автозавода «ЗИЛ». В Челябинске прекратили в свое время по различным причинам существование завод «Калибр», мебельная фабрика, текстильный комбинат. Сейчас на этих местах находятся торгово-развлекательные комплексы.

В завершение рассмотрим возможные точки роста производственных систем РФ. Во-первых, это сельскохозяйственные предприятия, реализующие программу импортозамещения. В 2016 году наблюдается высокий урожай зерна и вопросы переработки, хранения, транспортировки и продажи (с учётом падения закупочных цен) будут на первом месте. Кроме того, достаточно интересные перспективы у станкостроения, поскольку режим санкций практически закрывает возможность обновления основных производственных фондов, путем их закупки в странах Запада. Предприятия РФ будут рассматривать (и уже реализуют) варианты закупки отечественной продукции. Развитие станкостроения возможно по нескольким направлениям. Во-первых, это совместные предприятия, например, с чешскими производителями оборудования, а также создание и развитие станкостроительных заводов и кластеров на территории России на основе собственных инженерных разработок. Другим направлением роста является IT-сектор. Этапы первичной (кусочной) автоматизации по большинству крупных и средних предприятий пройдены. На текущий момент предприятия занимаются совершенствованием комплексной автоматизации на основе облачных технологий. Здесь актуальными становятся вопросы информационной безопасности, подготовленности персонала к работе в таких условиях.

Обобщим характерные особенности функционирования промышленных предприятий в текущих условиях: серьёзное влияние ресурсных ограничений (финансовых, трудовых, социальных); необходимость организационной гибкости производственных систем, готовность использовать радикальные методы управления (такие как реинжиниринг, слияния, поглощения); необходимость продуктовой гибкости; использование клиентного подхода для реализации контрактов полного цикла; усиление кооперации между предприятиями

⁴ Колганова О. Нешаткий редевелопмент. [электронный ресурс]. Режим доступа: www.expert.ru/northwest/2015/17/neshatkij-redevelopment.

РФ и ЕврАзЭС в целях импортозамещения; использование новых форм договорных отношений между владельцами бизнеса и наёмными работниками. Это далеко не полный перечень, который изменчив в силу высокой динамичности внешних факторов.

Используемые источники

1. А. Богданов. Тектология. Всеобщая организационная наука. – М.: Изд-во «Финансы», 2003.
2. Управление исследованиями и разработками в российских компаниях: Национальный доклад. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2011.
3. Толмачев Д., Логинова О., Жога Г. Как оседлать волну // Эксперт. – 2008. – № 2.
4. Колганова О. Нешаткий редевелопмент. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.expert.ru/northwest/2015/17/neshatkij-redevelopment.

Крылова Е. Б.

*доктор экономических наук, профессор,
АНО ВПО «Московский гуманитарный университет»,
зав. кафедрой «Экономические и финансовые дисциплины»
e-mail: elenaborisovna@ya.ru*

Гневашева В. А.

*доктор экономических наук, доцент,
АНО ВПО «Московский гуманитарный университет»,
Институт фундаментальных и прикладных исследований,
директор центра социологии молодежи;
кафедра «Экономические и финансовые дисциплины, профессор
Российская академия наук,
Институт социально-политических исследований,
главный научный сотрудник
e-mail: vera_cos@rambler.ru*

Беляева М. В.

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
Департамент общественных финансов, старший преподаватель
e-mail: elenaborisovna@ya.ru*

Пути повышения эффективности бюджетных расходов на общее образование

В статье рассматриваются направления повышения эффективности бюджетных расходов на общее образование в Российской Федерации, выявлены резервы для оптимизации бюджетных расходов в сфере общего образования, уточнены подходы и принципы их эффективного использования.

Ключевые слова: *бюджетные расходы, эффективность, общее образование, «эффективный контракт», оплата труда работников общего образования.*

Krylova E. B.

*Doctor of Science (Economics), professor,
ANO VPO «The Moscow humanities university»,
Head of the economic and financial disciplines chair*

Gnevasheva V. A.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
Moscow humanities university, Institute fundamental
and applied researches, Director of the center of sociology of youth;
professor of economic and financial disciplines chair
Russian Academy of Sciences
Chief researcher of Institute socio-political researches*

Belyaeva M. V.

*Financial university Under the Government of the Russian Federation,
senior teacher of Department of public finance*

Ways to increase the efficiency of budget for the general education

This article discusses ways to improve the efficiency of budget spending on general education in the Russian Federation, found reserves for the optimization of budget expenditures in the field of general education, refined approach and the principles of their effective use.

Keywords: *budget expenditures, efficiency, general education, «effective contract», pay the total of educators.*

Финансово-экономический кризис последних лет обуславливает необходимость оптимизации бюджетных расходов и повышения их эффективности, в том числе и в сфере общего образования ¹.

При поиске резервов для оптимизации бюджетных расходов на общее образование и повышения их эффективности необходимо соблюдать следующие *базовые подходы и принципы*:

- применяемый принцип «финансирования организаций» должен окончательно уступить место «оплате оказанных услуг»;
- бюджетное финансирование образовательных услуг должно осуществляться строго в рамках конституционных, базовых гарантий и обязательств государства ², а для услуг повышенно-

¹ Федорова И.Ю. Совершенствование механизма финансового обеспечения образовательных услуг в России. Монография. – М: Агентство печати «Наука и образование», 2013 г. – С. 132–144.

² Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems / Life Science Journal. – 2014. – № 11(9). – PP. 370–371.

- го качества необходимо задействовать иные бюджетные механизмы (например, гранты), а также внебюджетные источники финансирования;
- совершенствование оплаты труда работников в сфере общего образования;
 - недопустимо ухудшение качества и доступности государственных (муниципальных) услуг в сфере общего образования для граждан, вызванных проводимой оптимизацией бюджетной сети;
 - создание необходимых стимулов к повышению экономической самостоятельности и ответственности образовательных учреждений, оказывающих услуги общего образования должно способствовать росту их конкурентоспособности и переходу на рыночные основы предоставления государственных (муниципальных) услуг;
 - повышение открытости и прозрачности при формировании и реализации государственного (муниципального) задания на оказание образовательных государственных (муниципальных) услуг общего образования должно способствовать повышению их доступности и качества для граждан.

В целях повышения качества оказания государственных (муниципальных) услуг в сфере общего образования необходимо создание правовых условия для перехода к оказанию государственных и муниципальных услуг в сфере общего образования на конкурентной основе и формированию рыночных механизмов оказания государственных (муниципальных) услуг³, которые могут быть реализованы путем:

1. Рыночного размещения государственного (муниципального) заказа на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере общего образования с участием негосударственных организаций;
2. Предоставления возможности самостоятельного потребителем услуг места оказания услуги, т.е. организации, являющейся поставщиком образовательных услуг.

Вовлечение негосударственных организаций в процесс реализации конституционных гарантий в сфере общего образования будет способствовать повышению конкуренции среди юридических лиц и, как следствие, обеспечит рост и повышение качества оказания госу-

³ Федорова И.Ю., Крутьень С.А. Совершенствование финансового обеспечения образовательных услуг / Под редакцией д.п.н., проф. Штоль В.В. // Обозреватель – Observer – 2013 г. – № 11. – С. 99–100.

дарственных и муниципальных услуг в сфере общего образования населению⁴.

Расширение практики оказания государственных и муниципальных услуг не только у бюджетных и автономных учреждений, но и у коммерческих и некоммерческих организаций в условиях добросовестной конкуренции, сделает возможным внедрения одной из наиболее перспективных и наиболее эффективных, с точки зрения качества услуг, форм – возможность потребителя услуг самому выбрать организацию-поставщика, а также качество и объем услуг, которые гарантированы государством⁵.

Внедрение данного подхода требует внесения изменений в федеральные законы, устанавливающие возможность оказания государственных (муниципальных) услуг негосударственными организациями, в том числе предусматривающие:

1. Предоставление льготных ставок по аренде или передаче имущества в безвозмездное пользование негосударственным организациям, оказывающим государственные (муниципальные) услуги.

2. Выдачу сертификатов для получения государственной (муниципальной) услуги и выбора потребителем организации-поставщика государственной (муниципальной) услуги.

3. Расширение возможностей государственно-частного партнерства при оказании государственных (муниципальных) услуг.

Следует отметить, что ряд вопросов бюджетной сети также требует выработки решений, к числу которых, на наш взгляд, необходимо отнести:

- проработку вопроса об организации преподавательской деятельности «учителей-предметников» по графику в нескольких школах, расположенных в пределах одного муниципального образования (или смежных муниципальных образованиях)⁶;

⁴ Федорова И.Ю. Модель оптимизации доходов общеобразовательных организаций в новых условиях финансирования // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов Выпуск XL. – М.: АП «Наука и образование», 2014. – С. 280–281.

⁵ Федорова И.Ю. Новые организационно-правовые формы (типы) организаций в бюджетном секторе экономики // Научно-практическое издание «Путеводитель предпринимателя» Научно-практическое издание. Выпуск XVII. – М.: АП «Наука и образование», 2013. – С. 270–271.

⁶ Романюк Л.В., Скударёва Г.Н. Муниципальное управление образованием как фактор поддержки развития педагогического образования // Знание. Понимание. Умение. – 2014. – № 3. – С. 223–224.

- передачу в ведение субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления функционирующие на федеральном уровне общеобразовательные учреждения, финансовое обеспечение услуг которых в соответствии с законодательством Российской Федерации должно относиться к полномочиям субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, с одновременной передачей доходных источников⁷.

Одним из основных механизмов совершенствования системы оплаты труда в сфере общего образования является переход на «эффективный контракт». В Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 26.11.2012 № 2190-р содержится следующее определение: «эффективный контракт» – это трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки.

Так, «эффективный контракт» предполагает увязку оплаты труда работников с результатами их деятельности. По сути, под эффективным контрактом понимаются *трудовые отношения между работодателем и работниками, основанные на:*

- наличии у образовательного учреждения государственного (муниципального) задания и целевых показателей эффективности работы, утвержденных учредителем;
- системе оценки эффективности работников образовательных учреждений (совокупности показателей и критериев, позволяющих оценить количество затраченного труда и его качество), утвержденной работодателем в установленном порядке⁸;
- системе оплаты труда, учитывающей различия в сложности выполняемой работы, а также количество и качество затраченного труда, утвержденной работодателем в установленном порядке;

⁷ Федорова И.Ю. Механизм финансового обеспечения образовательных услуг в России. Методологические аспекты / Под редакцией д.п.н., проф. Штоль В.В. // Обозреватель – Observer. – 2013 г. – № 10. – С. 72–75.

⁸ Гневашева В.А., Прокофьев М.Н., Фрыгин А.В. Баланс трудовых ресурсов: предпосылки прогнозирования бюджетных расходов на подготовку кадров в системе образования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие.). –2016. – Т 7. – № 3. – С. 175–176.

- системе нормирования труда работников учреждения, утвержденной работодателем;
- подробной конкретизации с учетом отраслевой специфики в трудовых договорах должностных обязанностей работников, показателей и критериев оценки труда, условий оплаты труда.

В соответствии с принципами «эффективного контракта» целесообразно дополнение гарантированного уровня оплаты труда системой премий в зависимости от показателей результативности и эффективности деятельности учреждений, установление общего фонда материального стимулирования.

Отметим, что в целях реализации новой кадровой политики, основывающейся на эффективном контракте с работниками общего образования, следует:

- разработать и внедрить примерные формы трудовых договоров с работником;
- уточнить и установить отраслевые нормы труда на основе существующих профессиональных стандартов;
- подготовить, апробировать и внедрить примерные программы дополнительного профобразования (курсовой подготовки) для руководителей образовательных учреждений по вопросам разработки и реализации эффективной кадровой политики на основе эффективного контракта.

В отношении каждого конкретного работника должны быть уточнены и конкретизированы его трудовые функции, показатели и критерии оценки эффективности деятельности, установлен размер вознаграждения, а также размер поощрения за достижения коллективных результатов труда. Условия такого договора должны быть понятны как работодателю, так и работнику и не допускать двойного толкования⁹.

Только комплексная реализация предложенных мероприятий по повышению эффективности бюджетных расходов¹⁰ в сфере общего образования, а также системная работа, направленная на повышение эффективности расходов федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в целом в соответствии с изло-

⁹ Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z. The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting // Asian Social Science. – 2015–Vol. 11, No. 7.

¹⁰ Федорова И.Ю. Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Выпуск XVI. – М.: АП «Наука и образование», 2012. – С. 300–304.

женными подходами и направлениями позволит повысить качество оказываемых государственных (муниципальных) услуг ¹¹ в сфере общего образования и повысить эффективность использования бюджетных средств.

Используемые источники

1. Романюк Л.В., Скударёва Г.Н. Муниципальное управление образованием как фактор поддержки развития педагогического образования // *Знание. Понимание. Умение*. – 2014. № 3. – С. 223–234.
2. Федорова И.Ю. Механизм финансового обеспечения образовательных услуг в России. Методологические аспекты / Под редакцией д.п.н., проф. Штоль В.В // *Обозреватель – Observer*. – №10. – 2013 г.
3. Федорова И.Ю., Крутень С.А. Совершенствование финансового обеспечения образовательных услуг / Под редакцией д.п.н., проф. Штоль В.В. // *Обозреватель – Observer*. – 2013 г. – № 11.
4. Федорова И.Ю. Совершенствование механизма финансового обеспечения образовательных услуг в России: Монография. – М: Агентство печати «Наука и образование», 2013 г. – 344 с.
5. Гневашева В.А., Прокофьев М.Н., Фрыгин А.В. Баланс трудовых ресурсов: предпосылки прогнозирования бюджетных расходов на подготовку кадров в системе образования // *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. – 2016. – Т 7. – № 3.
6. Федорова И.Ю. Модель оптимизации доходов общеобразовательных организаций в новых условиях финансирования // *Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов Выпуск XL*. – М.: АП «Наука и образование», 2014.
7. Федорова И.Ю. Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации // *«Путеводитель предпринимателя» Научно-практическое издание. Выпуск XVI*. – М.: АП «Наука и образование», 2012.
8. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // *Life Science Journal*. – 2014. – № 11(9).
9. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.J. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic

¹¹ Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.J. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems // *Middle East Journal of Scientific Research*. – 2013. – Vol. (17), № 10. – P. 1432–1433.

- Systems // Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – Vol. (17), № 10.
10. Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z. The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting // Asian Social Science. – 2015– Vol. 11, No. 7.
 11. Федорова И.Ю. Новые организационно-правовые формы (типы) организаций в бюджетном секторе экономики // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Выпуск XVII. – М.: АП «Наука и образование», 2013.
 12. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики: [Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
 13. Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы: [распоряжение Правительства Российской Федерации от 26.11.2012 № 2190-р] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

Кузнецова Е. И.

*доктор экономических наук, профессор,
Московский университет МВД России им. В. Я. Кикотя,
кафедра «Экономическая безопасность, финансы
и экономический анализ», профессор
e-mail: elenkuz90@mail.ru*

Особенности государственного контроля в финансовой и социальной сфере

В статье рассматриваются понятия системы управления на государственном уровне, его свойства, функции. Особое внимание уделяется социальному управлению, как самоуправляемой и динамичной системе и управлению в финансовой сфере, как наиболее важной для развития экономики страны и его контроля.

***Ключевые слова:** управленческая система, государственный контроль, социальное управление, финансовая сфера, банковская система.*

Kuznetsova E. I.

*Doctor of Science (Economic), Professor,
Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation named V. IA. Kikot,
Professor of the Department of economic security,
Finance and economic analysis*

Specifics of state control in the financial and the social sphere

The article discusses the concept of system management at the state level, its properties, functions. Special attention is paid to social control as self-governed and dynamic system and management in the financial sector as the most important for the development of the economy and its control.

***Keywords:** managerial system, state control, social management, financial sector, banking system.*

Финансовая деятельность представляет собой сложное, многоплановое явление. С одной стороны, она выступает как деятельность по управлению в сфере финансов, с другой – сама является объектом управленческого воздействия. Соответственно и финансовый конт-

роль, как особый вид деятельности, как функция управления, осуществляемый на всех стадиях, этапах финансовой деятельности¹.

Управление социальной системой основывается на принципах целостности всех составляющих и взаимодействующих ее элементов, как системном управлении, его объективном характере.

Целостные системы – это совокупность компонентов, взаимодействие которых порождает новые качества, которые не присущи ее отдельным составляющим элементам. Система – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, составляющих единое целое и развивающихся в соответствии с заданными целями, общими для всех ее составляющих; это есть определенная целостность (единство), существующая за счет внутреннего взаимодействия, связей между образующими ее элементами.

Любая целостная система обладает определенным качеством, а именно самоуправляемостью, что означает в наиболее общей форме признание того, что в данной системе происходят процессы управления. Самоуправление (самоорганизация) есть, в свою очередь, целенаправленный процесс воспроизводства и совершенствования данной системы (перестройка существующих и образование новых связей между ее элементами)².

В рамках любой управленческой системы различаются две подсистемы – управляющая и управляемая. В таком понимании система характеризуется постоянным взаимодействием между этими подсистемами. Само управление есть, следовательно, процесс взаимодействия подсистем, обозначаемых в качестве субъекта и объекта управления. Это и есть то единое целое, в рамках которого и обнаруживаются процессы управления.

Управление характеризуется внутренним взаимодействием составных элементов данной системы т.к. ни одна система не существует автономно. Неизбежна ее связь с другими системами одного и того же порядка, но занимающими различное иерархическое положение. Есть системы высшего и низшего порядка. Соответственно данную систему можно рассматривать в качестве составной части более крупной, например, финансовая система, и, включаемые в нее, кредитная, бюджетная и налоговая. Многообразие и ступенчатость (иерархичность)

¹ Финансы / Черняев С. И., Русавская А. В., Губейдулина О. Н. – М., 2011 – С. 161.

² Кузнецова Е.И. Финансы, денежное обращение, кредит: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012. – С. 45.

систем предполагают наличие, с одной стороны, целостной системы по отношению к системам (подсистемам) низшего порядка и, с другой стороны, в качестве объекта управления по отношению к системам (подсистемам) высшего порядка. Например, существует понимание банковской системы в узком и широком смысле. В узком смысле банковская система — совокупность элементов ее составляющих, а в широком смысле — это сложная развивающаяся система³.

Самоуправляемость систем достаточно условна и силу межсистемных связей и фактически означает, что каждой системе присущи внутренние процессы управления, состоящие из двух подсистем: управляющей и управляемой. Анализируя процесс взаимодействия названных подсистем, на наш взгляд целостная система может существовать при условии ее внутренней организованности, которая предполагает реальное соединение множества составляющих ее структурных элементов в единое целое. Каждая из ее частей выполняет определенные функции. Для того, чтобы целое было действительно целым, необходимо, во-первых, чтобы оно развивалось в полном соответствии с теми целями, для достижения которых существует. Во-вторых, в рамках этого целого должно быть обеспечено должное взаимодействие всех его элементов. Это означает, что в любой системе требуется подчинение действий всех ее структурных элементов различного функционального назначения определенной цели, объединение их и создание устойчивых связей между ними. Реализация данных задач достигается путем воздействия на состояние структурных элементов системы.

В этой связи суть управления сводится к воздействию, цель которого упорядочение соответствующей системы, обеспечение ее функционирования в должном порядке, в полном соответствии с закономерностями ее существования и развития. Иначе говоря, это — управляющее воздействие, реализуемое всегда в связях между субъектом и объектом в рамках самоуправляемой системы, осуществляемое субъектом управления⁴.

Управляющее воздействие в силу своего назначения и характера предполагает подчинение объекта субъекту; управляющее воздействие — прерогатива соответствующего субъекта управления, обеспечиваемая

³ Банковское право / Л.Г. Ефимов, Д. Г. Алексеева. — М.: Проспект, 2015. — С. 57.

⁴ Кузнецова Е.И., Русавская А.В. Современные особенности конкуренции в банковском секторе // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2014. № 41. — С. 382–391.

управленческими командами, которые выдает субъект управления. Это составляет сущность управления. Управляющая подсистема осуществляет целенаправленное воздействие на управляемую подсистему, в результате чего обеспечивается упорядоченность, организованность, устойчивость, целостность всей самоуправляемой системы. С помощью управляющего воздействия система целенаправленно регулируется. При этом обеспечивается ее сохранение от различного рода негативного влияния – правонарушений и преступлений.

Таким образом регулирование или упорядочение системы – основное назначение и свойство управления. В самом общем виде управление может быть определено как упорядочение системы, т.е. приведение ее в соответствие с объективной закономерностью, действующей в данной среде. Можно сделать вывод, что управление тождественно управляющему, регулирующему воздействию. Там, где есть управление, всегда имеются в виду организация и осуществление целенаправленного воздействия, приведение системы в соответствие с присущими ей закономерностями развития. Именно с этих позиций процесс управления представляет собой процесс взаимодействия между управляющей и управляемой подсистемами. Связь эта носит информационный характер, то есть это – информационное взаимодействие. Обмен названной информацией и способствует достижению целей управления, обеспечивает устойчивость и упорядоченность системы.

В социальных системах действуют люди, наделенные волей и сознанием, они выступают и в роли управляющих, и в роли управляемых.

Социальное управление представляет собой управление в обществе, которое выступает как самоуправляемая динамическая система. В содержательном плане оно есть воздействие на общество, имеющее целью упорядочение общественных связей между составляющими его элементами, а также его членами. Потребность в таком постоянном регулировании – одна из объективных закономерностей существования и развития общества. Управление – свойство, внутренне присущее обществу на любой ступени его развития; оно, это свойство, имеет всеобщий характер и вытекает из системной природы общества, из общественного, коллективистского труда людей, из необходимости общаться в процессе труда и жизни, обмениваться продуктами своей материальной и духовной деятельности. К наиболее существенным сторонам социального управления относят следующие.

Первое, социальное управление как общественно необходимая функция обнаруживается всегда там, где налицо совместная деятель-

ность людей. Иначе говоря, возникает необходимость в организации совместной деятельности уровнях и участках общественной жизни, в регулировании взаимодействия между различными социальными объединениями и группами в интересах достижения стоящих перед ними задач. В результате может быть обеспечено упорядоченное и скоординированное сотрудничество людей, необходимое их единство в рамках постоянно развивающейся общественной жизни. Следовательно, объективная необходимость регулирования возникает всегда там, где наблюдаются любые варианты совместной деятельности людей. Управление в этих условиях есть средство обеспечения этой совместной деятельности, условие ее нормального функционирования.

Второе, социальное управление как общественно необходимая функция главным назначением имеет регулирующее воздействие на поведение участников совместной деятельности. Это связано с тем, что управление направлено на установление и поддержание определенного порядка, организованности во взаимосвязях людей. Очевидно, что данная цель может быть достигнута путем соответствующего воздействия на поведение участников этих взаимосвязей. Социальное управление, следовательно, есть управление людьми, общественными отношениями людей, его объектом является поведение людей, их действия. Регулирующее воздействие на поведение людей, координация совершаемых ими действий — это и есть социальное управление, обеспечивающее сознательную целенаправленность их совместной деятельности.

Третье, социальное управление достигает своей цели в пределах общественных отношений, которые являются по своей сути управленческими. Иными словами, для достижения поставленных целей деятельность людей должна быть согласована, скоординирована с помощью, например, планирования, контроля, надзора и т.п.

Четвертое, социальное управление представляет собой один из видов деятельности. Выделение управляющих определено потребностями сотрудничества людей и его упорядоченности. Логика жизни продиктовала потребность в людях узкоцелевого назначения; эволюция социального управления предопределила их место в группе специалистов-профессионалов, способных быть на уровне все усложняющихся процессов социального управления и все возрастающих требований к его качеству. В современный период деятельность по реализации функций социального управления — прерогатива управленческих кадров, под которыми понимаются все работники исполнительной системы (государственных и муниципальных органов и организаций). Таким образом, социальное управление предстает перед нами в виде опреде-

ленного, имеющего специфическое назначение и особые формы выражения варианта человеческой деятельности.

Социальное управление представляет собой систему, которую образуют во взаимодействии такие элементы, как субъект, объект и связи между ними.

Субъект управления, как известно, есть тот участник процесса управления, который по своему функциональному назначению призван практически осуществлять целенаправленное упорядочивающее воздействие на соответствующий объект (объекты). Он является носителем полномочий по регулированию согласованности совместной деятельности людей на уровне объекта управления. Данная подсистема целостной динамичной системы (общество) является ведущим компонентом управления. Это управляющая система, в роли ее субъектов выступают люди, учреждения, государственные и негосударственные органы и организации.

Объекты управления – это поведение человека как участника общественных отношений, складывающихся в процессе выполнения совместной деятельности. В свою очередь, объект управления влияет на субъект управления. Взаимодействие субъекта и объекта социального управления образуют третий элемент системы управления.

Важным является вопрос о видах социального управления. Существует несколько различных подходов к классификации данного явления. Основным критерием, лежащим в основе одной из классификаций, является специфика субъекта управления. В этом случае принято различать: 1) государственное или муниципальное управление, осуществляемое государственными (муниципальными) органами, использующими в целях управляющего воздействия регулирующие средства преимущественно юридического характера; 2) общественное управление, осуществляемое негосударственными организациями, использующими в целях управления регулирующие средства преимущественно неюридического характера.

Социальное управление представляет собой процесс по упорядочивающему воздействию на разнообразные общественные отношения, в том числе на финансовую деятельность. «Система управления структурно должна включать в себя элементы, которые необходимы для управления каждой функциональной системой и взаимодействием этих систем друг с другом»⁵. Процесс управления носит циклический, от-

⁵ Залещанский Б. Д., Репкина О.Б. Системы управления в современных условиях хозяйствования // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. – 2012. – Вып. XXXI. – С. 250.

носителем замкнутого характера. Цикличность включает в себя постановку целей, задач, затем их выполнение и достижение определенного результата, получение информации об этом результате, постановку на этой основе новых задач и т.д. Следовательно, процесс управления сводится к осуществлению управленческого цикла, который, в свою очередь, подразделяется на стадии, каждая из которых есть функция управления. Например, постановка, а затем и достижение цели формирования фондов денежных средств, ведет к постановке новой цели – их распределению и перераспределению. Достижение названной цели позволяет поставить цели их использования для реализации стоящих перед государством задач и функций.

Под процессом социального управления предлагается понимать механизм практической реализации целенаправленного упорядочивающего воздействия на общественные отношения управленческого характера.

Управленческая деятельность в плане ее организационной структуры в основном состоит из разработки соответствующего управленческого решения, его реализации и проверки выполнения. Это означает, что стадиями процесса социального управления являются: 1) принятие управленческого решения; 2) исполнение управленческого решения; 3) проверка исполнения управленческого решения.

Именно на этих стадиях управленческого процесса находит свое непосредственное выражение управляющее регулирование тех или иных сторон предпринимательской деятельности, в том числе в сфере финансов. При этом решение выражает единую волю обязательную в той или иной степени для объектов управления: исполнение – реализация содержащихся в решении предписаний в процессе взаимоотношений субъекта и объекта социального управления; проверка исполнения – надзор за функционированием управляемой системы, за ходом исполнения управленческих решений. Очевидна последовательность названных стадий регулирования, равно как и цикличность процесса управления. Последняя находит свое выражение в том, что после проверки исполнения соответствующего управленческого решения, то есть получения информации отчетного характера, следует повторение стадий управленческого процесса. Это особенно характерно для банковского надзора ⁶.

Процесс управления может быть рассмотрен в более широко. Он связан с реализацией методов социального управления, то есть средств

⁶ Банковское право / Л.Г. Ефимов, Д.Г. Алексеева. – М.: Проспект, 2015. – С. 109.

практической реализации управляющего воздействия. Процесс социального управления обнаруживается и во взаимодействии субъекта и объекта управления.

Принятие управленческого решения — начальная стадия управленческого процесса. Здесь осуществляется достаточно много управленческих действий, каждое из которых в конечном счете служит подготовке, выработке и принятию управленческого решения. Выделяют определенный набор действий управленческого характера, совершаемых в стадии принятия управленческого решения: а) сбор, анализ информации и оценка обстоятельств, вызывающих необходимость принятия управленческого решения; б) постановка цели и выработка конкретных задач, составляющих содержание управленческого решения; в) определение средств, способов достижения намеченной цели и поставленных задач; г) определение исполнителей и сроков исполнения принятого управленческого решения; д) установление формы (способа) отчетности об исполнении управленческого решения; е) доведение решения до объекта социального управления.

Принятие управленческого решения невозможно без получения, переработки и изучения информации о состоянии системы управления, о ее функционировании.

Реализация управленческого решения — основная стадия управленческого процесса, которое определяется прежде всего тем, что решение принимается для того, чтобы оно действовало, то есть с его помощью осуществлялось необходимое упорядочивающее (регулирующее) воздействие на объекты социального управления или на всю систему этого управления. В то же время сама управленческая деятельность носит исполнительный характер.

По своей сути исполнение представляет собой практическую реализацию управленческих решений, содержащихся в них управленческих команд, фактически — самого управляющего (регулирующего) воздействия.

Исполнение управленческого решения предполагает два основных этапа, в которых участвуют как субъект управления, принявший данное решение, так и объект управления, кому оно предназначено.

Соответственно выделяются: организация исполнения и реализация. Организация исполнения управленческого решения — одна из главных задач субъектов социального управления. Любые решения смогут быть претворены в жизнь лишь в том случае, если их выполнение составляет главное содержание повседневной работы каждой организации, каждого работника, для чего:

- 1) необходимо определить круг исполнителей,
- 2) конкретизировать предписания решения в функциональном аспекте (в зависимости от характера управленческих решений);
- 3) распределить обязанности между исполнителями и определить объем ответственности каждого из них за исполнение решения;
- 4) разработать план мероприятий по исполнению решений; проинструктировать исполнителей;
- 5) обеспечить процесс исполнения необходимыми материальными и иными ресурсами;
- 6) скоординировать действия исполнителей;
- 7) своевременно внести изменения или дополнения в содержание предписаний, если общая ситуация или конкретная обстановка в системе управления выдвигают такое требование, и т.п. Организация исполнения управленческих решений, таким образом, играет важную роль в «переводе» этих решений в действие. Главной целью создания финансовой службы является улучшение платежеспособности компании за счет оперативного управления денежными потоками в текущей и перспективной финансовой деятельности⁷.

Реализация управленческого решения означает практическое осуществление содержащихся в нем нормативных или индивидуальных предписаний, следование объектов социального управления этим предписаниям. Управленческие решения могут быть реализованы по-разному, что предопределено как содержанием соответствующих предписаний, так и особенностями их адресата. Дело в том, что реализация принятого решения — это дело не только субъекта, но и объекта социального управления.

Реализация управленческого решения осуществляется в форме исполнения или применения. Исполнение предполагает совершение практических действий, предусмотренных в данном решении, объектом управления. Применение управленческого решения предполагает его реализацию путем принятия основанного на нем другого управленческого решения на нижестоящем уровне системы социального управления, которое носит индивидуальный характер.

Проверка исполнения управленческого решения — завершающая стадия процесса управления с позиций его организационной структуры. Значение этой стадии чрезвычайно велико. Она служит важнейшим средством обеспечения эффективности функционирова-

⁷Корпоративные финансы / Под ред. М. В. Романовского. — СПб.: Питер, 2014. — С. 79.

ния самой системы управления на всех ее уровнях. Именно поэтому в ее осуществлении практически участвуют все субъекты социального управления. Свое непосредственное выражение она находит в функции контроля исполнения управленческих решений (государственный, муниципальный, общественный контроль и т.п.)⁸.

Фактически проверка исполнения управленческих решений по своей сути есть постоянное наблюдение за процессом функционирования объектов управления, всей системы управления в соответствии с предписаниями субъектов социального управления, выявление результатов управляющего воздействия, регулирование возможных отклонений от намеченного порядка действий, принятие мер, обеспечивающих устранение этих отклонений, и т.п. Налицо получение информации о состоянии управляемой системы на началах обратной связи, создание на данной основе базы для принятия новых управленческих решений, то есть для возобновления управленческого цикла.

Процесс управления можно рассматривать и как функциональную, регулирующую деятельность. Применительно к управлению функции в основном трактуются как определенное направление деятельности. Вместе с тем некоторые ученые полагают, что функции управления — это операции, виды деятельности, действия субъекта управления, соответствующие последовательно сменяющимся стадиям управленческого цикла, что их совокупность составляет содержание управленческого процесса. В этом случае происходит отождествление функций и стадий управления. Таким образом, функции управления утрачивают самостоятельную роль. Иногда функции управления характеризуются как формы управленческой деятельности, под которыми понимается то или иное внешнее проявление названной деятельности. Функция же управления приобретает соответствующую форму лишь в процессе своей практической реализации, причем она требует соответствующего метода реализации.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что процесс финансового и социального управления имеет функциональную структуру, которая не менее важна, чем его организационная структура. Управленческая деятельность, оснащенная определенными целями и задачами, слагается, в конечном счете, из осуществления на различных стадиях процесса управления разных функций.

⁸ Повышение эффективности государственного регулирования, контроля и надзора в сфере страховой деятельности. — 2015. — № 44. — С. 197–207.

Используемые источники

1. Банковское право / Л.Г. Ефимов, Д.Г. Алексеева. – М.: Проспект, 2015. – 320 с.
2. Залещанский Б. Д., Репкина О.Б. Системы управления в современных условиях хозяйствования // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXI. – М.: АП «Наука и образование», 2012.
3. Корпоративные финансы / Под ред. М. В. Романовского. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.
4. Кузнецова Е.И., Русавская А.В. Современные особенности конкуренции в банковском секторе // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41.
5. Кузнецова Е.И. Финансы, денежное обращение, кредит: Учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012.
6. Балабанова А.В. Госинвестиции – ключевая составляющая политики модернизации и диверсификации экономики // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – Вып. XII. – С. 13–24.
7. Репкина О.Б. Проблемы управленческого мышления в современных организациях // Формирование профессиональной компетентности в процессе управления человеческими ресурсам: материалы международной научно-практической конференции/под ред. Е.К. Самраиловой, С.А. Шапиро, Н.А. Говоровой, О.В. Баландинной. – Москва: Ид «АТиСО», 2014. – С. 248–250.
8. Гладкова В.Е., Оглоблин А.М. Повышение эффективности государственного регулирования, контроля и надзора в сфере страховой деятельности. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 44. – С. 197–207.
9. Русавская А.В. Банковская система в условиях экономического спада России // Российское предпринимательство: история и современность, Москва, РАП. – М.: АП «Наука и образование», 2016. – С. 220–222.
10. Финансы: учебное пособие / Черняев С. И., Русавская А. В., Губейдулина О. Н. – М.: РАП, 2011. – 288 с.
11. Гладкова В.Е. К вопросу о конституционных основах налогового законодательства // Интернет-журнал Науковедение. – 2009. – № 1. – С. 10.

Лидов П. И.

*кандидат медицинских наук,
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
кафедра «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии», доцент
lidov2005@yandex.ru*

Сухановский Ю. А.

*кандидат экономических наук,
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
кафедра «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии», доцент
u.sukhanovskiy@gmail.com*

Редькин Е. Л.

*аспирант,
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
кафедра «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии»
evgenii_redkin@mail.ru*

Анализ системы медицинского обеспечения подготовки спортивного резерва в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре

В статье представлен анализ причин и последствий кризиса системы медицинского обеспечения спорта в регионах на примере Ханты-Мансийского автономного округа — Югры и предпринятых усилиях центральных и региональных органов власти по его преодолению.

Ключевые слова: *спортивная медицина, медицинское сопровождение учебно-тренировочного процесса, недостаточное медицинское обеспечение, функции врачебно-физкультурной службы, стратегия развития спортивной медицины, Ханты-Мансийский автономный округ, Югра.*

Lidov P. I.

*PhD (Medical), PhD (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Management and marketing of sports industry department, associate Professor*

Sukhanovsky Yu. A.

*PhD (Economics), Plekhanov Russian University of Economics,
Management and marketing of sports industry department, associate Professor*

Redkin E. L.

*Postgraduate student, PhD (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Management and marketing of sports industry department*

The analysis of system of medical support of preparation of a sports allowance in Khanty-Mansi Autonomous Okrug

The article presents the analysis of the causes and consequences from crisis of the system medical support in sport. On the example of Khanty-Mansi Autonomous area – Ugra and efforts of Central and regional authorities to overcome it.

Keywords: *sports medicine, medical support of the training process, insufficient medical care, the functions of medical-sports service, strategy of development of sports medicine, Khanty-Mansi Autonomous Okrug, Ugra federal subject of Russia.*

Приоритетной задачей государственной политики в Российской Федерации является сохранение и укрепление здоровья населения на основе повышения доступности и качества медицинской помощи, а также формирования здорового образа жизни, здорового питания, максимального привлечения населения к занятиям физкультурой, возвращению к системе сдачи норм ГТО. Другой стратегической задачей государства в области спорта стало возвращение лидирующих позиций нашей страны на международной арене. Возложенная на регионы задача сформировать комплексную систему подготовки спортивного резерва сталкивается со значительными трудностями, связанными с многолетней стагнацией или исчезновением врачебно-физкультурной службы как важнейшего направления спортивной медицины.

Как известно, несовершенство объемов и качества медицинской помощи в спорте является одной из основных причин повышенной заболеваемости, травматизма, преждевременного окончания спортивной карьеры, снижения спортивной результативности, допуска не дообследованных к спортивно-тренировочному процессу. Выполняя поручение Президента РФ В.В. Путина от 6 ноября 2012 года о восстановлении врачебно-физкультурной службы, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра первым в 2015 году приступил к разработке пилотного проекта «Стратегия развития спортивной медицины Югры до 2025 года» (Далее Стратегия) как региональной модели развития медицинского и медико-биологического обеспечения спортсменов в России. В немалой степени реализации проекта помогает приказ Минздрава РФ от 1

марта 2016 года № 134н «О порядке организации оказания медицинской помощи лицам, занимающимся физической культурой и спортом (в том числе при подготовке и проведении физкультурных мероприятий и спортивных мероприятий), включая порядок медицинского осмотра лиц, желающих пройти спортивную подготовку, заниматься физической культурой и спортом в организациях, осуществляющих спортивную подготовку, иных организациях для занятий физической культурой и спортом и (или) выполнить нормативы испытаний (тестов) Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (далее Приказ № 134н).

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра один из немногих субъектов Российской Федерации, где медицинское обеспечение спорта, сохранено и начинает модернизироваться. Основой медицинского обеспечения спорта является врачебно-физкультурная служба в лице бюджетного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Клинический врачебно-физкультурный диспансер» (КВФД), представленный головным учреждением в Ханты-Мансийске и 3 филиалами в городах Сургут, Нижневартовск, Нефтеюганск.

В округе более 452 тыс. человек регулярно занимаются физической культурой и спортом. Из них 87% являются представителями физкультуры и массового спорта, у которых умеренная физическая активность способствует укреплению здоровья. Остальные 59,5 тысяч занимаются спортивной подготовкой в специализированных спортивных учреждениях. Отличительной особенностью этой категории лиц является высокая интенсивность и кратность тренировочно-соревновательного процесса¹, что сопровождается повышенной заболеваемостью и травматизмом.

Объединение физкультурников и спортсменов с разной интенсивностью физической активности в одну группу вносит дисбаланс в работу врачебно-физкультурных диспансеров, не позволяет специализировать их деятельность и является основным идеологическим препятствием в развитии системы охраны здоровья спортсменов. Поэтому в 2016 году Департаментом здравоохранения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры начато разделение данных потоков с закреплением лиц, занимающихся физкультурой, массовым спортом и сдающих нормы ГТО, за первичным звеном амбулаторно-

¹ 3,5 тыс. спортсменов детско-юношеского и среднего возраста составляют сборные команды Югры, у которых объем и интенсивность тренировочных нагрузок являются наивысшими.

поликлинической службы, а лиц, занимающихся спортивной подготовкой, за врачебно-физкультурной службой.

В целях реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 294, Плана мероприятий («дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения», утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 года № 38-п, в округе определены 5 медицинских зон обслуживания населения. В соответствии с этим принципом деления начата модернизация врачебно-физкультурной службы.

Из пяти таких зон КВФД представлен в четырех.

Медицинская зона № 1, включающая Белоярский, Березовский, Кондинский, Ханты-Мансийский районы и города Ханты-Мансийск, Урай, представлена головным учреждением КВФД в г. Ханты-Мансийск и отделением спортивной медицины в г. Урай. В Белоярском районе имеется отделение восстановительного лечения с кабинетом спортивной медицины, а в Березовском районе врачебно-физкультурная служба отсутствует.

Медицинская зона № 2, включающая Сургутский район, г.Сургут, г.Когалым, представлена Сургутским филиалом КВФД и отделением спортивной медицины в г. Когалым.

Медицинская зона № 3, включающая Нефтеюганский р-н, г.Нефтеюганск и г.Пыть-Ях, представлена Нефтеюганским филиалом КВФД. В Нефтеюганском районе врачебно-физкультурная служба отсутствует.

Медицинская зона № 4, включающая Нижневартовский р-н, г. Нижневартовск, Мегион, Радужный, Покачи, Лангепас, представлена Нижневартовским филиалом КВФД и тремя отделениями спортивной медицины в г. Мегион, г. Лангепас, г. Покачи.

Медицинская зона № 5, включающая Октябрьский и Советский р-ны, город Нягань, представлено тремя отделениями спортивной медицины в г. Югорск, Советский и г. Нягань. Филиал КВФД отсутствует.

Если ориентироваться на нормативные объемы углубленного медицинского обследования (УМО), отраженных в Приказе № 134н, то максимальные пропускные возможности сети КВФД округа по проведению УМО составляют от 120 до 160 спортсменов в день. Наиболее лимитирующими методами диагностики являются ультразвуковое скрининговое обследование и эхокардиография под нагрузкой.



Рис. 1. Врачебно-физкультурная служба в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре

Таблица 1

**Распределение лиц, занимающихся спортивной подготовкой,
по медицинским зонам обслуживания Югры**

Медицинские зоны обслуживания		Численность лиц, занимающихся спортивной подготовкой (чел.)
1	Ханты-Мансийский, Белоярский, Березовский, Кондинский р-ны и города Ханты-Мансийск и Урай	9000
2	г. Сургутский р-н и города Сургут и Когалым	14000
3	Нефтеюганский р-н, г. Нефтеюганск и Пыть-Ях	9000
4	Нижневартовский р-н, г. Нижневартовск, Мегион, Радужный, Покачи, Лангепас	20000
5	Октябрьский и Советский р-ны, город Нягань	8000

При необходимой кратности медицинского обследования два раза в год такие объемы позволяют охватить не более 15 тыс. спортсменов округа (25% от всех нуждающихся в таком обследовании). В этой связи в округе проводится организационная работа для максимального охвата лиц, занимающихся спортивной подготовкой, в систему углубленного медицинского обследования, путем укрепления отделений спортивной медицины ЛПУ, находящихся вне юрисдикции КВФД, или создания новых. При этом для достижения указанной цели одной из существующих, значимых проблем является удаленность ряда спортивных объектов и школ Югры от КВФД и отделений спортивной медицины. На некоторых территориях врачебно-физкультурная служба полностью отсутствует (Междуреченский, Пойковский, Солнечный, Белый Яр, Нижнесортимский, Излучинск, Новоанганск, Федоровский, Октябрьское, Белоярский, Березово). В них осмотры детей и подростков проводятся во время обследования в образовательных учреждениях, в период проведения профилактических осмотров, или участковой службой при обращении спортсменов, непосредственно перед соревнованиями. Объем таких обследований еще более не соответствует объемам УМО, попытки создать мобильные врачебно-сестринские бригады для выездных УМО сталкиваются с кадровым дефицитом, а организовать потоки спортсменов в КВФД затруднено из-за климатических условий Севера и отсутствия адекватного транспортного сообщения.

Поэтому основной задачей врачебно-физкультурной службы Югры на ближайшее время создать совместно с Департаментом физкультуры и спорта Ханты-Мансийского автономного округа – Югры логистическую карту по полному медицинскому охвату лиц, занимающихся спортивной подготовкой, для проведения им периодических углубленных медицинских осмотров и выдачей допусков к тренировочно-соревновательной деятельности. Для ряда районов это может быть выполнено только посредством организованной транспортной доставки спортсменов до профильных медицинских учреждений по зимникам или водным путем.

Стагнация спортивной медицины Российской Федерации коснулась и Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Вплоть до 2016 года в округе врачебно-физкультурная служба была недоукомплектованна. Низкая оснащенность (40–85%) КВФД диагностическим оборудованием, включая отсутствие кабинетов УЗИ, оториноларингологии, офтальмологии, стоматологии, кадровый дефицит (нехватка спортивных врачей, кардиологов, оториноларингологов, гинекологов, офтальмологов, урологов, стоматологов, эндокринологов, врачей ультразвуковой диагностики) не позволяло проводить своевременное и полноценное углубленное медицинское обследование, как предписано Приказом №134н. Ряд функциональных систем организма оказывалось частично или полностью не изученными. В результате к спортивно-тренировочному процессу могли допускаться атлеты с пропущенной патологией. Косвенным подтверждением недостаточной эффективности обследования являлись низкие цифры выявляемой патологии, требующей амбулаторного или стационарного лечения (около 14%) в сравнении с показателями здоровья сборных команд России (в среднем 6 хронических заболеваний у одного спортсмена, из которых 1/3 нуждается в продолженном лечении). Все это отражалось на преждевременном прекращении занятиями спортом, снижении спортивной результативности и сокращении спортивного долголетия. В крайних ситуациях недостаточное обследование сопровождалось возникновением жизнеугрожающих состояний и невынужденных травм, приводящих в ряде случаев к тяжелым последствиям.

Неукомплектованность кадрами и диагностическим оборудованием врачебно-физкультурной службы приводило к еще одному парадоксу. Сокращалось время на обследование одного спортсмена, в результате чего повышалась пропускная способность диспансера, что в свою очередь заставляла диспансер заполнять пустоты рабочего времени и проводить осмотры физкультурников в объеме обычной дис-

пансеризации, в то время как физкультура — это оздоровительное мероприятие, не нуждающееся в проведении УМО. В результате лечебно-физкультурная служба все более теряет свою специфичность в виде классического углубленного изучения всех функциональных систем организма той категории лиц, относящихся к специализированному и профессиональному спорту, для которой она создавалась.

В этой связи в 2016 году в рамках проекта развития спортивной медицины начат процесс оснащения КВФД недостающим медицинским оборудованием, а также подготовки и привлечения к работе профильных медицинских специалистов и спортивных врачей. Естественно этот процесс долгосрочный, поэтому Депздравом Югры сформирована дорожная карта и намечен план мероприятий на несколько лет вперед.

В функции лечебно-физкультурной службы по программе УМО входит допуск атлета к спортивно-тренировочному процессу и медицинский скрининг с определением целесообразности в дополнительном медицинском обследовании и лечении. Врач диспансера, выступая в роли медицинского контролера, не участвует в разработке персональных медицинских программ, в связи с чем, не видит результаты своей лечебно-профилактической деятельности и не имеет достаточных мотиваций для повышения своего профессионального уровня. Добавим к этому удаленность работников лечебно-физкультурной службы от динамического медицинского контроля состояния здоровья в спортивных секциях и школах, отсутствие региональных нормативов и низкие базовые зарплаты, что в итоге делает профессию спортивного врача Ханты-Мансийского автономного округа — Югры малопрестижной. Такое положение дел существенным образом тормозит развитие профилактической медицины в округе — важного современного направления здравоохранения, в котором спорт выступает блистательной моделью для ее совершенствования.

В этой связи, одной из основных задач округа на ближайшие годы ставится создание системы формирования индивидуальных профилактических медицинских программ, основанных на предиктивной медицине, и их мониторинге.

В Ханты-Мансийском автономном округе — Югре с каждым годом растет число физкультурных праздников и спортивных массовых соревнований (в среднем 15 мероприятий в день). Их медицинское обеспечение предусматривает создание специальных медицинских бригад, а для наиболее значимых — привлечение бригад скорой медицинской помощи и территориального центра медицины катастроф.

Во время спортивных соревнований ежегодно более 2% спортсменов обращаются за медицинской помощью (3/4 из них – по поводу травм). В 2014 году проведено в округе 5588 соревнований с числом участников 260 тыс. человек. Число обращений за медицинской помощью было 5598, из них жизнеугрожающие состояния возникли у двух спортсменов (0,04%), травмы легкой и средней степени тяжести составили 71% (3974), что составляет 15 травм на 1000 участников. Число случаев, требующих проведения неотложных мероприятий по поводу жизнеугрожающих ситуаций, по статистическим отчетам колеблется в округе от одного до трех в год, что составляет 0,02-0,05% от числа всех проводимых физкультурных праздников и спортивных соревнований.

Недостаточная эффективность медицинских действий при возникновении жизнеугрожающих ситуаций во время проведения физкультурных и спортивных мероприятий является традиционной проблемой в Российской Федерации. Надолго остаются в памяти случаи с возникновением внезапной смерти спортсменов. Анализ показывает, что бригады скорой и неотложной помощи не могут охватить все проводимые физкультурные и спортивные мероприятия. В соответствии с нормативно-правовыми актами РФ бригады скорой медицинской и неотложной помощи работают исключительно по вызову и не должны простаивать на спортивном объекте, ожидая возникновения неотложного случая. Одновременно с этим отсутствие элементарных знаний и навыков в области реаниматологии у спортивных врачей, входящих в состав медицинских бригад, не позволяет грамотно выполнить необходимый объем реанимационных мероприятий. Такое положение дел может приводить к запоздалой или некавалифицированной первой медицинской помощи со всеми вытекающими последствиями.

С 2015 года в округе начат процесс оптимизации медицинского обеспечения спортивных соревнований, одним из направлений которого обозначено постепенная замена машин скорой помощи при проведении соревнований на профессиональные медицинские бригады, обладающие навыками реанимационной помощи. В настоящее время идет разработка подходов для формирования региональных реанимационных курсов с их практическим закреплением.

Существенной проблемой в системе медицинского обеспечения спортивного резерва является недостаточное медицинское обеспечение или его полное отсутствие в спортивных и спортивно-образовательных учреждениях округа: спортивных школах, спортивных шко-

лах олимпийского резерва, детско-юношеских спортивных школах, специализированных детско-юношеских спортивных школах олимпийского резерва, училищах олимпийского резерва, наконец, в Центре спортивной подготовки сборных команд Югры. Это не позволяет проводить полноценно текущий врачебный контроль у спортсменов с хроническими заболеваниями, допуск которых в спортивно-тренировочному процессу был с условиями обязательного исполнения медицинских рекомендаций. Отсутствует необходимый контроль питания, профилактических прививок, развития переутомления и т.д.

В результате медицинское сопровождение учебно-тренировочного процесса в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре осуществляется в лучшем случае средним медицинским персоналом. Даже сборные команды Югры сопровождают исключительно фельдшеры, не располагающие необходимыми медицинскими знаниями и опытом в области спортивной медицины.

Кроме этого не отрегулирован трудовой и социальный статус медицинских работников спортивных школ и Центра спортивной подготовки сборных команд Югры, на которых не распространяются льготы, не засчитывается медицинский стаж.

В этой связи в настоящее время рассматривается возможность создания на территории округа экспериментальной (инновационной) площадки для реализации проекта Министерства физкультуры и спорта РФ и при поддержке Министерства здравоохранения РФ «Разработка и внедрение системы научно-методического, медико-биологического и медицинского обеспечения подготовки спортивного резерва в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре», учитывающего региональную концепцию «Стратегия развития спортивной медицины в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре до 2025 года». Одним из ключевых направлений проекта является формирование системы медицинского обеспечения спортивных школ и Центра спортивной подготовки сборных команд Югры в период учебно-тренировочного процесса с организацией текущего врачебного контроля и разработкой преемственных взаимоотношений медицинского блока спортивных учреждений Депспорта Югры и врачебно-физкультурной службы Депздрава Югры.

Таким образом, несмотря на существенные ограничения и сложности, свойственные всему постсоветскому периоду спортивной медицины, медицинское обеспечение подготовки спортивного резерва Югры, уверенно развивается. На правительственном уровне округа сформирована идеологическая платформа понимания важности раз-

вития этой сложной мультидисциплинарной отрасли консолидирующей интересы здравоохранения, спорта, науки и образования.

Используемые источники

1. Ахмерова К.Ш., Ваваев А.В., Выходец И.Т., Матюнина Ю.В., Орджоникидзе З.Г., Поляев Б.А., Хохлина Н.К. Медицинское обеспечение спортивных соревнований: нормативно-правовые основы, современное состояние и перспективы // Спортивная медицина: наука и практика. – 2014. – № 1. – С. 119–131.
2. Бойцов С.А., Колос И.П., Лидов П.И., Смоленский А.В. Национальные рекомендации по допуску спортсменов с отклонениями со стороны сердечно-сосудистой системы к тренировочно-соревновательному процессу // Рациональная фармакотерапия в кардиологии. – 2011. – Т. 7. – № 6S. – С. 1–59.
3. Браун С. Х. и другие. Спортивная медицина. Справочник для врачей и тренеров. – Москва, 2013.
4. Гуреева Е.А. Инструменты развития адаптивного спорта на примере организации и проведения XVIII Сурдлимпийских зимних игр 2015 года // Вестник спортивной истории. – 2015. – № 1. – С. 81–88.
5. Давыдович М.Г., Романко В.Г., Лукьянов Б.Г., Катаев В.А., Габбасов А.Р. Спортивная медицина: физиология, фармакология и допинг-контроль (Издание приурочено к проведению Всероссийской молодежной конференции в Фармакологическая коррекция процессов жизнедеятельности). Доклинические и клинические исследования новых лекарственных препаратов. – Уфа, 2012.
6. Дидур М.Д., Поляев Б.А., Лапин А.Ю. Допуск к физкультурным и спортивным мероприятиям медицинские и правовые аспекты регулирования // Лечебная физкультура и спортивная медицина. – 2015. – № 4 (130). – С. 4–13.
7. Еремушкин М.А. Основы реабилитации: Учеб. пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 208 с.
8. Журавлева А.И. Лечебная физкультура и спортивная медицина вчера и сегодня // Лечебная физкультура и спортивная медицина. – 2012. – № 4. – С. 5–12.
9. Заборова В.А. Энергообеспечение и питание в спорте: учебно-методическое пособие. – М.: Физическая культура, 2011. – 107 с.
10. Загайнов Р.М. Психология современного спорта высших достижений – М.: Советский спорт, 2012. – 292 с.
11. Лидов П.И. Генетическое тестирование в спорте – стратегическое направление спортивной медицины // Клинико-лабораторный консилиум. – 2010. – № 2-3. – С. 180а.

12. Марков Д.Л. Лечебная физическая культура и спортивная медицина для лиц с ограниченными возможностями // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 12 (20). – С. 26.
13. Макарова Г.А., Поляев Б.А. Медико-биологическое обеспечение спорта за рубежом. – Москва, 2012.
14. Макарова Г.А. Актуальные вопросы спортивной медицины: зарубежный опыт // Ежеквартальный реферативный сборник аннотированных переводов. – Калуга: Эконом, 2011. – 96 с.
15. Махарова Н.В., Пинигина И.А., Иванова С.К. Научно-обоснованная система организации спортивной медицины в спорте высших достижений в Якутии // В сборнике: Состояние, опыт и перспективы развития физкультурного движения Якутии (Региональная научно-практическая конференция, посвященной 90-летию физкультурного движения в Российской Федерации). – 2014. – С. 284–288.
16. Миллер Л.Л. Спортивная медицина. – Москва, 2015.
17. Михалюк Е.Л. Унификация спортивных терминов в современной спортивной медицине // Здоровье для всех. – 2016. – № 1. – С. 8–11.
18. Никулин Б.А., Родионова И.И. Биохимический контроль в спорте: науч.-метод. пособие. – М.: Советский спорт, 2011. – 232 с.
19. Павлов В.И., Орджоникидзе З.Г., Линде Е.В. Современная спортивная медицина – проблемы и перспективы развития // В сборнике: Наследие крупных спортивных событий как фактор социально-культурного и экономического развития региона. (Международная научно-практическая конференция). – 2013. – С. 430–431.
20. Павлов С.Е. Спортивная медицина. Здоровье и физическая культура. Сочи–2011»: Материалы II Всерос. научно-практической конференции, 16–18 июня 2011 года. – Сочи, 2011. – 248 с.
21. Поляев Б.А., Макарова Г.А., Юрьев С.Ю. Актуальные вопросы спортивной медицины: зарубежный опыт // Ежеквартальный реферативный сборник аннотированных переводов / Пер. Е.И. Наугольной. – Москва, 2011.
22. Савельева И.Е. Врачебный контроль в физической культуре и спортивной медицине // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. – № 7. – С. 149.
23. Фетисов В.А., Орлов А.В., Макарова Е.А. Государственное управление в спорте. Учебное пособие. – М.: Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Российская экономическая акад. им. Г. В. Плеханова», 2010.
24. Юфимова Е.А. Спортивная медицина как институт спортивного права России // Вестник Университета им. О.Е. Кутафина. – 2015. – № 4. – С. 131–137.

Мастерова С. А.

*Московский университет МВД России им. В. Я. Кикотя,
кафедра «Финансы и экономический анализ»,
адъюнкт ФПППуНК
e-mail: smasterova@yandex.ru*

Роль комплаенс-функции в системе внутреннего контроля кредитных организаций

В современной России функция комплаенс ежедневно наращивает свою значимость. Согласно последним изменениям в законодательстве, главная функциональная задача службы внутреннего контроля в кредитных организациях – управление комплаенс-рисками. В статье автор определяет содержание функции комплаенс и ее место в системе внутреннего контроля банка, рассматривает соотношение комплаенс-риска, правового риска, репутационного риска.

Ключевые слова: *контроль, система внутреннего контроля, комплаенс-функция, комплаенс-риск, правовой риск, репутационный риск, кредитные организации.*

Masterova S. A.

*Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation name V. IA. Kikot,
adjunct of the faculty of preparation of scientific personnel
of the Department of Finance and Economic Analysis*

The role of the compliance function in the internal control system of credit institutions

In modern Russia the compliance function every day increases its importance. According to the last changes in the legislation, the main functional task of service of internal control in credit institutions – management of compliance risks. In the article the author determines the content of the compliance function and its place in the system of internal control of the Bank, considers the ratio of compliance risk, legal risk, reputational risk.

Keywords: *control, the system of internal control, compliance function, compliance risk, legal risk, reputational risk, credit institution.*

Кредитные институты осуществляют свою деятельность в динамичной среде под влиянием консолидации и интеграции финансовых услуг, новых технологий, глобализации рынка. Для того, чтобы сохра-

нить рентабельность в таких условиях необходимо постоянно оценивать и модифицировать свои продукты, услуги и операции в контексте бизнес-стратегии. Наряду с этим возрастает сложность законодательства, норм и правил ведения бизнеса. Перед кредитными организациями встает задача создания системы управления комплаенс-риском в рамках интегрированной системы управления рисками ¹.

Наличие комплаенс-функции в банке обусловлено рядом причин: высокими требованиями рынка к надежности и безопасности банка; высокой степенью регулирования операций со стороны надзорных органов; необходимостью четкой формализации большинства функций и процедур в банке; сложностью внутренней организации взаимодействия систем корпоративного управления и менеджмента; необходимостью противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма (ПОД/ФТ); значимостью лояльности участников корпоративных отношений в деятельности банка ². Комплаенс-контроль определен как внутренний контроль за соответствием деятельности на финансовых рынках законодательству о финансовых рынках в кредитной организации.

Следует отметить, что в различные периоды времени уделялось особое внимание отдельным областям комплаенс, таким как:

- противодействие отмыванию денежных средств и финансированию терроризма;
- риски потери репутации;
- совершенствование корпоративной этики;
- антимонопольный комплаенс;
- противодействие коррупции и др. ³

Такой подход лишает данное понятие системности, и является препятствием для кредитных организаций при создании адекватной комплаенс функции.

Последним изменениям в сфере внутреннего контроля в коммерческих банках, приближают форму функционирования системы

¹ Кузнецова Е.И., Бахметьева Е.С. Повышение конкурентоспособности банков в рамках реализации клиентоориентированной стратегии // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – №10. – С. 40–46.

² Бортников Г.П. Комплаенс-риск (риск несоблюдения): международные стандарты и их применимость для банков в странах СНГ / URL: <http://www.iiaru.ru/public/zarsmi/bortnikov>.

³ Кузнецова Е.И. Финансы, денежное обращение, кредит: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012. – С. 454–458.

внутреннего контроля к концепции «три линии защиты». Произошла структурная перестройка системы внутреннего контроля, Банк России разделил понятия «внутренний контроль» и «внутренний аудит». Положение Банка России № 242-П устанавливает требование о наличии в кредитных организациях РФ двух структурных подразделений: службы внутреннего контроля (комплаенс-службы) и службы внутреннего аудита⁴.

Законодателем поставлен знак равенства между функционалом службы внутреннего контроля и комплаенс-службы. При этом, как правило, в большинстве зарубежных банков функционируют одновременно обе службы. И главная задача подразделения с названием «служба внутреннего контроля» – сопровождение системы контролей для первой и второй линий защиты, к примеру, консультирование и методологическая поддержка подразделений компании по вопросам контроля. В этой связи, осталась некоторая доля непонимания между российскими и иностранными банками.

Кроме того регулятор фактически отождествил понятие комплаенс-риск и регуляторный риск. Хотя в международной практике первое намного шире, и помимо риска применения санкций регуляторов, надзорных органов, включает в себя вопросы репутации, этики, противодействию мошенничеству и иные аспекты.

Комплаенс-риск в международных стандартах определяется как «риск применения юридических санкций или санкций регулирующих органов, существенного финансового убытка или потери репутации банком в результате несоблюдения им законов, инструкций, правил, стандартов, касающихся банковской деятельности»⁵.

В Положении № 242-П комплаенс-риск описан как «риск возникновения у кредитной организации убытков из-за несоблюдения законодательства Российской Федерации, внутренних документов кредитной организации, стандартов саморегулируемых организаций, а также в результате применения санкций и (или) иных мер воздействия со стороны надзорных органов».

Банк России предлагает называть комплаенс-риск регуляторным, и исключает из определения слово «репутация», тем самым сужая смысл

⁴ Положение Банка России от 16.12.2003 № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» / URL: [http://base.garant.ru/584330/].

⁵ Письмо Банка России от 02.11.2007 №173-Т «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору» / URL: [http://www.cbr.ru/psystem/p-sys/173-t.pdf].

данного понятия. Возникает вопрос о соотношении понятий «комплаенс-риска», «регуляторного риска», «операционного риска», «репутационного риска» в специальной литературе отсутствует единое мнение на этот счет, нет единства и в нормативных документах.

В отношении регуляторного риска, Банк России разъясняет, что данный термин используется по тексту Положения № 242-П в качестве сокращения и не выделяется в качестве отдельного вида банковского риска.

Согласно рекомендациям Базельского комитета операционный риск определяется как риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних процессов. Определение Базеля включает в операционный риск юридические риски, и исключает стратегический и репутационный.

В тоже время, нормативные документа Банка России операционный, правовой и репутационный риски, рассматривают как самостоятельные виды рисков. Несмотря на это, предложенное Банком России определение операционного риска, «риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации и (или) требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок», содержит в себе правовой риск⁶.

Письмо Банка России № 92-Т, в ряде факторов возникновения риска потери деловой репутации кредитной организации, указывает: несоблюдение кредитной организацией законодательства РФ, учредительных и внутренних документов кредитной организации, обычаев делового оборота, принципов профессиональной этики, неисполнение договорных обязательств перед кредиторами, вкладчиками и иными клиентами и контрагентами, а также недостатки в управлении банковскими рисками кредитной организации. Это подчеркивает связь между операционным риском и репутационным.

С нашей точки зрения, следует включить правовой (юридический) риск в состав операционного, а репутационный риск отнести к комплаенс-рискам. При этом, правовой и комплаенс риски, являясь отдельными видами банковских рисков, будут пересекаться, в части несоблюдения кредитной организацией каких-либо требований и норм

⁶ Письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках» / URL: [http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/70-T.pdf].

законодательства. Один и тот же фактор может повлечь за собой возникновение события как одного, так и другого рисков. Отличием является то, что к правовым рискам относятся риски, вызванные внешними факторами, такими как: несовершенство действующего законодательства, нарушение контрагентами условий договора, некомпетентность юристов и ряд других.

Риск потери деловой репутации станет важной составляющей понятия комплаенс-риска, что позволит достаточно строго разделить задачи по управлению комплаенс от задач по управлению операционным риском, и говорит о том, что данная группа рисков не всегда имеют правовой характер.

Таким образом, вопросы, связанные с созданием эффективной системы внутреннего контроля и комплаенса стали знаковыми в обеспечении работы банковской отрасли. Как для финансовых институтов, так и для государства, практика комплаенс еще нова, и требует теоретической определенности и создания адекватной нормативной базы. Российским кредитным организациям следует ориентироваться на перспективу, и учитывать при построении собственных систем комплаенс передовой опыт в этой сфере. В конечном счете, комплаенс функция должна стать частью повседневной жизни руководства и сотрудников банка.

Используемые источники

1. Положение Банка России от 16.12.2003 № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах». URL: [<http://base.garant.ru/584330/>].
2. Письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках» / URL: [http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/70-T.pdf].
3. Бортников Г.П. Комплаенс-риск (риск несоблюдения): международные стандарты и их применимость для банков в странах СНГ / URL: [<http://www.iiaru.ru/public/zarsmi/bortnikov>].
4. Кузнецова Е.И. Финансы, денежное обращение, кредит: учебное пособие. — М.: Юнити-Дана, 2012.
5. Кузнецова Е.И., Бахметьева Е.С. Повышение конкурентоспособности банков в рамках реализации клиентоориентированной стратегии // Вестник Московского университета МВД России. — 2012. — № 10.

Никитская Е. Ф.

*доктор экономических наук,
Российский экономический университет им В.Г. Плеханова,
кафедра «Государственное и муниципальное управление», профессор
e-mail: elena-nikitskaya@yandex.ru*

Валишвили М. А.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им В.Г. Плеханова,
кафедра «Государственное и муниципальное управление»,
старший преподаватель
e-mail: 9765501@mail.ru*

Взаимообусловленность инновационного и инвестиционного потенциалов регионов

В статье рассматривается содержательное соотношение экономических категорий «инновационный потенциал» и «инвестиционный потенциал» в условиях перехода к инновационной модели развития. Авторами обосновано, что по мере расширения в структуре национальной экономики инновационной составляющей неизбежна трансформация подходов к инвестиционному потенциалу и инвестиционной политике на региональном уровне.

Ключевые слова: *инновационный потенциал, инвестиционный потенциал, инновационная политика, инвестиционная политика, экономический рост, инвестиционные ресурсы, инновационные рейтинги.*

Nikitskaya E. F.

*Doctor of Science (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Professor of Department of State and Municipal Management*

Valishvili M. A.

*PhD (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Senior Lecturer of Department of State and Municipal Management*

The interdependence of innovation and investment potential of the regions

The article discusses a meaningful balance of economic categories «innovation potential» and «investment potential» in the conditions of transition to innovative model of development. The authors proved that with the expansion in the structure of the national economy innovative component of the inevitable transformation of approaches to the investment potential and investment policy at the regional level.

Keywords: *innovative potential, investment potential, innovation policy, investment policy, economic growth, investment resources, innovative ratings.*

Обеспечение устойчивого экономического роста является одной из главных целей экономической политики любого государства, что в современном мире возможно только на основе инновационного развития. Мировая экономика трансформируется в постиндустриальную экономику глобальной конкуренции нематериальных активов, создаваемых на основе достижений научной и инженерной мысли, при этом товарная продукция становится вторичным фактором развития экономики, на первый план выходят знания как фактор экономического развития. В сложившихся условиях государство уделяет значительное внимание формированию национальной инновационной системы, которая, по общему признанию, является одной из наиболее важных предпосылок активизации инновационных процессов и повышения конкурентоспособности экономики.

Рассматривая перспективы инновационного роста российской экономики, необходимо обратиться к наиболее обобщенным категориям, раскрывающие сущность и современное состояние потенциала экономического развития, важнейшими среди которых являются ключевые его разновидности – инновационный потенциал и инвестиционный потенциал. В этой связи следует содержательно отделить понятия «инвестиции» и «инновации», для чего рассмотрим их сравнительную характеристику, ориентируясь не только на представления, принятые в науке с точки зрения семантики, но и на процессы с ними связанные (табл. 1).

Если смысловое различие между категориями «инвестиции» и «инновации» очевидно, то с производными от них понятиями, такими как «инвестиционный потенциал» и «инновационный потенциал», а также «инвестиционная политика» и «инновационная политика» дело обстоит гораздо сложнее. Причина заключается в том, что в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года декларирован переход от энерго-сырьевой к инновационной экономической модели, что создало предпосылки к изменению содержательного соотношения между указанными выше понятиями.

Таблица 1

Сравнительная характеристика экономических категорий «инвестиции» и «инновации»

Критерии сравнения	Инвестиции	Инновации
<p>Определение понятия</p>	<p><i>Инвестиции в широком смысле:</i> 1) механизм, обеспечивающий финансирование роста и развития экономики всей страны; 2) любой инструмент, который позволяет разместить денежные средства с целью сохранения или умножения их стоимости. <i>Инвестиции в узком смысле</i>¹: денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.</p>	<p><i>Инновации в широком смысле:</i> создание новых товаров или обновление существующих. Модель создания новых товаров складывается из шести стадий: возникновение идей, выбор идей с точки зрения реализуемости, обоснование бизнес-проекта, инженерные изыскания по созданию пробных партий товара, маркетинговые мероприятия по тестированию товара, выведение на рынок. <i>Инновации в узком смысле:</i> конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, научно-технического, социального или другого вида эффекта.</p>
<p>Необходимость осуществления</p>	<p>Любой хозяйственный процесс можно рассматривать как непрерывный процесс инвестирования. Инвестиционная активность коммерческой организации позволяет совершенствовать уровень прогрессивности производственной базы, расширять объемы производства, осваивать новые виды продукции.</p>	<p>Согласно международной практике, для удержания высоких конкурентоспособных позиций, инновационно ориентированная компания должна на регулярной основе активно набирать новые идеи (инновации) для обновления товарных групп. Источниками идей могут быть предложения, высказанные сотрудниками фирмы, покупателями (потребителями), поставщиками и т.п.</p>
<p>Стадии процесса</p>	<p>Инвестиционный процесс включает 3 стадии: 1) <i>прединвестиционная стадия</i> (идея проекта, анализ альтернатив, комплексное обоснование, оформленное в виде бизнес-плана), 2) <i>инвестиционная стадия</i> (поиск источников финансирования, строительство необходимых зданий, сооружений, приобретение и монтаж оборудования, сдача объектов в эксплуатацию, подбор кадров и т.д.); 3) <i>эксплуатационная стадия</i> – непосредственное осуществление хозяйственной деятельности, включая контроль за проектом.</p>	<p>Инновационный процесс включает 2 основные стадии: 1) <i>создание и распространение</i>, когда формируются лишь предпосылки для реализации полезного эффекта нововведения (включает: фундаментальные научные исследования; конструкторские и опытные работы; организацию опытного производства; организацию коммерческого производства); 2) <i>диффузия инноваций</i>, связанная с распространением уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения.</p>

¹ Федеральный закон « Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99 № 39-ФЗ (с изменениями и дополнениями). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

На сегодняшний день вопросам формирования инвестиционно-го потенциала в экономической литературе уделяется достаточно много внимания, однако существующая информация зачастую носит противоречивый характер и не имеет однозначной трактовки. Многие исследователи настоящего вопроса подчеркивают незавершенный характер проработки понятийного аппарата инвестиционного потенциала. Это вызвано двумя причинами: сравнительно небольшим сроком для развертывания отечественной методологии и неустойчивым состоянием самого явления в современной российской экономике². Зачастую инвестиционный потенциал рассматривается как абстрактная категория, которая исследуется преимущественно в методологическом плане, при этом недостаточно внимания уделяется прикладным аспектом его использования в регулировании инвестиционного развития³.

Многими авторами высказывается узкий взгляд на сущность инвестиционного потенциала, определяя его как «совокупность инвестиционных ресурсов, включая материально-технические, финансовые и нематериальные активы»⁴. Однако в большинстве случаев инвестиционный потенциал рассматривается с точки зрения комплексного подхода, согласно которому наряду с ресурсной составляющей учитываются макроэкономические характеристики, включая насыщенность факторами производства, рентабельность активов, гарантированный уровень экономического дохода инвесторам и др. Наряду с этими высказываются иные взгляды на его сущность. Так, например, с одной стороны, инвестиционный потенциал рассматривается как «совокупность стратегических предпосылок и факторов для его устойчивого развития, в том числе за счет привлечения *сторонних инвестиций*»⁵, с другой стороны, данная категория определяется как совокупность *собственных и привлеченных* ресурсов, предназначенных

² Уровни инвестиционных потенциалов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://projectimo.ru/upravlenie-investiciyami/investicionnyj-potencial.html>.

³ Никитская Е.Ф. Концепция управления инновационным потенциалом территориальных субъектов рынка // Интернет-журнал «Науковедение». – 2012. – № 4(13) [Электронный ресурс]. – М., 2012. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik6/4.pdf>

⁴ Инвестирование: учебник для вузов / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: Волтере Клувер. – 2010. 448 с.

⁵ Новичкова О.В., Архипов А.Ю. Теоретические основы управления инвестиционным потенциалом аграрной сферы // Инновационные технологии и технические средства для АПК. Материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов (Воронеж 26–27 ноября 2015 г.). – С. 3.

для осуществления инвестиционной деятельности в условиях благоприятного инвестиционного климата и в соответствии с экономической политикой региона ⁶.

В общем смысле инновационный потенциал – это совокупность необходимых и достаточных условий (предпосылок), обеспечивающих в будущем возможность перехода экономики на более высокий технологический уровень в национальном масштабе ⁷. С практических позиций понятие инновационного потенциала подразумевает наличие инфраструктурных условий, научно-технологических ресурсов, материально-технических запасов, которые при условии восприятия новшеств субъектами рынка и их способности к саморазвитию могут быть использованы в целях инновационного развития.

В регионах имеется значительный выбор инструментов расширения масштабов инновационной экономики, но применяется он слишком слабо, чтобы иметь существенное влияние на результативность инновационного развития. Развитие инновационного потенциала как основы устойчивого экономического роста на региональном уровне в настоящее время не актуализировано. Об этом, в первую очередь, свидетельствует упоминание данной категории в региональных законах об инновационной деятельности. Из 72 введенных к настоящему времени региональных законов об инновациях и инновационной деятельности только в 12 используется понятие «инновационный потенциал» ⁸. На законодательном уровне определение инновационного потенциала зафиксировано в ряде региональных законов об инновационной деятель-

⁶ Русавская А.В. Инвестиции и инвестиционный потенциал региона // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. – № 9. – 2015. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsii-i-investitsionnyu-potentsial-regiona>.

⁷ Никитская Е.Ф. Развитие инновационного потенциала территориальных субъектов рынка с учетом инфляционных тенденций: Диссертация на соискание уч. ст. докт. экон. наук. Москва. – 2013. – С. 46.

⁸ В частности, определение инновационного потенциала дано в следующих законах: закон «Об инновационной деятельности в Оренбургской области» от 27 июля 1998 г. № 87/14-ОЗ; закон «О научно-технической политике и мерах государственной поддержки научной деятельности и инноваций во Владимирской области» от 24 марта 1999 г. № 58; закон «О научно-технической политике, научной и инновационной деятельности в Тамбовской области» от 25 апреля 2003 г. – № 119-З; закон «Об инновационной деятельности в Республике Бурятия» от 21 декабря 2006 г. № 2028-III; Модельный закон об инновационной деятельности» (принят в г. Санкт-Петербурге 16.11.2006 г.); закон «О развитии инновационной деятельности в Кировской области» № 243-ЗО от 4 мая 2008 г.; закон «О развитии инновационной деятельности в Кировской области» № 243-ЗО от 4 мая 2008 г.; закон «Об инновационной деятельности в Республике Тыва» от 7 декабря 2010 г. и др.

ности. Определения данного термина, отраженные в региональных законах, практически совпадают и могут быть сформулированы следующим образом: «Инновационный потенциал – совокупность различных видов ресурсов: материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических и иных, необходимых для осуществления инновационной деятельности». Следовательно, на законодательном уровне имеет место ресурсный подход к инновационному потенциалу.

Необходимо отметить, что в условиях инновационного развития содержательные «границы» между инновационным и инвестиционным потенциалами стираются. В таблице 2 сделана подборка определений рассматриваемых категорий, выстроенных попарно по схожести подходов к установлению ключевого аспекта сущности понятий. В предлагаемых авторами определениях данные понятия рассматриваются с разных позиций, что объясняется их многоаспектностью.

Таблица 2

Подходы к определению инвестиционного потенциала и инновационного потенциала региона

Определения инновационного потенциала	Определения инвестиционного потенциала
<i>Инновационный потенциал региона</i> – это совокупность человеческих, социальных, правовых, материально технических, информационных и других <i>ресурсов</i> , предназначенных для инновационного развития региона ⁹ .	Инвестиционный потенциал – характеристика количественная, учитывающая основные макроэкономические характеристики, <i>насыщенность территории факторами производства</i> (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.п.), потребительский спрос населения и другие показатели ¹⁰ .
Современный <i>инновационный потенциал</i> России <i>сосредоточен на трех компонентах – высокотехнологичном комплексе, институте собственности, инновационной политике государства</i> . Их состояние и развитие рассматриваются как главные угрозы экономической и национальной безопасности в современных условиях ¹¹ .	<i>Инвестиционный потенциал региона - объем инвестиций</i> , который может быть привлечен в основной капитал региона за счет всех (внутренних и внешних) источников финансирования, исходя из наличия в регионе различных экономических, социальных и природных ресурсов ¹² .

⁹ Фатхуллина Л.З. Факторы роста инновационного потенциала региона / Л.З. Фатхуллина, Л.В.Шабалтина // Вестник ВЭГУ. – 2011. – № 2 (52). – С. 61.

¹⁰ Ковшикова Г.А. Инвестиционный потенциал и инвестиционная активность регионов. <http://www.ibl.ru/konf/061212/investicionnyj-potencial-i-investicionnaja-aktivnost-regionov.html/>.

¹¹ Инновационный потенциал России : проблемы активизации использования: монография / [Николаева Т. П. и др.; под ред. Т. П. Николаевой. – СПб.: СПб ГУЭФ, 2007. – С. 137.

¹² Шидов А.Х. Региональные аспекты инновационно-инвестиционного развития: теория и практика анализа инвестиций. – СПб.: СПб ГУЭФ, 2000.

Продолжение таблицы 2

<p>Потенциал инновационного развития в широком смысле – это внутренняя характеристика системы региона, отражающая ее способность к саморазвитию. Он представлен возможностями, способностями, ресурсами региона, которые позволяют ему прогрессивно развиваться¹³.</p>	<p>Инвестиционный потенциал региона представляет собой потенциал сбалансированного развития, при котором всем собственникам капитальных ресурсов обеспечивается нормальный гарантированный уровень экономического дохода¹⁴.</p>
--	---

Обращает на себя внимание тот факт, что в формулировках определений используются характеристики, которые могут быть отнесены как к инновационному, так и к инвестиционному потенциалу. Имеются в виду такие инновационно-инвестиционные атрибуты как «совокупность ресурсов», «способность к саморазвитию», «потенциал сбалансированного развития» и др.

Для целей управления экономическим развитием в международной практике широко применяется индикативный подход, суть которого заключается в определении критериев, основанных на выделении ключевых факторов и отражающих статику и динамику любого экономического процесса. Индикативный подход в сфере инвестиций и инноваций построен на мониторинге и анализе параметров развития, что позволяет оценить правильность действий при реализации мер государственного регулирования на любом экономическом уровне. Однако проблема отсутствия общепринятого подхода к определению сущности инвестиционного и инновационного потенциалов обусловила расхождение в теоретических подходах к методам оценки и системе показателей его характеризующих.

На практике в современных условиях важным инструментом оценки регионального инвестиционного и инновационного развития становится процедура рейтингования, проводимая российскими аналитическими и рейтинговыми агентствами. Оценка инвестиционного потенциала осуществляется национальным рейтинговым агентством «Эксперт-РА» (RAEX) в рамках формирования рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России на основе официальной информации Росстата и статистики федеральных ведомств:

¹³ Шуков В.Н. Потенциал инновационного развития региона / В.Н. Шуков, В.Н. Аюгунова, С.С. Мишуров, Б.А. Ерзнкян // Инновационное развитие региона: потенциал, институты, механизмы : коллективная монография / од общ. ред. Г. Б. Клейнера, и др. – Иваново: Ивановский гос. ун-т, 2011. – С. 9–10.

¹⁴ Звягинцева О. Оценка инвестиционного риска региона // Экономист. – 2010. – № 9.

Минфина, Банка России, Минсвязи, МВД и Минприроды¹⁵. Согласно методологии рейтингового агентства «Эксперт-РА», инвестиционный потенциал региона складывается из 8 элементов, включая ресурсно-сырьевой, трудовой, производственный, инновационный, институциональный, финансовый, потребительский виды потенциала¹⁶. В этой связи заметим, что инновационный потенциал, характеризующий в данном случае уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе, рассматривается как элемент инвестиционного потенциала.

Среди наиболее признанных аналитических агентств, которые формируют инновационные рейтинги, являются Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИ-РИТ), публикующая рейтинг инновационной активности регионов, и Институт статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики, реализующий рейтинг инновационного развития регионов РФ. Наряду с этим, информация о состоянии инновационной сферы России в различных разрезах, включая межстрановые сравнения, представлена в статистических сборниках, подготовленных Высшей школой экономики, среди которых «Индикаторы инновационной деятельности 2012», «Индикаторы науки 2011», «Индикаторы образования 2011». Перечисленные сборники включают обширный детализированный перечень показателей развития национальной инновационной системы. Целевые индикаторы Стратегии инновационного развития России менее многочисленны, но все же чрезмерно обширны, что осложняет их практическое применение в целях управления инновационным развитием региона.

Общепринятое понимание сущности национальной инвестиционной политики, в рамках которой развивается инвестиционный потенциал, сводится к ее представлению как комплекса целенаправленных мероприятий, проводимых государством для создания благоприятных условий потенциальных и действующих инвесторов с целью активизации инвестиционной деятельности, экономического роста, повышения

¹⁵ Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов: новый потенциал./ рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА). Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/regions/new_potential/.

¹⁶ Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов: новый потенциал./ рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА). Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/regions/new_potential/.

эффективности инвестиций и решения социальных задач ¹⁷. В конечном итоге, инновационная деятельность и, как следствие, инновационная политика, преследует те же самые цели, но имеет свою специфику, связанную с тем, что российская экономика находится в состоянии инновационного торможения, преломить которое пока не удастся. Существует большое количество инновационных барьеров, препятствующих полномасштабному запуску инновационных механизмов, среди которых наиболее значимыми являются следующие ¹⁸:

- неразвитость связей между организациями, осуществляющими научно-технологические исследования и производителями товаров, работ, услуг;
- отсутствие влияния высшей школы как основного двигателя развития инноваций на инновационную активизацию;
- дефицит собственных источников финансирования инноваций;
- отсутствие необходимой инновационной инфраструктуры;
- низкий уровень исследовательской и инновационной активности в экономике;
- дефицит кадров в инновационно значимых областях;
- низкая заинтересованность бизнеса во внедрении инноваций, как следствие, недофинансирование мероприятий НИОКР и инновационных проектов;
- разрыв между научно-технологическим потенциалом и эффектом от его использования;
- низкий спрос на инновации в производственной сфере.

В силу нерешенности проблемы создания базовых предпосылок для активизации инновационного роста, инновационная политика в российской экономике на сегодняшний день направлена на формирование институциональных условий для технологической трансформации промышленного сектора, в первую очередь, на создание национальной инновационной системы и повышение инновационного потенциала. Такого рода условия сопряжены с реализацией организационно-управленческих, финансово-экономических и технико-технологических решений, обеспечивающих внедрение результатов научных исследований и разработок в сферу бизнеса и предпринимательства.

¹⁷ Сущность и значение инвестиционной политики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://psyera.ru/6585/sushchnost-i-znachenie-investicionnoy-politiki>.

¹⁸ Никитская Е.Ф. Развитие инновационного потенциала территориальных субъектов рынка с учетом инфляционных тенденций: Диссертация на соиск. уч.ст. докт. экон. наук. – М., 2013. – С. 84–85.

С учетом того, что в структуре российской экономики преобладают производства, относящиеся к 3-му и 4-му технологическим укладам, в бизнес-процессах предприятий и организаций, ориентированных на инновации, устанавливается более или менее тесная взаимосвязь между традиционной и инновационной видами хозяйственной деятельности. Инновационная политика призвана усилить эти взаимосвязи и одновременно расширить присутствие инновационной составляющей на микро- и макроэкономическом уровнях, в то время как инвестиционная политика продолжает ориентироваться на уходящее в прошлое традиционное производство.

Изменение экономической ситуации в России по мере усиления рыночных механизмов неизбежно вносит коррективы в принципы инвестиционной политики. На современном этапе развития отечественной экономики возникли новые тенденции в государственном регулировании инвестиционной деятельности, основными из которых, на наш взгляд, являются, во-первых, децентрализация инвестиционного процесса, во-вторых, инновационная направленность инвестиционных вложений, в-третьих, четкий ориентир органов исполнительной власти на финансовую поддержку приоритетных для государства инвестиционных проектов.

Следует обратить внимание на то, что в инвестиционную политику постепенно «встраиваются» инновационные механизмы, действие которых предусматривается соответствующими нормами законодательных актов. Так, в Постановлении Правительства РФ от 26.06.1995 № 594 «О реализации Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд»¹⁹ в качестве факторов, влияющих на отбор проблем для программной разработки, определены: 1) возможность широкомасштабного распространения прогрессивных научно-технических достижений и повышение эффективности общественного производства за счет принципиальной новизны реализуемых технических, организационных мероприятий; 2) приоритеты и цели социально-экономического развития Российской Федерации.

В современных условиях ключевой задачей региональной экономической политики остается привлечение инвестиций в реальный сектор и повышение инвестиционной активности субъектов рынка. Эф-

¹⁹ Постановление Правительства РФ от 26.06.1995 № 594 (ред. от 07.09.2015) «О реализации Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

фективное решение такой задачи связано с повышением инвестиционной привлекательности региона для действующих и потенциальных инвесторов. В настоящее время возникла конкуренция между регионами за инвестиционные ресурсы, в связи с чем, региональные властям необходимо оценивать инвестиционный потенциал для формирования и аргументированного позиционирования конкурентных преимуществ региона в глазах инвесторов²⁰.

Вследствие разрушения производственного сектора и технологической деградации производства, возникших в 90-е годы, на региональном уровне сформировались тенденции неустойчивого экономического развития, которые определили различия в технологическом уровне и привели к дифференциации в развитии регионов по различным социально-экономическим показателям. Для целей выравнивания региональных различий необходимы значительные федеральные и региональные бюджетные средства, на возможность выделения которых влияет тормозящий фактор многоукладности российской экономики. Именно поэтому в среднесрочном периоде в социально-экономическом развитии регионов более приоритетное значение будет иметь инвестиционная политика, направленная на активизацию инвестиционной деятельности и создающая предпосылку для инновационного роста.

Используемые источники

1. Звягинцева О. Оценка инвестиционного риска региона // Экономист. – 2010. – № 9
2. Инвестирование: учебник для вузов / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: Волтере Клувер. – 2010. – 448 с.
3. Инновационный потенциал России: проблемы активизации использования: монография / Николаева Т. П. и др.; под ред. Т. П. Николаевой. – СПб.: СПб ГУЭФ, 2007. – 147 с.
4. Ковшикова Г.А. Инвестиционный потенциал и инвестиционная активность регионов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/061212/investicionnyj-potencial-i-investicionnaja-aktivnost-regionov.html>.
5. Никитская Е.Ф. Концепция управления инновационным потенциалом территориальных субъектов рынка // Интернет-журнал

²⁰ Юсупова Л.М. Инвестиционный потенциал региона: сущность и факторы // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 9(17). Режим доступа: www.sisp.nkras.ru.

- «Науковедение». – 2012. – № 4(13) [Электронный ресурс]. – М., 2012. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik6/4.pdf>.
6. Никитская Е.Ф. Развитие инновационного потенциала территориальных субъектов рынка с учетом инфляционных тенденций: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.01. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2013. – 334 с.
 7. Новичкова О.В., Архипов А.Ю. Теоретические основы управления инвестиционным потенциалом аграрной сферы // Инновационные технологии и технические средства для АПК. Материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов (Воронеж 26–27 ноября 2015 г.). – С. 3–10.
 8. Русавская А.В. Инвестиции и инвестиционный потенциал региона // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. – № 9. – 2015. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsii-i-investitsionnyu-potentsial-regiona>.
 9. Фатхуллина Л.З., Шабалтина Л.В. Факторы роста инновационного потенциала региона // Вестник ВЭГУ. – 2011. – № 2 (52). – С. 54–67.
 10. Шидов А.Х. Региональные аспекты инновационно-инвестиционного развития: теория и практика анализа инвестиций. – СПб.: СПб ГУЭФ, 2000.
 11. Шуков В.Н. Потенциал инновационного развития региона / В.Н. Шуков, В.Н. Аогунова, С.С. Мишуров, Б.А. Ерзнкян // Инновационное развитие региона: потенциал, институты, механизмы: коллективная монография / Под общ. ред. Г. Б. Клейнера, и др. – Иваново: Ивановский гос. ун-т, 2011. – 196 с.
 12. Юсупова Л.М. Инвестиционный потенциал региона: сущность и факторы // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 9(17). Режим доступа: www/sisp.nkras.ru.

Никонова О. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
ГАУ «Институт дополнительного профессионального
образования работников социальной сферы»
e-mail: oknikonova@yandex.ru*

Ресурсы организации социального обслуживания: как повысить качество управления

В статье рассматриваются вопросы, связанные с выстраиванием эффективных внутренних процессов по ведению финансово-хозяйственной деятельности и развитием системы внутреннего контроля использования ресурсов, находящихся в распоряжении организаций социального обслуживания.

***Ключевые слова:** социальное обслуживание, социальные услуги, ресурсы организации, управление ресурсами, качество управления ресурсами.*

Nikonova O. V.

*PhD (Economics), associate Professor,
GAU Institute of additional professional education of social workers*

Resources organizations social service: how to improve the quality of management

The article discusses issues related to the development of effective internal processes for management of financial and economic activities and development of the system of internal control use of resources at the disposal of social service organizations.

***Keywords:** social service, social services, resources, organization, resource management, quality management.*

В современных условиях ресурсы выступают движущей силой любой организации, поскольку призваны при правильном сочетании элементов и их умелом взаимодействии обеспечить эффективное получение результатов.

Ресурсы организации по социальному обслуживанию представляют собой совокупность средств, находящихся в распоряжении организации и используемых для ведения деятельности в области оказания социальных услуг и (или) выполнения работ.

До недавнего времени деятельность данных организаций была недостаточно ориентирована на выстраивание эффективных внутрен-

них процессов по ведению финансово-хозяйственной деятельности и развитие системы внутреннего контроля использования ресурсов. Мощный толчок к качественному изменению анализа работы социальных учреждений с применением финансово-экономических параметров дал опыт, накопленный с 2010 года по реализации Федерального закона от 08.05.2010г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

Следует отметить, что Федеральный закон № 442-ФЗ от 28.12.2013 г. «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» внес значительные изменения в систему и порядок предоставления социальных услуг. Его действие распространяется на юридических лиц независимо от их организационно-правовой формы и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих социальное обслуживание граждан. Последнее открывает возможность формирования негосударственного сектора в сфере социального обслуживания населения и развития рынка социальных услуг, что способствует конкуренции. Граждане, заинтересованные в получении оптимального соотношения цены и качества, смогут не только выбирать учреждение — поставщика социальных услуг, но влиять на качество и объем их оказания, причем, не только в частном секторе, где они получают желаемую пользу за плату, но и в государственном, где они получают услуги, главным образом, безвозмездно.

Внедрение в такой отрасли социальной сферы как социальная защита населения системы анализа «Стандарт качества управления ресурсами»¹ призвано усилить контроль и управление деятельностью в государственных учреждениях на основе универсальной системы показателей.

Руководители социальных организаций, применяя систему анализа данных за прошлые периоды, имеют возможность принимать управленческие решения, которые могут реально повысить эффек-

¹ Распоряжение Правительства Москвы «О проведении пилотного проекта по внедрению Стандарта качества управления ресурсами в государственных учреждениях города Москвы» от 18 февраля 2014 г. № 67-РП; Приказ Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы от 01.02.2016 г. №53 «О внедрении Стандарта качества управления ресурсами в государственных учреждениях Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

тивность использования бюджетных средств, а также улучшить качество процесса социального обслуживания населения. Несмотря на ограниченность бюджета в социальной сфере, среди населения растет спрос на социальные, психологические, педагогические и другие услуги в городе Москве, одновременно растет требовательность потребителей к качеству и эффективности предлагаемых услуг.

В системе труда и социальной защиты населения мегаполиса существует стандарт качества управления ресурсами, также как и в смежных отраслях — образовании, здравоохранении и культуре, которые имеют целью — оптимизацию расходов государственных учреждений. При этом должны быть решены три глобальные задачи: снижение расходов на содержание государственных учреждений; стимулирование внебюджетной деятельности; усиление финансовой дисциплины.

Тридцать показателей охватывают шесть областей управления ресурсами. Каждая область управления подразумевает стремление организации к определенным результатам.

Методика оценки качества управления ресурсами основана на системе взаимосвязанных ключевых показателей, и по сути представляет собой сбор, обработку, расчеты и сравнение данных бухгалтерского учета, статистики и нормативных требований основных сфер деятельности учреждения социальной защиты, применяя методы экономического анализа. Каждый из показателей имеет свой вес и коэффициент сложности. Вес показателя и коэффициент сложности (он же уровень достижения) определены, и зависят от предельных значений показателей, к которым стремится учреждение в своей работе.

Стандарт предполагает балльную оценку учреждений, на основе которых могут составляться рейтинги.

Получается, что анализ, выраженный в цифрах, дает возможность понять на какой показатель можно повлиять для улучшения финансово-материальной картины учреждения. Методика дает возможность сравнивать показатели разных периодов одного учреждения, с целью установления «проблемных» зон.

На следующем этапе предполагается подготовка учреждением индивидуальной программы повышения качества управления ресурсами. Индивидуальная программа повышения качества управления ресурсами — это, подробный план дальнейшего развития учреждения с точки зрения оптимизации ресурсов по конкретным показателям. Сравнивая фактический уровень учреждения с плановым или расчет-

ным (идеальным), руководитель имеет картину финансово-хозяйственного положения организации. Анализируя цифровые значения показателей, их качественные составляющие, администрация учреждения выявляет «слабые» стороны ресурсов, принимает управленческое решение о том, на какие показатели и каким образом возможно повлиять в первую очередь. Ответственный сотрудник составляет план мероприятий по улучшению показателей в текущий период и затем следит за его выполнением. По истечению определенного срока, докладывает руководителю о выполнении или невыполнении плановых мероприятий, выявляет и анализирует причины, повлекшие за собой невыполнение или неполное выполнение намеченных мероприятий по улучшению показателей.

Как правило, в индивидуальных программах отражается стремление организаций улучшить качество управления ресурсами по ряду показателей.

Например, планируемые улучшения предусматривают снижение расходов на услуги связи, охрану, услуги технического и информационного сопровождения; сокращение штатной численности административно-управленческого персонала; переход на совместные торги; экономию энергоресурсов; снижение себестоимости клининговых услуг; увеличение количества молодых сотрудников и доли основного персонала, прошедшего обучение (повышение квалификации, профессиональная переподготовка) в среднесписочной численности основного персонала; расширение перечня платных услуг, др.

В настоящее время происходят преобразования, связанные с модернизацией организационных и технологических основ социальной работы, перестройкой идеологии предоставления социальных услуг на основе их адресности, внедрении механизмов конкуренции в данную систему. Поскольку обеспечение полноты и качества предоставляемых социальных услуг во многом зависит от усилий работников организаций социального обслуживания, то одно из важнейших направлений преобразований – абсолютное совершенствование системы оплаты их труда, нацеленное на обеспечение взаимосвязи оплаты труда с качеством оказываемых услуг, на развитие кадрового потенциала организаций и обеспечение достойного уровня заработной платы.

Велика роль оплаты труда в управлении ресурсами организации.

Следует отметить, что старт реформе системы оплаты труда в государственных учреждениях мегаполиса, в том числе, в организациях

социального обслуживания, была дан постановлением Правительства Москвы от 24.10.2014 № 619-ПП «О новых системах оплаты труда работников государственных учреждений города Москвы»². Данным документом установлен, что все государственные казенные, бюджетные и автономные учреждения города Москвы должны перейти на новые системы оплаты труда до 1 марта 2015 года. Было утверждено Положение о новых системах оплаты труда работников учреждений.

Согласно принятым документам размер заработной платы работников учреждений (без учета премий и иных стимулирующих выплат) при изменении системы оплаты труда не может быть меньше заработной платы, выплачиваемой этим работникам до ее изменения, при условии сохранения объема трудовых (должностных) обязанностей работников и выполнения ими работ той же квалификации.

Кроме того, важно, что численный состав работников учреждений должен быть достаточен для гарантированного выполнения уставных функций учреждения, государственного задания, установленного учреждению. Данное положение страхует от необоснованных сокращений персонала в целях повышения фонда оплаты труда.

Следует отметить, что одной из основных особенностей НСОТ является структура заработной платы, которая при данной системе включает в себя:

- оклады (должностные оклады, ставки заработной платы);
- выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

В целом введение новых систем оплаты труда в государственных учреждениях должно способствовать формированию такого размера заработной платы работников, который будет обеспечивать расширенное воспроизводство рабочей силы, при котором будет повышаться качество рабочей силы вследствие достойной экономической жизни, хороших условий для образования, оздоровления и отдыха.

Таким образом, в современных условиях эффективность управления организацией определяется эффективностью управления ресурсами. Особенно важно, чтобы организации по социальному обслуживанию не забывали внедрять усовершенствования, которые приносили бы реальный результат в повышении качества управления ресурсами в силу сочетания двух факторов — ограниченности бюдже-

² Постановление Правительства Москвы от 24 октября 2014 года № 619-ПП «О новых системах оплаты труда работников государственных учреждений города Москвы» / Тверская, 13. – 2014. – № 144.

тов в государственном секторе, а также растущего спроса на социальные услуги в городе Москве.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации».
2. Распоряжение Правительства Москвы «О проведении пилотного проекта по внедрению Стандарта качества управления ресурсами в государственных учреждениях города Москвы» от 18 февраля 2014 г. № 67-РП.
3. Постановление Правительства Москвы от 24.10.2014 № 619-ПП «О новых системах оплаты труда работников государственных учреждений города Москвы».
4. Приказ Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы от 01.02.2016 г. №53 «О внедрении Стандарта качества управления ресурсами в государственных учреждениях Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы».
5. Приказ Департамента социальной защиты населения города Москвы от 08.12.2014 № 1007 «О введении новой системы оплаты труда».
6. Стандарт качества управления ресурсами. Методика и источники данных для расчета показателей Стандарта. – М., 2014.
7. Стандарт качества управления ресурсами. Методические рекомендации. – М., 2014.

Оленникова О. В.

аспирант,
ФГБУ «НИИ Труда и социального страхования»
e-mail: olenno@yandex.ru

Анализ подходов к сущности конкурентоспособности работников организаций

В статье проводится анализ подходов к определению сущности конкурентоспособности работников на базе трудов отечественных ученых, занимающихся данной проблематикой. Предложена авторская трактовка понятия «конкурентоспособность». Сделан вывод о влиянии формирования и развития конкурентоспособности работников на повышение эффективности их труда.

Ключевые слова: конкурентоспособность, профессиональная компетентность, мотивация труда, эффективность труда.

Olennikova O. V.

postgraduate student,
FSBI «Research Institute of Labour and social insurance»

Analysis of approaches to the essence of the competitiveness of employees of organizations

In the article the analysis of approaches to definition of essence of competitiveness of employees on the basis of works of Russian scientists in this area. The author's interpretation of the concept «competitiveness». The conclusion about the influence of the formation and development of competitiveness of workers to increase of efficiency of their work.

Keywords: competitiveness, professional competence, work motivation, labor efficiency.

Одной из особенностей рынка труда является конкуренция, одной из возможностей устроиться на искомую позицию – наличие у работника конкурентоспособных качеств – знаний, умений, навыков, мотивации к труду. На сегодняшний день разнообразие форм, методов и механизмов подбора персонала и поиска работы предопределяет агрессивное поведение соискателя на рынке труда в поиске желаемой позиции.

Как отмечает Гаврилова Н.В., «конкуренция – это одна из основных форм организации межличностного взаимодействия, характеризующаяся достижением индивидуальных или групповых целей в

условиях противоборства с добывающимися этих же целей и интересов других индивидов или групп, то основными признаками конкуренции рабочей силы можно считать:

- неограниченное число конкурентов, абсолютно свободный доступ на рынок и выход из него;
- полную информированность каждого участника конкуренции о наличии спроса и предложения и присутствии других участников взаимодействия;
- невозможность какого-то одного участника свободной конкуренции оказывать влияние на решения, принимаемые другими участниками»¹.

Задача развития конкурентоспособности работников сегодня выдвигается в число основных на предприятиях различных отраслей и сфер деятельности. В то же время, проблема конкурентоспособности применительно к человеческим ресурсам является относительно новой для российской практики и остается пока слабо изученной. В научной литературе последних 15 лет активно поднимается вопрос о подготовке конкурентоспособных специалистов в системе профессионального образования России, делаются попытки проанализировать уровень и динамику их конкурентоспособности².

В литературе нет единого мнения по поводу того, что же представляет собой конкурентоспособность работника как социально-экономическое явление. Немногочисленные определения данной категории трактуют конкурентоспособность как способность работника «участвовать в экономическом и социальном процессе взаимодействия, взаимосвязи и борьбе на внутреннем рынке труда в целях достижения желаемого социального статуса»³, способность «выдерживать конкуренцию со стороны реальных или потенциальных претендентов на его рабочее место или претендовать самому на другое, более престижное».

Анализ научной литературы позволяет выделить различные подходы к определению понятия «конкурентоспособность работника» и сгруппировать их с точки зрения того, что лежит в основе определе-

¹ Гаврилова Н.В. Социально-психологическая характеристика рынка труда // Психологическая наука и образование. – 2012. – № 4. – С. 11.

² Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: Экономика, маркетинг, менеджмент [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.

³ Моисеенко В.В. Рынок труда и профессиональное образование [Текст] / В.В. Моисеенко, И.П. Смирнов. – М.: Издат. центр Академии профобразования, 2001. – 172 с.

ния понятия. Так, по нашему мнению, можно выделить следующие основные группы:

1. Конкурентоспособность работника как характеристика личности, личностных качеств работника, степени развитости его способностей. В этой группе определений следует выделить следующие:

- «Конкурентоспособность работника — это степень развития профессиональной компетентности работника как качественной характеристики его индивидуальной рабочей силы» — Галузо Е.А.⁴;
- «Конкурентоспособность работника как экономическая категория — это, с одной стороны, относительная мера развитости человеческих трудовых ресурсов или работоспособность. С другой стороны, конкурентоспособность работника — это абсолютная мера запаса человеческих трудовых ресурсов, или трудоспособность» — Степуть А.Ф.⁵;
- «Конкурентоспособность работников зависит от их врожденных и приобретенных свойств, включающих психофизиологические, профессионально-квалификационные и деловые качества, которые позволяют реализовать трудовой потенциал» — Тарасова Л.А.⁶;
- «Конкурентоспособность работника заключается в наличии у него знаний, умений, навыков, с помощью которых он способен побеждать в конкуренции на рынке труда в определённый момент времени и сохранить за собой рабочее место. Таким образом, конкурентное преимущество предполагает уникальность, индивидуальность и потенциал, способствующие созданию новых услуг, товаров, рынков и получению сверхдоходов. Именно эти качества в человеке развивают конкурентные преимущества» — Егоршин А.П.⁷;
- «Под конкурентоспособностью работника в широком смысле понимается полезность рабочей силы, присутствующей на рынке труда для потенциального покупателя-работодателя... в

⁴ Галузо Е.А. Развитие конкурентоспособности персонала строительных организаций: дис. канд. экон. наук. — М., 2008. — 234 с.

⁵ Степуть А.Ф. Формирование конкурентоспособности работника: автореф. дис. канд. экон. наук. — Ижевск, 2007. — 30 с.

⁶ Тарасова Л.А. Конкурентоспособность работников энергетической системы: факторы формирования, критерии оценки: дис. канд. экон. наук. — Саратов, 2007. — 181 с.

⁷ Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности / А.П. Егоршин. — М.: ИНФА-М, 2012. — 464 с.

узком смысле – это обладание такой профессией или специальностью и такими качествами рабочей силы, которые дают работнику преимущество в борьбе с конкурентами за вакантное рабочее место» – Шатохин А.Г.⁸

2. Конкурентоспособность работника как способность к трудоустройству и сохранению рабочего места:

- «Конкурентоспособность трактуется как способность современного работника найти работу на рынке труда» – Меликьян Г.Г.⁹, Колосова Р.П., Шатохин А.Г.¹⁰;

- «Конкурентоспособность работника – это способность к достижению высоких трудовых результатов, которые представляют собой вклад в реализацию целей организации» – Сотникова С.И.¹¹

3. Конкурентоспособность работника как качество успешной соревновательности:

- «Конкурентоспособность работника – это способность выиграть у конкурентов экономическое состязание за лучшие рабочие места в его профессиональной области благодаря наилучшему соответствию совокупных качественных характеристик рабочей силы производственному потенциалу коренных рабочих мест и субъективным предпочтениям работодателей» – Ляпкина Н.А.¹²;

- «Конкурентоспособность субъекта рабочей силы на рынке труда определяется его способностью выдерживать конкуренцию со стороны реальных или потенциальных претендентов на его рабочее место, или претендовать самому на получение более престижной работы» – Соколова Г.Н.¹³;

⁸ Шатохин А. Г. Конкурентоспособность работников на рынке труда: дис. канд. экон. наук. – Ярославль, 2000. – 149 с.

⁹ Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, изд-во ЧеРо, 1996. – 623 с.

¹⁰ Шатохин А. Г. Конкурентоспособность работников на рынке труда: дис. канд. экон. наук. – Ярославль, 2000. – 149 с.

¹¹ Сотникова С.И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2.

¹² Ляпкина Н.А. Обеспечение конкурентоспособности персонала в условиях его старения: на примере машиностроительных предприятий г. Рубцовска: дис. канд. экон. наук. – Бийск, 2007. – 160 с.

¹³ Соколова Г.Н. Экономическая социология. – М.: Филинь; Минск: Беларус. навука, 2000. – С. 135.

- «Конкурентоспособность работника — свойство работника успешно конкурировать на рынке труда с работниками, которые имеют аналогичную профессию, специальность, уровень квалификации. Конкурентоспособность обеспечивается высоким уровнем профессионализма и компетентности, личными качествами, мотивацией и инновационным потенциалом» — Соколова В.Е.¹⁴;

- «Конкурентоспособность работника на рынке труда — это комплексная характеристика работника, определяющая его сравнительные позиции на внутреннем или внешнем рынке труда по отношению к другим работникам в конкретный момент времени» — Озерникова Т.Г.¹⁵;

4. Конкурентоспособность работника как соответствие его знаний, умений, навыков и компетенций потребностям рынка труда в целом и потребностям конкретного работодателя в частности:

- «Конкурентоспособность работника отражает соответствие работника требованиям рынка труда в данный момент времени» — Озерникова Т.Г.¹⁶;

- «Конкурентоспособность работника — это интегральная характеристика, отражающая степень соответствия развития компонентов индивидуального трудового потенциала требованиям конкретного рабочего места в данный момент времени, позволяющая данному работнику с определённой вероятностью рассчитывать на сохранение занятости» — Хлопова Т.В.¹⁷;

- «Конкурентоспособность работников — социально-экономическая категория, характеризующая потенциальные способности человека к труду. Конкурентоспособность зависит от трех видов способностей: 1) совокупности качеств, характеризующих способности к труду; 2) владения навыками поиска подходящей работы, а также умение убедить работодателя в своих преимуществах по сравнению с другими кандидатами; 3) спо-

¹⁴ Соколова В.Е. Развитие конкурентоспособности управленческого персонала железных дорог: дис. канд. экон. наук. — Хабаровск, 2006. — 177 с.

¹⁵ Озерникова Т. Г. Мотивация и конкурентоспособность работников: проблемы взаимосвязи // Известия ИГЭА. — 2005. — № 1 (42). — С. 71–75.

¹⁶ Там же.

¹⁷ Хлопова Т.В. Развитие трудового потенциала и повышение конкурентоспособности персонала предприятий: дис. докт. экон. наук. — Иркутск, 2004. — 367 с.

способности удовлетворить конкретную потребность покупателя рабочей силы» — Вирина И.В.¹⁸

5. Конкурентоспособность работника как интегрированная характеристика, отражающая его личностные и профессиональные качества, способность успешно трудоустроиться и эффективно соперничать с другими субъектами рынка труда:

- «Конкурентоспособность рабочей силы выступает как абстрактная категория, характеризующая потенциальные способности человека к труду, представляя собой, в первую очередь, два уровня способностей:

1) совокупность качеств, характеризующих способности к труду в самом широком аспекте;

2) умение человека находить рабочее место, доказывать работодателю свои преимущества перед другими кандидатами, т.е. способность превзойти конкурентов в заданных условиях» — Гаврилова Н.В.¹⁹

С нашей точки зрения, конкурентоспособность работника определяется не просто соответствием или несоответствием уровня развития характеристик его трудового потенциала предъявляемым требованиям (которые, в свою очередь, и определяют способность работника к участию в конкретном производственном процессе), а определенной степенью такого соответствия. Конкурентоспособность работника зависит от его конкурентных преимуществ, которые определяются компонентами трудового потенциала, от обстоятельств, непосредственно не связанных с его деятельностью (структурные изменения на рынке труда, демографические сдвиги), от «самочувствия» самого предприятия (его конкурентоспособности, финансовой устойчивости и т. д.).

Конкурентоспособность работника, на наш взгляд, — комплексная характеристика, которую нельзя выразить односложно, в виде единого показателя, так как в основе лежит сочетание разных компонентов трудового потенциала, имеющих в каждый конкретный момент времени различную степень развития и зависящих от организационно-технических условий производства. При этом с позиции предприятия, информация об уровне конкурентоспособности работников необходима для оценки перспектив успешной и устойчивой деятельности предприятия, а также для эффективной организации управления кадрами (определения

¹⁸ Вирина И.В. Формирование и развитие конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда: автореф. дис. канд. экон. наук. — М., 2007. — 46 с.

¹⁹ Гаврилова Н.В. Социально-психологическая характеристика рынка труда // Психологическая наука и образование. — 2012. — № 4. — С. 12.

направлений инвестирования в персонал, организации адресной системы отбора, распределения и перераспределения работников и т. д.). С позиции работника уровень его конкурентоспособности является показателем устойчивости его положения на предприятии, а также возможности трудоустройства за пределами такового.

Поскольку конкурентоспособность работника определяется широким перечнем оснований, то и элементы, обеспечивающие конкурентоспособность, рассматриваются учеными и специалистами по-разному.

Так, например, по мнению Коноплянского Д.А., в структуру конкурентоспособности работника включаются следующие качественные показатели:

- компетентность и профессиональная мобильность;
- целеустремленность и уверенность в своих силах;
- владение навыками самообразования и повышения квалификации;
- инициативность и самодисциплина;
- предприимчивость и деловитость;
- способность к самоанализу и принятию нестандартных решений;
- достоинство и личная ответственность;
- способность к риску и защите своих прав и свобод;
- эмоциональная устойчивость и коммуникабельность²⁰.

В своей публикации Т.Г. Озерникова и А.Н. Васильева утверждают, что структуру конкурентоспособности работника следует рассматривать как единство трех элементов:

- психофизиологическая составляющая: пол, возраст, состояние здоровья, личные качества (эмоциональная гибкость, поведенческая гибкость, интеллектуальная гибкость);
- профессионально-квалификационная составляющая: уровень образования, квалификация, стаж работы по профессии, результаты труда, функциональность профессии, профессиональная компетенция;
- мотивационная и корпоративная составляющая: тип мотивации, семейное положение, доход работника²¹.

²⁰ Коноплянский Д.А. Формирование конкурентоспособности студентов вуза // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 11. – С. 26.

²¹ Озерникова Т.Г., Васильева А.Н. Зависимость конкурентоспособности персонала от уровня человеческого капитала организации // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 3.

Следует отметить, что конкурентоспособность работника необходимо рассматривать не как статичную, а динамичную характеристику, способную проявляться (и оцениваться) в определенном временном промежутке. Это означает, что работник конкурентоспособный в настоящее время должен быть потенциально готовым к тем, или иным переменам в своей профессиональной деятельности (внедрение новых технологий, условий работы, перевооружение предприятия, смена технологических линий и т.д.) в ожидаемом и прогнозируемом будущем и демонстрировать такой же уровень профессионализма.

Помимо динамичности, конкурентоспособность работника обладает сравнительным свойством. Это означает, что конкурентоспособность одного работника можно оценить в сравнении с другими работниками, занимающими одну и ту же позицию в штатном расписании, или работниками — соискателями одного и того же вакантного места.

Таким образом, на основании проведенного анализа подходов к сущности конкурентоспособности работников, мы также предлагаем свою трактовку этого явления в области экономики труда. По нашему мнению: *«конкурентоспособность работника представляет собой совокупность его трудового потенциала и компетентностных характеристик как субъекта рыночных отношений, обеспечивающих ему конкурентные преимущества в борьбе за получение рабочего места на рынке труда и его сохранения в долгосрочной перспективе»*²².

При этом формирование конкурентоспособности работника способствует развитию соответствующих личностных и профессиональных характеристик работника, повышению трудовой мотивации и как следствие — эффективности труда, за счет обеспечения своей занятости на рынке труда и уверенности в ее сохранении.

Используемые источники

1. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности / А.П. Егоршин. — М.: ИНФА-М, 2012.
2. Соколова Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. — М.: Филинь; Минск: Беларус. навука, 2000.
3. Сотникова С.И. Управление конкурентоспособностью персонала / С.И. Сотникова, Е.В. Маслов, С.Ю. Глазырин. — Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2006.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: Экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. — М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.

²² Разработано автором.

5. Шапиро С.А. Потапова Е.В. Совершенствование профессиональных компетенций как фактор повышения эффективности труда работников коммерческих банков: монография. – М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2012.

Панфиль Л. А.

*аспирант,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Математические методы в экономике»
e-mail: lybov5@mail.ru*

Подходы к оценке качества жизни населения

В статье представлен анализ существующих методик оценивания качества жизни населения, определены их преимущества и недостатки. Проведено сравнение стран мирового сообщества по качеству жизни населения по методикам ООН и Организации экономического сотрудничества и развития. Проанализирована динамика качества жизни населения в Российской Федерации в целом за период с 2008 г. по 2014 г.

Ключевые слова: *качество жизни, индекс человеческого развития, трудовой потенциал, безработица, смертность, социальная напряженность.*

Panfil L. A.

*Postgraduate student,
Plekhanov Russian University of Economics,
Mathematical methods in economics department*

Approaches to the evaluation of the quality of life of population

The article presents the analysis of the existing techniques evaluation of population's quality of life, identifies their advantages and disadvantages. The comparison of the world community countries on the population's quality of life is made according to UN procedures and the Organization for Economic Cooperation and Development. The dynamics of the quality of life in the Russian Federation is analyzed as a whole for the period from 2008 by 2014.

Keywords: *quality of life, human development index, labor potential, unemployment, mortality rate social tension.*

Качество жизни населения — комплексное явление, рассматриваемое с учетом социологических, экономических, политических и медицинских аспектов, включающее степень удовлетворенности человека теми или иными условиями жизнедеятельности. В 2009 году в рамках доклада международной комиссии по основным показателям экономической деятельности и социального прогресса было предложено

использовать показатели качества жизни населения как альтернативу ВВП, в связи с тем, что первые наиболее полно отражают экономическое развитие территориальных субъектов мирового сообщества [11].

Одной из основополагающих составляющих экономического роста в современном обществе принято считать увеличение национального богатства, которому, в свою очередь, способствует повышение человеческого капитала. В данном контексте качество жизни населения рассматривается как источник роста человеческого капитала, а, следовательно, и экономического роста государства в целом. В этой связи, по мнению Всемирного банка, «увеличение затрат на развитие человека является в настоящее время стратегической линией развития большинства стран» [5, с. 19].

Широкую популярность в России проблема оценки качества жизни населения приобрела еще в 70-е годы XX в., в связи с признанием необходимости проведения социальной политики, акцентирующей внимание на борьбе с негативными процессами, а не на устранении их последствий [4].

В рамках рассмотрения индикаторов качества жизни населения необходимо учитывать состояние социальной напряженности субъекта, тенденции которой противоположно направлены качеству жизни населения. Под социальной напряженностью принято понимать ответную реакцию общества на нереализованные потребности и ожидания людей в социальной, экономической и политической сферах [7].

В настоящий момент не существует строго определенного набора индикаторов, по которому можно было бы оценить качество жизни населения, а также сравнивать субъекты по этому сложному явлению. Однако, различные организации предлагают свои варианты решения этого вопроса. Так, к примеру, по данным ОЭСР (организация экономического сотрудничества и развития) (OECD – organisation for economic co-operation and development) показателем, наиболее объективно оценивающим качество жизни населения, является «Better life index», который включает в рассмотрение 11 категорий, каждая из которых, в свою очередь, имеет от 1 до 4 признаков. В рамках «Better life index» учитываются жилищные условия, доходы домохозяйств, условия работы, взаимопомощь населения, уровень образования, состояние окружающей среды, вовлечение гражданского общества в решение политических вопросов, здравоохранение, удовлетворенность жизнью, безопасность, а также баланс рабочего времени и отдыха [10, 11]. В данной работе были проанализированы данные по 23 показателям, используемым для оценки качества жизни по методике,

предложенной организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСД), и проведено распределение стран мирового сообщества по итоговой оценке (см. рис. 1.).

Итоговая оценка для страны представлена суммарным баллом по 23 показателям. Чем выше значение итоговой оценки, тем выше качество жизни [12].

Распределение баллов по правилу чем выше исходное значение признака, тем ниже балл производилось по 8 показателям, среди которых:

- доля жилья без базовых условий для проживания (отсутствие канализации в жилом помещении);
- доля расходов на жилье в валовом располагаемом доходе (расходы на содержание и ремонт жилья, водопровод, электричество, газ и другие виды топлива, а также расходы на товары и услуги для текущего ремонта дома);
- вероятность стать безработным (для года t определяется отношением количества безработных, зафиксированных в $t-2$ году, которые были трудоустроены в $t-3$ году к общему количеству трудоустроенного населения в $t-3$ году);
- долгосрочный уровень безработицы (доля людей, являющихся безработными год и более среди рабочей силы);
- загрязнение воздуха (концентрация твердых частиц в воздухе (в микрограммах на m^3));
- доля людей, подвергнувшихся изнасилованию или ограбление за последние 12 месяцев;
- убийства (количество убийств на 100000 чел.);
- доля занятого населения, продолжительность рабочего времени в неделю которого превышает 50 часов.

Распределение баллов по правилу чем выше исходное значение признака, тем выше балл производилось по 15 показателям. Среди них:

- количество комнат на одного человека;
- чистый скорректированный располагаемый доход (максимальное количество средств, которое может потратить домохозяйство без уменьшения активов или увеличения своих обязательств (в долларах США));
- благосостояние семьи (валюта, депозиты, ценные бумаги, страховые технические резервы, прочие счета к получению за вычетом бытовых финансовых обязательств, определяемых в системе национальных счетов (в долларах США));

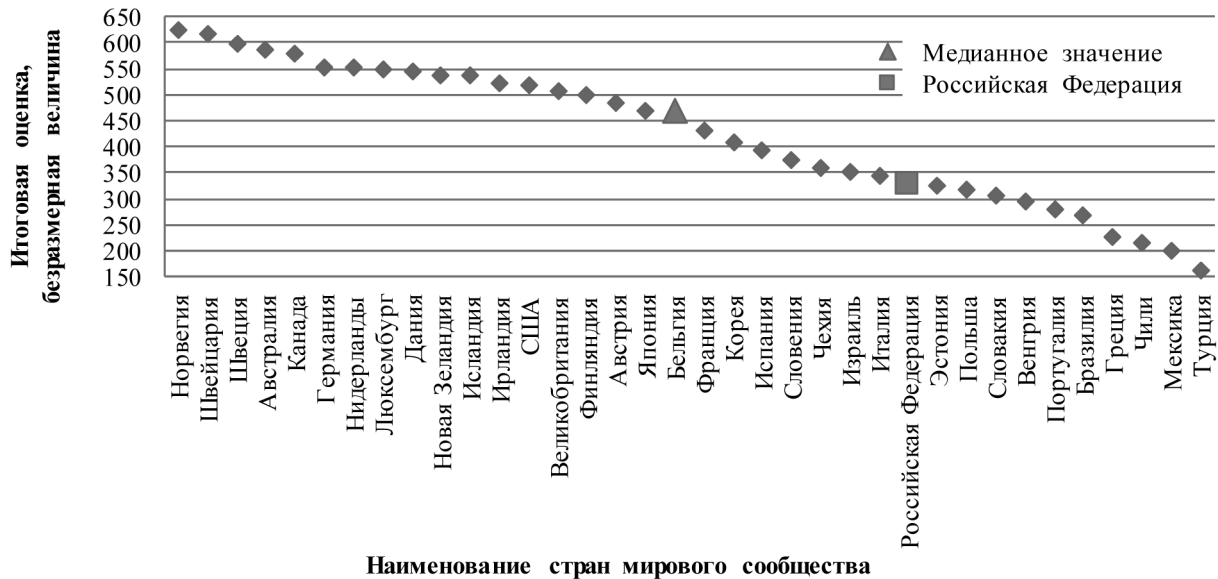


Рис. 1. Сопоставительный анализ стран мирового сообщества по качеству жизни населения (итоговая оценка за 2015 г.)

- уровень занятости (количество занятых в соответствии с определением Международной организации труда);
- личный заработок до вычета налогов (в долларах США);
- взаимопомощь населения (доля положительно ответивших людей на вопрос «Можете ли Вы рассчитывать на помощь друзей и близких, если попали в беду?»);
- доля людей, имеющих среднее образование в возрасте от 25 до 64 лет;
- студенческие навыки (средние показатели успеваемости по чтению, математике и естественным наукам по международной оценке учащихся);
- качество воды (доля положительно ответивших респондентов на вопрос «Удовлетворены ли Вы качеством воды в Вашем населенном пункте?»);
- участие в государственных делах (индикатор, представляет собой среднюю взвешенную ответов да/нет на различные вопросы о существовании юридической консультации граждан, формальных процедур, позволяющих общественности регулировать действия правительства);
- явка избирателей (доля проголосовавшего населения);
- ожидаемая продолжительность жизнь;
- мнение о состоянии своего здоровья (доля населения, оценивающая свое здоровье как хорошее и очень хорошее из возможных вариантов: очень хорошее, хорошее, нормальное, плохое, очень плохое);
- удовлетворенность качеством жизни (взвешенная сумма различных категорий ответов, основанная на оценке людей их текущих условий жизни по шкале от 0 до 10);
- количество времени, отведенное на досуг и отдых (часов в день).

Из рассмотрения был исключен показатель — количество лет, потраченных на образование, в связи с тем, что он по результатам исследования, слабо коррелирует с качеством жизни. Такие показатели как баланс времени труда и отдыха, оценка состояния собственного здоровья, удовлетворенность качеством воды в населенном пункте и взаимопомощь населения отражают сугубо личную точку зрения респондентов и, на наш взгляд, могут быть также исключены из итогового индекса.

Медианное значение качества жизни для рассматриваемых стран составило 467 пунктов (на графике оно отмечено треугольником), Российской Федерации соответствует значение в 329,5 пунктов, что

на 29,4% ниже медианы и на 4,3% ниже лучшего показателя, зафиксированного в Норвегии (625,5 пунктов). РФ относится к трети стран с наименьшим качеством жизни населения среди рассматриваемых субъектов.

Для оценки изменений качества жизни населения в рассматриваемых странах, было представлено их распределение по данному показателю в 2013 году (см. рис. 2).

За 2 года не изменилось положение трех лидирующих стран (Норвегии, Швейцарии, Швеции) и трех отстающих стран (Чили, Мексики, Турции). Наиболее существенные изменения качества жизни произошли в Германии и Великобритании. В первой был улучшен показатель на 9 пунктов. Во второй ухудшен на 7 пунктов. Российская Федерация продвинулась с 28 на 26 место, что свидетельствует о несущественном изменении качества жизни населения страны за прошедшие 2 года.

По данным ООН альтернативным показателем «Better life index» качества жизни является индекс человеческого развития (ИЧР), который базируется на оценке продолжительности жизни (определяется ожидаемой продолжительностью жизни при рождении), уровня образования (ожидаемая продолжительность обучения детей школьного возраста, а также взрослых в возрасте 25 и более лет) и оценке уровня жизни в целом (ВНД на душу населения). ИЧР представляет собой среднее геометрическое нормализованных индексов по каждой из трех вышеперечисленных категорий. В настоящий момент основными индикаторами благополучия страны выступают такие показатели как ВВП и ВНД, однако представители ООН считают, что оценка человеческих возможностей должна быть главной характеристикой стран.

На рисунке 3 представлено изменение показателя индекса человеческого развития в период с 2012 по 2014 гг. По предоставляемым данным ООН [8], индекс человеческого развития в странах, вошедших в первую группу (Норвегия – Венгрия), оценивается как очень высокий, в странах, вошедших во 2 группу (РФ – Бразилия) – высокий. Аналогично результатам, полученным по методике организации экономического сотрудничества и развития, Норвегия – лидирующая страна по качеству жизни, Российская Федерация относится к группе стран с наименьшими показателями.

Также можно рассмотреть альтернативные подходы к оценке качества жизни населения. В отечественной литературе Косовым В.В. предложена многошаговая методика оценки качества жизни населения [4].

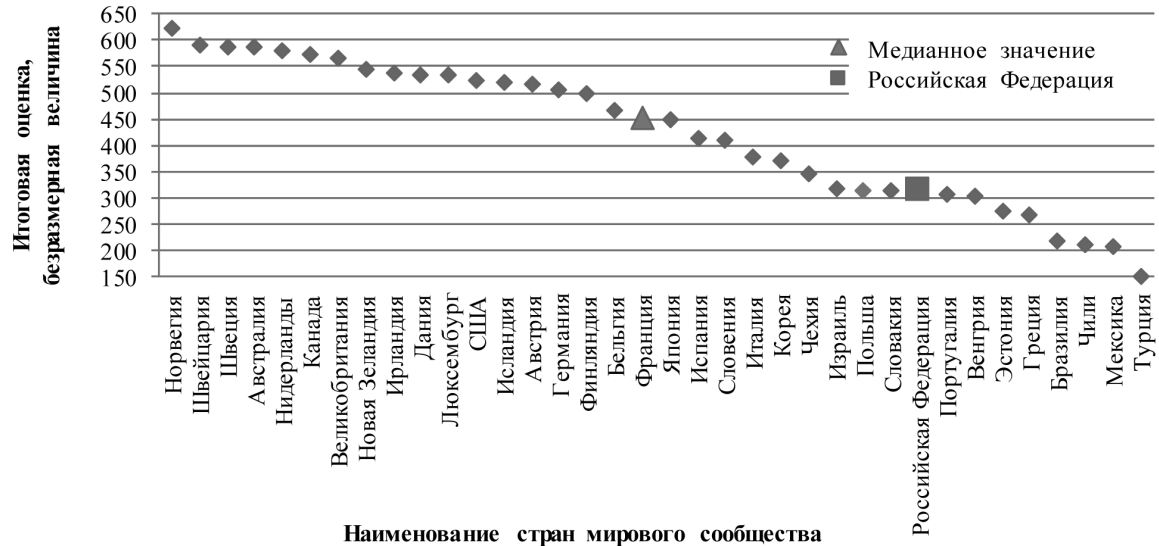


Рис. 2. Сопоставительный анализ населения стран мирового сообщества по качеству жизни (итоговая оценка за 2013 г.)

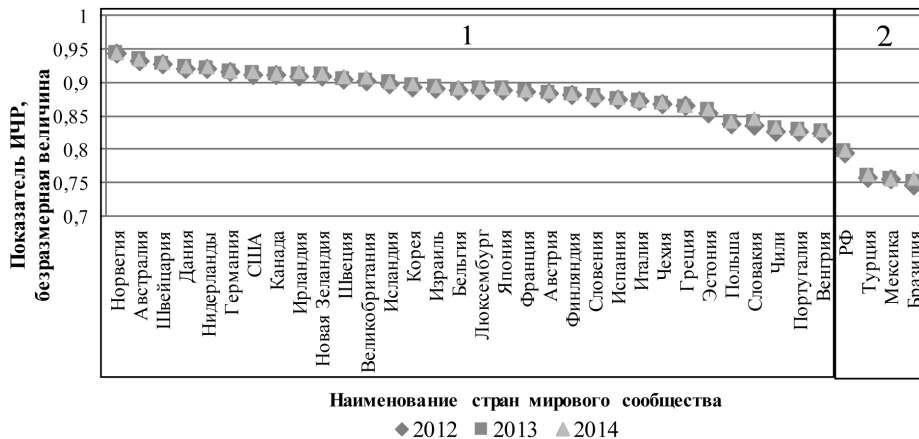


Рис. 3. Индекс человеческого развития в странах мирового сообщества по данным ООН в 2012–2014 гг.

На первом шаге производится сбор информации социально-экономических показателей, влияющих на оценку качества жизни населения, разделение их на две группы и выделение в каждой из них результирующего показателя, имеющего наибольшую корреляцию с другими показателями в группе. Исходные данные представляются в таблично-матричном виде, причем результирующий показатель фиксируется в первом столбце матрицы, остальные в произвольном порядке. К первой группе относятся признаки, которые негативно воздействуют на динамику качества жизни населения, то есть признаки социального неблагополучия субъекта, ко второй группе – показатели, рост которых соответствует положительному влиянию на качество жизни населения. Первая группа определяется такими показателями как убийства, преступность, безработица, наличие беженцев, доля семей с доходом ниже прожиточного минимума, младенческая смертность и другие. Показатели этой группы можно считать основными источниками социальной напряженности в обществе. В связи с чем, в целях повышения качества жизни населения, необходимо проводить социальную политику, направленную, в первую очередь, на снижение в динамике вышеперечисленных характеристик. Вторую группу предложено определять такими показателями как ВВП, реальные денежные доходы, потребление белковых продуктов питания и т.д.

Для вычисления итоговой характеристики социального неблагополучия субъекта (таблица 4), необходимо рассчитать темпы прироста (T_{np}) по каждого из показателей в соответствии с выражением 1. Знаменатель степени частного равен количеству рассматриваемых лет. В рамках данного анализа он равен 7, с 2008 по 2014 гг.

$$T_{np_j} = \left(\left(\frac{x_{7j}^1}{x_{1j}^1} \right)^{1/7} - 1 \right) \cdot 100, \quad j = \overline{1,4}, \quad (1)$$

где x_{1j}^1 и x_{7j}^1 – значения j – признака 2008 в 2014 годах соответственно (таблица 1).

На втором шаге все показатели переводятся из абсолютных величин в доли путем деления значения каждого показателя на сумму всех значений показателя. Для построения таблицы 2 воспользуемся выражением:

Таблица 1

Показатели социального неблагополучия в РФ за 2008–2014 гг.

Год	Убийства (на 1000 населения)	Смертность (на 1000 населения)	Младенческая смертность (на 1000 родившихся живыми)	Безработные (% от трудоспособ- ного населения)
2008	0,138	14,5	8,5	6,2
2009	0,122	14,1	8,1	8,3
2010	0,107	14,2	7,5	7,3
2011	0,099	13,5	7,4	6,5
2012	0,091	13,3	8,6	5,5
2013	0,085	13,0	8,2	5,5
2014	0,082	13,1	7,4	5,2
Сумма за период	0,724	96,0	56,0	45,0

$$x_{tj}^2 = \frac{x_{tj}^1}{\sum_t x_{tj}^1}, \quad t = \overline{1,7}, \quad j = \overline{1,4}, \quad (2)$$

где x_{tj}^2 – значение таблицы 2 в t -м периоде по j -ому показателю (показатель социального неблагополучия, выраженный в долях);

x_{tj}^1 – абсолютное значение социального неблагополучия из таблицы 1 в t -м периоде по j -ому показателю;

$\sum_t x_{tj}^1$ – сумма по всему временному интервалу по показателю j (таблица 1);

t – номер периода, $t = 1$ соответствует 2008 году, $t = 7$ – 2014 году.

Таблица 2

**Показатели социального неблагополучия в РФ за 2008–2014 гг.
(в долях)**

Год	Убийства	Смертность	Младенческая смертность	Безработные
2008	0,1909	0,1515	0,1526	0,1393
2009	0,1685	0,1473	0,1454	0,1865
2010	0,1481	0,1484	0,1346	0,1640
2011	0,1362	0,1411	0,1329	0,1461
2012	0,1261	0,1390	0,1544	0,1236
2013	0,1171	0,1358	0,1472	0,1236
2014	0,1131	0,1369	0,1329	0,1169

На третьем шаге вычисляются значения таблицы 3 как разности между долями главного признака, стоящего в первом столбце, с другими признаками в группе. Сумма абсолютных отклонений определяет вес показателя (v_j) в итоговой характеристике группы, вес главного показателя – убийства признается равным единице:

$$v_j = \sum_t x_{tj}^3 = \sum_t (x_{t1}^2 - x_{tj}^2), \quad j = \overline{2,4}, \quad (3)$$

где x_{tj}^3 – отклонение j -ого показателя социального неблагополучия от главного признака – убийства в t -м периоде, $t = \overline{1,7}$;

x_{t1}^2 – значение, из таблицы 2 в t -м периоде по признаку убийства;

x_{tj}^2 – значение, из таблицы 2 в t -м периоде по j -ому признаку.

На четвертом шаге вычисляется итоговая характеристика социального неблагополучия (таблица 4) с учетом темпов прироста (Tnp) показателей и их весовых коэффициентов (x_{tj}^2).

Слагаемые s определяются перемножением темпов прироста и весов показателей.

$$s_j = Tnp_j \cdot v_j, \quad j = \overline{1,4}, \quad (4)$$

Валовые значения весов (v) и слагаемых (s) определяются суммированием частных значений:

$$v = \sum_j v_j, \quad (5)$$

$$s = \sum_j s_j, \quad (6)$$

Итоговая характеристика группы представляет собой отношение валового значения суммируемых показателей к валовому значению весов.

$$\text{Итоговая характеристика} = \frac{s}{v}. \quad (7)$$

Таблица 3

Отклонения показателей социального неблагополучия от главного признака в РФ за 2008–2014 гг. (в долях)

Год	Смертность	Младенческая смертность	Безработные
2008	0,0391	0,0380	0,0513
2009	0,0208	0,0228	0,0183
2010	0,0004	0,0133	0,0161

Продолжение таблицы 3

Год	Смертность	Младенческая смертность	Безработные
2011	0,0050	0,0032	0,0100
2012	0,0129	0,0283	0,0025
2013	0,0185	0,0299	0,0062
2014	0,0233	0,0192	0,0032
Сумма за период	0,1199	0,1547	0,1077

Таблица 4

Вычисление итоговой характеристики социального неблагополучия в РФ за 2008–2014 гг.

	Убийства	Смертность	Младенческая смертность	Безработные	Валовые значения	Итоговая характеристика
Темп прироста 2008–2014 ($T_{пр}$)	-7,21	-1,44	-1,96	-2,48		
Весы (v)	1,00	0,12	0,16	0,11	1,39	
Слагаемые (s)	-7,21	-0,17	-0,31	-0,27	-7,96	-5,74

Итоговая характеристика в группе с неблагоприятными показателями свидетельствует о снижении негативно влияющих признаков на 5,74%.

Далее, на основе вышеизложенного алгоритма, аналогично исследованию показателей социального неблагополучия, была проанализирована динамика признаков социального благополучия. Исходными параметрами для оценки послужили средняя ожидаемая продолжительность жизнь при рождении, приведенные денежные доходы (в среднем на душу населения), жилищные условия (количество м² на человека), а также коэффициент естественного прироста, определяющийся отношением числа родившихся к числу умерших (таблица 5). Увеличение этих показателей в динамике означает повышение качества жизни в рассматриваемом субъекте. В качестве главного показателя в этой группе выбрана ожидаемая продолжительность жизнь [4].

Таблица 5

Показатели социального благополучия в РФ за 2008–2014 гг.

Год	Ожидаемая продолжительность жизни (лет)	Приведенные денежные доходы (руб./чел.)	Жилищные условия (м ² /чел)	Коэффициент естественного прироста
2008	68,0	14095,6	21,8	0,8
2009	68,8	14177,7	22,2	0,9
2010	68,9	15111,5	22,6	0,9
2011	69,8	15375,7	23,0	0,9
2012	70,2	16303,1	23,4	1,0
2013	70,8	17241,8	23,4	1,0
2014	70,9	17177,1	23,7	1,0
Сумма за период	487,5	109482,6	160,1	6,5

Для корректной работы с показателем «Приведенные денежные доходы», все его значения были определены как средние величины за год по приведенным к единому моменту времени значениям денежных доходов (ДД) (в среднем на душу населения) с учетом ежемесячных показателей базового индекса потребительских цен (ИПЦ) на товары и услуги. В качестве момента, к которому приведены все доходы, был выбран январь 2008 года. Значения среднего приведенного денежного дохода (СПДД) за 2008–2014 гг. вычислялись в соответствии с выражением:

$$СПДД_t = \left[\sum_{m=1}^{12} \frac{ДД_{t_m}}{\prod_{t_m=1_1}^{t_m} ИПЦ_{t_m}} \right] / 12, \quad t = \overline{1,7}, \quad (8)$$

где t_m – идентификатор периода, t отражает номер изучаемого года, а m номер месяца в году, так $t_m = 1_1$ соответствует показателю, зафиксированному в январе 2008 года, а $t_m = 7_{12}$ в декабре 2014 года.

Итоговая характеристика, отражающая темп и направления изменения показателей в группе признаков, определяющих положительные тенденции в обществе, составила 0,65% (таблица 6).

Снижение отрицательных показателей на 5,74% и увеличение положительных признаков на 0,65% свидетельствует о повышении качества жизни в Российской Федерации в период 2008–2014 гг.

Описанная Косовым В.В. методика позволяет быстро оценить изменения качества жизни в различных субъектах, однако, один из ее

Вычисление итоговой характеристики социального благополучия в РФ за 2008 – 2014 гг.

Год	Ожидаемая продолжительность жизни	Приведенные денежные доходы	Жилищные условия	Коэффициент естественного прироста	Валовые значения	Итоговая характеристика
Темп прироста 2008-2014 ($T_{пр}$)	0,60	2,86	1,20	3,01		
Весы (v)	1,00	0,01	0,00	0,01	1,02	
Слагаемые (s)	0,60	0,03	0,00	0,03	0,67	0,65

недостатков – субъективный подход при выборе факторов, включаемых в ту или иную группу, что существенно влияет на итоговые характеристики групп и, следовательно, снижает достоверность полученных результатов.

Альтернативный подход к оценке качества жизни населения представлен в работах Тихомировой Т.М. и Сукиасян А.Г., где индикатором качества жизни выступает модифицированный индекс человеческого потенциала, учитывающий уровни риска неблагополучия, заболеваемость по различным классам болезней, смертность и другие неблагоприятные факторы жизнедеятельности. Высокий уровень риска возникновения неблагоприятных событий свидетельствует о низком качестве жизни и наоборот [17].

Также следует отметить, что в медицину термин качество жизни был введен с 1975 г., а в 1987 г. он был уточнен Уокером С.Р. и Россером Р.М. как качество жизни, связанное со здоровьем (КЖСЗ) (health – related quality of life, HRQL [4, 11]. В материалах Всемирного форума здравоохранения 1996 г. ВОЗ дала определение качеству жизни и предложила рассматривать его с точки зрения 6 групп критериев – физические, психологические, уровень независимости, социальная жизнь, окружающая среда, духовность.

Для оценки КЖСЗ в современной медицине часто используется опросный метод. При этом существуют как универсальные опросники (SF-36, NHP, EuroQol, The WHOQOL-100 и другие), то есть предназначенные для людей с различными заболеваниями, так и опрос-

ники, предназначенные для больных конкретными заболеваниями (DQOL, ADDQol, DCP – для больных сахарным диабетом, AQLQ – для больных бронхиальной астмой, EORTC QLQ-C30, FACT-G – для больных раком и другие) [1, 15, 16].

Кроме того, по мнению некоторых авторов, одним из важнейших параметров качества жизни человека в целом является качество его трудовой жизни. Однако, для анализа и сопоставления предприятий и территориальных субъектов по данному критерию также не существует единой методики его измерения. В отечественной литературе предложены как коэффициентные методы оценки качества трудовой жизни (см. выражение 9), включающие такие количественные показатели как: уровень жизни персонала ($Y_{ж}$), зону организации ($K_{зо}$), уровень производственного травматизма ($K_{пт}$), удовлетворенность трудом ($Y_{тр}$), а также баланс времени труда и отдыха ($T_{опт}$), так и многоэтапные методики, основанные на оценке и сравнении как объективных, так и субъективных факторов удовлетворенности трудовой жизнью [2, 14].

$$K_{КТЖ} = Y_{ж} \cdot K_{зо} \cdot (1 - K_{пт}) \cdot T_{опт} \cdot (1 - Y_{тр}), \quad (9)$$

Анализируя качество трудовой жизни территориального субъекта, необходимо учитывать уровень безработицы в нем. В настоящий момент особое внимание в РФ стоит уделять разработке программ, корректирующих уровень безработицы в группах населения возрастной когорты от 20 до 29 лет. На эти группы в среднем за 2010–2014 гг. приходилось 36,56% безработных [6]. К основополагающим причинам безработицы в данных группах населения можно отнести различия структур выпускников образовательных учреждений и потребностей трудового рынка, а также недостаточное количество высококвалифицированных кадров, которое, в свою очередь, объясняется, с одной стороны, несоответствием предоставляемых знаний и навыков в учреждениях профессионального образования и требований предъявляемых работодателями, с другой стороны отсутствием заинтересованности предприятий в проведении мероприятий по повышению квалификации персонала, финансируемых за счет личных средств компаний [13].

В рамках данной работы были рассмотрены различные подходы к оценке качества жизни населения, однако формирование объективно обоснованной комплексной методики оценки данного явления, учитывающей все аспекты жизнедеятельности человека, остается актуальным вопросом в настоящий момент.

Используемые источники

1. Гурyleва М.Э., Визель А.А., Хузияева Л.В. Качество жизни при оценке состояния больных с патологией органов дыхания // Казанский медицинский журнал. – 2002. – Том 83. – № 4. – С. 294–297.
2. Ильиных С.А. Качество жизни: исследование субъективных оценок работы // Общество: социология, психология, педагогика. – 2016. – № 3 – С. 21–24.
3. Исаева А.С., Яблучанский Н.И. Качество жизни – инструмент в оценке состояния здоровья и контроля лечения // Вестник Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина. Серия Медицина. – 2002. – № 3 (545) – С. 90–94.
4. Косов В.В. Динамика качества жизни в субъектах Российской Федерации и направленность социальной политики // Мир России. – 2001. – № 2 – С. 50–66.
5. Кундакчян Р.М. Методологические подходы к оценке и управлению качеством жизни населения // Вестник Казанского государственного финансово -экономического института. – 2007. – № 1. – С. 18–21.
6. Лайкам К.Э. Труд и занятость в России. – 2015: Стат. Сб. / Росстат – Т 78. – М., 2015. – 274 с.
7. Луговая О.М., Черникова И.В. Диагностика социальной напряженности на основе оценки стабильности социальных связей в обществе // Мир науки, культуры, образования. – 2015. – № 3(52) – С. 250–252.
8. Официальная статистическая база данных ООН [Электронные ресурсы] – Режим доступа: <http://hdr.undp.org>.
9. Официальная статистическая база данных РОССТАТ [Электронные ресурсы] –? Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
10. Официальная статистическая база данных OESD [Электронные ресурсы] – Режим доступа: <http://stats.oecd.org>.
11. Свободная энциклопедия Википедия [Электронные ресурсы] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Качество_жизни.
12. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М., Ушмаев О.С. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа: Учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / Н. П. Тихомиров, Т. М. Тихомирова, О. С. Ушмаев. Москва, 2010.
13. Тихомирова Т.М. Учет кадровой потребности регионов РФ в прогнозировании структуры выпуска специалистов профессиональной подготовки // Федерализм. – 2015. – № 3 – С. 55–74.

14. Хлебуш В.Н. Качество трудовой жизни: понятие и подходы к оценке // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2012. – № 10. – С. 53–57
15. Черенков В.Г., Александрова И.В. Качество жизни и подходы к оценке социально-психологических проблем больных раком вульвы, перенесших хирургическое лечение // Вопросы онкологии. – 2011. – Том 57. – № 1. – С. 55–62.
16. Шишкова Ю.А., Суркова Е.В., Мотовилин О.Г., Майорова А.Ю. Качество жизни при сахарном диабете: определение понятия, современные подходы к оценке, инструменты для исследования // Сахарный диабет. – 2011. – № 3 – С. 70–75.
17. Tikhomirova T.M., Sukiasyan A.G. Modified estimates of human potential in the regions of Russian Federation taking into consideration the risks of health losses and social tension // Экономика региона. – 2014. – № 4 (40) – С. 164–177.

Репин С. С.

*кандидат экономических наук,
Московский государственный университет дизайна и технологии,
кафедра «Экономика и менеджмент», доцент
e-mail: sergerepin2011@yandex.ru*

Современное решение проблемы стоимости

Стоимость относится к числу фундаментальных проблем экономической теории, на основе теории стоимости определяются цели и мотивы деятельности экономических субъектов, что позволяет заглянуть в тайну социальных основ процесса производства материальных благ и услуг, выяснить варианты распределения экономических ресурсов и доходов, социальную справедливость этого распределения, выявить закономерности формирования и движения цен.

Ключевые слова: *экономическая теория, производство, товар, материальные блага, стоимость, полезность, цена, издержки, труд, прибыль, капитал.*

Repin S.S.

*PhD (Economics), Moscow State University of design and technology,
associate professor of Economy and management department*

Modern solution of the problem of cost

Cost is among fundamental problems of the economic theory, on the basis of the theory of cost the purposes and motives of activities of economic actors are determined that allows to glance in the mystery of social bases of a production process of material benefits and services, to find out options of distribution of economic resources and the income, social justice of this distribution, to reveal regularities of forming and movement of the prices.

Keywords: *economic theory, production, goods, material benefits, cost, usefulness, price, expenses, work, profit, equity.*

Стоимость относится к числу фундаментальных проблем экономической науки. На основе теории стоимости определяются цели и мотивы деятельности экономических субъектов, позволяет заглянуть в тайну социальных основ процесса производства материальных благ и услуг, выяснить варианты распределения экономических ресурсов и доходов, социальную справедливость этого распределения, а также выявить закономерности формирования и движения цен.

Весомый вклад в разработку теории стоимости внесла научная английская экономическая школа У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. Эта

школа признавала стоимость как единственную исходную категорию экономического анализа, а стоимость материальных благ и источник доходов, согласно теории трудовой стоимости, определялись затратами труда в процессе производства.

Адам Смит считал, что стоимость создается во всех отраслях материального производства. Главной заслугой А. Смита является утверждение о том, что труд это основной образующий стоимость фактор. Но стоимость по Смицу определяется затраченным трудом не одного конкретного человека, а средним показателем – общественно необходимыми затратами труда .

А. Смит, рассматривая вопросы ценообразования и сущности цены, выдвинул два положения: первое – цена товара определяется затраченным на него трудом; второе – стоимость и цена складываются из затрат труда, прибыли, процента на капитал, земельной ренты, т.е. определяются издержками производства.

Взгляды А. Смита и Д. Рикардо получили дальнейшее развитие в трудах К. Маркса. В своем главном труде «Капитал» и в других работах он, в частности, разработал положение о двойственном характере труда – конкретном и абстрактном, частном и общественном, о прибавочной стоимости как источнике всей прибыли, другие важнейшие для экономической науки положения. На их основании он сделал вывод: если стоимость товара создается трудом, то и результаты труда должны принадлежать трудовой части населения.

Английская классическая и марксистская экономическая наука, опираясь на трудовую теорию стоимости, основным законом товарного производства считала закон стоимости. Его сущность заключалась в том, что производство и обмен товаров совершаются в соответствии с количеством воплощенных в них общественно-необходимых затрат труда.

Трудовая и факторная теории стоимости во многом способствуют пониманию рыночной системы. Вне поля зрения оказываются многие проблемы спроса и предложения, ограниченности благ, потребительского поведения, субъективной оценки потребителем полезности различных благ и т. д. Вместе с тем, на основе трудовой теории стоимости трудно объяснить, почему один и тот же товар в одно и то же время не только на различных рынках, но даже на одном рынке продается по разной цене. Не всегда удается объяснить элементы общественно-необходимых затрат труда в количественном отношении, учесть затраты квалифицированного, неквалифицированного труда,

умственного и физического труда и т.п. Потребовался новый подход к проблеме стоимости, который бы дополнил понимание этой стержневой проблемы экономической науки.

Параллельно с трудовой теорией стоимости возникла теория полезности, получившая позднее заверщенное выражение в теории предельной полезности. Эта теория исходит из того, что товары покупают на рынке не потому, что в них заключены затраты труда, а потому что для покупателя этот товар нужен, имеет для него ценность и полезность. Основой субъективной полезности является редкость блага, ограниченность величины его запаса. Кроме того, субъективная полезность зависит от характера потребления благ. Это заметил родоначальник теории предельной полезности немецкий экономист Г. Госсен. Он выдвинул и обосновал два следующих закона.

Первый закон Госсена — закон насыщения потребностей. Он сообщает: с удовлетворением потребностей в каком-либо благе его ценность падает, или по мере увеличения количества товара его полезность убывает. Переход к насыщению потребности происходит не сразу, а как бы по ступеням.

Второй закон Госсена выражается как закон выравнивания предельных полезностей. Он сообщает, что каждый участник обмена стремится достичь максимума выгоды, распределяя свои средства между различными покупками. Предполагается получить равное удовлетворение от каждой суммы денег, потраченной на каждый из приобретаемых товаров. Чтобы получить максимум полезности, потребитель так распределяет количества потребляемых благ, например, мясо и молоко, чтобы их предельная полезность была равна одной и той же величине. Для покупателя существует какой-то предел цены, выше которого он не станет приобретать товар. Для продавца же имеется некая низкая граница цены, которую он желает получить и ниже которой не хочет ее опустить. На пересечении интересов покупателей и продавцов, согласно второму закону Госсена, находится ступень, соответствующая сочетанию полезностей сторон одинаковой интенсивности. Этой ступенью является цена, соответствующая равной полезности остальных покупателей.

Начало формированию нового подхода к оценке стоимости было положено. В 70-х годах XIX века свершилась маржиналистская революция. Независимо друг от друга англичане Альфред Маршалл, Уильям Джевонс, австрийцы Карл Менгер, Фридрих фон Визер и Ойген фон Бем-Баверк, швейцарец Леон Вальрас, американец Джон Кларк, швед Кнут Викаксель принципиально по-новому подошли к решению

стоимости — на основе теории предельной полезности. Этот новый подход получил название маржиналистской революции.

Сформировались основные маржиналистские школы: кембриджская, американская, австрийская и лозаннская. Главная идея маржиналистского подхода: стоимость товара определяется не затратами труда на его производство, а полезным эффектом, который он способен принести потребителю.

Маржинализм — это субъективно-психологическая теория. Ее сторонники считают, что потребление любого блага носит природно-инстинктивный характер. Потребитель постепенно увеличивает количество единиц — потребляемого блага, пока не насытит свою потребность в нем.

Основными положениями теории предельной полезности являются:

- неприемлемо определение стоимости затратами труда, или труда, земли и капитала;
- стоимость и ценность блага определяется величиной полезного эффекта, получаемого индивидуумом от его потребления;
- чем больше количество единиц потребленного блага, тем меньше предельная и дополнительная полезность, извлекаемая из потребления каждой последующей единицы этого блага, предельная полезность носит убывающий характер;
- потребляя некоторое число единиц одного товара, потребитель получает общую полезность этого ряда, состоящую из сумм убывающих предельных полезностей;
- стоимость рассматривается как субъективная категория, отражающая индивидуальные оценки полезности благ конкретными потребителями;
- стоимость труда и капитала, и издержки производства, определяются как производные от стоимости предельной полезности потребительских товаров.

Принцип предельной полезности послужил своего рода отправным пунктом для последующей разработки положений и категорий, вошедших в арсенал экономической теории в виде универсальной концепции предельных величин. Эта концепция предусматривает учет не только затрат, но и результатов полезности как в сфере обращения, так и в сфере производства. Она используется при разработке теории стоимости и ценообразования, при обосновании факторов экономического роста, при анализе поведения человека в условиях рынка и т. д. Сама же трудовая теория стоимости, согласно этой концепции, является частным случаем теории предельной полезности.

Вместе с тем, в теории предельной полезности, как и в трудовой теории стоимости, тоже есть слабые стороны. Если оценка каждого блага субъективна и определяется предельной полезностью для данного потребителя то и рыночные цены определяются этой субъективной полезностью. Тогда затраты на товар не играют никакой роли. Отказ от трудовой теории стоимости и признание в качестве единственного источника стоимости только предельной полезности не объясняет почему на различных рынках при всех колебаниях цен на одни и те же товары складываются единые рыночные цены. Возникает множество и других вопросов. Это привело к тому, что усилия ученых по дальнейшей разработке теории предельной полезности и ее взаимодействия с другими концепциями заметно возросли.

На первом этапе маржиналистской революции преобладала австрийская школа, придерживавшаяся последовательного субъективизма. Все категории экономической науки выводились только из отношения экономического субъекта к вещи, предпочтений, ожиданий, познаний. На втором этапе века формируется неоклассическая экономическая теория, которая превращает маржинализм в стройную систему. Для этого потребовалось соединить полезность с общественными издержками, создать общую теорию сопоставления результатов и затрат. Наибольший вклад в создание новой классической модели экономической науки внесли А. Маршалл, Дж. Кларк, К. Виксель.

В теориях предельной полезности XX века большое внимание уделено анализу теории выбора отдельного потребителя. Разработаны экономико-математические модели и методы для изучения динамики и структуры потребительского спроса как по отдельным товарам, так и по товарам в агрегированном виде. Эти модели используются также для прогнозирования характера изменения рынка, оценки колебаний его емкости в зависимости от изменения цен и других факторов.

В первой половине XX века в работах Дж. Кларка и А. Маршалла получил признание более универсальный закон убывающей производительности факторов производства. Этот закон сводится к следующему: последовательное увеличение затрат одного из факторов производства при неизменности других имеет своим результатом уменьшение прироста продукции на единицу затрат.

Стоимость это фундаментальная проблема экономической науки. Процесс развития трудовой и полезной теорий стоимости характеризуется творческими поисками как с одной, так и с другой сторон.

Английская научная школа классической экономической теории, марксизм внесли огромный вклад в разработку и развитие трудовой теории стоимости. Обосновав закон стоимости, они отметили прогрессивный характер его действия. Закон прибавочной стоимости как краеугольный камень марксизма объясняет эксплуатацию труда капиталом. Альтернативным подходом к проблеме стоимости является разработка теории предельной полезности. В последней трети прошлого века произошла маржиналистская революция. Впервые был использован принцип предельности, что послужило началом нового научного подхода к проблеме эффективного производства на основе оптимального использования ограниченных ресурсов.

В постиндустриальном обществе проблема стоимости получает дальнейшее развитие. Формирование информационной экономики, необычайно широкое распространение знаний и информации в качестве непосредственного производственного ресурса, становление новой структуры общественного производства, технологическая революция и другие факторы приведут к окончанию конфронтации и противостояния двух концепций стоимости. Доминирующей концепцией становится концепция их интеграции.

Используемые источники

1. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело ЛТД, 2002.
2. Маркс К. Сочинения. Капитал. – Л.: Политиздат, 1983.
3. Майкл Э. П. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.
4. Котлер Ф. Основы экономики. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
5. Самуэльсон П. Экономика. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003 г.
6. Макконнелл К, Брю С. Экономикс. – М.: Инфра-М, 2005.

Русаков В. М.

аспирант,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Управление рисками и ценные бумаги»
e-mail: VladimirRusakoff@gmail.com

Применение нейронных сетей для прогнозирования поведения инвесторов на фондовом рынке

Предсказание курса акций является важной и сложной проблемой для изучения финансовых рынков. Нынешние исследования главным образом основаны на временных рядах курса акций. В данной статье я предлагаю предсказывать курс акций на основе торгового поведения инвесторов. Для каждой акции изучаются торговые отношения между инвесторами через торговую сеть. Затем классифицируются узлы торговой сети в трех вариантах согласно их схеме подключения, также мы прогнозируем цену акции путем включения этих показателей в нейронную сеть на основе временных рядов цен на акции.

Ключевые слова: нейронные сети, фондовый рынок, инвесторы, торговые стратегии.

Rusakov V. M.

postgraduate student, Plekhanov Russian University of Economics,
department of the exchange business and security market

Prediction of stock price is an important and challenging problem for studying financial markets

The present study is mainly based on time series of stock prices. In this article, I propose to predict the stock price based on trading behavior of investors. For each stock, we study the trade relations between the investors through the trading network. Then classified network nodes in three ways, according to their wiring diagram, we projected the stock price by the inclusion of these indicators in a neural network based time series stock prices.

Keywords: neural networks, stock market investors, trading strategies.

Введение

Прогнозирование цен на акции является фундаментальной проблемой для анализа финансового рынка и привлекает большое внимание исследователей из академических и промышленных секторов. Прогнозирование цен на акции является определением будущей стоимости акции компании или других производных финансовых инст-

рументов. Ранние исследования главным образом основывались на гипотезе эффективного рынка¹ и теории случайного блуждания². Гипотеза эффективного рынка — это гипотеза, согласно которой вся существенная информация немедленно и в полной мере отражается на рыночной курсовой стоимости ценных бумаг. Различают слабую, среднюю и сильную формы гипотезы эффективного рынка. В результате цена акции следует случайным образом, следовательно, невозможно предсказать ее цену с более чем 50-процентной точностью.

Действительно ли фондовый рынок так непредсказуем? На самом деле гипотеза эффективного рынка оспаривается с тех пор, как была предложена. Ведомые прибылью или другими стимулами, многие инвесторы, фондовые аналитики, биржевые брокеры и даже ученые прилагали немало усилий, чтобы предсказать курс акций. Некоторые исследователи использовали технический анализ или корреляции временных рядов.

В последние годы статистические модели приняты для прогнозирования цен на различных рынках³. Среди них нейронная сеть приобретает успех как перспективный инструмент для анализа и прогноза финансовых временных рядов⁴. Большинство нынешних исследований в основном сосредоточены на прогнозировании индекса. Однако до сих пор имеется проблема с прогнозированием цен на отдельные акции. В основном цена отдельных акций отражает коллективное суждение к стоимости акций и, таким образом, определена предложением и спросом на них. Если быть точным, то цена акции зависит от поведения инвесторов. На фондовом рынке возникает значительное движение рынка от поведения крупных инвесторов. Если крупный инвестор продает свою долю акций, продажа обычно соответствует суточному обороту объема торговли. Это вызвано тем, что большая продажа привлекает большое число трейдеров, покупающих акции. В целом инвесторы собирают всю релевантную информацию, которую они могут получить и затем принимают решение — покупать или продавать отдельные акции. Решение индивидуального инвестора может основываться на неполной информации, но коллективное поведение всех инвесторов может исправить отсутствие информации и определить цену акции.

¹ Fama, E. F. Efficient capital markets II. *J. Finance* 46, 1575–1617 (1991).

² Cootner, P. *The random character of stock market prices*, (MIT Press, 1964).

³ Mantegna, R. N. & Stanley, H. E. Scaling behavior in the dynamics of an economic index.

⁴ Walczak, S. An empirical analysis of data requirements for financial forecasting with neural networks. *J. Manage. Inform. Syst.* 17, 203–222 (2001).

В этой статье мы используем данные о биржевых операциях для анализа потенциальных возможностей торговли. Для каждой акции мы создадим рыночную сеть, характеризующую отношения между инвесторами. Затем мы классифицируем узлы торговой сети на три категории, т.е. узлы центра, узлы периферии и соединяющие узлы. Таким образом, торговые взаимосвязи в торговой сети сгруппированы в 9 типов, с точки зрения ролей ее смежных узлов. При помощи анализа причинной связи Грейнджера можно обнаружить, что курс акций сильно коррелируется с торговыми индексами, куда они входят, т.е. это часть торгового отношения среди различных видов узлов. Кроме того, объединяя эти торговые индексы вместе с временным рядом акций, можно сделать модель предсказания курса акций на основе нейронной сети. Экспериментальные результаты по 50 акциям, входящим в индекс РТС, демонстрируют, что точность прогнозирования цен акций значительно улучшена за счет включения показателей торговых отношений.

Результаты

Анализ проводится на данных индекса РТС и состоит из трех этапов, как показано на рисунке 1.

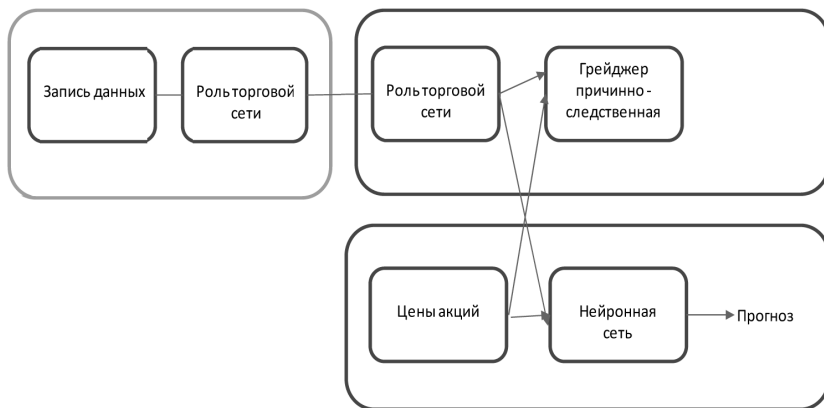


Рисунок 1. Анализ этапов ⁵

Первая стадия – подготовка данных. Для каждой акции мы строим торговую сеть на основе ее ежедневных данных по операциям и даем ролевое описание торговой сети. Таким образом мы получаем 9 временных рядов, соответственно изображающих развитие части типа с течением времени. Также извлекаем временной ряд ежедневных цен

⁵ Рисунок разработан автором.

закрытий акций. Всего у нас есть 10 временных рядов для каждой акции. На втором этапе мы проводим анализ причинной связи (тест Грэнджера) с целью определения, является ли часть ссылок прогнозирующими факторами курса акций. Наконец, мы прогнозируем цены акций путем развертывания трехслойной нейронной сети с вышеупомянутыми 10 временными рядами в качестве входных данных. Мы также проверяем эффект от части ссылок, сравнивая точность прогноза нейронных сетей как с этими факторами, так и без них.

Основанное на ролях описание торговой сети

Трейдера на фондовом рынке решают, когда купить или продать на основе всей информации, которую они могут получить. Курс акций постоянно изменяется, поскольку трейдеры покупают или продают свои акции. Хотя трудно полностью охватить всю информацию, которая лежит в основе решения трейдеров, результат их решения и торгового отношения среди них точно отражен сетью в торговле на рынке акций. Интуитивно трейдеры с различными объемами акций ведут себя по-разному, играют различные роли и оказывают свое собственное влияние на стоимость акций. Например, трейдеры с большой долей предпочитают позиционную торговлю, тогда как трейдеры с меньшим капиталом, как правило, практикуют свинг-трейдинг или даже скальпинг.

В торговой сети для торговли акциями узлы могут показать различные соединительные образцы или играть различные роли при поддержании связности торговой сети. Как показано на рисунке 2, в одной торговой сети акций доминирует несколько центров, которые окружены огромным количеством периферических узлов.

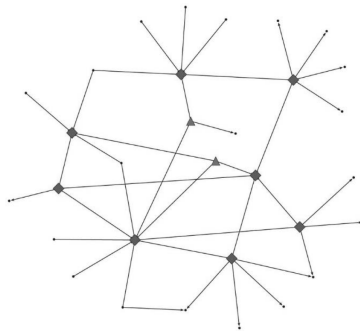


Рисунок 2. Ролевое описание торговой сети по акции на один торговый день⁶

⁶ Рисунок разработан автором.

Между тем несколько подобных узлов соединяют узлы периферии и центры. В сумме сеть торговли акциями составлена из узлов с различными ролями при поддержании связности самой торговой сети. Обозначим эти три типа узлов Н(центр), С(соединитель) и Р(периферия).

Далее классифицируем связи в торговой сети в 9 категорий согласно ролям ее двух смежных узлов. Для каждой связи исходящего узла, от которого отбывает связь, есть три потенциальные роли и поступающий узел. Для удобства обозначим 9 категорий связи как Р-Р, Р-С, Р-Н, С-Р, С-С, С-Н, Н-Р, Н-С и Н-Н. Первая буква обозначает роль исходящего узла, а вторая обозначает роль входящего узла. Таким образом, мы получаем основанное на ролях описание торговой сети с узлами и связями, для которых назначены различные роли.

Основанное на ролях описание торговой сети может предоставить критические индикаторы для понимания торгового поведения и предсказания курсов акций.

Основанное на ролях предсказание курса акций

Сейчас можно проверить силу прогноза, основанного на ролевых типах ссылок. Возьмем на рассмотрение акцию, далее высчитываем ее фракцию из 9 типов ссылок, а затем используется тест Грейнджера причинной связи, чтобы проверить каждый тип связи прогнозной цены акции. В рисунке 3 приведены значения теста Грейнджера относительно девяти типов связей и запаздываний от 1 до 7 дней.

Лаг по времени	$X^1 P-$	$X^2 P-$	$X^3 P-$	$X^4 C-$	$X^5 C-$	$X^6 C-$	$X^7 H-$	$X^8 H-$	$X^9 H-$
	Р	С	Н	Р	С	Н	Р	С	Н
1 день	0.170	0.481	0.302	0.246	0.781	0.035	0.309	0.190	0.963
2 день	0.364	0.746	0.049	0.518	0.412	0.088	0.282	0.108	0.926
3 день	0.502	0.617	0.059	0.568	0.620	0.084	0.234	0.166	0.936
4 день	0.641	0.626	0.111	0.667	0.635	0.129	0.360	0.247	0.978
5 день	0.733	0.730	0.124	0.804	0.800	0.164	0.342	0.358	0.983
6 день	0.850	0.696	0.230	0.925	0.851	0.257	0.597	0.396	0.961
7 день	0.761	0.568	0.278	0.913	0.816	0.256	0.478	0.498	0.885

Рисунок 3. Ролевое описание торговой сети по акции на один торговый день ⁷

Тип связи Р-Н имеет значительное отношение причинной связи Грейнджера с курсом акций с лагом в 2 дня (p – значение < 0.05) и лаг в 3 дня (p – значение < 0.1). Тип связи С-Н показывает значительную при-

⁷ Рисунок разработан автором.

чинную связь с курсом акций с лагом в 1–3 дня (p – значение < 0.1). Остальные семь типов связей не обнаруживают причинно-следственных связей с ценой акции. Эти результаты частично отвергают гипотезу о том, что не только причинно-следственные связи вызывают изменения стоимости акции. Кроме того, при проверке временных рядов ссылочного типа и курса акций можно обнаружить, что временной ряд типов связей с Р-Н и С-Н появляется на 3 дня раньше, чем временной ряд на изменяемых ценах акций. На других же связях Р-Н и С-Н никакая причинно-следственная связь не наблюдается. Это означает, что большие заявки на покупку влияют на рыночные цены акций, в то время как большие заявки на продажу – не оказывают особого влияния.

Обсуждение

Проведено исследование проблемы составления прогноза для отдельных акций вместо того, чтобы предсказывать глобальные фондовые индексы, что рассматривается в большинстве традиционных исследований. Проведенное исследование основывается на данных, которые записывают уже исполненную транзакцию, проведенную в торговой системе. Такие данные предоставляет эффективный способ понять торговые отношения между инвесторами и дают возможность понять торговые отношения между инвесторами. На основе полученных данных строится нейронная сеть для торговли. Эта сеть выступает в качестве посредника, обучаясь на поведении инвесторов, и дает прогноз по дальнейшему движению цены.

Далее необходимо классифицировать узлы в нейронных сетях на 3 категории, согласно их ролям, при поддержании связей между ними. Затем связи подразделяются на 9 типов, характеризующих торговое поведение различных типов инвесторов. Используя тест Грейнджера, можно обнаружить, что некоторые типы связей (например, Р-Н и С-Н) могут прогнозировать изменения стоимости акций, а другие нет. Данное исследование означает, что заявки на покупку могут повлиять на будущие цены акций, а большие продажи – нет. Прогнозирование оказывается наиболее эффективным при условии, что рыночные цены акций предсказываются на 2 или 3 дня вперед.

Для дальнейшего исследования была развернута нейронная сеть, которая принимает временные ряды цен и временные ряды типов связей в качестве входных данных. Результаты показали, что включение данных ссылочного типа помогло значительно улучшить точность прогноза курса акций.

Цель состоит в том, чтобы изучить эффекты от исходящей информации торговой сети на прогнозе курса акций. Таким образом,

мы не пытаемся предложить оптимальную модель для курса акций, для этого необходимо более тщательно изучить такие технические проблемы, как определение ролей узлов в системе, определить оптимальный набор данных для обучения. Также необходимо для улучшения прогноза акций рассматривать больше факторов, таких как: время работы инвесторов, объём торговли.

Нейронная сеть

Нейронная сеть предоставляет нам мощный математический инструмент, чтобы изучить сложные взаимодействия среди акций. Связи же дают возможность понять взаимодействие среди трейдеров. Как правило, нейронные сети для биржевой торговли могут быть взвешены такими факторами, как объём сделок или частота сделок между трейдерами. В данной статье я сконцентрировался на структурных характеристиках нейронной сети для фондового рынка, а не весов для каждой отдельной акции. Вследствие чего нейронная сеть получилась направленной.

Следует отметить, что нейронная сеть строится на основе данных транзакций, которые генерируются с помощью электронной торговой системы фондовой биржи. В результате торговая нейронная сеть привязана к торговым условиям биржи. В данной статье мы классифицировали узлы на 3 категории в соответствии с их связанностью, измеренное с Z-показателем (Рисунок 4):

$$z_i = \frac{k_i - \langle k \rangle}{\sqrt{\langle k^2 \rangle - \langle k \rangle^2}}$$

Рисунок 4. Расчет Z-показателя ⁸

где k_i – степень i -ого узла, который является суммой входящих и выходящих блоков, $\langle k \rangle$ – средняя степень всех узлов, k^2 – второй изначальный момент.

Степень большинства узлов имеет значение 1, и она меньше, чем средняя степень сети, поэтому z -показатель этих узлов меньше 0. В то же время небольшая часть узлов имеют большую степень и их z -показатель больше. На основании наблюдений узлы с z -показателем, где лаг больше чем 0.5, принимаются в качестве концентраторов, обозначим их через Н. Узлов с z -показателем меньше чем -0.05 рассматрива-

⁸ Рисунок разработан автором.

ются как периферийные узлы, обозначаемые Р. Другие узлы, с z-показателем, находящимся между -0.05 и 0.5, называются соединительными узлами, обозначим их через С.

Для обучения нейронной сети разделим все данные на 2 равные по размеру части: обучающий набор и тестовый набор. Для акций в обучающем наборе будущая цена акций используется для обучения нейронной сети. Для акций в тестовом наборе только прошлые данные временных рядов цен на акции и типы их ссылок на них известны. Для оценки вклада типов ссылок сравним производительность нейронных сетей с двумя различными наборами входов: (1) временных рядов котировок акций и (2) временного ряда котировок акций в сочетании с одним из девяти временных рядов. Выходом для нейронной сети является скорость изменения цен, которая определяется как (Рисунок 5):

$$r_t = \frac{p_t - p_{t-n}}{p_t}$$

Рисунок 5. Формула изменения скорости цен ⁹

где p_t – цена закрытия в день t .

Кроме того, для увеличения предсказательной силы типов ссылки без анализа Грейнджера по отношению к цене акции необходимо сочетать временные ряды данных ссылочного типа.

Заключение

В данной статье описывается исследовательский проект по созданию нейронной сети, которая может прогнозировать поведение инвесторов и выдавать торговые рекомендации для акций, входящий в индекс РТС. В данной работе основная часть посвящена разработке модели, которая представлена тремя узлами, где каждый узел играет свою роль. В нашем варианте они обозначены узлами типа – центр (Н), соединителями (С) и периферией (Р). Далее мы классифицировали связи в торговой сети в 9 категорий. Это необходимо для более глубокого понимания торгового поведения и предсказания курса акций. Благодаря проведению теста Грейнджера на данных типах связи было выявлено, что некоторые из них могут прогнозировать изменения стоимости акций. Далее была построена направленная нейронная сеть, она была обучена как на временных рядах котировок акций, так и на ряде котировок акций в сочетании с одним из девяти временных рядов.

⁹ Рисунок разработан автором.

Данное исследование дало понять, что прогнозирование поведения инвесторов является интересной и актуальной задачей, но необходимо учитывать на порядок больше факторов, например, такие, как время работы инвесторов, объём торговли.

Используемые источники

1. Fama, E. F. Efficient capital markets II. *J. Finance* 46, 1575–1617 (1991).
2. Cootner, P. The random character of stock market prices, (MIT Press, 1964).
3. Mantegna, R. N. & Stanley, H. E. Scaling behavior in the dynamics of an economic index.
4. Walczak, S. An empirical analysis of data requirements for financial forecasting with neural networks. *J. Manage. Inform. Syst.* 17, 203–222 (2001).
5. Cai, S.-M., Zhou, Y.-B., Zhou, T. & Zhou, P.-L. Hierarchical organization and disassortative mixing of correlation-based weighted financial networks. *Int. J. Mod. Phys. C* 21, 433–441 (2010).

Саргина Л. В.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Политическая экономия и история экономической науки», доцент
e-mail: Lsargina@yandex.ru*

Основные тенденции развития потребительского рынка в России

В статье представлены социально-экономические оценки состояния и развития потребительского сектора российской экономики в современных условиях ее функционирования. Автором выявлены положительные и отрицательные моменты воздействия потребительского рынка на уровень удовлетворения потребностей населения и экономический рост.

Ключевые слова: *экономический кризис, динамика развития потребительского рынка, оборот розничной торговли, структура потребительского спроса, потребительское кредитование, сберегательная модель поведения.*

Sargina L. V.

*PhD (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Political Economy and history of economic science department, assistant Professor*

The main development trends of consumer market in Russia

The article presents the socio-economic assessment of the status and development of the consumer sector of the Russian economy in the current conditions of its functioning. The author reveals the positive and negative impacts of the consumer market to the level of needs of the population and economic growth.

Keywords: *economic crisis, dynamics of development of the consumer market, the retail trade turnover, the structure of consumer demand, consumer lending, savings behavior model.*

В условиях современного экономического кризиса, по своему размаху и содержанию в корне отличающегося от кризиса 2008–2009 гг., одной из наиболее пострадавших сфер экономики России оказался потребительский рынок, который еще не так давно совершал опережающее воздействие на экономический рост.

К особенностям современного спада общественного производства в России, который наступил в условиях понижательной волны мирового сырьевого цикла, прежде всего следует отнести структурный кризис, исчерпание возможностей увеличения сырьевого экспорта, изменение модели потребления, экономические санкции и контрсанкции. В то же время здесь особо надо выделить контрсанкции, которые с их введением в 2014 году оказали положительное влияние на рост российской экономики в результате вынужденного поиска новых источников развития в рамках имеющегося потенциала в области импортозамещения. Модель импортозамещения направлена на развитие собственного производства внутри страны и представляет собой стратегию обеспечения внутреннего рынка на основе развития национального производства¹. Именно эти качественно новые реалии оказали существенное влияние на механизм формирования и функционирования потребительского рынка страны.

Что касается самой трактовки потребительского рынка как экономической категории, то, не вдаваясь в анализ всевозможных его определений, мы полагаем, что наиболее полно его характер раскрыт О. А. Шаховой, которая рассматривает потребительский рынок в воспроизводственном разрезе, а именно как совокупность экономических отношений на всех стадиях воспроизводственного процесса, сориентированных на удовлетворение конечных потребностей населения². Такая характеристика потребительского рынка позволяет рассматривать его в развернутом виде, а не сводить его сущность до функции удовлетворения потребностей в товарах и услугах населения, выполнение которой не может рассматриваться вне как динамики доходов, так и имеющихся возможностей роста их предложения. А это уже требует более глубокой проработки проблемы с позиций как инвестиционного, так и конечного потребительского спроса. В первом случае речь идет об автономных инвестициях, которые находят свое проявление в мультипликационном эффекте роста совокупного дохода, вне которого бессмысленно ожидать развития потребительского спроса на товары и услуги конечного назначения. Во втором

¹ Российские корпорации в условиях антимонопольного регулирования: монография / Р.С. Дзарасов, О.Е. Рязанова, Г.П. Журавлева и др.; под ред. О.Е. Рязановой. — М.: ИИУ МГОУ, 2016. — с. 139.

² Шахова О. А. Роль потребительского рынка в развитии социально-экономических систем // Экономика региона. — 2008. — № 54. — С. 175.

случае рост потребительского спроса, базирующийся на увеличении доходов, в свою очередь, создает условия для индуцированных инвестиций, с которыми опять-таки связано возрастание спроса на инвестиционные товары и услуги потребительского сектора экономики и которые провоцируют рост совокупных доходов и тем самым создают новые предпосылки для увеличения потребительского спроса на конечные товары и услуги.

В то же время потребительский сектор, являясь замыкающим звеном воспроизводственного цикла, органически связан и взаимодействует со всей системой рынков, обуславливая эффективное развитие экономического механизма функционирования рыночной системы хозяйствования в целом. В частности, выполнение многочисленных функций по воспроизводству «человеческого капитала» предопределяет социально-экономическую значимость потребительского рынка.

Наряду с этим, производственно-стоимостные цепочки выпуска конечных товаров и услуг, в основе которых лежат императивы потребительского рынка, стимулируют развитие отраслей потребительского назначения, что впоследствии приводит к расширению рынка средств производства. При этом возможность появления новых рабочих мест для населения содействует росту занятости и повышению уровня платежеспособности населения страны. Более того, рост потребительских расходов населения и их доли в общем объеме их доходов оказывает влияние на финансовый рынок через сбережения и банковские депозиты населения. При этом, формирование предпосылок нормального денежного обращения проистекает из основ товарного предложения и товарооборота прежде всего на потребительском рынке. И наконец, непосредственно качество жизни населения во многом зависит от его финансового состояния, уровня цен, структуры и ассортимента наполнения потребительского рынка. Все это указывает на актуальность темы нашего исследования и на необходимость проанализировать с позиции социально-экономической оценки состояние и развитие потребительского рынка в принципиально новых условиях жизнедеятельности российской экономики. Речь идет о выявлении динамики и эффективности функционирования потребительского рынка как некоего целого, обладающего способностью обеспечивать повышение качества удовлетворения потребностей населения, включая изменение объемов розничного товарооборота и потребительского кредитования, структуры потребительского спроса, а также модели поведения населения.

Одним из важнейших факторов развития российской экономики в начале XXI века являлся бурный рост потребительского рынка. Так, физический объем оборота розничной торговли за первые его 14 лет увеличился в стране в 3,12 раза³. При этом среднегодовой прирост добавленной стоимости порядка 1,5% по отношению к объему ВВП за этот период свидетельствовал о нарастании значимости потребительского рынка как в экономической, так и в социальной жизни нашего общества⁴. Вместе с тем произошедшие изменения в данной сфере, связанные с появлением крупных торговых центров и сетей и изменением модели поведения потребителей, видящих в нарастающем насыщении потребностей жизненный успех и продвижение вверх в рамках социальной стратификации общества, в сущности указывают на качественные изменения в системе ценностей общества.

Макроэкономическая ситуация, начиная с 2014 г. характеризуется обострением геополитической обстановки, усилением экономических санкций, сильнейшей девальвацией рубля (за последний квартал 2014 г. рубль по отношению к доллару обесценился на 81%), резким падением цен на нефть, всплеском инфляции и снижением реальных доходов населения, что не могло негативно не отразиться на потребительском спросе и поведении домашних хозяйств. Сложившаяся модель потребительского поведения способствовала дальнейшему снижению их потенциала, что нашло отражение в ухудшении индекса потребительской уверенности. В последнем квартале 2014 г. его величина достигла значения минус 18% против минус 11% годом ранее, что сказалось на замедлении темпов роста оборота розничной торговли и снижении уровня платежеспособности населения. И только благодаря всплеску спроса на товары длительного пользования в декабре (оборот розничной торговли вырос на 5,3%) динамика потребительского рынка в данном году осталась положительной, что подтверждается показателем прироста оборота розничной торговли на 2,5% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. Дальнейшие коррективы в модели потребительского поведения домашних хозяйств в сторону роста сбережений вызвали снижение оборота розничной торговли в 2015 году на 10%, что явилось самым худшим результатом бо-

³ Прокопенко М.В., Чмырева А.Ю. Потребительский рынок в России в условиях новой нормальности // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2016. – № 6 (73). – С. 9.

⁴ Шилов Д.В. Материальная составляющая инфраструктуры как фактор развития потребительского рынка // Экономика и управление в XXI веке. – 2015. – № 7. – С. 11.

лее чем за сорокалетний период конъюнктурных исследований. Отсутствие в текущем году явно выраженных позитивных тенденций динамики анализируемого показателя в результате усиливающегося дефицита платежеспособного спроса обусловило сокращение объемов розничной торговли за первые шесть месяцев 2016 г. на 5,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года ⁵.

Коррективы в модели поведения домашних хозяйств, связанные с возрастанием склонности к сбережению, можно отнести к одной из главных причин, существенно повлиявших на развитие потребительского рынка. Но в основе данной корректировки следует видеть сокращение реальных доходов населения, которое наблюдается с октября 2014 г. по настоящее время. Одновременно нельзя игнорировать и влияние сложившейся тенденции к росту дифференциации в доходах, под воздействием которой происходит снижение роли тех, кто находится в нижней части доходной шкалы в обществе.

Наряду с реакцией потребления на политические и социально-экономические трансформации, происходящие в обществе, оно еще и выявляет степень и направленность адаптации домашних хозяйств к новым современным условиям хозяйствования.

Так, снижение реальных располагаемых доходов населения за I полугодие 2016 г. на 5% обусловило высокий уровень склонности населения к сбережению — 13,2% ⁶. При этом доля доходов, направленная населением на покупку товаров и услуг и традиционно составляющая большую часть в структуре расходов населения, оценивается Росстатом в 74,1%, а доля обязательных платежей и взносов — в 12,7%. Таким образом, население надеется компенсировать экономическими средствами дальнейшее падение дохода в условиях неуверенности в будущем.

Наряду с этим, сохраняющийся высокий уровень дифференциации населения по доходам (децильный коэффициент равен 14,1) предопределяет и разную структуру расходов на приобретение потребительских товаров различными социальными группами. Так, доля расходов на продукты питания домашних хозяйств с низким уровнем доходов в два раза превышает их долю на продовольственные товары домохозяйств с более высокими доходами. При этом, с конца 2014 г. наблюдается отчетливая тенденция адаптации товаропроизводителей

⁵ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.

⁶ Там же.

к изменяющейся ситуации путем предложения более дешевых товаров продовольственного назначения преимущественно из растительного сырья при одновременном росте цен на белковую продукцию. По сути речь идет о «вымывании» более ценных для человеческого организма продуктов питания менее качественными, что не может негативно не сказаться как на рынке продовольственных товаров, так и на здоровье населения.

Перераспределение спроса с дорогостоящей белковой продукции на дешевые продукты питания, преимущественно растительного происхождения, свидетельствует о стремлении населения не отходить от сберегательной модели поведения, что вызовет дальнейшее сокращение оборота розничной торговли. Так, доля стоимости продуктов питания в структуре оборота розничной торговли росла в течение всего 2015 года, достигнув показателя 48,6% (в 2014 году — 47%), а доля потребителей, стремящихся сэкономить путем переориентации спроса на более дешевые товары, достигла рекордных 70% при резком падении индекса крупных приобретений (-34%). Кроме того, более высокий рост цен на продовольственные товары по сравнению с непродовольственными привел к изменению динамики объемов продаж продовольственных и непродовольственных товаров, что нашло отражение в итоговых показателях за 2015 г.: оборот розничной торговли пищевыми продуктами снизился на 9,2%, непродовольственными товарами — на 10,7 процента ⁷.

Таким образом, уменьшение платежеспособного спроса как следствие снижения реальных располагаемых доходов населения, снижение объемов потребления произведенных в стране товаров и услуг, разбалансированность системы «потребление-сбережения» домохозяйств, трансформация структуры потребительских расходов свидетельствуют об утрате позитивного влияния потребительского рынка на экономический рост.

Другим показателем, свидетельствующим о динамике развития потребительского рынка, является отношение объемов вкладов физических лиц к объему полученных ими кредитов. Так, за последние 15 лет в России данный показатель изменился с 7,3 до 2,16, достигнув самого низкого значения в 2008 предкризисном году. Данная динамика для потребительского рынка России была положительной, так как он развивался за счет роста кредиторской задолженности домашних хо-

⁷ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.

зяйств, особенно в период предкризисных лет, вплоть до 2008 г. По мере стабилизации развития экономики разница между объемами депозитов и кредитов стала уменьшаться. По завершении 2015 г. в банках России портфели вкладов и кредитования потребительского характера составили 23,2 и 10,7 трлн рублей, или превышение вкладов физических лиц по сравнению с полученными ими кредитов составило 2,17 раза⁸. Данная динамика наглядно показывает, что по мере выхода экономики из кризисного состояния более высокие темпы прироста наблюдаются у кредитного портфеля, а в условиях макроэкономической нестабильности наряду с тотальной экономией, режимом накоплений, инфляцией, негативными тенденциями динамики спроса со стороны потребителей, снижением реальных доходов населения депозитный рынок растет гораздо быстрее кредитного. По оценкам экспертов этот показатель в ближайшие годы будет находиться на уровне не ниже 2, и возможно приблизится к 3, что усилит неблагоприятные тенденции в развитии отдельных сфер экономики страны, и прежде всего, потребительского рынка, где реализация товаров и услуг стимулируется, в том числе, за счет кредитных источников.

Следующим показателем, характеризующим развитие потребительского рынка в России, является динамика потребительского кредитования, значение которого в ускорении развития экономики в целом, в росте объемов потребительского рынка и производства, в удовлетворении потребностей населения в товарах и услугах и росте их благосостояния признается абсолютным большинством исследователей. Так, на годы бума розничного кредитования, пришедшегося на 2011–2012 гг., годовые темпы прироста объемов потребительского кредитования, в частности, в Сбербанке и ВТБ 24, достигали в среднем 40%, а темпы прироста стоимости розничного товарооборота за данный период увеличивались в среднем на 6%⁹. К основным катализаторам данного процесса, очевидно, следует отнести прежде всего стремление населения поддержать достигнутый уровень потребления, т. е. с помощью кредитных ресурсов закрыть возникшую брешь между динамикой потребления и доходами, и прорефинансировать ранее полученные кредиты. Наряду с этим, факт значительной корреляции кредитов для домохозяйств в России с национальным продуктом под-

⁸ Банковский кризис в России: как меняется соотношение вкладов и кредитов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://krizis-kopilka.ru>.

⁹ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.

тверждается показателями проведенной дифференцированной оценки влияния потребительских кредитов, автокредитования и ипотечных кредитов на прирост ВВП в 2011–2014 году. Так, если за этот период коэффициент чувствительности объема выпуска продукции реальным сектором к величине выданных потребительских займов составлял 0,62, то к объему автокредитования – 0,29, а к ипотечному кредитованию – 0,45, что указывает на преимущественное воздействие потребительского кредита среди других видов кредитования на темпы роста ВВП.

Несмотря на различия в динамике влияния объемов потребительских кредитов на ВВП в различных условиях развития экономики страны, обращает на себя внимание тот факт, что в целом уровень соотношения объема предоставленных потребительских кредитов в ВВП за исследованный период не превышал 10%. Данный показатель сопоставим с уровнем таких развивающихся государств, как Индия, Мексика, Турция, и значительно уступает по нему Румынии (20%), Словакии (23%), Китаю (28%), Казахстану (30%), Чехии (31%), Венгрии (32%)¹⁰.

Однако, воздействие потребительского кредитования на платежеспособный спрос, потребительский рынок, производство товаров и услуг неоднозначно, так как все зависит от макроэкономической конъюнктуры. Если в условиях растущей динамики макроэкономических показателей происходит увеличение спроса населения на кредитные продукты, то в условиях экономического кризиса и рецессии склонность к потреблению падает, тогда как возрастает стремление к осуществлению сбережений, а это ведет к свертыванию потребительского спроса, в том числе за счет сжатия потребительского кредитования. Именно в этой ситуации во всей полноте раскрывается парадокс бережливости, проявляющийся не в росте, а в падении инвестиций как реакции товаропроизводителя на свертывание потребительского спроса в любой его форме. Сокращение реальных располагаемых доходов, рост задолженности по кредитам и возрастание трудностей по их возвращению еще больше усугубляют ситуацию на потребительском рынке.

Общеизвестно, что реализация такого принципа кредитных отношений, как возвратность существенно осложняется просроченной задолженностью, которая, начиная с начала 2013 г. неуклонно росла и к весне 2015 г. увеличилась в 2,5 раза, что незамедлительно сказа-

¹⁰ Печенская М.А. Актуальные вопросы развития потребительского кредитования в Российской Федерации // Вопросы территориального развития. – 2015. – № 10 (30). – С. 1.

лось на показателе оборота розничной торговли, отрицательный темп прироста которой составил 5,4%¹¹.

Конечно, и воздействие просроченной задолженности на динамику развития потребительского рынка не столь однозначно. С одной стороны, суммы задолженности, остающиеся у заемщиков – физических лиц, способствуют временному поддержанию их платежеспособного спроса на товары и услуги и, в конечном итоге, расходуются населением и вступают в хозяйственный оборот страны. С другой, – выплаты населением накопленных долгов вынуждают его снижать уровень потребительских расходов, что негативно сказывается на объеме розничного товарооборота. Более того, имея просроченную задолженность, заемщик выплачивает не только сумму кредита, которую может потратить на покупку товаров, но и проценты, страховую премию, пени и штрафы. Следовательно, платежеспособность должника уменьшается, по крайней мере, на сумму процентов, пеней, штрафов, которые составляют немалые величины. Так, за первые полгода 2014 г. в условиях возрастания уровня долговой нагрузки в доходах населения, граждане выплатили кредитным организациям сумму в 1,6 раза превышающую заемную величину¹². А это значит, что платежеспособный спрос населения России за данный период сократился больше, чем на половину суммы полученных кредитов. В связи с этим, можно заключить, что потребительский кредит как повышает покупательную способность населения, так и способствует ее подавлению. Вышеизложенное дает основание утверждать, что в условиях возрастания долговой нагрузки по займам и увеличения ее доли в доходах нашего населения, снижения платежеспособного спроса увеличение объемов потребительского кредитования физических лиц не может служить безоговорочным катализатором развития потребительского сектора экономики.

Несомненно, существенное влияние на динамику развития потребительского рынка оказывает инфляция. Непрерывный рост уровня потребительской инфляции в России с 2013 г. достиг своего большого значения в 2015 г., составив 12,9%, превзойдя минимальный исторический уровень 2011 г. (6,1%) и почти в два раза превысив показатель 2013 г. (6,5%). Ориентиром инфляции на 2016 год у ЦБ РФ

¹¹ Голозубова Н.В. Оценка современного состояния рынка потребительского кредитования в России // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 672.

¹² Медведев П.А. Макроэкономический эффект потребительского кредитования // Деньги и кредит. – 2015. – № 1. – С. 14.

является показатель 6,4%¹³. В условиях рецессии темпы роста доходов и реальных заработных плат в 2015 году оказались отрицательными, что незамедлительно отразилось на снижении платежеспособности населения. В случае отставания темпов роста доходов от темпов роста инфляции активы покупателей и прежде всего в такой их форме, как накопления (сбережения) обесцениваются, в результате чего начинает проявляться эффект Пигу (эффект богатства), ведущий к сокращению как потребительского, так и совокупного спроса. К тому же инфляционные ожидания, которые являются важным фактором принятия решений домохозяйствами в отношении приобретения товаров продовольственного и непродовольственного назначения, еще больше усугубляют ситуацию. В частности, в конце 2015 г. индекс потребительской уверенности населения составил минус 26 процентов, тогда как более низкие значения данного индикатора имели место лишь в периоды кризисов (1998—1999 гг. и 2008—2009 гг.)¹⁴. Это убедительно показывает, что влияние высокой инфляции и стагнации номинальных зарплат усиливают чувствительность населения страны к колебаниям цен, что обуславливает появление негативных тенденций в сфере развития потребительского сектора экономики.

Подводя итоги, следует сказать, что проанализированные факторы, обеспечивающие развитие потребительского рынка в России и различающиеся по характеру и силе воздействия при тех или иных обстоятельствах, могут способствовать появлению как положительных, так и отрицательных тенденций в сфере функционирования потребительского сектора. Пока что можно констатировать, что складывающиеся макроэкономические условия и тенденции развития потребительского рынка ведут к тому, что данный сегмент рынка начал утрачивать свое предназначение — служить своего рода локомотивом стабильного экономического роста и удовлетворения потребностей населения. В этих условиях возникает острая необходимость в отслеживании динамики индикаторов и в выявлении причин неблагоприятных тенденций формирования потребительского рынка с целью принятия адекватных решений и проведения необходимых ме-

¹³ Филиппов В.С., Вашечкина И.В., Комарова И.П., Сигарев А.В., Пшеницына Е.И., Новикова Е.С., Ермолаев С.А., Букина Е.П., Седова Н.В., Амирова Н.Р., Саргина Л.В. и др., Результаты оперативного мониторинга социально-экономического развития России и субъектов РФ // Ситуационный центр социально-экономического развития регионов. Москва — 2016. Сер. Аналитические записки Том 8. IV квартал 2015.

¹⁴ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.

роприятий, направленных на преодоление негативного тренда в одном из решающих секторов национальной экономики.

Используемые источники

1. Голозубова Н.В. Оценка современного состояния рынка потребительского кредитования в России // Молодой ученый. – 2016. – № 11. – С. 670–674.
2. Медведев П.А. Макроэкономический эффект потребительского кредитования // Деньги и кредит. – 2015. – № 1. – С. 13–14.
3. Печенская М.А. Актуальные вопросы развития потребительского кредитования в Российской Федерации // Вопросы территориального развития. – 2015. – № 10 (30). – С. 1.
4. Прокопенко М.В., Чмырева А.Ю. Потребительский рынок в России в условиях новой нормальности // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2016. – № 6 (73). – С. 7–12.
5. Филиппов В.С., Ващекина И.В., Комарова И.П., Сигарев А.В., Пшеницына Е.И., Новикова Е.С., Ермолаев С.А., Скорик М.А., Карманов М. В., Тихомиров Д.А., Гагиев Н.Н., Безруков А.В., Горелова Т.П., Воронкова Е.К., Букина Е.П., Иволгина Н.В. Седова Н.В., Амирова Н.Р., Саргина Л.В., Парамонова Т.Н. и др. Результаты оперативного мониторинга социально-экономического развития России и субъектов РФ // Ситуационный центр социально-экономического развития регионов. Москва–2016. Сер. Аналитические записки Том 8. IV квартал 2015.
6. Шахова О.А. Роль потребительского рынка в развитии социально-экономических систем // Экономика региона. – 2008. – № 54. – С. 175–180.
7. Шилов Д.В. Материальная составляющая инфраструктуры как фактор развития потребительского рынка // Экономика и управление в XXI веке. – 2015. – № 7. – С. 10–16.
8. Российские корпорации в условиях антимонопольного регулирования: монография / Р.С. Дзарасов, О.Е. Рязанова, Г.П. Журавлева и др.; под ред. О.Е. Рязановой. – М.: ИИУ МГОУ, 2016. – 304 с.
9. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 237–251.
9. Банковский кризис в России: как меняется соотношение вкладов и кредитов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://krizis-kopilka.ru>.
10. Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.

Филоненко Н. В.

*кандидат педагогических наук, доцент, ГАОУ ВО МГПУ,
кафедра «Теория и методика физического
воспитания и спортивной тренировки», доцент
e-mail: nyfilonenko.67@mail.ru*

Противоречия спортивной науки с практикой управления физической культурой и спортом

В статье излагаются социально-экономические и правовые аспекты развития бюджетных физкультурно-спортивных комплексов средствами маркетинга платных услуг, анализируются проблемы взаимосвязи спортивной науки с практикой управления физической культурой и спортом, излагаются возможные варианты решения проблем.

Ключевые слова: *управление, бюджетный физкультурно-спортивный комплекс, нормативно-правовая база, спортивный маркетинг, платные физкультурно-спортивные услуги, профессиональный стандарт, научное спортивное сообщество, кандидатские и докторские диссертации.*

Filonenko N. V.

*PhD (Pedagogic), GAOU IN MGPU,
associate Professor of the Department of theory
and methodology of physical education and sports training*

Conflicts of sports science with the practice of Physical Culture and Sports

The article describes the socio-economic and legal aspects of the development budget sports complex of marketing means of paid services, analyzes the problem of the relationship of sports science to physical education and sport management practices, outlines possible solutions to problems.

Keywords: *management, budget sports complex, regulatory frameworks, sports marketing, premium sports and sports facilities, professional standard, the scientific community sport, candidate and doctoral dissertations.*

Сегодня многими зарубежными и отечественными учеными, в их числе деятели науки всемирной организации здравоохранения ¹,

¹ Suhrcke M., McKee M., Rocco L. (2008) Investing in health: key condition for successful economic development of the countries of Eastern Europe and Central Asia. – Copenhagen: world health organization. – P. 138.

уже давно научно обосновали и доказали, что поднятие уровня жизни и увеличение продолжительности жизни населения ведет к улучшению показателей экономического развития государства, росту его валового национального продукта ².

Не выход человека на работу по причине болезни влечет за собой, как, прямые издержки, предусматривающие оплату больничных листов, так и косвенные, обусловленные снижением производительности во время отсутствия работника на рабочем месте. Результаты многочисленных исследований, предоставленных учеными экономически развитых зарубежных стран, свидетельствуют о том, что наличие хронических заболеваний, влияет на решение индивидуума, как скоро осуществиться его выход на пенсию или нет. Здоровые люди пенсионного возраста, в своем большинстве, оставаясь в сегменте занятого населения, предпочитают работать, поэтому уходят на пенсию значительно позже людей, имеющих какие-либо хронические заболевания ³.

Сегодня многие российские работодатели, в равной степени и те, которые работают в государственном секторе, и те, которые в коммерческом, поняли, что человек с неполноценным здоровьем является неэффективным работником, поэтому, как считает условный совокупный работодатель, каждый человек, претендующий на работу, должен следить за своим здоровьем, поскольку физически и психически здоровый коллектив сотрудников является залогом повышения производительности труда. Пополнение бюджетов за счет отчисления налогов гражданами влечет за собой улучшение благосостояния общества, поэтому государству выгодно иметь здоровое население, способное регулярно платить налоги в муниципальные и федеральные бюджеты.

О том, что формировать здоровый образ жизни и привычку к регулярным занятиям ФКиС нужно с самого раннего детства, также о том, что систематические занятия ФКиС на протяжении всей жизни, начиная с раннего детства и до глубокой старости, оказывают положительное влияние на здоровье человека, стала аксиомой современной действительности, уже давно и многократно доказана мировым научным сообществом. Хронические заболевания, возникающие в возрасте от 3 до 6 лет, развиваются на фоне многократной острой патологии и определяют здоровье ребенка в школьные годы и в дальнейшей жизни,

² Шабунова А.А. Здоровье населения в России: состояние и динамика: монография [Текст] / А.А. Шабунова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – С. 6.

³ Sammartino, FJ (1987). The effect of health on retirement. Social Security Bulletin, 50(2). – P. 31–47.

оказывают влияние на его физическое развитие, прогрессирующие имеющейся врожденной или генетически детерминированной патологии, способствуют росту общей и инфекционной заболеваемости. На основании вышесказанного следует, что развертывание физкультурно-спортивной работы, внедрение активного досуга практически во все возрастные сегменты населения имеют исключительно важное значение для национальной экономики.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами **целью** исследования является: выявить противоречия спортивной науки с практикой управления физической культуры и спорта, также предложить возможные варианты решения противоречий. На основании поставленной цели была сформулирована **задача**: выявить проблемы подготовки/переподготовки руководителей физкультурно-спортивных организаций, также высококвалифицированных кадров (кандидатов, докторов наук) в области управления (менеджмента, маркетинга) физической культуры и спорта.

Данное исследование проводилось **методами** контент-анализ, анализ и синтез.

Результаты исследования: Понимая социально-экономическую значимость занятий ФКиС, на основании распоряжения Правительством Российской Федерации была разработана Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года ⁴ (далее Стратегия), на базе которой, вышла в свет федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» ⁵. В результате её внедрения в действие в 2015 году было введено в эксплуатацию 138 объектов спорта, доля занимающихся детей и подростков в специализированных спортивных учреждениях составила 33% (процент от общей численности детей 6–15 лет) ⁶. Вместе с тем к 2013 году в 14 лет две трети детей в России имели хронические заболевания, врожденные и возникшие в дошкольном возрасте, у половины школьников отмечались отклонения в развитии опорно-двигательного аппарата, у 30%

⁴ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 07.08.2009 № 1101-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/2015/doc/RPRusF1101ot070809.rtf>. – Последнее обновление 17.09.2015.

⁵ Паспорт федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/upload/docs/pasportFSP.doc>.

⁶ <http://www.minsport.gov.ru/2016/doc/Otchet2015GP-010315.doc>. [Электронный ресурс].

нарушения в сердечно-сосудистой и дыхательной системах⁷. Результаты профилактических осмотров детей в возрасте от нуля до 14 лет свидетельствуют, что, начиная с 2005 года по 2014 год происходит тенденция ухудшения их здоровья⁸.

Не хотелось бы оставлять без внимания запланированное открытие новых спортивных школ на российской территории, на период до 2018 года планируется повысить обеспеченность населения различными объектами спорта в 1,5 раза⁹. Даже в городе Москве, где сконцентрировано огромное по сравнению с другими субъектами Российской Федерации число объектов спорта, их все же не хватает¹⁰.

В продолжении деятельности, связанной со Стратегией, в 2015 году постановлением Правительства Российской Федерации утверждена целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы», в которой изложено, что доля граждан Российской Федерации, систематически занимающихся ФКиС должна достигнуть, в общей численности населения с 20,6% в 2011 году до 40% к 2020 году¹¹.

Необходимость решения возникших проблем и достижение запланированных показателей выводит на первый план обеспеченность объектов спорта высококвалифицированными и профессионально подготовленными менеджерами, в связи с чем, обозначаются обстоятельства диктующие необходимость подготовки/переподготовки руководителей физкультурно-спортивных организаций, обладающих востребованными насущной действительностью современными знаниями в области отраслевого маркетинга и менеджмента, с целью их адаптации к внутренней среде учреждений и привлечения населения к занятиям двигательной активностью на постоянной основе.

⁷ Выступление Президента Российской Федерации В.В. Путина на встрече по вопросам развития в России системы физического воспитания детей и детско-юношеского спорта // Сборник официальных документов и материалов Министерства спорта Российской Федерации. – М.: Советский спорт. – 2013. – № 4. – С. 27–28.

⁸ Здравоохранение в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – С. 62.

⁹ Правительство Российской Федерации Постановление от 21 января 2015 г. – № 30 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/2/26361>. Последнее обновление 12/04/2016 г.

¹⁰ Государственной программы города Москвы «Спорт Москвы» на 2012–2018 годы // Вестник Мэра и Правительства Москвы, № 55, от 04.10.2011 (дата редакции 14 апреля 2015 года).

¹¹ www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/2/26361/ [Электронный ресурс]. Последнее обновление 12/04/2016 г.

Ежегодно через сеть образовательных учреждений и подразделений повышения квалификации и профессиональной переподготовки проходят обучение около 4 тыс. специалистов, в их числе руководящие и организационные работники области ФКиС¹².

В настоящее время разработаны и реализуются более 200 различных по продолжительности программ дополнительного образования по повышению квалификации, стажировке и переподготовке специалистов ФКиС. Однако, несмотря на это, вопрос качественной профессиональной подготовки менеджеров среднего звена, к которым, на наш взгляд, можно отнести руководителей физкультурно-спортивных комплексов, на данный момент не исчерпан.

Сегодня многие подведомственные Минспорту и Минобрнауки организации реализуют дополнительные программы повышения квалификации по менеджменту ФКиС, в которых отражаются разноаспектовые направления управления, в основе программ базируются такие дисциплины как экономика, право и законодательства, предпринимательство, бизнес-планирование, спонсорство, страхование, налогообложение, психология управления и маркетинг. Реализуя множество программ для управленцев ФКиС центры повышения квалификации зачастую допускают недостатки, которые нельзя оставить без внимания, в частности — это отсутствие учета дифференцированного подхода деятельности, а именно стажа управленческой работы, опыта руководящей работы в коммерческом или некоммерческом секторе, на государственном или муниципальном уровне власти управления ФКиС, наличие профильного/непрофильного образования, уровня профессионального мастерства руководителя. Также наблюдается отсутствие у слушателей целевой установки на скорейшее внедрение теоретических знаний в практику управления и неудовлетворение потребностей в получении отраслевых знаний по специализированным предметам.

Рассматривая содержание множества программ по маркетингу, можно констатировать, что в них слабо отражается специфика технологии проведения маркетинговых исследований для анализа конкурирующей среды и потребительского поведения учащихся (клиентов) физкультурно-спортивных комплексов, также наблюдается отсутствие тематики, касающейся информационно-аналитической и наглядно-

¹² Паспорт подпрограммы 4 «Управление развитием отрасли физической культуры и спорта» Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vkbs.su/upload/iblock/66f/gosudarstvennaya-programma-razvitiya-fizicheskoy-kultury-i-sporta-v-rf.pdf>. – С. 176.

агитационной работы с родителями учащихся посредством применения средств маркетинга, необходимых для эффективного управления физкультурно-спортивного комплекса, учащиеся которого могут быть дети, подростки, также их родители¹³. Таким образом, получается, что не охватывается в должной мере такой сегмент слушателей, как менеджеры среднего звена, в данном случае, руководители бюджетных физкультурно-спортивных комплексов, для которых в современной действительности становится безотлагательным приобретение знаний по отраслевому маркетингу в целях совершенствования менеджмента учреждений.

Анализируя нормативно-правовую базу, мы посчитали целесообразным обозначить некоторые аспекты, которые непосредственно соприкасаются с маркетингом оказания платных услуг ФКиС и профессиональным стандартом руководителей физкультурно-спортивных организаций. На основании указа президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» был осуществлен процесс разработки профессиональных стандартов и в Трудовой Кодекс Российской Федерации было введено понятие «профессиональный стандарт» (статья 195.1). В этой связи работа с управленческими кадрами отрасли ФКиС получила новое направление развития. Так, в октябре 2015 года был разработан профессиональный стандарт «руководителя организации (подразделения организации), осуществляющего деятельность в области физической культуры и спорта»¹⁴, в котором отражается специфика организационно-управленческой деятельности административных работников физкультурно-спортивных организаций, в том числе и директоров (зам. директоров) спортивных школ, ныне, в связи с объединением нескольких юридических лиц в одно учреждение, физкультурно-спортивных комплексов. В пункте 3.5.5. настоящего стандарта изложено, что для эффективной реализации трудовой функции «руководство приносящей доход деятельностью при осуществлении спортивной подготовки» руководитель спортивной школы должен уметь: «планировать, координировать и

¹³ Кандаурова Н.В. Анализ конкурирующей среды, как необходимый элемент менеджмента спортивной школы // Путеводитель и предприниматель. Научно-практическое издание. – 2013. – выпуск XXI. – С. 154–157.

¹⁴ Приказ Минтруда России от 29.10.2015 № 798н «Об утверждении профессионального стандарта «Руководитель организации (подразделения организации), осуществляющей деятельность в области физической культуры и спорта» (Зарегистрировано в Минюсте России 12.11.2015 № 39694).

контролировать работу работников, связанную с оказанием платных услуг; анализировать состав, качество и ценовую политику с целью определения востребованности и конкурентоспособности платных услуг; определять объем, достаточность персонала и материальных ресурсов для организации предоставления платных услуг», для чего руководителю необходимо знать «основы маркетинговой деятельности, экономики, организации труда и управления».

В данном контексте, стоит подчеркнуть, что, сегодня руководствуясь нормативно-правовой документацией, спортивные школы имеют право привлекать дополнительные финансовые средства за счет предоставления платных услуг, вести любые виды предпринимательской деятельности, не противоречащие законодательству и ее устав. Доходы, полученные от предпринимательской деятельности, могут направляться на материально-техническое и организационное обеспечение деятельности¹⁵.

Вместе с тем, сегодня у некоторых специалистов в области физической культуры и спорта есть мнение, что в рамках некоммерческого сектора предпринимательская деятельность играет подчиненную роль и распространяется не на основные, а на вспомогательные, сопутствующие виды деятельности¹⁶. Однако, создавшиеся в настоящее время социально-экономические условия, все еще недостаточное финансирование, обострение конкуренции на рынке социально-культурных и досуговых услуг¹⁷, порождают обстоятельства, в которых определяется необходимость в развертывании предпринимательской деятельности в стенах бюджетных спортивных организаций. Диверсификация платных услуг, позволяет физкультурно-спортивному комплексу выжить в конкурентной борьбе за каждого учащегося, что является весьма актуальным в условиях подушевого финансирования, поскольку за каждым из них стоят реальные деньги.

Сейчас, в связи модернизацией управления отраслью, повсеместно на территории Российской Федерации происходит объединение

¹⁵ Самсонов И.И. Менеджмент спортивной школы (нормативно-правовой аспект): учебно-методическое пособие / И.И. Самсонов, Т.В. Головина, Г.В. Поваляева. – Омск: СибГУФК, 2010. – 229 с.

¹⁶ Развитие сферы физической культуры и спорта в системе местного самоуправления // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3/4 (19/20). – С. 13–15.

¹⁷ Скопин О.В. Институциональное развитие сферы физкультурно-оздоровительных услуг // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. – № 4 (16). Номер статьи: 1607. Дата публикации: 2012-04-08. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sovman.ru/article/1607/>.

(слияние) нескольких юридических лиц в одну организацию – физкультурно-спортивный комплекс. В связи с чем, в целях позиционирования себя на рынке социально-культурных услуг конкурентоспособной организацией, обостряется проблема целевого использования всех физкультурно-спортивных объектов комплекса и в первую очередь за счет предоставления услуг ФКиС, как платных, так и бесплатных, при этом привлекая к занятиям двигательной активностью не только детей и подростков, но и другие возрастные и социально-демографические сегменты местного населения.

Сегодня на всей территории России приняты федеральные стандарты спортивной подготовки по видам спорта, которые являются обязательными при реализации программ спортивной подготовки организациями, осуществляющими спортивную подготовку. Однако, существующие сегодня федеральные стандарты, в первую очередь предназначенные для обеспечения единства основных требований к спортивной подготовке на всей территории Российской Федерации не смогли полностью учесть разнообразные потребности детско-юношеского контингента, также их родителей, которые являются основными социальными заказчиками услуг ФКиС, что обуславливает необходимость предоставления учащимся физкультурно-спортивных комплексов дополнительных платных физкультурно-спортивных услуг для удовлетворения индивидуальных потребностей детей и их родителей в полной мере, также появление тех видов спорта на которые не предусмотрены субсидии и целевое бюджетное финансирование.

Таким образом, на данном этапе развития рыночных и конкурентных отношений в отрасли физической культуры и спорта, переориентация физкультурного-спортивного движения на максимально возможное удовлетворение потребительских предпочтений детей и их родителей становится очевидной необходимостью и перспективностью применения маркетинговой деятельности в бюджетных физкультурно-спортивных учреждениях¹⁸. Сегодня среди менеджеров не существует единого мнения по определению маркетинга, однако, бесспорно, главным его предназначением является ориентация на потребителя¹⁹.

¹⁸ Щетина С.Ю. Социально-педагогические факторы физкультурно-спортивной среды, способствующие повышению эффективности физического воспитания в общеобразовательной школе / С.Ю. Щетина // Учёные записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2012. – № 6 (88). – С. 133–139.

¹⁹ Алексеев С.В. Спортивный маркетинг в Российской Федерации: становление, современное состояние и перспективы развития // Спорт: экономика, право, управление. – 2014. – № 1. – С. 7–15.

Кроме того, стоит подчеркнуть, что с помощью средств маркетинга можно не только привлекать широкие слои населения к занятиям ФКиС, но и стимулировать потребительский спрос на физкультурно-спортивные услуги, тем самым способствовать сохранности контингента в разряде занимающихся на постоянной основе.

По мимо того, за счёт реализации платных физкультурно-спортивных услуг частично может происходить улучшение материально-технического обеспечения физкультурно-спортивных комплексов, также предоставление возможностей для получения дополнительного заработка тренерам.

Вместе с тем сегодня у многих специалистов спортивного сообщества возникает вопрос: нужно ли бюджетным физкультурно-спортивным организациям предоставлять платные дополнительные услуги? Некоторые работники, эксперты отрасли категорически против оказания платных услуг спортивными школами, обосновывая свою точку зрения тем, что основная цель спортивных школ — это подготовка спортсменов высших достижений и олимпийского резерва в сборные команды регионов Российской Федерации и страны, упуская из внимание тот факт, что сегодняшняя спортивная школа, это не отдельно существующее юридическое лицо, это составляющее звено (отдел) единого физкультурно-спортивного комплекса, у которого есть не только одна единственная цель — подготовка спортсменов высших достижений, но и множество других целей, в том числе, и приобщение широких слоев населения к здоровому образу жизни, то есть развитие массового спорта.

Предположим, что спорт высших достижений и массовый спорт, это два совершенно разных направления отрасли, но поскольку, в силу введения в действие модернизации системы подготовки спортивного резерва произошла реорганизация организаций посредством слияния (укрупнения), присоединения с изменением статуса юридического лица при обязательном недопущении свертывания спектра реализуемых программ и охвата населения ²⁰, мы имеем свершившийся факт, которому не правомочны противостоять ²¹.

²⁰ Алгоритм проведения модернизации системы подготовки спортивного резерва [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — <http://www.minsport.gov.ru/sport/podgotovka/algorithm.doc>.

²¹ Пасечник П.В., Кандаурова Н.В. Проблемы, возможные варианты загруженности и рационального использования объектов спортивных комплексов физкультурно-спортивными занятиями // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Роль и место цивилизованного предпринимательства в России. — 2016. — Вып. — № 47. — С. 213—221.

Не остался без внимания и аспект социального равенства, обоснованный специалистами тем, что не все родители имеют материальную возможность оплачивать платные услуги²². Но, аргументируя свою точку зрения, подчеркнем, что дополнительное образование призвано, прежде всего, расширять спектр образовательных, физкультурно-спортивных услуг для предоставления возможностей учащимся, как уже было изложено выше, удовлетворять потребности в полной мере и получать знания, которые, как правило не входят в перечень образовательных программ государственного стандарта общешкольного образования.

Таким образом, казалось бы, что осуществление мероприятий по оказанию платных услуг ФКиС средствами маркетинга бюджетными физкультурно-спортивными комплексами правомерно аргументировано и социально-экономически обосновано, но, несмотря на это, научное спортивное сообщество не спешит воспринимать маркетинг как реальность и необходимость для развития управления ФКиС на современном этапе.

В доказательство этому нам хотелось бы засвидетельствовать некоторые факты. Основываясь на статистические данные периода 1991–2012 гг. количество защищенных диссертаций по управленческой, правовой, информационной и экономической деятельности в сфере ФКиС составило кандидатских 435 и докторских 86, это всего 7,1% от общего количества защищённых (кандидатских 6475 и докторских 871) диссертаций по всем направлениям отрасли, включая физическое воспитание и массовая физическая культура (37%), спорт высших достижений и подготовка спортивного резерва (38,9%), управленческая, правовая, информационная и экономическая деятельность в сфере ФКиС (7,1%) и подготовка и переподготовка квалификационных кадров ФКиС (17%)²³. Сегодня ситуация с защитами докторских и кандидатских диссертаций выглядит ещё более удручающе, это связано с тем, что в 2014 году была прекращена деятельность 358 диссертационных советов и приостановлена деятельность 290 советов, общее число диссертационных советов в течение 2014 года сократилось на 14% – с 3161

²² Лободина Н.В. Предоставление дополнительных платных услуг в образовательных организациях. ФГОС. – Волгоград: Учитель, 2016. – 172 с.

²³ Баранов В.Н., Шустин Б.Н. Развитие диссертационных исследований по проблемам модернизации физического воспитания населения и массовой физической культуры // Вестник спортивной науки. – 2013. – № 2. – С. 8–13.

до 2708 ²⁴, в связи с чем защищённых диссертаций и соответственно присвоенных ученых степеней стало меньше.

Но это общая картина дела, что же касается защит кандидатских и докторских диссертаций по направлению управленческая, правовая, информационная и экономическая деятельность в сфере ФКиС, то наш взгляд кроме вышеизложенной, есть ещё одна существенная проблема, которая препятствует присвоению ученых кандидатских и докторских степеней соискателям отрасли. Если рассматривать паспорт специальности 13.00.04 – теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры, в частности п. 1.2. «Управление в системе физической культуры: менеджмент в системе физической культуры; маркетинг в системе физической культуры; управление физкультурным движением; управление физкультурной организацией; управление физической культурой в государстве, регионе, республике, городе, области, районе, отдельном населенном пункте», то можно апеллировать, что диссертации выполненные по отраслевому менеджменту и маркетингу четко соответствуют паспорту специальности 13.00.04 пункту 1.2 Однако, несмотря на это, подобного рода диссертации, в своем большинстве очень сложно проходят через процедуру защиты, так как они представляют научный труд, основанный на стыке двух наук – педагогической и экономической, что зачастую вводит членов диссертационных советов по специальности 13.00.04 в непонимание проблем и сути происходящих событий, изложенных диссертантами в своих научных трудах. Нередки бывают случаи, когда совершается спорное голосование «за» или «против» членами диссертационных советов, после чего, как следствие, ВАК в силу своих полномочий приглашает диссертанта попробовать еще раз свои силы на дополнительном обсуждении в потустороннем диссертационном совете. Но и это может быть неконечная инстанция, следующей может быть – это отстаивание своей точки зрения соискателем на заседании Президиума ВАК. Многие диссертанты, не выдержав подобный стресс, принимают решение написать заявление о снятии диссертации с рассмотрения в президиуме ВАК. Здесь стоит подчеркнуть, что в 2014 году по заявлениям соискателей ученых степеней снято с рассмотрения 145

²⁴ Итоговый доклад об итогах деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации в 2014 году и задачах на 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://минобрнауки.рф/новости/5200/файл/4142/Об_итогах_деятельности_Минобрнауки_России_2014_году.doc – С. 104.

аттестационных дел соискателей ученых степеней доктора и кандидата наук ²⁵, не исключено, что в это число вошли аттестационные дела соискателей, претендующих на соискание учёной степени доктора или кандидата педагогических наук по специальности 13.00.04.

В действительности, остается не совсем ясным вопрос – в связи с чем и почему в паспорте специальности 13.00.04 фигурирует пункт 1.2. «Управление в системе физической культуры», который с нашей точки зрения, возможно и имеет, но очень косвенное отношение к названию самой специальности «теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры». До тех пор, пока этот вопрос будет оставаться не совсем ясным педагогическому спортивному научному сообществу, ситуация со снижением показателей защищенных диссертаций в области управления ФКиС будет продолжаться, что противоречит ожидаемым результатам реализации подпрограммы 4 «Управление развитием отрасли физической культуры и спорта» целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы», в части необходимости «совершенствования подготовки специалистов с требуемым уровнем компетенции, удовлетворяющих современным требованиям к специалистам и управленческим кадрам в сфере физической культуры и спорта».

Из вышеизложенного материала были выявлены *противоречия*:

- между существующей на сегодняшний день нормативно-правовой базой, на основании которой предоставляется возможность реализации платных физкультурно-спортивных услуг посредством применения маркетинга в управлении бюджетными физкультурно-спортивными комплексами и отсутствием механизмов внедрения маркетинговой деятельности в менеджмент организаций физкультурно-спортивной направленности;
- между созданными социально-экономическими условиями в необходимости поднятия уровня профессиональных компетенций у руководителей по отраслевому маркетингу и отсутствием реализуемыми на сегодняшний день учебно-образовательных программ, отражающих специфику и возможности маркетинга платных физкультурно-спортивных услуг, реализующих в бюджетных физкультурно-спортивных комплексах.

²⁵ [http://минобрнауки.рф/новости/5200/файл/4142/Об итогах деятельности Минобрнауки России 2014 году.doc](http://минобрнауки.рф/новости/5200/файл/4142/Об_итогах_деятельности_Минобрнауки_России_2014_году.doc) – С. 104.

- между необходимостью совершенствования управленческой деятельности бюджетных физкультурно-спортивных комплексов, функционирующих в условиях рынка средствами маркетинга и неосознанием педагогическим научным сообществом надобности применения рыночных механизмов в практике управления ФКиС.

Для преодоления данных противоречий на наш взгляд, необходимо разрабатывать учебно-образовательные программы целенаправленно для руководителей бюджетных учреждений, в основе которых первостепенно должна отражаться технология проведения маркетинговых исследований для анализа конкуренции и потребительского поведения учащихся физкультурно-спортивных комплексов, также особенности информационно-аналитической и наглядно-агитационной работы.

Для преодоления препятствий в подготовке высококвалифицированных кадров (кандидатов, докторов наук) на наш взгляд, было бы целесообразным пункт 1.2 Управление в системе физической культуры, вывести из паспорта специальности 13.00.04 теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры (педагогические науки), что предоставит возможность соискателям отчасти справляться с препятствиями по защите диссертационных работ и, в таком случае, получать ученые степени уже не по педагогическим наукам, а по экономическим.

Используемые источники

1. Алгоритм проведения модернизации системы подготовки спортивного резерва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.minsport.gov.ru/sport/podgotovka/algorithm.doc>.
2. Алексеев С.В. Спортивный маркетинг в Российской Федерации: становление, современное состояние и перспективы развития // Спорт: экономика, право, управление. – 2014. – № 1. – С. 7–15.
3. Баранов В.Н., Шустин Б.Н. Развитие диссертационных исследований по проблемам модернизации физического воспитания населения и массовой физической культуры // Вестник спортивной науки. – 2013. – № 2. – С. 8–13.
4. Выступление Президента Российской Федерации В.В. Путина на встрече по вопросам развития в России системы физического воспитания детей и детско-юношеского спорта // Сборник официальных документов и материалов Министерства спорта Российской Федерации. – М.: Советский спорт. – 2013. – № 4. – С. 27–28.

5. Государственной программы города Москвы «Спорт Москвы» на 2012–2018 годы // Вестник Мэра и Правительства Москвы, № 55, от 04.10.2011 (дата редакции 14 апреля 2015 года).
6. Здравоохранение в России. – 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 174 с.
7. Итоговый доклад об итогах деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации в 2014 году и задачах на 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://минобрнауки.рф/новости/5200/файл/4142/Об итогах деятельности Минобрнауки России 2014 году.doc](http://минобрнауки.рф/новости/5200/файл/4142/Об_итогах_деятельности_Минобрнауки_России_2014_году.doc) – С. 104.
8. Кандаурова Н.В. Анализ конкурирующей среды, как необходимый элемент менеджмента спортивной школы // Путеводитель и предприниматель. Научно-практическое издание. – 2013. – выпуск XXI. – С. 154–157.
9. Лободина Н.В. Предоставление дополнительных платных услуг в образовательных организациях. ФГОС. – Волгоград: Учитель, 2016. – 172 с.
10. Пасечник П.В., Кандаурова Н.В. Проблемы, возможные варианты загруженности и рационального использования объектов спортивных комплексов физкультурно-спортивными занятиями // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Роль и место цивилизованного предпринимательства в России. – 2016. – Вып. – № 47. – С. 213–221.
11. Паспорт федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/upload/docs/pasportFSP.doc>.
12. Паспорт подпрограммы 4 «Управление развитием отрасли физической культуры и спорта» Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vkbs.su/upload/iblock/66f/gosudarstvennaya-programma-razvitiya-fizicheskoy-kultury-i-sporta-v-rf.pdf>. – С. 176.
13. Правительство Российской Федерации Постановление от 21 января 2015 г. – № 30 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/2/26361>. Последнее обновление 12/04/2016 г.
14. Приказ Минтруда России от 29.10.2015 № 798н «Об утверждении профессионального стандарта «Руководитель организации (под-

- разделения организации), осуществляющей деятельность в области физической культуры и спорта» (Зарегистрировано в Минюсте России 12.11.2015 № 39694).
15. Развитие сферы физической культуры и спорта в системе местного самоуправления // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3/4 (19/20). – С. 13–15.
 16. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 07.08.2009 № 1101-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/2015/doc/RPRusF1101ot070809.rtf>. – Последнее обновление 17.09.2015.
 17. Самсонов И.И. Менеджмент спортивной школы (нормативно-правовой аспект): учебно-методическое пособие / И.И. Самсонов, Т.В. Головина, Г.В. Поваляева. – Омск: СибГУФК, 2010. – 229 с.
 18. Скопин О.В. Институциональное развитие сферы физкультурно-оздоровительных услуг // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. – № 4 (16). Номер статьи: 1607. Дата публикации: 2012-04-08. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sovman.ru/article/1607/>.
 19. Шабунова А.А. Здоровье населения в России: состояние и динамика: монография [Текст] / А.А. Шабунова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – 408 с.
 20. Щетинина С.Ю. Социально-педагогические факторы физкультурно-спортивной среды, способствующие повышению эффективности физического воспитания в общеобразовательной школе / С.Ю. Щетинина // Учёные записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2012. – № 6 (88). – С. 133–139.
 21. Sammartino, FJ (1987). The effect of health on retirement. *Social Security Bulletin*, 50(2). – P. 31–47.
 22. Suhrcke M., McKee M., Rocco L. (2008) Investing in health: key condition for successful economic development of the countries of Eastern Europe and Central Asia. – Copenhagen: world health organization. – 274 p.

Швец Ю. Ю.

*кандидат экономических наук,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
Департамент Экономической теории, доцент
e-mail: jurijswets@yahoo.com*

Проблемные аспекты проведения экспертизы качества медицинской помощи

В статье рассмотрены особенности экспертизы качества медицинской услуги (медицинской помощи) как средства контроля ее качества на современном этапе развития медицинских услуг в стране. Проанализировано нормативно-правовое и методическое регулирование проведения экспертизы медицинской помощи в России, и выявлены проблемные аспекты в ее регулировании. Исследованы толкования понятия «качество», «качество медицинской помощи», «экспертиза медицинской помощи». Рассмотрена функция контроля качества медицинской помощи. Выявлены проблемные моменты организации и проведения экспертизы качества медицинской помощи на современном этапе развития медицины.

Ключевые слова: *качество медицинской услуги; эксперт; экспертиза качества медицинской помощи; контроль; контроль качества медицинской помощи; управление; нормативно-правовое регулирование.*

Shvets Yu.Yu.

*PhD (Economics),
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Department of Economic Theory, Associate Professor*

Problematic aspects of the examination of the quality of care

The article describes the features of examination of quality of medical services (medical care) as a means of control of the quality at the present stage of development of health services in the country. It analysed the regulatory, legal and methodological regulation of health care expertise in Russia and revealed the problematic aspects of its regulation. Abstract interpretation of the concept of «quality», «quality of care», «examination of medical care.» We consider the function of monitoring the quality of care. Identified problematic aspects of organization and the examination of the quality of care at the present stage of development of medicine.

Keywords: *the quality of medical services; expert; examination of the quality of care; control; monitoring the quality of care; control; legal regulation.*

Обеспечение здоровья и жизнеспособности населения является главной задачей современного развития социального и экономического благополучия страны. И основой обеспеченности населения страны эффективной медицинской помощью, стабильности и результативности деятельности системы охраны здоровья в стране является качественная медицинская помощь, которая базируется на качественных медицинских услугах. Поэтому, для обеспечения стабильности и развития здравоохранения, необходим постоянный контроль качества предоставленных медицинских услуг населению страны. Одним из эффективных средств контроля качества является экспертиза качества медицинской помощи, которая обеспечивает предупреждения нарушения требований к качеству, а также осуществляет контроль объемов, сроков, и условий предоставления медицинских услуг. Кроме того, результаты экспертизы качества медицинских услуг, дают возможность получить надежные и структурированные сведения о медицинских процессах на уровне медицинских учреждений, тем самым, предоставляя возможность своевременного выявления негативных составляющих деятельности, применения средств по их устранению и разработке мероприятий по повышению эффективности деятельности путем обеспечения качественной и доступной медицинской помощи населению.

Поэтому, учитывая актуальность исследования основных аспектов экспертизы качества медицинской услуги, целью исследования является теоретико-методологический и нормативно-правовой анализ понятия, составных элементов, методологии и организационных особенностей проведения экспертизы качества медицинской помощи для определения оптимизационных путей по обеспечению ее широкого применения при проведении контроля качества медицинской услуги.

Прежде чем рассмотреть ключевые характеристики экспертизы качества медицинской помощи как средства ее контроля, необходимо определить, что собой подразумевают понятия «качество», «качество медицинской помощи» и «качество медицинской услуги». В целом, под «качеством» понимается субъективная категория, которая подразумевает разное толкование в зависимости от оценивающего ее субъекта¹. При этом термин «качество» не используется отдельно для передачи степени превосходства в сравнительном значении². Объясняется это тем, что для

¹ Фломін Ю.В. Управління якістю медичної допомоги як важливий аспект менеджменту в охороні здоров'я // Україна. Здоров'я нації, 2012. – № 4 (24). – С. 100–106.

² Сокур М.І. Управління якістю: іноземний досвід: Навчальний посібник /М.І.Сокур, Д.П. Божик, Т.С. Ціба, Л.М. Сокур – Кременчук: Видавництво ПП Щербатих О.В., 2014. – 304 с. – С. 23–24.

обозначения такого значения, необходимо дополнительно использовать качественные прилагательные, например, такие как: «высокое качество», «низкое качество» и т.п. В результате, существует понятие – «требование к качеству», под которым понимается выражение определенных потребностей или их преобразование в набор качественно или количественно установленных требований к характеристикам объекта, с целью предоставления возможности их использования и проверки³. В экономической науке, под «качеством» понимается способность определенного товара, услуги или продукции, удовлетворять потребности потребителя. Поэтому, рассматривая качество в отношении медицинских услуг (как услуги в экономическом понимании), под «качеством медицинской услуги» понимается способность такой услуги удовлетворять потребности пациентов в сфере здравоохранения⁴. В целом, необходимо отметить, что в научной литературе существует достаточно разное толкование понятия «качества», в том числе, «качества медицинской услуги». Но общее в таких определениях сводится к тому, что «качество» – это наличие определенных особенностей, свойств, определяющих специфику самого объекта качества. Поскольку, исследование организации и проведения экспертизы качества медицинской помощи нами основано на нормативно-правом регулировании такого средства контроля, необходимо рассмотреть определение «качества» и «качества медицинской помощи», данное в действующем законодательстве России.

Общие нормативные требования к качеству изложены в статье 309 Гражданского кодекса Российской Федерации⁵. Указанные требования применимы и к области здравоохранения. В частности, согласно анализу указанной статьи, качество услуги – это определенные ее характеристики, которые соответствуют требованиям принятых на себя сторонами обязательств, требованиям нормативно-правовых актов, или, при их отсутствии, обычаям делового оборота или иным обычно предъявляемым требованиям.

³ Сокур М.І. Управління якістю: іноземний досвід: Навчальний посібник /М.І.Сокур, Д.П. Божик, Т.С. Циба, Л.М. Сокур – Кременчук: Видавництво ПП Шербатих О.В., 2014. – 304 с. – С. 23–24.

⁴ Сазанова Г.Ю. и др. Проблемы оказания качества медицинской помощи пациентам с заболеванием органов кровообращения на региональном уровне и возможные пути их преодоления / Г.Ю. Сазанова, М.В. Власова, Е.М. Долгова, О.П. Раздевилова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 1–5. – С. 1038–1041.

⁵ Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 09.10.2016).

Непосредственно понятие качества медицинской помощи, определено в статье 2 Федерального закона от 21.11.2011 г. — № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (далее по тексту — Закон №323-ФЗ)⁶. Согласно нормативному определению, качество медицинской помощи — это совокупность таких ее характеристик, которые отражают своевременность ее оказания, правильность применения методов профилактики, диагностики, лечения, реабилитации при ее оказании, а также, степень достижения запланированного результата.

Как видим, нормативно-правовое толкование понятие «качества» уже вкладывает в него определенные позитивные характеристики, без необходимости дополнительного применения оценивающих прилагательных. Иными словами, качественная медицинская помощь, согласно нормативному определению, это помощь, которая уже обладает всеми необходимыми характеристиками, способными привести к положительному результату от ее применения.

Поскольку, качество медицинской помощи является основой существования жизни и здоровья человека, комплексной задачей всего общества является управление здравоохранением, направленное на обеспечение качественной и доступной медицинской помощи.

Под управлением понимаются различные способы воздействия на объект, которые изменяют его свойства, качество, поведение или положение с определенной целью⁷. Управление качеством реализуется через такие функции, как: обеспечение, улучшение и контроль качества⁸. При этом контроль — является одним из ключевых функций любого процесса управления⁹. Контроль, как институт, обеспечивает анализ результатов исследования качества в целях управления, для достижения результатов улучшения такого качества¹⁰.

⁶ Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 № 323-ФЗ // «Российской газете» от 23 ноября 2011 г. — № 263.

⁷ Лагутова Н.М. Организация управления региональным здравоохранением в Российской Федерации / Материалы международной научно-практической конференции «Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика», г. Москва, 30 ноября 2012 года [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.nauteh.ru/index.php/conference-cnf-2012-02/82-a> — дата обращения: 09.10.2016 г.

⁸ Короткова А.В., Скачкова Е.И. Качество и контроль / А.В. Короткова, Е.И.Скачкова // Вестник Росздравнадзора. — 2010. — № 5. — С. 10–15.

⁹ Мурашко М.А и др. Единые подходы к проведению экспертизы качества медицинской помощи / М.А. Мурашко, Ю.А. Кондратьев, Н.О.Матыцин, О.Р.Швабский // Вестник Росздравнадзора. — 2016. — № 1. — С. 5–9.

¹⁰ Серегина И.Ф. и др. Экспертиза качества медицинской помощи в современных условиях / И.Ф. Серегина, Е.Г. Князев, М.Г. Малаев, Б.В. Таевский, А.Б. Таевский // Вестник Росздравнадзора. — 2016. — № 1. — С. 14–20.

Через функцию контроля качества, по мнению Коротковой А.В. и Скачковой Е.И.¹¹, определяются рамки допустимых отклонений контролируемых показателей от определенного установленного уровня, и проводится последующая коррекция системы в заданные рамки деятельности. Поэтому, с помощью контроля качества медицинской помощи обеспечивается и социальная защита населения в области здравоохранения.

Сама система контроля качества медицинской услуги, подразумевает наличие и взаимосвязь таких элементов, как: участники контроля (государственные, медицинские, общественные и др. учреждения); средства контроля и механизмы контроля. Среди основных средств контроля качества медицинской помощи, можно выделить: медицинские стандарты, экспертизу качества и показатели деятельности медицинского работника, учреждения, населения.

Экспертиза качества медицинской услуги предоставляет возможность получения объективных, достоверных и своевременных данных о процессах, которые составляют медицинскую помощь, об условиях ее предоставления, об эффективности использования ресурсов, а также о уровне достигнутого результата после ее оказания¹².

Нормативно-правовое регулирование экспертизы качества медицинской помощи базируется на положениях Закона № 323-ФЗ и Федерального закона от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (далее по тексту — Закон № 326-ФЗ)¹³. В частности, согласно нормам Закона № 326-ФЗ, территориальные фонды обязательного медицинского страхования и страховые медицинские организации осуществляют контроль объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинских услуг. Под экспертизой качества медицинской помощи, согласно анализу положений указанных законов, понимается оценка своевременности оказания, правильности выбора методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации, а также, степени достижения зап-

¹¹ Короткова А.В., Скачкова Е.И. Качество и контроль / А.В. Короткова, Е.И. Скачкова // Вестник Росздравнадзора. — 2010. — № 5. — С. 10–15.

¹² Серегина И.Ф. и др. Экспертиза качества медицинской помощи в современных условиях / И.Ф. Серегина, Е.Г. Князев, М.Г. Малаев, Б.В. Таевский, А.Б. Таевский // Вестник Росздравнадзора. — 2016. — № 1. — С. 14–20.

¹³ Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 № 326-ФЗ (действующая редакция, 2016) // «Российская газета» от 3 декабря 2010 г. — № 274.

ланированного результата от медицинской помощи в целях выявления нарушений при ее оказании. Экспертиза качества медицинской помощи осуществляется в рамках государственного надзора Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения^{14, 15}, путем проведения проверок соблюдения: прав и свобод граждан в сфере здравоохранения, а также, порядка оказания медицинской помощи.

Следует учесть, что в настоящее время порядок экспертизы качества медицинской помощи, оказанной вне рамок обязательного медицинского страхования, на нормативно-правовом уровне не установлен¹⁶. В то же время, это не ограничивает возможность самим медицинским учреждениям проводить внутренние экспертизы качества предоставляемых ими медицинских услуг, поскольку сама экспертиза качества медицинской помощи может проводиться в самых различных целях, как связанных с конфликтом интересов сторон медицинской помощи, так и связанных с управлением медицинской деятельности.

Вопросы проведения экспертизы качества медицинской помощи регламентированы Постановлением Минздрава России от 07.07.2015 г. № 422ан (далее — Постановление № 422ан)¹⁷, которым установлены критерии оценки качества медицинской помощи. Кроме того, при экспертизе качества медицинской помощи применяются также клинические рекомендации (протоколы лечения) по вопросам оказания медицинской помощи. Клинические рекомендации являются собой своеобразную пошаговую инструкцию по выбору оптимального медицинского вмешательства в зависимости от заболевания¹⁸.

¹⁴ Постановление Правительства Российской Федерации от 12.11.2012 г. №1152 (ред. от 14.09.2016 г. «Об утверждении Положения о государственном контроле качества и безопасности медицинской деятельности» [Электронный ресурс] — режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_137663/ — дата обращения: 10.10.2016 г.

¹⁵ Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 № 323-ФЗ // «Российская газета» от 23 ноября 2011 г. — № 263.

¹⁶ Серегина И.Ф. и др. Экспертиза качества медицинской помощи в современных условиях / И.Ф. Серегина, Е.Г.Князев, М.Г. Малаев, Б.В.Таевский, А.Б.Таевский // Вестник Росздравнадзора. — 2016. — № 1. — С. 14–20.

¹⁷ Постановление Правительства Российской Федерации от 12.11.2012 г. №1152 (ред. от 14.09.2016 г. «Об утверждении Положения о государственном контроле качества и безопасности медицинской деятельности» [Электронный ресурс] — режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_137663/ — дата обращения: 10.10.2016 г.

¹⁸ Мурашко М.А и др. Единые подходы к проведению экспертизы качества медицинской помощи / М.А. Мурашко, Ю.А. Кондратьев, Н.О. Матыцин, О.Р. Швабский // Вестник Росздравнадзора. — 2016. — № 1. — С. 5–9.

Экспертиза качества медицинской помощи хотя и основана на сопоставлении ее характеристик с установленными нормами, стандартами, правилами, но, в то же время, она непосредственно зависит от мнения эксперта, в частности, его мнения о том, какими должны быть качественные медицинские услуги. Кроме того, «экспертиза» (с лат. *expertus* — опытный) — это исследование специалистом (экспертом) каких-либо вопросов, решение которых требует специальных познаний в исследуемой области¹⁹. Соответственно, от социально-профессиональных качеств эксперта зависит достоверность и объективность результатов экспертизы качества медицинской помощи. Поэтому, к эксперту, осуществляемому экспертизу медицинской помощи, предъявляются определенные требования на нормативно-правовом уровне.

Согласно Закону № 326-ФЗ, для проведения экспертизы качества медицинской помощи в сфере обязательного медицинского страхования, привлекаются эксперты, включенные в территориальный реестр экспертов качества медицинской помощи. При этом в территориальный реестр экспертов может быть включен только: врач-специалист, который имеет высшее профессиональное образование; имеет свидетельство об аккредитации или сертификат специалиста; стаж работы на соответствующей врачебной специальности не менее десяти лет и имеет подготовку по вопросам экспертной деятельности в сфере обязательного медицинского страхования (ст. 40)²⁰.

Если рассматривать современные показатели социально-профессионального статуса экспертов качества медицинской помощи, то согласно результатам исследования, проведенного Карачевцевой М.А., Савиным К.А. и Михайловым С.М.²¹, состав реестра экспертов качества медицинской помощи, к примеру, города Санкт-Петербурга, формируют врачи, которые соответствуют, установленным требованиям законодательства, при этом, большая часть из них имеет высшую квалификационную категорию (77,4 % из общего числа) и продолжает заниматься лечебно-диагностической деятельностью (65,8%).

¹⁹ Серегина И.Ф. и др. Экспертиза качества медицинской помощи в современных условиях / И.Ф. Серегина, Е.Г.Князев, М.Г. Малаев, Б.В.Таевский, А.Б.Таевский // Вестник Росздравнадзора. — 2016. — № 1. — С. 14–20.

²⁰ Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 № 326-ФЗ (действующая редакция, 2016) // «Российская газета» от 3 декабря 2010 г. — № 274.

²¹ Карачевцева М.А., Савин К.А., Михайлов С.М. Социально-профессиональный портрет эксперта, включенного в территориальный реестр экспертов качества медицинской помощи Санкт-Петербурга / М.А. Карачевцева, К.А. Савин, С.М.Михайлов // Вестник Росздравнадзора. — 2015. — № 6. — С. 38–44.

Среди проблематичных вопросов организации и проведения экспертизы качества медицинской помощи, необходимо отметить следующие.

Во-первых, сама по себе, в том числе, и согласно нормативно-правовому определению, медицинская помощь состоит из сложного комплекса мероприятий, которые направлены на поддержание или восстановление здоровья через профилактику, диагностику и лечение заболеваний или проведение медицинской реабилитации. При этом эффективность медицинской помощи зависит от состояния конкретного пациента, запланированных результатов от ее предоставления. Соответственно, качественная медицинская помощь, которая соответствует установленным требованиям, может быть не эффективной по отношению к конкретному пациенту и не привести к полному удовлетворению его потребностей. Поэтому, позитивные результаты экспертизы качества медицинской помощи не гарантируют ее эффективность и достижение ею положительных результатов в поддержании или восстановлении здоровья пациента.

Во-вторых, качество медицинской помощи характеризуют множество показателей, в том числе, таких как условия, сроки, объем ее предоставления, характеристика состояния пациента и степень достижения запланированных результатов от оказанной ему медицинской помощи. Поэтому, для получения достоверных и объективных данных о ее качестве при проведении экспертизы, необходимо исследовать и анализировать всю совокупность таких характеристик. Кроме того, лечебный процесс всегда индивидуальный, и реализуется путем осуществления многих видов мероприятий именно по отношению к конкретному пациенту и с учетом его состояния. В процессе оказания ему медицинских услуг, его состояние меняется, что, в свою очередь, может требовать корректировки или полного изменения выбранных мероприятий по лечению. Все это обосновывается тем, что главное для врача – оказать помощь больному, удовлетворить его потребность в здоровье и долгожительстве. Поэтому, результаты экспертизы качества медицинской помощи должны основываться также на показателях эффективности предоставления той или иной медицинской помощи конкретному пациенту.

Основой для существования вышеуказанных проблем, являются особенности нормативно-правового регламентирования экспертизы качества медицинской помощи. Анализ норм Законов № 323-ФЗ²²,

²² Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 № 323-ФЗ // «Российская газета» от 23 ноября 2011 г. – № 263.

№ 326-ФЗ²³ и Постановления № 422ан²⁴, показывает, что главной целью экспертизы – является выявление нарушений при оказании медицинской помощи, несоответствие ее установленным законодательством параметрам качества, а также, условиям, установленных территориальной программой обязательного медицинского страхования и договором на оказание и оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию. Иными словами, при экспертизе выявляются только дефекты – нарушения установленных норм при оказании медицинской помощи. Однако соблюдение установленных критериев не тождественно качеству оказанной медицинской помощи, поскольку не гарантируют получение положительных результатов пациентом. Иными словами, позитивные результаты экспертизы качества медицинской помощи, по установленным параметрам, не могут гарантировать ответственность медицинской помощи, оказанную пациенту и положительный результат от ее получения. Опыт проведения таких экспертиз на практике, подтверждает сказанное. В частности, при проведении тематической экспертизы качества медицинской помощи пациентам с острым коронарным синдромом в стационарах Санкт-Петербурга в 2013–2014 гг., контролю подлежали: установление дефектов/ошибок на различных этапах предоставления медицинской помощи только в соответствии с установленными правилами ее предоставления²⁵.

Поэтому, учитывая то, что экспертиза качества медицинской помощи является неотъемлемым инструментом по обеспечению качественных медицинских услуг населению, обеспечению их прав и интересов в сфере охраны здоровья²⁶, для получения достоверных результатов экспертизы, необходимо проводить оценку качества ме-

²³ Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 № 326-ФЗ (действующая редакция, 2016) // «Российская газета» от 3 декабря 2010 г. – № 274.

²⁴ Постановление Правительства Российской Федерации от 12.11.2012 г. №1152 (ред. от 14.09.2016 г. «Об утверждении Положения о государственном контроле качества и безопасности медицинской деятельности» [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_137663/ – дата обращения: 10.10.2016 г.

²⁵ Гуринов П.В., Карачевцева М.А., Михайлов С.М. Экспертиза качества медицинской помощи больным с острым коронарным синдромом в стационарах Санкт-Петербурга / П.В. Гуринов, М.А. Карачевцева, С.М. Михайлов // Вестник Росздравнадзора. – 2016. – № 1. – С. 32–36.

²⁶ Мурашко М.А и др. Единые подходы к проведению экспертизы качества медицинской помощи / М.А. Мурашко, Ю.А. Кондратьев, Н.О.Матыцин, О.Р.Швабский // Вестник Росздравнадзора. – 2016. – № 1. – С. 5–9.

дицинской помощи не только на ее соответствие установленным параметрам, но и оценивать комплексно лечебный процесс с учетом складывающейся клинической ситуации²⁷ и достигнутых результатов в отношении конкретного пациента.

С учетом изложенного, при экспертизе качества медицинской помощи (медицинских услуг) для получения достоверных и объективных данных о ее качестве, необходимо проводить оценку данных:

- по временным показателям предоставления медицинской помощи;
- по целесообразности последовательности оказания медицинских услуг с учетом состояния пациента;
- по выбору тактики медицинской помощи и необходимости, целесообразности применения той или иной медицинской услуги с учетом состояния пациента;
- по результату от предоставления указанной медицинской помощи конкретному пациенту.

Учитывая проведенное исследование проблемных аспектов экспертизы качества медицинской помощи, следует учесть, что основным таким аспектом является невозможность показать точные и объективные данные о качестве медицинской помощи по результатам проведения экспертизы согласно действующему законодательству. Иными словами, положительный результат экспертизы качества медицинской помощи не гарантирует само качество такой помощи, поскольку предоставленная «по всем правилам» медицинская помощь может не привести к запланированным необходимым положительным результатам для пациента. Анализ нормативно-правового регулирования организации и проведения экспертизы качества медицинской услуги свидетельствует о том, что, главной целью экспертизы — является поиск несоответствия или нарушения существующих нормативных требований при ее оказании. Сама результативность медицинской помощи индивидуально в отношении пациента, если и берется во внимание, но на результат не влияет. Однако, главная задача всей системы здравоохранения — это охрана и поддержание здоровья населения, обеспечение его долгожительства и работоспособности. Обеспечить это можно путем предоставления качественных и доступных медицинских услуг. Но, если положительные результаты экспер-

²⁷ Серегина И.Ф. и др. Экспертиза качества медицинской помощи в современных условиях / И.Ф. Серегина, Е.Г. Князев, М.Г. Малаев, Б.В. Таевский, А.Б. Таевский // Вестник Росздравнадзора. — 2016. — № 1. — С. 14–20.

тизы качества медицинской помощи показывают только ее соответствие нормативным требованиям, а не ее эффективность и полезность для пациента, то, можем констатировать, что проведение экспертизы качества медицинской услуги – не сможет показать объективные и достоверные данные о качестве медицинской помощи. Поэтому, на современном этапе развития системы здравоохранения, проведение экспертизы качества медицинской помощи не может обеспечить надежный контроль качества предоставляемых медицинских услуг населению. Указанные проблемные аспекты экспертизы качества медицинской помощи требует решения путем внесения изменений в действующие нормативно-правовые акты в сфере здравоохранения.

Используемые источники

1. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 № 323-ФЗ // «Российской газете» от 23 ноября 2011 г. – № 263.
2. Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 № 326-ФЗ (действующая редакция, 2016) // «Российская газета» от 3 декабря 2010 г. – № 274.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.11.2012 г. № 1152 (ред. от 14.09.2016 г. «Об утверждении Положения о государственном контроле качества и безопасности медицинской деятельности» [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_137663/ – дата обращения: 10.10.2016 г.
4. Брескина Т.Н. Карта экспертизы качества медицинской помощи как основа организации контроля качества медицинской помощи в многопрофильном стационаре / Т.Н.Брескина // Вестник Росздравнадзора. – 2016. – № 1. – С. 21–31.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 09.10.2016).
6. Гуринов П.В., Карачевцева М.А., Михайлов С.М. Экспертиза качества медицинской помощи больным с острым коронарным синдромом в стационарах Санкт-Петербурга / П.В. Гуринов, М.А. Карачевцева, С.М. Михайлов // Вестник Росздравнадзора. – 2016. – № 1. – С. 32–36.
7. Карачевцева М.А., Савин К.А., Михайлов С.М. Социально-профессиональный портрет эксперта, включенного в территориальный реестр экспертов качества медицинской помощи Санкт-Пе-

- тербурга / М.А. Карачевцева, К.А. Савин, С.М. Михайлов // Вестник Росздравнадзора. – 2015. – № 6. – С. 38–44.
8. Короткова А.В., Скачкова Е.И. Качество и контроль / А.В. Короткова, Е.И.Скачкова // Вестник Росздравнадзора. – 2010. – № 5. – С. 10–15.
9. Лагутова Н.М. Организация управления региональным здравоохранением в Российской Федерации / Материалы международной научно-практической конференции «Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика», г. Москва, 30 ноября 2012 года [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.nauteh.ru/index.php/conference-cnf-2012-02/82-a> – дата обращения: 09.10.2016 г.
10. Мурашко М.А и др. Единые подходы к проведению экспертизы качества медицинской помощи / М.А. Мурашко, Ю.А. Кондратьев, Н.О. Матыцин, О.Р. Швабский // Вестник Росздравнадзора. – 2016. – № 1. – С. 5–9.
11. Сазанова Г.Ю. и др. Проблемы оказания качества медицинской помощи пациентам с заболеванием органов кровообращения на региональном уровне и возможные пути их преодоления / Г.Ю. Сазанова, М.В. Власова, Е.М. Долгова, О.П. Раздевилова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 1–5. – С.1038–1041.
12. Серегина И.Ф. и др. Экспертиза качества медицинской помощи в современных условиях / И.Ф. Серегина, Е.Г. Князев, М.Г. Малаев, Б.В.Таевский, А.Б.Таевский // Вестник Росздравнадзора. – 2016. – № 1. – С. 14–20.
13. Сокур М.І. Управління якістю: іноземний досвід: Навчальний посібник / М.І.Сокур, Д.П.Божик, Т.С.Циба, Л.М.Сокур – Кременчук: Видавництво ПП Щербатих О.В., 2014. – 304 с. – С.23–24.
14. Фломін Ю.В. Управління якістю медичної допомоги як важливий аспект менеджменту в охороні здоров'я // Україна. Здоров'я нації, 2012. – № 4 (24). – С.100–106.

Научно-практическое издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Выпуск XXXII

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXXII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2016 – 256 с.

ISBN 978-5-9909310-9-1

В научно-практическом издании представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

**ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35
УДК 340.1**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77-17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 16.11.2016
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 14,88 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15
(499)678-03-30, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru