



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXX

**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

Ахметов Л. А.	
Оптимизация количества банков в России	6
Ботавина Р. Н.	
О необходимости изменения идеологии, содержания и назначения экономических прогнозов	17
Гладкова В. Е., Гвелесиани Т. В.	
Регулирование деятельности кредитных организаций в условиях современного кризиса	24
Зудин А. Б., Ковалева И. П.	
Российские особенности реформирования здравоохранения в современных социально-экономических условиях	35
Иванова-Швец Л. Н.	
Особенности формирования современных систем оплаты труда на основе грейдирования	44
Кандаурова Н. В., Кулькова И. В.	
Управление и функционирование систем физического воспитания в общеобразовательных школах зарубежных стран	50
Касюк Е. А.	
Внутренний функциональный контроль в управлении экономическими субъектами	62
Краснов Е. В.	
Методика оценки уровня конкуренции фитнес-клубов на локальном рынке	69
Криворучко С. В., Чан Шон Тунг	
Развитие платежных услуг на основе мобильной связи и интернета в целях повышении финансовой доступности	77
Кузнецова Е. И., Борисова Е. В.	
Коррупция в системе угроз экономической безопасности	86
Ладыгин К. Э., Галанов В. А.	
Критерии для отбора торговых систем в портфель	93
Марашдех О. Б.	
Инвестиционно-инновационные приоритеты экономического развития Иордании как малой открытой экономики	99
Митюченко Л. С., Косолапов Б. В.	
Методологические подходы к управлению предприятиями промышленности	111

Мишуков Д. М.

Государственная экологическая экспертиза: понятие, место, значение ГЭЭ в системе экспертной деятельности государственных органов по предотвращению негативного воздействия на окружающую среду 122

Назарова У. А., Вельмисова Е. И.

Заработная плата педагогических работников организаций среднего профессионального образования как основной компонент маркетинга персонала 138

Никитская Е. Ф., Грабчук С. В.

Социально-экономические аспекты миграции населения в России 146

Никитская Е. Ф., Шпилев Д. А.

Устойчивое развитие муниципального образования в условиях экономического кризиса 163

Никольшина Е. С.

Состояние и перспективы системы оценки эффективности управления местными бюджетами 176

Петрова О. Н.

Моделирование системы непрерывного профессионального образования на региональном и федеральном уровнях 188

Пожарская Е. М., Кандаурова Н. В.

Влияние средств маркетинга на приобщение детей и сохранность контингента в платных секциях по тхэквондо 196

Ступак А. С., Сафин Ф. М.

Материальные и нематериальные факторы повышения эффективности использования труда персонала 206

Сухорукова М. Г.

Формы входа на российский фармацевтический рынок для иностранных инвесторов: преимущества и недостатки 213

Тараканов С. И.

О состоянии российского рынка инноваций 225

Фролова В. Б., Саркисян А. Р.

Финансовые стратегии холдинга 233

Чернов С. Д.

Влияние санкций на экономическую безопасность корпораций сырьевого типа 239

Широков С. С.

Механизм использования инноваций в антикризисном управлении 246

Ахметов Л. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства
e-mail: lerik.ahmetov@yandex.ru*

Оптимизация количества банков в России

В статье рассматриваются вопросы и проблемы оптимизации банковской сети в России за счет отзыва лицензий у банков, их финансового оздоровления и консолидации (продажи, поглощения, укрупнения, слияния, дробления) банков, их самоликвидации или ликвидации по решению судов. На основе изучения и анализа этих факторов, накопленного отечественного и зарубежного опыта приведены предложения по оптимизации количества банков в стране.

Ключевые слова: банк, Центральный Банк, финансовый центр, количество, оптимизация, сеть, интернет-банкинг, лицензия, санация, продукты, услуги, продажи, развитие, совершенствование, регион, федеральный округ, операции, кредит, активы, собственные средства, денежные средства, резервы, риски, территория, клиенты, офисы, население, взаимоотношения, взаимодействие.

Akhmetov L. A.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Russian Academy of entrepreneurship*

Optimization of number of banks in Russia

In the article questions and problems of optimization of banking network in Russia due to revocation of licenses of banks, their sanitation, financial improvement and consolidation (sale, absorption, integration, merge, crushing) banks, self-liquidation or elimination on decision of the courts are considered. On the basis of studying and the analysis of these factors, the saved-up domestic and foreign experience offers on optimization of number of banks are provided in the country.

Keywords: bank, Central Bank, financial center, quantity, optimization, network, Internet banking, license, sanitation, products, services, sales, development, improvement, region, federal district, operations, credit, assets, own means, money, reserves, risks, territory, clients, offices, population, relationship, interaction.

Важное значение для поступательного динамичного развития экономики нашей страны имеет осуществление стабильной эффективной деятельности банковской системы, чему в немалой степени должно способствовать оптимизация банковской сети, т.е. оптимизация количества (численности) банков.

Так, если число действующих банков в России по состоянию на 01.01.2001 года составляло 1311 банков, то начиная с 01.01.2008 года начался интенсивный отзыв лицензий у банков, особенно усилившийся в последние годы (табл. 1).

Таблица 1

Количество всего действующих банков в России, в том числе в разрезе Федеральных округов [1]

	Количество действующих банков и не банковских КО России	На 01.01 2008	На 01.01 2009	На 01.01 2010	На 01.01 2011	На 01.01 2012	На 01.01 2013	На 01.01 2014	На 01.01 2015	На 01.01 2016
1.	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ г. Москва	632	621	598	585	572	564	547	504	434
2.	СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	81	79	75	71	69	70	70	64	60
3.	ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	118	115	113	47	45	46	46	43	37
4.	СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	-	-	-	57	56	50	43	28	22
5.	ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	134	131	125	118	111	106	102	92	85
6.	УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	63	58	54	51	45	44	42	35	32
7.	СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	68	68	62	56	54	53	51	44	41
8.	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	40	36	31	27	26	23	22	22	17
9.	КРЫМСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	-	-	-	-	-	-	-	2	5
Итого	По Российской Федерации	1136	1108	1058	1012	978	956	923	834	733

Как видно из таблицы, за период с 01.01.2008 года по 01.01 2016 года количество банков в России сократилось на 407 банков, т. е. на 35%. Такое ускоренное сокращение их числа происходило в подавля-

ющей части из-за отзывов лицензий. Особенно «урожайными» были 2014 и 2015 годы, когда были отозваны лицензии, соответственно, у 87 и 93 банков, т.е. в течение двух последних лет лицензии были отозваны у 180 банков, в то время как за предыдущие 6 лет (с 01.01.2008 г. по 01.01.2014 г.) – у 217 банков.

В последние месяцы 2015 года и за первый квартал 2016 года были отозваны лицензии у таких крупных московских банков, как «Интеркоммерц», Нота банк, Русский строительный банк («Русстрой банк», «Балтика», «Связной», «Старбанк», Универсальные финансы («Унифин»), «Миллениум банк», «Еврокредит», ФДБ, «Регнум», занимавших, соответственно, 67-е, 97-е, 135-е, 150-е, 162-е, 171-е, 239-е, 282-е, 335-е, 370-е, 586-е места по активам в банковской системе России, «Внешторгбанк», входящий в ТОП-40, по данным рейтинга «Интерфакса» и 45-е место по объемам активов, а также у ряда региональных банков: «Капиталбанк» (г. Ростов), АКБ «Банкирский дом» (г. Санкт-Петербург), банка «Церих» (г. Орел), АКБ «Акация» (г. Иваново), занимавших, соответственно 364-е, 414-е, 444-е и 642-е места и т.д.

К основным причинам отзыва лицензий у банков ЦБ России приводит следующие [2–5]:

- не исполнение банками федеральных законов и нормативных актов ЦБ РФ в части недооценки кредитных рисков;
- снижение значения всех нормативов достаточности собственных средств (капитала) ниже 2% и снижение размера собственных средств банка ниже минимального значения уставного капитала;
- низкое качество активов, которые не способны удовлетворить требования кредиторов;
- размещение денег в низкокачественные активы и не создание адекватных резервов на возможные потери по ссудам и прочим активам;
- вовлечение в проведение сомнительных транзитных операций, в том числе по выводу денежных средств за рубеж в крупных размерах;
- не своевременное и качественное представление отчетности по противодействию отмыванию доходов, полученных преступным путем;
- не адекватная оценка рисков при неудовлетворительных активах;
- значительный дисбаланс между активами и обязательствами в некоторых банках, что не позволяет произвести их оздоровле-

- ние с привлечением Агентства по страхованию вкладов (АСВ) и кредиторов «на разумных экономических условиях»;
- введение некоторыми банками ограничений на выдачу вкладов и не выполнение платежных обязательств перед кредиторами;
- не принятие банками своевременных действенных и эффективных мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) и следовательно по нормализации их работы и т.д.

Главная цель отзыва лицензий у банков в нашей стране, по заявлению руководителей ЦБ России – это повышение надежности и устойчивости всей банковской системы страны.

Какое же количество банков является оптимальным для России? Руководителями и специалистами банковского сектора страны в течение последних трех-четырёх лет обосновываются и высказываются различные точки зрения: от 500 до 300, 200 банков, на что потребуется по их мнению три-четыре года. Есть отдельная немногочисленная группа, которая считает, что нет необходимости в регулировании этого процесса, так как сам рынок все расставит по своим местам.

При обосновании количества в 200 банков указывается на то, что в 200 крупнейших банках страны консолидируется 96.5% всех активов российских банков, на остальные более мелкие банки приходится всего 3.5% активов банковской системы [6].

В ТОП-10 российских банков по величине активов, в трлн. рублей входят: Сбербанк – 22.4 трлн. рублей, ВТБ, Газпромбанк, ВТБ-24, ФК Открытие, Россельхозбанк, Альфа банк, Банк Москвы, Национальный клиринговый центр, Юникредит банк, соответственно – 8.7; 4.9; 2.8; 2.8; 2.5; 2.1; 1.7; 1.4 и 1.3 трлн рублей [5]. Доля этих десяти банков составляет более 60% совокупных активов банковского сектора, они входят в число системообразующих банков России, над деятельностью которых ЦБ (регулятор) осуществляет усиленный контроль. Вполне понятно, ЦБ на много легче и эффективнее осуществлять контроль за деятельностью 200 банков, чем 733 банков. Кроме того в крупных банках, как правило, качество управления находится на более высоком уровне, несравненно больше возможностей и ресурсов разрабатывать и реализовывать новые, более совершенные банковские продукты/услуги и осуществлять продажи, выполнять более качественный комплекс банковских услуг.

Оптимизация количества банков может быть достигнута как за счет отзыва лицензий (преимущественно), так и за счет финансового оздоровления и консолидации (продажи, поглощения, укрупнения,

слияния, дробления) банков, их самоликвидации, ликвидации по решению судов. Наряду с этим необходимо отметить, что в сокращении количества банков имеются и определенные сдерживающие факторы, являющиеся следствием большой территории страны, в силу чего не все федеральные банки могут успешно работать в удаленных регионах и районах страны. В то же время имеется и значительный положительный опыт работы и развития ряда региональных банков.

Таблица 2

**Количество банков в России, в том числе по г. Москве
(01.01.2011-01.01.2016 гг.)**

Дата	Количество банков в России на выбранную дату	В том числе количество банков по г. Москве	Удельный вес (доля) банков по г. Москве от общего количества банков в России в %
01.01 2001 г.	1311	578	44.08
01.01 2002 г.	1319	620	47.00
01.01.2003 г.	1329	645	48.53
01.01.2004 г.	1329	661	49.73
01.01.2005 г.	1299	656	50.50
01.012.2006 г.	1253	631	50.36
01.01.2007 г.	1189	593	49.87
01.01.2008 г.	1135	555	48.85
01.01.2009 г.	1108	543	49.00
01.01.2010 г.	1058	522	49.33
01.01 2011 г.	1012	514	50.79
01.01 2012 г.	978	502	51.33
01.01 2013 г.	956	494	51.67
01.01 2014 г.	923	489	52.98
01.01 2015 г.	834	450	53.96
01.10 2015 г.	767	407	53.06
01.01. 2016 г.	733	383	52.25

В этой связи представляет определенный интерес территориальное размещение банков в России (табл. 1, 2). Из таблиц видно, что подавляющая часть банков сосредоточены в европейских регионах страны. Наибольший интерес представляет количество банков территориально расположенных в г. Москве, удельный вес которых от общего количества банков по стране в течении 2001–2015 гг. колебался от 44% до 53.96% и по состоянию на 01.01.2016 г. составлял 52.25%. Абсолютное же количество банков в Москве с 661 банков по состоянию на 01.01.2004 г. сократилось до 383 по состоянию на 01.01.2016 г. или на 42.06% (по стране за этот же период времени сокращение составило 44.09%).

При проведении анализа необходимо исходить из некоторых следующих обстоятельств. Во-первых, Москва с ее банковской системой, безусловно, является главным и во многом решающим центром финансовым центром страны, где формируется, аккумулируется и осуществляется подавляющее большинство финансовых и банковских операций страны. Во-вторых, головные офисы (предприятия) почти всех крупнейших компаний, корпораций, объединений, концернов, фирм страны традиционно были сосредоточены в Москве и для их обслуживания и осуществления деятельности создавались и функционируют наиболее крупные банки. В-третьих, подготовка, переподготовка, приобретение и накопление опыта работы для формирования наиболее квалифицированных и компетентных кадров для работы в банковской сфере осуществлялась и осуществляется в учебных заведениях и банках Москвы.

Мощным и действенным рычагом в оптимизации количества банков в России должно быть обеспечение неуклонного выполнения Федерального Закона «О банках и банковской деятельности», статья 11.2 которого определяет, что с 1 января 2015 года капитал банка должен быть не менее 300 млн. рублей [7]. По состоянию на 01.05.2015 г., 418 банков имели уставной капитал соответствующий требованиям ЦБ (Федерального Закона «О банках и банковской деятельности»), т.е. такое количество банков в первом приближении можно считать оптимальным по показателю величины уставного капитала, однако в связи с резким падением курса рубля к доллару начиная с конца 2014 года можно смело предположить, что норматив уставного капитала в 300 млн. рублей будет неизбежно скорректирован в сторону увеличения, все дело в том, когда это произойдет по времени.

В успешном решении проблем и вопросов оптимизации банковской сети в стране немаловажное значение имеет укрепление и улучшение взаимоотношений и взаимодействия банков с клиентами, приме-

нение более прогрессивных и совершенных инструментов и механизмов, разработка и реализация более совершенных и действенных банковских продуктов/услуг, осуществление банковских услуг с помощью интернет-банкинга. Этот вид банковских услуг в 2014 году вырос на 51% и онлайн-банкингом для частных лиц пользовались 66% или 23.3 млн. россиян, выходящих в интернет [8]. Наряду с сокращением количества банков в стране происходят также значительные изменения в оптимизации региональных подразделений банков, связанных с достаточно динамичным развитием интернет-банкинга. В течение 2014 года общее количество внутренних структурных подразделений банков уменьшилось на 1582 единицы и на январь 2015 года составило 41794 единицы с одновременным уменьшением дополнительных офисов – с 24 486 до 23 301, кредитно-кассовых офисов – с 2463 до 2289, операционных касс вне кассового узла – с 7845 до 6735, при возрастании количества операционных офисов – с 8436 до 9273 и передвижных пунктов кассовых операций – с 146 до 196 [8]. Наметилась явная долгосрочная тенденция к расширению предоставления комплекса услуг посредством интернет-банкинга, а именно: осуществление платежей и переводов; получение выписок по счетам, без посещения банков; открытие депозитов; получение и погашение кредитов; продажа страховых полисов; подключение и отключение услуг; реализацию различных бонусных программ; выпуск, перевыпуск и блокировка карт; покупки товаров через интернет; направление заявок на сервисы; получение интересных персональных предложений по банковским продуктам/услугам, продажам и т.д. Более ускоренное и массовое широкое внедрение интернет-банкинга в определенной мере сдерживается необходимостью осуществления больших капитальных затрат банками, повышения доверия к этим видам банковских услуг пенсионерами, малообеспеченными гражданами, жителями небольших провинциальных населенных пунктов, необходимостью повышения практических навыков клиентов банков в работе в электронных каналах и самое главное – обеспечение безопасности, защиты и сохранности денежных средств и ресурсов, недопущение их хищения. Опыт работы банковской системы в западных развитых странах, также как и определенный отечественный опыт, со всей убедительностью свидетельствует о том, что интернет-банкинг имеет большие перспективы для дальнейшего развития и совершенствования и будет способствовать улучшению качества банковской деятельности и оптимизации банковской сети в стране и ее регионах.

При рассмотрении и анализе проблемы оптимизации количества банков в нашей стране представляется не лишним изучение и зарубежного опыта и традиций.

Так, например, в США по состоянию на январь 2014 года был зарегистрирован 6891 банк [9,10]. По сравнению с мартом 2013 года количество банков в США снизилось на 146 банков. Необходимо отметить, что тенденция по сокращению количества банков в США имеет многолетнюю тенденцию: с более чем 18 тысяч банков в середине 1980-х годов до менее чем 7 тысяч банков в 2014 году. Сокращение количества банков в США происходит за счет слияния (поглощения), укрупнения, ликвидации и банкротства мелких и средних банков. При этом из банковской системы США ушли банки с объемом активов менее 100 млн. долларов. В то же время ряд американских банковских экспертов, специалистов и бизнесменов считают, что небольшие региональные банки имеют важное значение для экономики страны, так как наиболее эффективно и качественно осуществляют обеспечение финансовыми ресурсами малый бизнес. Примерно аналогичная ситуация и в других развитых западных странах.

В Швейцарии, имеющей наибольшие долголетние положительные традиции в развитии банковской деятельности, в 2013 году было 275 банков и уже в 2014 году их количество сократилось до 267 [11]. Как известно, Швейцария является одной из первых стран, где банковская деятельность получила наибольшее развитие и совершенствование в течение нескольких столетий. Одним из самых положительных факторов развития банковской деятельности является то, что в этой стране в течение многих лет сочетается существование и успешное функционирование крупнейших, средних и небольших региональных банков.

В Германии, по состоянию на ноябрь 2013 года, было 1845 кредитных институтов с совокупными активами 7.78 трлн. евро, в число которых входили 1078 кредитных кооперативов и более двух десятков строительных сберегательных касс, выдающих долгосрочные ссуды для индивидуального строительства. Всего же банков в Германии 743, включая коммерческие, транснациональные, народные, ипотечные банки – численностью 145 и более сотни филиалов иностранных банков [12].

Банковская система Японии включает в себя Центральный банк Японии, государственные и частные финансовые учреждения – это 4 «городских банка», 19 трастовых банков, 64 крупных региональных банка и 42 средних и мелких региональных банков, т.е. всего 130 бан-

ков [13, 14]. Наиболее мощные — это городские банки, являющиеся крупными частными коммерческими учреждениями, обслуживающими всю страну и в первую очередь крупный бизнес, крупнейшие корпорации, фирмы и компании страны, на них приходится также до 20% суммы всех имеющихся в частных банках страны депозитов. В конце 90-х годов в Японии последовал длительный процесс реструктуризации, слияний и поглощений банков, в результате чего общая численность из 13 городских банков сократилась до четырех. Кроме банков на финансовом рынке Японии функционируют кооперативные кредитные институты, деятельность которых во многом аналогична банковской деятельности. Одним из крупнейших банков является «Почтовый банк Японии» (Japan Post Bank) с филиалами в 47 префектурах страны, сформированный в результате приватизации национальной почтовой сети и являющийся лидером по объемам привлеченных депозитов (около 125 трлн. иен), аккумулирующий мелкие сбережения населения страны. В стране осуществляет свою деятельность также более 60 филиалов иностранных банков. В последние годы в стране устойчиво развивается интернет-банкинг в электронном варианте, со специализацией на электронных расчетах и предоставлении финансовых услуг по мобильному телефону. Все это обуславливает постепенный отказ в стране от наличных, с предпочтением электронных денег или мобильного банкинга, т.е. происходит усиленное практическое внедрение инновационных банковских продуктов/услуг.

При рассмотрении опыта работы отечественных и зарубежных банков имеется определенная общая закономерность — это сокращение количества банков: в России количество банков в 1990 годах с примерно двух тысяч банков сократилась к 2016 году до 733 банков, т.е. примерно в три раза, так же, как, например, и в США.

В деле оптимизации количества банков в стране представляет определенный интерес динамика отзыва лицензий по временным периодам последних трех лет. В первом квартале 2016 года были отозваны лицензии у 26 банков [15], за этот же период в 2014–2015 гг. были отозваны, соответственно, 24 и 11 лицензий [16], т.е. говорить о какой-то устойчивой закономерности не приходится, но все же первый квартал 2016 года свидетельствует об определенной активизации процесса отзыва лицензий у банков. Одновременно характерным для первого квартала 2016 года является то, что из 26 отозванных лицензий 18 лицензий было отозвано у банков, территориально расположенных в Москве, т.е. усилился процесс отзыва лицензий именно у московских банков.

Принимая во внимание вышеизложенное, а также постоянное совершенствование банковской деятельности с разработкой и реализацией более совершенных методов, механизмов и инструментов организации работы банков, инновационных продуктов/услуг и продаж, массовым внедрением и использованием интернет-банкинга, совершенствованием внутренних структурных подразделений банков и их офисов, необходимостью улучшения работы региональных банков в Федеральных округах страны для обеспечения финансовых потребностей регионов, постоянного мониторинга деятельности банков со стороны регулятора (ЦБ РФ), можно спрогнозировать (предположить), что в ближайшие три года количество банков в стране сократится примерно на 300, и их общее количество составит порядка 420–450 банков с более ускоренным темпом сокращения количества банков в Москве, при усилении роли и значения региональных и некоторых отраслевых банков.

В первом приближении такое количество банков в России может считаться оптимальным на этот период времени, и это во многом будет способствовать достижению главной цели — сохранению устойчивости и стабильности работы банковской системы страны.

Используемые источники

1. bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovyikrizis-ustavnoi-kapital-i-chislenost-bankov.html.
2. <http://www.kommersant.ru/doc/2897581>.
3. bankogolik.com. Дайджест банковских новостей.
4. <http://ria.ru/economy/20151218/134421588.html#ixzz3ueTjlmEy>.
5. www.rg.ru/2016/01/22/banki.html.
6. Banki.ru.
7. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г., № 395-1 (ред. от 29.12.2015 г.); www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842.
8. Интернет банкинг. Банк в каждый дом. Банки уходят в интернет // Коммерсантъ/dengi.kommersant.ru. — №22 [1030]. — С. 50, 51; 54–56.
9. www.finmarket.ru/news/3567491.
10. kredist.ru/skolko-vsego-bankov-v-ssha/.
11. swiss-days.ru/?p=1569.
12. www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/01/24/associaciya-rossiyskich-bankov-oshiblas-s-chislom-bankov-v.
13. <http://www.fin-eco.ru/2013/11/bankovskaya-sistema-japonii.html#xzz42aa3RLTw>.

14. www.japontoday.ru/entsiklopedia-japonii-ot-a-do-ya/bankovskaya-sistema.html.
15. <http://www.glavbukh.ru/art/62822-polnyy-spisok-bankov-lishennyh-litsenzii-v-2016-godu#ixzz42bYs901L>.
16. www.combanks.ru/nolicense/?q=2014.
17. kudavlozitzenqi.adne.info/otozvannye-licenzii-u-bankov/.
18. Балабанов В.С. Дмитриева Е.В. Государственное регулирование инвестиционной деятельности в России на современном этапе // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 35. – С. 7–15.
19. Балабанов В., Гончаров П. Состояние рынка государственных долгов // Российский экономический журнал. – 1996. – № 10. – С. 34.

Ботавина Р. Н.

*доктор экономических наук,
Российская академия предпринимательства, профессор
e-mail: info@rusacad.ru*

О необходимости изменения идеологии, содержания и назначения экономических прогнозов

В статье дается детальный анализ доклада об экономике России № 26 Представительства всемирного банка в России.

Ключевые слова: экономика России, Всемирный банк, отток капитала.

Botavina R. N.

*Doctor of Science (Economics),
Russian Academy of entrepreneurship, professor*

About need of change of ideology, contents and purpose of economic forecasts

In the article the detailed analysis of the report on economy of Russia No. 26 Representative offices of the world bank in Russia is given.

Keywords: economy of Russia, World bank, capital outflow.

В докладе об экономике России № 26 Представительства всемирного банка в России ¹, опубликованного в декабре 2011 г., указывается на то, что существенно выросли риски снижения цен на сырье и замедления темпов роста мировой экономики в целом. В числе причин роста указанных рисков называются: а) европейский долговой кризис; б) повышение уровня волатильности на мировых фондовых рынках; в) замедление темпов экономического роста в группе развивающихся стран, прежде всего, в Китае.

В Докладе отмечается также как отрицательное явление, имеющее достаточно затяжной характер, отток предпринимательского капитала из России, несмотря на высокую среднюю цену на нефть – свыше 100 долл. за баррель.

¹ «Доклад об экономике России № 26» Представительства Всемирного банка в России // Журнал «Экономическая политика». – Декабрь 2011 г. – № 6. – М.: Изд. РАНХ и ГС при Президенте РФ и Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара. – С. 5–33.

Авторы Доклада делают вывод, что отток капитала, в основном, происходит в банковском секторе, по причине увеличения банками РФ своих иностранных активов.

В Докладе № 26 Всемирным банком предлагались три сценария развития экономики России: сценарий 1 – базовый, сценарий 2 – умеренный шок, сценарий 3 – сильный шок. Соответственно, цена нефти для этих сценариев – 95, 80 и 60 долл. За баррель, причем вероятность развития событий по сценарию 3 рассматривается как весьма и весьма маловероятная.

В анализируемом Докладе Всемирного банка имеет место привлекающий внимание раздел с заголовком «Прогноз мировых цен на нефть», где утверждается, что цена нефти марки Brent составит в начале 2015 года 91,5 долл. За баррель, при этом даются соответствующие расчеты в качестве обоснования.

Прогнозы Доклада Всемирного банка не подтвердились; расхождения в первой половине 2015 года – примерно в два раза цена нефти ниже прогнозируемой. Несостоятельность прогноза не вызывает сомнений, предпринимательские структуры РФ, так или иначе связанные с добычей и продажей нефти на мировом рынке, были вынуждены спешно вносить коррективы в свое функционирование.

Очевидным является факт, что прогноз Всемирного банка построен на обобщении и анализе лишь экономических показателей; прочие факторы, формирующие рынок нефти и нефтепродуктов, учтены не были.

Вызывает удивление (и разочарование) качественный уровень прогноза такой международной кредитной организации как Всемирный банк, в чьи функции официально входит организация и исполнение исследований и разработок таких, как сбор информации по экономическим, финансовым и т.п. проблемам; выявление и анализ тенденций развития мировой экономики, в том числе, мирового финансового рынка; построение и применение прогнозных методик; разработка теоретической и методологической базы этих методик.

В вышеназванном докладе не учтено и даже не упомянуто, хотя бы с самой малой долей вероятности, о развитии (с отрицательным знаком) геополитического фактора в мире, несмотря на то, что в момент формирования доклада как результата соответствующих исследований указанный выше геополитический фактор проявляется достаточно четко и определенно – в разных регионах мира. Достаточно было воспользоваться прогнозами некоторых комиссий ООН.

Если обратиться к другим исследованиям, носящим характер научных прогнозов, то можно утверждать, что внимательного изучения заслуживает монография, выпущенная ИМЭМО РАН². Прежде всего следует отметить, что данное научное исследование обращает на себя внимание, во-первых, точностью масштабных прогнозов и, во вторых, отсутствием неопределенности, аморфности границ разработанных авторами прогнозов. Обе указанные особенности следует оценить как положительные.

Точность масштабных прогнозов вызывает уважение, тем более, что авторами дан ряд прогнозных предположений, которые подтвердились позже. Так, например, указывается: а) на высокий риск появления значительных изменений в мировой экономике (резкое изменение цены на нефть, отрицательные изменения в национальных экономиках – страны ЕС, РФ – как следствие геополитического кризиса и последующих за ним экономических санкций); б) на риск усиления неопределенности вектора мирового экономического развития, обусловленного ростом влияния ряда стран из группы развивающихся (Бразилия, Аргентина, Индия, Китай и др.).

Заслуживает внимания цитата из того же источника: «...эксперты... не ожидают... до 2020 г. глубоких кризисов и катастроф, способных отбросить экономику мира назад» (стр. 11).

Данный прогноз не оправдался: мировой финансовый кризис 2008–2011 гг. трансформировавшийся в кризис, вызванный геополитическим фактором (Крым, Украина, военные действия группировки «Исламское государство») уже нанес и продолжает наносить большой ущерб мировой экономике в целом и национальным экономикам ряда стран.

Еще один прогноз, который не подтвердился (см. тот же источник), – о возрастающей роли и действенности решений, принимаемых «Большой восьмеркой»: во-первых, это уже не «восьмерка», а, во-вторых, решения «семерки» в последнее время (со второй половины 2014 г. по настоящее время) не только не эффективны, но идут вразрез со здравым экономическим смыслом – достаточно указать на пресловутые санкции ЕС против России.

Перечень экономических прогнозов можно продолжить, однако фактическое положение в мировой экономике 2014–2015 гг. либо

² Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / Под редакцией академика А.А. Дынкина. ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007 г.

просто «стерло» эти прогнозы, либо изменило знак «+» на противоположный.

Основная причина несостоятельности мирохозяйственных прогнозов — в недооценке геополитической составляющей общего направления развития мировой экономики и экономик развитых индустриальных стран, а также РФ. Геополитическая составляющая повлияла резко отрицательно в 2014–2015 гг. на развитие мирового сообщества; регресс продолжается и настоящее время. Уместно вспомнить замечание Дж. Стиглера, высказанное им еще в 1963 г.: «Одним из великих изобретений частного предпринимательства является банкротство — институт, предназначенный для того, чтобы затратная неудачная деятельность могла быть прекращена. Для политического процесса подобного института пока не придумали и неудачная политика не имеет встроенных тормозов»³.

С учетом сказанного выше о сомнительной ценности экономических прогнозов возникает естественный вопрос: а нужны ли вообще прогнозы экономического содержания? В этой сфере занято большое число сотрудников, занимающихся и разработкой технологий прогнозов, и обработкой самой различной информации, много технических средств, требуются огромные затраты времени и т.д. — и все это ради того, чтобы получить прогноз, в дальнейшем не реализовавшийся? Не имеет ли смысла стране (любой, в т.ч. РФ) средства, потраченные на прогноз, направить на создание резервов, на «укрепление тыла», если можно это так назвать? То есть, достаточно прогноза лишь в слабой форме, в ограниченных пределах, но при этом надо просто иметь «тыл», позволяющий реализовать любой вариант экономического решения на 80%.

Итак, **первый вывод**: имеет смысл минимизировать затраты на разработку экономических прогнозов, поскольку они относительно редко реализуются⁴.

Второй вывод: в тех прогнозах, которые решено будет разрабатывать и далее надо просчитывать вероятность наступления тех или иных событий не только в чисто экономической сфере, но и социальной, демографической, политической, международной, технологи-

³ Джордж Дж. Стиглер. Управление экономикой // Журнал «Экономическая политика». — Август 2011 г. — № 4. — М.: Изд. РАНХ и ГС при президенте РФ и институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара.

⁴ Автор осознает спорность данного тезиса, однако считает нужным его привести в данной статье — в порядке постановки вопроса.

технической, культурной, этнической, экологической и пр. (Подобные черты содержит так называемый «метод сценариев», предложенный в 80-е гг. XXв.)⁵.

Третий вывод: просчитывать не только, и не столько числовую сторону возможных событий, сколько давать словесную оценку возможных событий. В качестве примера можно привести многовариантный прогноз ситуации в сфере высоких технологий в России на основе и с учетом возможностей государственной политики и предпринимательской сферы национальной экономики ⁶.

1. Инерционный, пессимистический.
2. Инерционный, оптимистический.
3. Умеренно оптимистический.
4. Оптимистический, наименее реалистичный.

Наиболее близким к характеристике прогноза, упоминаемого в третьем выводе, является Форсайт-метод.

Четвертый вывод: учитывать даже самые маловероятные процессы события в экономической сфере, поскольку иногда, события или ситуации с вероятностью наступления близкой к нулю, мультиплицируются (на тему снежного кома, растущего с каждым новым поворотом) и дают весьма значительный эффект, неважно с отрицательным или положительным знаком.

Пятый вывод: отказаться от экономического прогнозирования, каких бы запрет оно ни требовало, нельзя. Человек, общество всегда хочет знать о завтрашнем дне. Однако, имеет смысл перенести «центр тяжести» экономических прогнозов, учитывая многие и многие факторы формирования вектора экономического развития страны, то есть переориентировать самую сущность экономического прогноза с вопроса «какая будет ситуация — та или иная?» на вопрос «что делать, если будет та или иная ситуация?»

Другими словами, надо изменить на теоретическую основу экономических прогнозов и даже на методологию, а идеологию, — точки, идеологическую концепцию.

⁵ Однако практика показывает, что иногда события, вероятность которых мала и даже близка к нулю, иногда случаются; можно привести аналогию — когда самолет взлетает, никто не предполагает, что его ждет катастрофа, но она случается — иногда; никто не думает. Что человек, которому поручена ответственная работа, заболит и сроки будут нарушены, но это случается — иногда и т.д.

⁶ Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / Под редакцией академика А.А. Дынкина. — М.: Магистр, 2007. — С. 117–119.

В заключении необходимо отметить следующее: экономические прогнозы в РФ разрабатываются и просчитываются на уровне национальной экономики, и ее отдельных сфер составляющих сферы отраслей, причем теоретические и методологические основы базируются на долговременном практическом опыте, методики расчетов к настоящему времени тоже на должном уровне, но это, повторим, для страны в целом.

Предпринимательские структуры, равного масштаба, различают направленности функционирования, как правило, в большинстве случаев, не разрабатывают прогнозов экономического развития (а оно — главное и для производственных, и для социально-гуманитарных, и прочих предпринимательских структур). Причины этого различны и многочисленны: это и элементарная экономическая безграмотность (точнее, малограмотность персонала всех уровней той или иной предпринимательской структуры), и нежелание заниматься чем-либо, кроме «прямых обязанностей», и отсутствие привычки думать о завтрашнем дне, что является наследием советской культуры ведения дел (зачем отдельному предприятию думать о будущем, на это есть государство). Перечень указанных причин может быть продолжен. В данной статье не ставится задача разработки мер по ликвидации этих причин (задача решаемая, хотя и в долгие сроки). Автор лишь высказывает свое мнение о необходимости изменения идеологии прогнозных разработок, особенно в сфере предпринимательства.

Используемые источники

1. Джордж Дж. Стиглер. Управление экономикой // Журнал «Экономическая политика». — Август 2011 г. — № 4. — М.: Изд. РАНХ и ГС при президенте РФ и институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара.
2. «Доклад об экономике России № 26» Представительства Всемирного банка в России // Журнал «Экономическая политика». — Декабрь 2011 г. — № 6. — М.: Изд. РАНХ и ГС при Президенте РФ и Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара.
3. Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / Под редакцией академика А.А. Дынкина. ИМЭМО РАН. — М.: Магистр, 2007 г.
4. Балабанов В.С. Дмитриева Е.В. Государственное регулирование инвестиционной деятельности в России на современном этапе // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2013. — № 35. — С. 7–15.

5. Балабанова А.В., Усенко Е.Д. Усиление социальной компоненты в механизме адаптации экономики к фазам цикла // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 12. – С. 48–60.
6. Балабанова А. В. Переход к социально ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // Человек и труд. – 2006. – № 4. – С. 11–15.
7. Балабанова А. В. Дилемма экономического роста в России: темпы и качество необходимо совместить // Человек и труд. – 2005. – № 3. – С. 47.
8. Балабанова А.В., Балабанова О.Д. Антикризисное управление: четыре года спустя // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2012. – № 30. – С. 7–22.
9. Балабанов В., Гончаров П. Состояние рынка государственных долгов // Российский экономический журнал. – 1996. – № 10. – С. 34.

Гладкова В. Е.

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

Гвелесиани Т. В.

*Центр финансовых консультаций, ведущий консультант
e-mail: tg234@mail.ru*

Регулирование деятельности кредитных организаций в условиях современного кризиса

В течение 2013–2015 гг. Банк России отозвал лицензии у 211 кредитных организаций. Во многих случаях одной из причин стало обнаружение фактов существенной недостоверности отчетных данных. Целью искажения отчетности является стремление выглядеть более привлекательно в глазах потенциальных инвесторов и клиентов, нежелание формировать дополнительные резервы для покрытия возможных рисков, страх перед обнародованием реальных потоков, сокрытие так называемых «балансовых дыр», проблем с капиталом и прочее. Банк России является органом банковского регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций.

Ключевые слова: *кредитная организация, отозванные лицензии, раскрытие информации, банковское регулирование, банковский надзор.*

Gladkova V. E.

*Doctor of Science (Economics),
Russian Academy of entrepreneurship,
The Department «Finance, credit and insurance», Prof.*

Gvelesiani T. V.

Center for financial consultations, senior consultant

Regulation of activities of credit institutions in the current crisis

During 2013–2015 the Bank of Russia revoked the licenses of 211 credit institutions. In many cases, one of the reasons was the discovery of the facts essential unreliability of the accounting data. For the purpose of reporting distortions is the desire to look more attractive in the eyes of potential investors and customers, the reluctance to form additional reserves

to cover possible risks, fear of disclosure of real flows, concealment of the so-called «balance holes», problems with capital and other.

The Bank of Russia is a body of banking regulation and supervision over activities of credit organizations.

Keywords: *the credit institutions, revoked the licenses, disclosing of the information, banking regulation, banking supervision.*

В течение 2013–2015 гг. Банк России отозвал лицензии у 211 кредитных организаций. Во многих случаях одной из причин стало обнаружение фактов существенной недостоверности отчетных данных¹. Целью искажения отчетности является стремление выглядеть более привлекательно в глазах потенциальных инвесторов и клиентов, нежелание формировать дополнительные резервы для покрытия возможных рисков, страх перед обнародованием реальных потоков, сокрытие так называемых «балансовых дыр», проблем с капиталом и прочее².

Банк России является органом банковского регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций.

Регулирование кредитных организаций – это система мер, посредством которых государство через ЦБ РФ обеспечивает стабильное и безопасное функционирование банков, предотвращает дестабилизирующие процессы в банковском секторе.

Банковское регулирование, в процессе которого Банк России осуществляет постоянный надзор и контроль за соблюдением кредитными организациями банковского законодательства, своих нормативных актов, выступает одной из важнейших его функций. Основной целью такого надзора является поддержание стабильности банковской системы и конкретного банка, защита интересов вкладчиков и кредиторов.

Деятельность Банка России в этом направлении основывается на принципах, получивших закрепление в документах Базельского комитета по банковскому надзору (Банк России присоединился к этим решениям летом 1997 г.) и предполагающих осуществление банковского надзора на разных стадиях нахождения банковской системы и коммерческого банка – от момента его возникновения до банкротства³.

¹ «Опыт и проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности в России». – М.: Научно-образовательное издание «Социально-гуманитарные знания», 2012 г.

² Гвелесиани Т.В., Гладкова В.Е. Проблемы развития банковского сектора в России // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15. – С. 94–102.

³ Гладкова В.Е. Реформирование системы банковского регулирования и надзора в России // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 5. – С. 161–174.

Контроль за деятельностью банков проводится с целью обеспечения устойчивости отдельных банков и предусматривает целостный и непрерывный надзор за осуществлением банком своей деятельности в соответствии с действующим законодательством.

Главная цель банковского регулирования и надзора – поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов. Банк России не управляет кредитными организациями, а только наблюдает за соответствием их деятельности установленным финансовым нормативам. Он не имеет административных полномочий по управлению коммерческими банками и другими кредитными организациями. По закону Банк России не вправе вмешиваться в оперативную деятельность кредитных организаций. Они самостоятельны и действуют на основе договорных отношений. Федеральный закон предоставил Банку России правомочия осуществлять банковский надзор: наблюдать за кредитной организацией с точки зрения соответствия принимаемых ею решений нормам действующего законодательства.

Для осуществления своих функций Банк России в соответствии с перечнем, установленным Советом директоров, имеет право запрашивать и получать у кредитных организаций необходимую информацию об их деятельности, требовать разъяснений по полученной информации. Банк России публикует сводную статистическую и аналитическую информацию о банковской системе Российской Федерации, соблюдая коммерческую тайну банков⁴.

ЦБ РФ осуществляет так называемое пруденциальное регулирование. Его смысл состоит в том, чтобы уменьшить риск банковских операций и предотвратить крах и системный кризис банков.

Пруденциальное регулирование – это нормотворческая деятельность по подготовке и утверждению нормативных актов и предписаний Банка России, направленных на создание таких условий банковской деятельности, которые снижают риск неликвидности, неплатежеспособности и финансовой ненадежности кредитной организации. Оно необходимо для предотвращения нестабильности в банковской системе: кризисов, угроз клиентам и вкладчикам кредитных организаций.

В настоящее время перед Банком России стоят задачи по выработке новых мер, предотвращающих дестабилизирующие процессы в

⁴ Гладкова В.Е. Влияние Центрального банка на распространение «эффекта заражения» на рынке межбанковского кредитования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 13. – С. 86–91.

банковском секторе, основанных на анализе деятельности кредитных организаций, которые позволят выявить на более ранних стадиях все возможные искажения отчетности.

В этом направлении Банк России внедряет рекомендации Базеля III, совершенствует нормативно-правовую базу, путем внесения изменений в действующую, а также разработкой новых положений и указаний.

Так, например, Указание Банка России от 15 апреля 2015 г. № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы», которое вступило в силу по истечении 10 дней после дня его официального опубликования в «Вестнике Банка России»⁵. Кредитные организации, размер активов которых составляет 500 миллиардов рублей и более, должны были привести процедуры управления рисками и капиталом в соответствие с требованиями настоящего Указания на индивидуальном уровне в срок до 31 декабря 2015 года, на уровне банковской группы в срок до 31 декабря 2016 года.

Кредитные организации, размер активов которых составляет менее 500 миллиардов рублей, должны будут привести процедуры управления рисками и капиталом в соответствие с требованиями настоящего Указания на индивидуальном уровне в срок до 31 декабря 2016 года, на уровне банковской группы в срок до 31 декабря 2017 года.

Внедрение рекомендаций Базеля III нацелено на повышение способности коммерческих банков противостоять финансовым и экономическим дисбалансам, снижение банковских рисков. Основные новации документа сводятся к следующему⁶:

1. Ужесточение требований к капиталу коммерческих банков. Нормативы взвешенного по риску капитала первого и второго уровня будут увеличены, и это должно оказать существенное влияние на баланс и операции коммерческих банков в целом.

2. Изменение состава банковского капитала. Рекомендации Базеля III основываются на необходимости повышения ликвидности банковского капитала, в целях использования его для компенсации

⁵ Указание Банка России от 15.04.2015 № 3624-У (ред. от 03.12.2015) «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (вместе с «Требованиями к организации процедур управления отдельными видами рисков»). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180268/251f7ac207ca304c6331640eb36b162351c24684/.

⁶ Гладкова В.Е. Современные тенденции развития банковского кредитования // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 4. – С. 164–174.

финансовых потерь. В связи с этим предполагается исключить из состава банковского капитала ряд достаточно рискованных статей, касающихся субординированных кредитов, долей банков в страховых компаниях, а также миноритарных долей третьих лиц в коммерческих банках и банковских группах. Все эти «гибридные» инструменты, конструкции и схемы, как показал последний финансовый кризис, плохо выполняют компенсаторную функцию ликвидации убытков, зато играют губительную роль, запуская «принцип домино».

3. Создание «буферов» капитала. В Базельских рекомендациях отражено создание двух буферов:

- буфера «консервации капитала» (в размере не превышающем 2,5% к 01.01.2019 г.), нарушение уровня которого приводит к запрету на распределение коммерческим банком прибыли в целях перевода ее исключительно в капитал;
- «контрциклического буфера капитала» (в размере не превышающем 2%, на усмотрение национального регулятора), который реализуется в виде требования в момент перегрева финансового рынка.

Оба вышеуказанных буфера должны состоять из элементов капитала первого уровня, т.е. основного капитала, что в определённой мере свидетельствует о возрастании его роли по отношению к капиталу второго уровня.

4. Внедрение нового норматива ограничения рисков (левериджа). Расчет данного норматива вызывает в экономическом сообществе значительную дискуссию. Особую остроту ей придает тот факт, что ряд стран (США, Индия) призывает включить указанный норматив в состав обязательных, а оппоненты (страны Европы) считают возможным оставить его использование на усмотрение национальных органов регулирования. Показатель левериджа предлагается рассчитывать как соотношение всех активов и требований банка без взвешивания их по риску (в балансе и за балансом) к капиталу первого уровня. Ранее леверидж рассчитывался к общим активам, взвешенным по риску, и в значительной мере зависел от коэффициентов риска, применяемых к активам. Это позволяло банком применять пониженные коэффициенты риска к активам, увеличивать доходность сделок. Новый расчет будет лучше характеризовать устойчивость банка в стрессовых ситуациях. Раскрытие коммерческими банками информации об этом показателе в обязательной форме введено Банком Рос-

сии, в соответствии с графиком Базельского комитета, начиная с 1 января 2015 года ⁷.

5. Усиление регулирования ликвидности. В предыдущих Базельских документах показатель ликвидности на законодательном уровне определялся лишь в отдельных странах, в большинстве случаев он регулировался национальными финансовыми институтами. Прошедший финансовый кризис показал, что необходимо повышение покрытия ликвидности в целях снижения влияния на банковскую систему резких изменений спроса и предложения на ликвидные активы. В этих целях вводятся два новых норматива: коэффициент ликвидного покрытия (liquidity coverage ratio – LCR) и показатель чистого стабильного фондирования (net stable funding ratio – NSFR). Указанные нормативы не являются чем-то необычайно новым для российского банковского сообщества. Первый норматив – это практически более жесткий действующий норматив текущей ликвидности (НЗ). Он будет рассчитываться как отношение высоко ликвидных активов к чистому оттоку денежных средств за 30 дней. Иными словами, запас ликвидных активов должен, по меньшей мере, быть равным вероятному чистому оттоку денежных средств, то есть банковские краткосрочные обязательства сроком до 30 дней должны покрываться ликвидными активами на 100%. Действующий норматив Банка России (НЗ) сейчас равен 50%. Указанный разрыв в покрытии представляется наиболее сложным для выполнения коммерческими банками. Второй норматив касается долгосрочной ликвидности и представляет собой отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам сроком до одного года, его значение должно быть не менее, а желательно немного более 100%. Банк обязан представлять информацию на год вперед, откуда он возьмет ресурсы и за счет каких источников будут сформированы его пассивы. Введение указанного норматива должно способствовать повышению устойчивости банковской системы в долгосрочном плане. Таким образом, Базель III свои усилия направил на регулирование рисков ликвидности путем увеличения как краткосрочных, так и долгосрочных источников ликвидности в свете отражения главных уроков кризиса. Положения Базеля III, относящиеся к нормативам ликвидности, еще не полностью утверждены Базельским комитетом. Первый год применения норма-

⁷ Гладкова В.Е. Особенности управления кредитным риском коммерческих банков в России в условиях финансовой нестабильности // Путьодитель предпринимателя. – 2012. – № 15. – С. 108–117.

тива LCR – 2015 год, а NSFR – 2018 год. В 2014 году Банк России продолжил мониторинг расчета и значение LCR по ограниченному кругу банков в целях количественного анализа и уточнения методики расчета. Проведенный анализ мер, предлагаемых международными организациями, направленных на регулирование банковских рисков, учитывает их разнообразие и тенденции усиления в условиях нестабильной экономики, что является присущим России. Именно поэтому введение новых норм регулирования было предусмотрено «Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г.» подготовленной Правительством Российской Федерации и Банком России. Учет рекомендаций Базеля III позволит привести регулирование и надзор за деятельностью банковской системы России в соответствие с международными стандартами в этой области, повысит устойчивость отечественных банков в стрессовых ситуациях. Вместе с тем в связи унифицированностью рекомендаций Базель III не учитывает всех особенностей развития банковской системы России на современном этапе.

Базельское соглашение принято 28 странами. Тем не менее, национальное банковское регулирование стран – членов Базельского комитета имеют отклонения от оригинальных международных Базельских стандартов. В 2012 году Базельский комитет запустил программу RCAP (Regulatory Compliance Assessment Programme). Программа RCAP стала инициативой, которая позволяет оценивать степень отклонения национального регулирования от минимальных Базельских стандартов. Реализуя программу RCAP, Базельский Комитет поставил цель для разных по уровню развития стран иметь единый подход к регулированию рисков. Мы предполагаем, что Базельские стандарты должны быть адаптированы с учетом особенностей экономического развития стран и их банковских систем.

Экономическая ситуация, возросшая волатильность обменного курса рубля, действия регулятора по внедрению международных подходов к регулированию банковских рисков оказали свое влияние на формирование ряда тенденций по их развитию в российской банковской системе. Отметим наиболее заметные из них:

- возрастание риска доходности, выразившегося в сокращении прибыльности деятельности российских банков;
- отрицательная динамика кредитного риска;
- рост риска недокапитализации и как следствие снижение достаточности капитала;

- увеличение риска ликвидности при сокращении объема высоколиквидных активов и риска концентрации в банковском секторе.

На рисунке 1 представлена динамика отзыва лицензий за 2013–2015 гг.



Рис. 1. Динамика количества отозванных лицензий у КО в 2013–2015 гг.

Ранее в исследованиях деятельности российских коммерческих банков только отзыв лицензий у КБ признавался в качестве дефолтного события. Однако, в связи с участвовавшими случаями процедур санации, необходимо и данный фактор рассматривать как случай наступления дефолта.

В связи с изложенным выше, можно отметить своевременность вступления в силу Указания Банка России от 15 апреля 2015 г. № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы», которое позволит кредитным организациям фундаментально подойти к построению системы управления рисками и капиталом.

Кроме унифицированных требований к системе управления, все кредитные организации используют общие дефиниции⁸, свойственные данной теме:

- **Внутренние процедуры оценки достаточности капитала (ВПОДК)** — процесс оценки кредитной организацией достаточности имеющегося в ее распоряжении (доступного ей) капитала, то есть

⁸ Комитет по стандартам Базель II и управлению рисками. Общие вопросы организации процесса внутренней оценки достаточности капитала (ВПОДК), АРБ, Москва, 2013.

внутреннего капитала (далее – ВК) для покрытия принятых и потенциальных рисков, являющегося также частью ее корпоративной культуры.

- **Системный риск** – риск нарушения процесса оказания финансовых услуг, который вызван повреждением всей или части финансовой системы и несет угрозу негативных последствий для реального сектора экономики.
- **Принцип пропорциональности** – подход, согласно которому кредитные организации, деятельность которых не связана с осуществлением сложных операций, могут применять более простые методы и процедуры управления капиталом и рисками, а кредитные организации, осуществляющие сложные операции, ведущие бизнес на международном рынке, напротив, могут применять более продвинутые, сложные методы и процедуры управления рисками и капиталом.
- **Системно значимая финансовая организация** – организация, банкротство или нарушение деятельности которой, будет иметь существенные негативные последствия для финансовой системы.
- **Управление по финансовому регулированию и надзору** (англ. FSA – Financial Services Authority) – центральный орган надзора за рынком финансовых услуг Великобритании.
- **Процесс Банковского Надзора и Оценки** (англ. SREP – Supervisory Review and Evaluation Process) – один из элементов Процесса Банковского Надзора (SRP), состоящего также из Внутреннего Порядка Оценки Достаточности капитала (ICAAP), Внутреннего Управления (IG), Системы Оценки Рисков (RAS), Коммуникации с регулятором, по результатам которой могут быть скорректированы методы измерения риска финансовой организации (Dialog and Measures).

Процесс Банковского Надзора основывается на 4 принципах:

1. Банки должны иметь процедуры оценки общей достаточности капитала относительно характера своего риска и стратегию поддержания уровня этого капитала.
2. Органы банковского надзора должны проверять и оценивать процесс определения банками достаточности их внутреннего капитала и их стратегию в этой области, а также их способность отслеживать и обеспечивать соблюдение нормативов капитала. Органы банковского надзора должны предпринимать необходимые надзорные действия в том случае, если они не удовлетворены результатом этого процесса.

3. Органы банковского надзора вправе ожидать, что банки будут поддерживать уровень капитала выше минимальных регулятивных нормативов, и должны иметь возможность требовать от банков поддержания капитал выше этого минимума.

4. Органы банковского надзора должны осуществлять превентивное вмешательство с целью предотвращения снижения капитала ниже минимального уровня, необходимого для обеспечения присущих данному банку рисков, и обязаны принимать срочные меры по исправлению положения, если размер капитала не поддерживается на достаточном уровне или не восстанавливается до необходимого уровня.

- **Базель II (Basel II)** – документ Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы», содержащий методические рекомендации в области банковского регулирования.
- **Базель III (Basel III)** – документы Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН) «Базель III: Общие регулятивные подходы к повышению устойчивости банков и банковского сектора». Включает два основных раздела: требования к капиталу (описаны в документе БКБН «Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems – revised version» от июня 2011 г.) и требования к ликвидности (описаны в документе БКБН «Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools» от января 2013 г.).
- **Внутренний капитал** – Финансовые ресурсы банка, которые могут быть использованы для покрытия непредвиденных потерь от существенных рисков. Эквивалентные определения: Доступные финансовые ресурсы (Available Financial Resources, AFR). Внутренний капитал может существенно отличаться от балансового капитала, в зависимости от банковской оценки способности поглощать убытки от деловой репутации, отложенных налоговых активов, прочих нематериальных активов, ожидаемой прибыли, скрытых резервов / платежей и т.д. Кроме того, выбор подхода к оценке достаточности капитала (подход на основе продолжения деятельности, подход на основе прекращения деятельности) влияет на определение собственного капитала
- **Стейкхолдеры** – субъекты (физические и юридические лица), заинтересованные в финансовых и иных результатах деятельности компании, например: акционеры, кредиторы, сотруд-

ники, клиенты (контрагенты), надзорные органы, общество в целом.

- **Аппетит к риску** – набор метрик (показателей), обобщающих многогранное понятие риска, отражающий приемлемый, с точки зрения выбранной стратегии и ценностей организации, профиль риска.
- **Экономический капитал** – оценка непредвиденных потерь от существенных рисков в рамках ВПОДК. Подход к расчету экономического капитала определяется банком самостоятельно.

При серьезном подходе кредитных организаций к выполнению требований Банка России количество отзыванных лицензий должно сократиться. Отчетность кредитных организаций должна исключать балансовые дыры в капитале.

Используемые источники

1. Гвелесиани Т.В., Гладкова В.Е. «Опыт и проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности в России». – М.: Научно-образовательное издание «Социально-гуманитарные знания», 2012 г.
2. Гвелесиани Т.В., Гладкова В.Е. Проблемы развития банковского сектора в России // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15.
3. Гладкова В.Е. Реформирование системы банковского регулирования и надзора в России // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 5.
4. Гладкова В.Е. Современные тенденции развития банковского кредитования // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 4.
5. Гладкова В.Е. Особенности управления кредитным риском коммерческих банков в России в условиях финансовой нестабильности // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15.
6. Гладкова В.Е. Влияние Центрального банка на распространение «эффекта заражения» на рынке межбанковского кредитования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 13.
7. Комитет по стандартам Базель II и управлению рисками. Общие вопросы организации процесса внутренней оценки достаточности капитала (ВПОДК), АРБ, Москва, 2013.
8. Указание Банка России от 15.04.2015 № 3624-У (ред. от 03.12.2015) «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (вместе с «Требованиями к организации процедур управления отдельными видами рисков»). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180268/251f7ac207ca304c6331640eb36b162351c24684/.

Зудин А. Б.

*кандидат медицинских наук,
заместитель директора НИИ организации здравоохранения
и медицинского менеджмента
Департамента здравоохранения г. Москвы
e-mail: zudinabba@yandex.ru*

Ковалева И. П.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
филиал (г. Новороссийск),
кафедра «Экономика и управление», доцент
e-mail: ipk28@yandex.ru*

Российские особенности реформирования здравоохранения в современных социально-экономических условиях

В статье рассматриваются социальная, экономическая и финансовая составляющие реформирования здравоохранения. Путем анализа данных опросов Службы специальной связи и информации ФСО России и фонда «Общественное мнение» исследуется удовлетворенность населения функционированием рынка медицинских услуг. Обозначаются основные предпосылки реформирования здравоохранения и планируемые меры государственного регулирования сферы.

Ключевые слова: *здравоохранение, территориальные программы государственных гарантий, медицинская помощь, государственное регулирование, реформирование.*

Zudin A. B.

*PhD (Medicine), Deputy Director research Institute for health organization
and medical management of the Department of health of Moscow*

Kovaleva I. P.

*PhD (economics), associate Professor of economy and management
of Novorossiysk branch of the Financial University
under the Government of the Russian Federation*

Russian features of health care reform in the current socio-economic conditions

The article examines the social, economic and financial components of health care reform. By analyzing the data from the surveys service of special communication and information FSO of Russia and the Fund «Public opinion» investigated people's satisfaction with functioning of healthcare markets. Basic premise of health care reform and planned measures of state regulation of the sphere.

Keywords: *health care, the territorial program of state guarantees of medical aid, government regulation, reformation.*

В современных условиях бесплатная медицинская помощь осуществляется в рамках территориальных программ государственных гарантий во всех субъектах Российской Федерации. В Программах четко оговаривается перечень видов, форм и условий оказываемой помощи, а также структура тарифа на оплату медицинских услуг за счет средств ОМС. Основной частью доходов ФОМС являются страховые взносы на обязательное медицинское страхование (более 95%). Основные направления расходования средств ФОМС – это субвенции бюджетам территориальных фондов ОМС на финансирование переданных полномочий по реализации базовой программы ОМС в субъектах Российской Федерации¹.

В тариф страховых взносов включаются практически все расходы, за исключением расходов на капитальный ремонт, разработку проектной документации и приобретение оборудования, стоимостью выше 100 тыс. рублей. В 2014 г. утвержденная стоимость территориальных программ ОМС в России составила – 1372,8 млрд. рублей. Фактическая стоимость сложилась на уровне 96,6%. Расходы на территориальные программы государственных гарантий в 2014 г. достигли уровня – 1826,4 млрд. руб., поскольку имели место межбюджетные трансферты, передаваемые в систему ОМС. В разрезе субъектов ситуация складывается не однозначная: бездефицитное финансирование территориальных программ в 2014 г. наблюдалось только в 22 субъектах Российской Федерации, а существенный дефицит (более 50%) в этот же период был характерен для 7 субъектов. Таким образом, в 2014 г. в 61 субъекте Российской Федерации сохранялся дефицит финансирования территориальных программ государственных гарантий на уровне – 32,9%².

¹ Шулико Е.В., Кузьмина И.Н. Медицинское страхование: финансовые, правовые и социальные аспекты // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34-х частях. – 2013. – С. 139–147.

² Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 г. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 10.12.2015).

Если рассматривать ситуацию относительно доли отрасли в ВВП, то за последние годы ситуация изменилась не в лучшую сторону. Так совокупный объем средств в 2014 г. на государственную политику в сфере охраны здоровья составил – 2546,7 млрд. руб. (3,6% от ВВП). В 2007 г. аналогичный показатель составлял – 5,4%. Сложившийся уровень значительно отстает от развитых стран (рисунок 1)³.

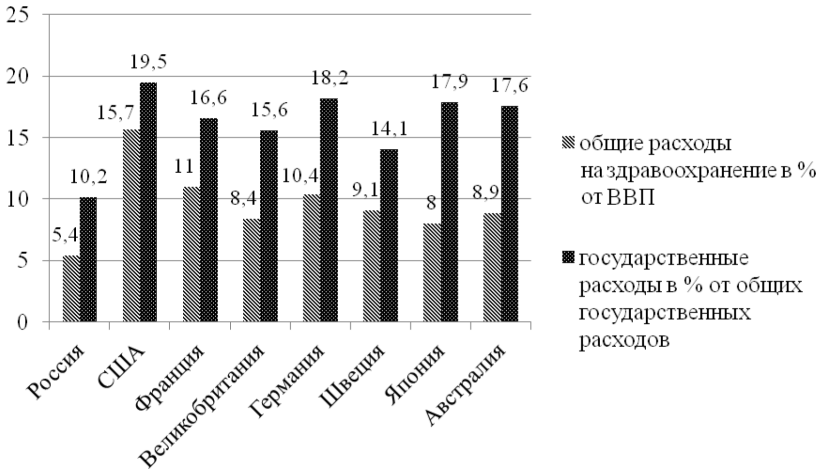


Рис. 1. Расходы на здравоохранение в разных странах в 2007 г.⁴

Анализ статистических данных 2013 г. так же показал невысокий рейтинг России по расходам на здравоохранение (таблица 1). Россия занимает 91-е место в мире по этому показателю, входя в 10-ю группу, в которой расходы на здравоохранение от общей величины государственных расходов составляют – 7%.

В современных кризисных условиях развития отрасли продолжается реализация государственной программы «Развитие здравоохранения». Реализация мероприятий программы влечет за собой внесение изменений в законодательство Российской Федерации в сфере здравоохранения, ОМС, лекарственного обеспечения.

Согласно данным Службы специальной связи и информации ФСО России (90 тыс. опрошенных респондентов) удовлетворенность

³ Доклад о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за 2014 г. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 11.12.2015).

⁴ Иванюшкина А.А., Ковалева И.П. Предпосылки развития платных медицинских услуг в России // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 24-2. С. – 152–156.

**Рейтинг стран мира по уровню расходов на здравоохранение
в 2013 г. (первые 10 групп)⁵**

Группа	Расходы в %	Страны
1	20	Тувалу
2	17	США, Маршалловы Острова
3	13	Нидерланды, Микронезия
4	12	Сьерра-Леоне, Молдова, Франция
5	11	Лесото, Швейцария, Германия, Бельгия, Руанда, Австрия, Канада, Мальдивы, Дания, Сербия
6	10	Япония, Кирибати, Либерия, Палау, Коста Рика, Греция, Уганда, Новая Зеландия, Швеция, Португалия, Бразилия, Босния и Герцеговина, Норвегия
7	9	Австралия, Грузия, Гаити, Финляндия, Словения, Великобритания, Италия, Исландия, Парагвай, Южная Африка, Ирландия, Испания, Джибути, Куба, Уругвай, Мальта, Того, Гондурас, Сент-Люсия
8	8	Свазиленд, Малави, Никарагуа, Словения, Афганистан, Андорра, Венгрия, Бурунди, Украина, Намибия, Чили, Болгария, Камбоджа, Самоа
9	7	Кипр, Танзания, Хорватия, Багамские Острова, Аргентина, Чехия, Израиль, Иордания, Панама, Ливан, Южная Корея, Мали, Ниуэ, Люксембург, Тунис, Сальвадор, Сан-Томе и Принсипи, Колумбия, Мозамбик, Барбадос, Таджикистан, Иран, Кыргызстан, Польша, Алжир, Нигер, Россия , Судан, Гватемала, Гайана
10	6	Сан-Марино, Черногория, Македония, Буркина Фасо, Гренада, Науру, Сент-Китс и Невис, Мексика, Литва, Узбекистан, Беларусь, Боливия, Марокко, Монголия, Непал, Вьетнам, Гамбия, Доминика, Албания, Ямайка, Коморские Острова, Эстония, Латвия, Кот-д'Ивуар, Турция, Азербайджан, Китай

населения медицинской помощью возрастает, и достигла в 2015 г. по прогнозным оценкам — 40,4%. Этот показатель в сравнении с 2006 г. вырос на 10,4%. Аналогичный опрос проводился фондом «Общественное мнение» (53 субъекта и 1500 опрошенных респондентов). По данным фонда, удовлетворенность медицинской помощью в Российской Федерации в июле 2015 г. достигла — 45%. Следует отметить тот факт, что число лиц оценивающих ситуацию как плохую сократилось с 58% в 2006 г. до 32% в 2015 г. Оценку «удовлетворительно» постави-

⁵ Рейтинг стран мира по уровню расходов на здравоохранение. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 22.05.2012 (последняя редакция: 26.03.2015). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-health/info>

ли 49% респондентов в 2015 г. Положительные тенденции наблюдаются и в разрезе оказания различных видов медицинской помощи в период 2012–2014 гг. (рисунок 2)⁶.

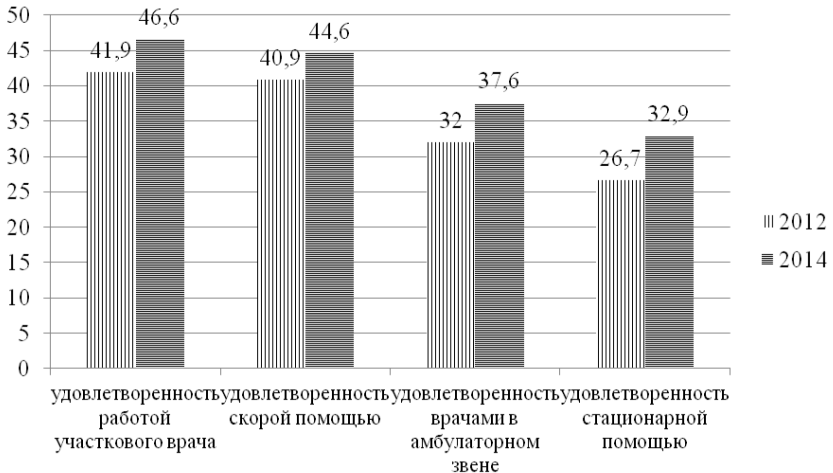


Рис. 2. Динамика удовлетворенности населения Российской Федерации медицинской помощью в 2012–2014 гг.

Удовлетворенность медицинской помощью зависит и от места проживания граждан, более высокие оценки поставили жители крупных городов «мегаполисов» и сельской местности.

Большая часть населения России пользуется медицинскими услугами государственных учреждений. К 2015 г. этот уровень повысился на 13% за последние три года и составил – 65%. Частная медицина вследствие кризисных процессов, невысокой платежеспособности населения не получила должного развития и её уровень составил всего – 17%.

Граждане России наиболее удовлетворены: стоматологической помощью (93%), далее диагностической (91%), стационарной (82%), амбулаторной (78%). Структура источников оплаты медицинской помощи во время последнего посещения (в % от всех опрошенных) приведена на рисунке 3⁷.

⁶ Справка: Обобщенные результаты социологических исследований отношения населения к системе здравоохранения – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 10.01.2016).

⁷ Ковалева И.П. Финансовые, экономические и социальные аспекты развития здравоохранения в условиях сжатия // Новая наука: стратегии и вектор развития: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической



Рис. 3. Структура источников оплаты медицинской помощи во время последнего посещения (в % от всех опрошенных)

Учитывая выше сказанное можно сделать вывод о том, что в целом ситуация в отрасли меняется в лучшую сторону, удовлетворенность граждан возрастает, демографические показатели постепенно улучшаются, но не достаточно эффективно привлекаются инвестиции в отрасль, реформируется инфраструктура рынка медицинских услуг.

Если, рассматривать прогнозные планы социально-экономического развития, то можно отметить, что в здравоохранении будет реализован целый комплекс мероприятий:

- оптимизация структуры системы здравоохранения;
- развитие первичной медико-санитарной помощи;
- расширение функциональных обязанностей среднего медицинского персонала;
- укрепление службы охраны материнства и детства;
- развитие профилактики;
- совершенствование оказания высокотехнологичной медицинской помощи;
- развитие инновационных процессов (в частности трансляционной медицины);
- повышение информированности граждан об их правах в рамках системы ОМС;
- осуществление перехода на страховые принципы системы ОМС (включая развитие механизмов эффективного управления средствами ОМС);

конференции (19 ноября 2015 г., г. Стерлитамак). В 2-х чч. Ч.1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С.130–136.

- внедрение электронной записи к врачу, единой электронной карты и пр.

В 2016 г. будет проведена персонификация учета граждан в системе ОМС, с целью недопущения получения полисов ОМС лицами, не имеющими права на ОМС (это касается, прежде всего, той категории граждан, которая занимается индивидуальной трудовой деятельностью без юридической регистрации). Переход ОМС к страховым принципам затронет не только персонификацию граждан, но и:

- повышение требований к финансовой устойчивости (к 2017 г. планируется увеличение страхового капитала медицинских страховых компаний с 60 млн. руб. до 120 млн. руб.);
- совершенствование порядка расходования средств фонда по результатам контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи и формирования резерва предупредительных мероприятий в составе средств нормированного страхового запаса территориального фонда ОМС;
- формирование системы управления качеством медицинской помощи;
- ведение мониторинга оказания первичной медико-санитарной помощи;
- информационное сопровождение застрахованных лиц;
- усиление роли и ответственности страховых организаций.

В целях повышения ответственности граждан за состояние своего здоровья и расширения использования страховых принципов прорабатываются вопросы дополнительного медицинского страхования на медицинские услуги, не входящих в базовую программу ОМС⁸.

В 2016–2018 гг. будет продолжена оптимизация перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, как мера на изменение курса рубля по отношению к иностранным валютам⁹.

Радикальные изменения произошли в восприятии органами законодательной и исполнительной власти государственно-частного партнерства. Председатель Правительства Российской Федерации Д.А. Медведев в январе 2013 г. утвердил Основные направления деятельности Правительства на период до 2018 г., в том числе и меры по привле-

⁸ Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 10.11.2015).

⁹ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов – [Электронный ресурс]. – URL: <http://econpmu.gov.ru/> (дата обращения 11.12.2015).

чению частного капитала и развитию механизмов государственно-частного партнерства для реализации инфраструктуры здравоохранения. Государственно-частное партнерство предусмотрено и в государственной программе «Развитие здравоохранения». В 2014 г. был создан Координационный совет Минздрава России по государственно-частному партнерству, а 10 марта 2015 г. были утверждены Методические рекомендации для органов государственной власти субъектов Российской Федерации по применению механизмов государственно-частного взаимодействия в сфере охраны здоровья. Так же Минздравом разработана и внедрена форма мониторинга реализации инвестиционных проектов и подготовлен первый на федеральном уровне пилотный проект с использованием механизма концессии в сфере здравоохранения. А именно, создание на базе имущественного комплекса федерального государственного бюджетного учреждения «Новосибирский НИИ травматологии и ортопедии им. Я.Л. Цивьяна», находящегося в собственности Министерства здравоохранения Российской Федерации¹⁰.

Таким образом, основные направления реформирования здравоохранения в современных социально-экономических условиях связаны с повышением эффективности использования имеющихся ресурсов в отрасли и с ростом наполняемости бюджета ФОМС. Для развития здравоохранения большое значение так же имеет повышение качества и результативности медицинских услуг, увеличение финансирования разработки и внедрения инноваций в медицине, более активное использование механизма государственно-частного партнерства, повышение ответственности россиян за собственное здоровье, введение страхования профессиональной ответственности и т.д.

Используемые источники

1. Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 г. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 10.12.2015).
2. Доклад о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за 2014 г. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 11.12.2015).

¹⁰ Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 10.11.2015).

3. Иванюшкина А.А., Ковалева И.П. Предпосылки развития платных медицинских услуг в России // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 24-2.
4. Ковалева И.П. Финансовые, экономические и социальные аспекты развития здравоохранения в условиях сжатия // Новая наука: стратегии и вектор развития: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (19 ноября 2015 г., г. Стерлитамак). В 2-х чч. Ч.1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С.130–136.
5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов – [Электронный ресурс]. – URL: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения 11.12.2015).
6. Рейтинг стран мира по уровню расходов на здравоохранение. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 22.05.2012 (последняя редакция: 26.03.2015). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-health/info>.
7. Справка: Обобщенные результаты социологических исследований отношения населения к системе здравоохранения – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 10.01.2016).
8. Шулико Е.В., Кузьмина И.Н. Медицинское страхование: финансовые, правовые и социальные аспекты // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34-х частях. – 2013.

Иванова-Швец Л. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: ivanova_l_n@mail.ru*

Особенности формирования современных систем оплаты труда на основе грейдирования

Разработка эффективной системы оплаты труда — актуальная проблема для современных компаний. В последнее время на смену традиционным системам оплаты труда приходят новые, учитывающие современные рыночные тенденции и вклад каждого сотрудника в результат компании. Одно из таких направлений — грейдирование. Но в российских условиях, где отличные от западных трудовые, правовые, экономические условия, применение систем грейдирования не всегда способствует повышению эффективности как системы оплаты труда, так и всей деятельности компаний в целом. В статье анализируется практика применения наиболее известных систем грейдирования в российских компаниях и выделяются особенности их применения с учетом российской действительности.

Ключевые слова: *оплата труда; тарифные разряды; система оплаты труда; вознаграждение; фонд оплаты труда; результативность труда; грейды; грейдирование; методы грейдирования; регрейдинг.*

Ivanova-Shvets L. N.

*PhD (Economics), associate professor,
Plekhanov Russian University of Economics*

Peculiarities of formation of modern systems of remuneration on the basis of grading

The development of an effective system of remuneration is a topical issue for today's businesses. Recently the traditional system of remuneration has been replaced by new systems, taking into account current market trends and contribution of each employee in the company's output. One of these trends is grading. But they operate in the Russian context, where there are labor, legal, economic conditions different from the western ones, and the use of grading systems is not always conducive to efficiency of both the system of remuneration and all companies' operations in general. The article examines the practice of the most famous grading systems in Russian companies and distinguishes the features of their application, taking into account the Russian reality.

Keywords : *system of remuneration, tariff rates, compensation; wage fund ; the impact of labor ; grades; grading; grading methods ; regreyding.*

Формирование системы оплаты труда в современных компаниях является актуальной и сложной задачей. Актуальность обусловлена ее более полным обеспечением соответствия принципу оплаты труда по количеству и качеству и устранению «уровниловки» в системе оплаты труда многих российских компаний.

Сложность заключается в том, что в современных условиях заработная плата должна быть увязана с конечным результатом труда. Это одно из условий выживания компании в конкурентной борьбе.

На смену традиционным формам и системам оплаты труда приходят новые, которые учитывают современные тенденции деятельности компании: удержание конкурентных позиций на рынке, связь с конечными результатами, уход от «уровниловки».

Одним из направлений совершенствования систем оплаты труда является переход на применение систем грейдирования.

Грейды (от англ. grade – уровень) – это структура должностей, выстроенная по вертикале, начиная с низовых должностей и заканчивая топ-менеджментом. В соответствии с вертикальными уровнями рассчитывается основная заработная плата сотрудников компании¹.

Грейдинг – группировка должностей по определенным основаниям (определение «веса», классификации) с целью стандартизации оплаты труда в организации².

Каждая организация выстраивает систему грейдов самостоятельно, учитывая свои особенности, ценность каждого сотрудника и его вклад в общее дело³. Система оплаты на основе грейдинга сочетает в себе широкий диапазон размеров заработной платы и одновременно четкое распределение по иерархическим уровням, в которой все должности выстроены по значимости и разделены на грейды. Каждый набор должностей имеет минимальную и максимальную границы базового оклада и одинаковый процент премии за достижение 100%-ной результативности.

В России традиционно использовались и используются тарифные сетки, которые являются аналогом грейдов, поэтому и система грейдов не является для российских организаций чем-то совершенно

¹ Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика/ Елена Ветлужских – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010 г. – 306 с.

² Грейдинг: технология построения системы управления персоналом / Чемяков В.П. – Москва: Вершина, 2007 г. – 126 с.

³ Бадаева С. Мотивационный менеджмент. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=%D0%>.

новым. Но существуют определенные различия между тарифной сеткой и системой грейдов ⁴ (таблица 1).

Таблица 1

Различия между тарифной сеткой и системой грейдов

Характеристика	Тарифная система	Система грейдов
Содержание критериев оценки должности	Включает профессиональные знания, навыки и стаж работы	Включает большее количество критериев в зависимости от применяемой методики: - знания и умения, решение вопросов и ответственность (методика Нау Group); - влияние, коммуникации, инновации, знания, риск (методика William Mercer)
Принцип построения	По иерархическому принципу	По иерархическому принципу и возможности пересечения грейдов
Политика оплаты	Основана на минимальном размере заработной платы для 1 разряда, а все последующие умножаются на коэффициенты	Установление среднего оклада в качестве минимального для организации. Основана на весе должности, которая просчитывается в баллах
Ранжирование должностей и количество уровней	18 тарифных разрядов с различными коэффициентами для каждого разряда	Количество уровней устанавливает организация самостоятельно, но шаг между уровнями должен быть одинаковый

По статистике, примерно 20% ⁵ предприятий Москвы применяют в практике грейдированную систему начисления зарплат. В регионах этот показатель гораздо ниже.

Российские компании по-разному подходят к внедрению системы грейдов. В настоящее время существует несколько таких подходов, которые определяются, по меньшей мере, двумя факторами:

⁴ По материалам сайта <http://hrm.ru>.

⁵ Горбачев П. Грейдирование должностей – каждому сотруднику воздастся по делам его. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrm.ru/db/hrm/77E4A2D3E2980101C325745F003EF5FA/print.html>.

политикой топ-менеджмента и возможностью финансировать проект по разработке и внедрению системы грейдов (таблица 2).

Таблица 2

**Характеристика подходов внедрения системы грейдов
в российских компаниях**

Подходы	Краткая характеристика
Самостоятельный подход	Организация самостоятельно осваивает методологию грейдинга, используя систему ранжирования должностей по степеням сложности, при этом используются только общие подходы одной из методик грейдирования. Используя своих специалистов, организация экономит на услугах консультантов.
Модифицированный подход	Основан на балльно-факторных методах. Но это не оригинальный вариант, а система грейдов, которую консалтинговые компании модифицировали под российский рынок. При таком подходе пользуются услугами консультационных компаний, которые на основе оригинальных методик разрабатывают систему под конкретную организацию.
Оригинальный подход	Настоящие системы, основанные не только на балльно-факторном методе, но и на правильных, сложных математических расчетах веса, шага, на матрицах, профильно-направляющих таблицах, графиках и на точном и последовательном соблюдении этапов методологии. При таком подходе пользуются услугами консультационных компаний, владеющих исключительным правом на применение оригинальных методик.

Среди компаний, выбравших модифицированный подход можно назвать «Вимм-Билль-Данн», разработавший свой метод оценки должностей на основании базовых принципов системы «Хэй Групп», так как выставление баллов по определенным параметрам и ранжирование позиций сотрудников осуществлялось в зависимости от полученных результатов. Такой же подход выбрала для себя и компания «ПромИндустрия, в которой внедрили грейдинг на основе метода «Хэй Групп» и получили существенный эффект. Внедрение грейдинга проводилось по стандартному алгоритму, включающему несколько этапов. Саму оценку вели экспертным методом. Экспертами выступали непосредственные руководители при обязательном участии представителей консалтинговой организации ⁶.

Компания «Вымпелком» использовала услуги консультантов «В. Мерсер». Они внедрили систему грейдов в России одними из первых, в 2000 г., когда в компании работало 2500 человек.

⁶ Стародетская О. Что такое «рейтинг» и кому он нужен? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-xecutive.u>.

Компания «Русал» для внедрения системы грейдов на своих предприятиях использовала услуги консультанта, который до этого пять лет занимался построением систем оплаты труда в компании Coca-Cola.

В виду тех или иных объективных факторов опыт внедрения системы грейдов в российских компаниях не всегда заканчивались успешно. Так, компания «Ренессанс Страхование» попробовала внедрить систему грейдирования по методике «У. Вайетт», но с первого раза попытка обернулась неудачей. В их случае, проблема заключалась в том, что перед HR дирекцией стояла задача внедрить систему грейдирования за один месяц ⁷.

Надо отметить, что ни одна из классических методик не применяется на территории России в оригинальном виде. Как правило, все методики адаптированные и немного измененные. Компании, которые предоставляют данные услуги грейдирования, объясняют это рядом факторов: все классические методики были разработаны на западе (США, Канада) и были приспособлены к их экономической, политической, трудовой, законодательной, социальной, образовательной сфере, а также к другим немаловажным факторам. Учитывая же реальную обстановку в России, надо понимать, что классические количественные методики не будут работать здесь в оригинальном варианте ⁸. Это так же отмечают и представители российских компаний. Так менеджеры компании «Рольф» считают, что «в российских условиях грейдинг в его ортодоксальной форме, основанной на системе Хэя, в сравнительно небольших компаниях не совсем эффективен. Эта система имеет весьма ограниченную гибкость. Мало того, тарифные разряды, учитывающие лишь важность рабочего места (должности) для корпорации, иногда создают проблемы с развитием профессиональных качеств персонала. Ведь профессиональный рост человека, занимающего определенную должность, не означает, что он по мере совершенствования своих навыков автоматически попадет в более высокий грейд. Люди становятся карьеристами, забывая о самосовершенствовании» ⁹.

Можно привести еще огромное количество примеров внедрения системы грейдирования. Но нужно всегда учитывать то, что на поло-

⁷ Мансуров Р. Результаты внедрения грейдинга // Кадровик. – 2009. – № 8. – С. 60–65.

⁸ Осторожно, грейды!! Почему в компании происходят изменения? Start-up проекта Ренессанс-страхование. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hr-portal.ru/files/ostorozhnoGREIDY_t.petoyan.pdf.

⁹ Российский дилер Audi, Ford, Hyundai, Mitsubishi и Volvo. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hr-academy.ru/to_help_article.php?id=183.

жительный результат внедрения данной системы влияет множество факторов. При проведении грейдирования HR- команда должна учитывать, что:

- система грейдов не должна влечь за собой изменения в действующем трудовом договоре или уменьшении заработной платы;
- система грейдов не должна влечь за собой изменение должности в трудовой книжке сотрудника;
- система грейдов должна быть сопряжена с интересами сотрудников.
- в создании системы грейдов должны быть вовлечены топ-менеджеры и сотрудники разных уровней;
- персонал компании должен быть тщательно подготовлен к предстоящим изменениям;
- при проведении грейдирования необходимо налаженные коммуникации на всех уровнях.

Перед тем как внедрить систему грейдов в компании так же необходимо определиться, для какой цели это делается и в чем особенности положения компании на рынке. Поэтому важным этапом в проведении грейдирования является процесс анализа существующих методик и выбор оптимального варианта.

Используемые источники

1. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика/ Елена Ветлужских. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2010 г. — 306 с.
2. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом / Чемяков В.П. — Москва: Вершина, 2007г. — 126 с.
3. Бадаева С. Мотивационный менеджмент. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=%D0%>.
4. Горбачев П. Грейдирование должностей — каждому сотруднику воздастся по делам его. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://hrm.ru/db/hrm/77E4A2D3E2980101C325745F003EF5FA/print.html>
6. Стародетская О. Что такое «грейдинг» и кому он нужен? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.e-xecutive.u>.
7. Мансуров Р. Результаты внедрения грейдинга // Кадровик. — 2009. — № 8.
8. Осторожно, грейды!! Почему в компании происходят изменения? Start-up проекта Ренессанс-страхование. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.hr-portal.ru/files/ostorozhnoGREIDY_t.petojan.pdf.
9. Крупный российский дилер Audi, Ford, Hyundai, Mitsubishi и Volvo. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.hr-academy.ru/to_help_article.php?id=183.

Кандаурова Н. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
ГАОУ ВО МГПУ, кафедра «Теория и методика физического воспитания
и спортивной тренировки», профессор
e-mail: kandaurova.67@mail.ru*

Кулькова И. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
ГАОУ ВО МГПУ, кафедра «Теория и методика физического воспитания
и спортивной тренировки», профессор
e-mail: kulkova2007@yandex.ru*

Управление и функционирование систем физического воспитания в общеобразовательных школах зарубежных стран

В статье предоставляется теоретический анализ зарубежного опыта развития школьного спорта, выявляются особенности содержания образовательных программ физического воспитания и системы функционирования школьного спорта в экономически развитых зарубежных странах, в США, Китае, Великобритании, Германии, Австрии, Финляндии, Франции, Италии и Японии.

Ключевые слова: *зарубежный опыт, управление, школьный спорт, общеобразовательная школа, образование, зарубежные страны, программы школьного физического воспитания.*

Kandaurova N. V.

*PhD (Pedagogic), Associate Professor,
GAOU IN MSPU, Professor of the Department of theory
and methodology of physical education and sports training*

Kulkova I. V.

*PhD (Pedagogic), Associate Professor,
GAOU IN MSPU, Professor of the Department of theory
and methodology of physical education and sports training*

The management and operation of systems of physical education in the secondary schools of foreign countries

The article provides a theoretical analysis of foreign experience in the development of school sports, revealed features of the content of educational programs of physical education and school sports system functioning in developed foreign countries, in the United States, China, UK, Germany, Austria, Finland, France, Italy and Japan.

Keywords: *international experience, management, school sport, secondary school, education, foreign countries, program of school physical education.*

Сегодня образовательному сообществу уже давно известно, что изучение и систематизация мирового опыта является движущей силой научно-технического прогресса. В сложившихся условиях постоянного реформирования и модернизации российского образования еще с большей степенью возросла актуальность изучения систем развития образования в зарубежных странах мира ¹.

В настоящее время в большинстве зарубежных стран, в системах управления образованием наблюдается тенденция изменения, основанные на принципах доступности, вариативности, дифференциации, открытости и преемственности всех ее ступеней непрерывного образования. Выявление отрицательных и положительных сторон деятельности систем образования в зарубежных странах предоставляют возможность стратегически подойти к созданию единого образовательного пространства в российской действительности ².

Основной идеей реорганизации современного российского образования – создание непрерывного образования путем объединения детских садов, общеобразовательных и спортивных школ, спортивных клубов, филиалов учреждений дополнительного образования в единую организацию – учебно-воспитательный комплекс, функционирующего на основе единого планирования и режима школы продолженного дня ³.

Современные УВК предоставляют множество возможностей для личностно-ориентированного подхода к обучению учащихся в целях

¹ Детско-юношеский спорт в зарубежных странах. – Совет при Президенте Российской Федерации по развитию физической культуры и спорта, спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи, XXVII Всемирной летней универсиады 2013 года в г. Казани. Международный опыт развития массового и детско-юношеского спорта. – Казань: 2009. – С. 15–24.

² Мясников В.А. Стандартизация общего образования в зарубежной педагогике / В.А. Мясников, Н.Н. Наденова, И.А. Тагунова. – М.: ИТИП РАО, 2008. – 144 с.

³ Сейтмухаметова М.В. Школьный спортивный клуб и особенности его функционирования в условиях внеурочной деятельности / М.В. Сейтмухаметова // Физическая культура в школе. – 2014. – № 6. – С. 50–57.

разностороннего развития способностей ребенка, в том числе и способностей в области физической культуры и спорта ⁴. Сегодня для максимизации удовлетворения потребностей детей и подростков в занятиях двигательной активностью существуют различные формы внеурочной деятельности, такие как проведение спортивно-массовых мероприятий, индивидуальных, оздоровительных, групповых занятий, создание спортивных школьных клубов. Занятия могут проводиться как на бесплатной, так и на платной основе ⁵.

Для управления УВК характерна взаимосвязывающая дополняющая система, выраженная в целостности, в которую входят обязательные уроки физической культуры, внеклассная, внеурочная деятельность, также организация и проведение различных досуговых мероприятий. Единое образовательное пространство создаёт условия для формирования у учащихся потребностей в регулярных занятиях физической культурой и спортом на протяжении всей жизни ⁶.

Вместе с тем сегодня состояние здоровья детей не соответствует необходимости потенциальным возможностям современного общества. Об этом свидетельствуют результаты научных исследований последнего десятилетия, подтверждающие что на сегодняшний момент более половины дошкольников, имеют функциональные отклонения в состоянии организма, из них у 40–45% дошкольников существуют проблемы с опорно-двигательным аппаратом, к которым относится нарушение осанки, сколиоз и плоскостопие, 30–35% первоклассников, имеют отклонения в состоянии здоровья. За весь одиннадцатилетний период обучения в общеобразовательной школе численность здоровых детей сократилась в 4 раза ⁷. Как видно, статистика не совсем утешительна, из чего следует, что существующая система здравоохранения, физической культуры и спорта не является эффективной.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами **целью** исследования являются: проведение теоретического анализа управления и функционирования систем физического воспитания в общеобразовательных школах зарубежных стран. На основании поставленной

⁴ Столяров В. «Тропс» – спорт без агрессии: инновационные проекты соревнований среди школьников / Владислав Столяров // Спорт в школе. – 2012. – № 3. – С. 4–8.

⁵ Зайцева О.А. Школьный спортивный клуб / О.А. Зайцева // Физическая культура в школе. – 2013. – № 2. – С. 47–50.

⁶ Хромин Е.В. Инновационное управление как основа развития школьного, детско-юношеского и массового спорта на муниципальном уровне / Е.В. Хромин [и др.] // Теория и практика физ. культуры. – 2015. – № 2. – С. 6–9.

⁷ Здравоохранение в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М.: 2015. – 174 с.

цели была сформулирована **задача**: выявить положительные и отрицательные стороны управления функционирования системам физического воспитания в общеобразовательных школах зарубежных стран для применяя позитивных аспектов в практической деятельности отечественной системы общешкольного образования.

Данное исследование проводилось следующими **методами**: контент-анализ, анализ и синтез.

Результаты исследования. В США не существует цельная государственная система образования, по праву каждый отдельный штат определяет ее содержание автономно и самостоятельно. Функционирующая система образования США самоуправяема, существует за счет самофинансирования, при тесном контакте федеральных и местных властей. Комитет каждого отдельного штата разрабатывает свою собственную территориальную школьную образовательную программу развития, устанавливает стандартизацию учебных программ, распределяет финансирование между окрестностями, определяет квалификационные требования для педагогов, осуществляет материально-техническое обеспечение школ, разрабатывает и утверждает критерии оценивания знаний учащихся, занимается вопросами ценообразования на образовательные услуги ⁸.

Система образования США состоит из дошкольных учреждений, где дети трех-пяти лет находятся неполный рабочий день, общеобразовательных «всеохватывающих» школ с двенадцатилетним обучением, в основе которых базируются исходные (элементарные) школы, где дети учатся с 6 до 12 лет. Следующим этапом является обучение детей в колледже, который состоит из младшего и старшего звеньев. В младшем звене учатся дети VII–IX классов. В старшем звене обучаются учащиеся X–XII классов, где они осваивают обязательные программы по пяти основным предметам. Традиционно ученикам предлагают не менее двух-трех курсов профессионального обучения по специальностям, а в некоторых учреждениях ученикам предоставляется возможность выбора из шести курсов ⁹.

В американских школах с 1-го по 3-й класс занятия по физической культуре проводятся 2 раза в день по 15–20 мин. В остальных классах

⁸ Гуськов С.И. Спорт и американская школа / С.И. Гуськов, Л.Б. Кофман. – М.: МЦНТИ, 1995. – 160 с.

⁹ Гуськов С.И. Спорт и американское образование (обзор материалов по социологии спорта в США) / С.И. Гуськов, Т.В. Воронина // Физическая культура. – 1997. – № 4. – С. 47–48.

ежедневно по одному часу. В Америке все школьные спортивные команды объединены в лиги. Школьные команды, которые выигрывают по результатам сезона переходят на уровень участия в региональных соревнованиях, следующая ступень, участие в соревнованиях округа, штата, затем в национальных состязаниях. Цена билета на школьные соревнования для учащихся школ составляет 5 долларов, для остальных 10. Для того чтоб попасть в команду нужно иметь справку от врача и внести вступительный взнос 40–50 долларов. Стоит отметить что у американских детей очень развита командная идеология, большая часть учеников в свободное от учебы время предпочитают смотреть соревнования по американскому футболу, баскетболу и бейсболу. Многие школьники традиционно покупают атрибутику, вещи с логотипом своей школьной команды ¹⁰.

Инициативный спортивный клуб или группа, создаваемые в школе, работают под руководством родительского комитета. В результате взаимодействия семьи и школы, нашедшей широкую общественную поддержку местного населения, неотъемлемой составляющей жизни средних американских школ является система межшкольных спортивных соревнований, которые проводятся под постоянным контролем специалистов из физкультурных вузов и профессиональных спортсменов. Менеджеровскую работу осуществляет школьный спортивный директор, в обязанности которого входят контроль за оплатой учащихся платных занятий, составление расписания занятий, поиск и найм тренеров на работу, маркетинг спортивных соревнований и т.п. ¹¹.

Развитием школьного спорта кроме школ занимаются ассоциация развлечения и использования досуга, ассоциация молодых христиан, скаутские отряды, спортивные объединения при полиции. В целях осуществления эффективного управления межшкольным спортом функционирует национальная федерация спортивных ассоциаций штатов, объединяющая более 20 тысяч школ ¹².

В *Великобритании* школы подразделяются на грамматические (частные) в которых обучается 10% детей и объединенные (муниципальные), где обучаются 90%. Система образования Великобритании

¹⁰ Гуськов С. Начальная школа: Больше игр, больше движений: Школьный спорт за рубежом: США / Гуськов С., Кофман Л. // Спорт в школе. – 1995. – № 15. – С. 7–8.

¹¹ Гуськов С.И. Спорт и американская школа / С.И. Гуськов, Л.Б. Кофман. – М.: МЦНТИ, 1995. – 160 с.

¹² Гуськов С.И., Воронина Т.В. Спорт и американское образование (обзор материалов по социологии спорта в США) // Физическая культура. – 1997. – № 4. – С. 47–48.

состоит из дошкольного воспитания, созданного для детей 3–4 лет, исходного образования, рассчитанного для детей с 5 до 11 лет, всеобщего среднего образования, предназначенного для учащихся 11–14 лет, системы последующего образования, в учреждениях которой обучаются подростки 14–16 лет, среднего профессионального образования, где проходят обучение девушек и юношей 16–18 лет, и высшего образования.

В исходной школе дети исходя из возрастных особенностей объединяются в классы. Уроки длятся от 15 до 45 минут, все предметы преподаются одним учителем. По окончании срока обучения в исходной школе дети не сдают переводные экзамены, но получают свидетельство о ее окончании

В исходной школе 40% время отводится на изучение английского языка, 15% на физическое воспитание, около 12% труд и искусство, остальные часы распределяются между уроками математики, истории, географии, природоведения и религии.

В стране действует программа физической активности учеников начальных школ возраста 5–11 лет, *предусматривающая ежедневные занятия*, также программа «физическое воспитание как подготовка к жизни». Спортивные тренировки как правило проводятся во внеурочное время в конце недели под руководством учителя физической культуры, в это же время организовываются межшкольные соревнования. Ответственность за данную работу возложена на национальный совет школьного спорта, находящийся в подчинении государственного секретариата просвещения Великобритании.

Школьный спорт функционирует по программе «Physical Best» («Физическое совершенство»), в содержание которой входит пять основных разделов: аэробная и мышечная выносливость, гибкость, мышечная сила и гармоничное физическое развитие. Программа основана на принципах индивидуального подхода к ученикам, постоянного обновления учебного материала и стимулирования учащихся¹³.

В *Китае* большую роль в развитии физической культуры и спорта среди школьников сыграло постановление правительства «правила использования городских парков Китая», на основании которого парки были реконструированы в спортивные площадки для детей и подростков. Большой популярностью у местных жителей пользуются семейные старты. С 1955 года осуществляет свое дей-

¹³ Зайнутдинов Л. Школьный спорт за рубежом // Спорт в школе. – Вып. 23 (448) 2008, 01 декабря 2008.

ствие система оценки внеклассной спортивной деятельности, ученикам школ выдаются свидетельства с оценкой: «отлично», «хорошо» или «удовлетворительно».

Координирует работу школьного спорта федерация школьного спорта Китая. В стране практически любая школа имеет сборные команды по разным видам спорта, постоянно и активно организуются межшкольных соревнования. Местные спортивные органы власти и общества, всеразличные молодежные организации занимаются менеджментом областных и провинциальных состязаний. Победившие в соревнованиях такого уровня отбираются для участия в национальных соревнованиях школьников, что оказывает стимулирующее воздействие для развития китайского школьного. К занятиям физической культурой и спортом привлечено около 11 млн. детей и подростков, которые тренируются в спортивных секциях *3–5 раз в неделю по 1,5–2 часа*. В Китае существуют внешкольные тренировочные центры, в которых происходит процесс подготовки спортивного резерва в сборные команды страны. В последние годы с центрами активно сотрудничают средние и высшие школы ¹⁴.

Система образования в *Германии* представляет собой классическую трехступенчатую структуру, состоящую из исходной, средней (полной народной) и высшей школы. На всех этапах обучения существуют как государственные, так и частные образовательные учреждения, но число последних незначительно. В Германии конституционно закреплена гарантия каждому гражданину получения неременного среднего образования, в связи с чем процесс обучения в государственных исходных и средних школах осуществляется на бесплатной основе. В большинстве случаев бесплатным является и обучение в государственных университетах.

В 1-х классах школы занятия по физической культуре проводятся ежедневно, для остальных школьников учебными планами предусмотрено 3 урока физического воспитания в неделю по 45 минут. Желющие могут дополнительно заниматься 2 часа в неделю на факультативе в школьных спортивных секциях и школьных добровольных спортив-

¹⁴ Детско-юношеский спорт в зарубежных странах. — Совет при Президенте Российской Федерации по развитию физической культуры и спорта, спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи, XXVII Всемирной летней универсиады 2013 года в г. Казани. Международный опыт развития массового и детско-юношеского спорта. — Казань: 2009. — С. 15–24.

ных обществах, которые работают в тесном контакте со спортивными клубами. Членство в спортивных клубах платное, но стоит недорого.

Школьные соревнования проводятся на основе разработанных двух программ: «Федеральные игры молодежи», это массовые соревнования, нацеленные для привлечения учащихся средних школ к занятиям спортом, они проводятся исходя из заранее подготовленного календарного плана, зачастую в праздничные и выходные дни. Участники данных соревнований не разделяются в команды по возрасту. Для реализации программы «молодежь тренируется для Олимпиад» проводятся соревнования по 12 основным олимпийским видам спорта с учащимися начальной школы на городском, районном и земельном уровнях. Ответственными организациями за проведение этих соревнований являются земельные министерства по делам вероисповеданий, федеральное министерство внутренних дел, федерации по видам спорта, фонд «помощь немецкому спорту». Активное участие в школьном спортивном движении принимают учителя физической культуры.

Развитием молодежного спорта в Германии занимаются многие общества, министерства, союзы, ассоциации, церковь, научные учреждения и партии. Отличительной чертой немецкого школьного спорта является спонсорство. Спонсорами школьных спортивных соревнований зачастую выступают известные компании.

Немаловажную роль в развитии школьного спорта отводится государственному и муниципальному экономическому сектору. Например, для реализации гамбургской программы развития школьного спорта городские власти и народный банк учредили общество содействия школьному спорту. Под лозунгом «мир ребенка — это мир движений» проводится агитационная работа имеющая целелеполагание активизации участия детей в процессе физического воспитания. Постоянно осуществляется работа со средствами массовой информации для пропаганды здорового образа жизни в детско-юношеском сегменте населения¹⁵.

В средних школах *Италии* практически в каждой из школ есть ассоциация — школьная спортивная группа. Общая продолжительность занятий физической культурой и спортом *составляет 6 часов в неделю*, тренировки во внеурочное время проводятся 2—3 раза в неделю под руководством учителя физической культуры. Школьные спортивные соревнования организуются министерством обществен-

¹⁵ Зайнутдинов Л. Школьный спорт за рубежом // Спорт в школе. — Вып. 23 (448) 2008, 01 декабря 2008.

ного образования при содействии НОК Италии, главными среди них считаются «игры молодежи».

В *Финляндии* программы физического воспитания в средних школах предусматривают обязательные занятия в 1–2-х классах по 1,5 часа в неделю, в 3–4-х классах по 3 часа, в 5–6-х классах по 2,5 часа, в 7–9-х классах по 2 часа. По мнению финских ученых, оптимальный объем занятий для школьников всех возрастов должен составлять минимум 3–4 часа в неделю. В этой стране существует ассоциация по физкультурно-оздоровительной работе с дошкольниками и молодыми матерями. Данная организация предлагает несколько курсов: «гимнастика для малышей» – от месячного возраста до двух лет; «взрослый ребенок» – от 2 до 4 лет, «волшебная гимнастика» – от 4 до 6 лет.

Во *Франции* программы физического воспитания первостепенно направлена на развитие у детей скоростно-силовых, координационных способностей и гибкости. Минимальный объем занятий в начальной школе оставляет *6 часов в неделю*, в некоторых школах апробируются программы, рассчитанные на 7 часов занятий и более.

В *Японии* в начальной школе обучаются дети 1–6-х классов возраста 6–12 лет. Программами физического воспитания предусмотрено *не менее 3 часов занятий физической культурой и спортом в неделю*. Программа начальной школы включает: общефизическую подготовку, гимнастику, легкую атлетику, плавание, игры с мячом, танцевальные занятия. Наряду с обязательными урочными занятиями у 40% японских начальных школ имеются дополнительные программы внеурочных занятий по видам спорта, реализующих в спортивных клубах. Проводятся также дни спортивных игр, дни любителей плавания, физкультурно-оздоровительные экскурсии и множество школьных спортивных соревнований.

В старших классах обязательные занятия физической подготовкой составляют 4 часа в неделю для юношей и 2 часа для девушек (10-е классы), по 3 часа для юношей и девушек 11-х классов. Обязательные занятия в средней школе составляют не менее 3 часов в неделю. По программе дополнительных занятий спортом каждый ученик обязан заниматься в спортивном клубе не менее одного раза в неделю, в действительности же около 60% учащихся средних школ занимаются в спортивных клубах не менее 8 часов в неделю¹⁶.

¹⁶ Детско-юношеский спорт в зарубежных странах. – Совет при Президенте Российской Федерации по развитию физической культуры и спорта, спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII Олимпийских зимних игр и XI Параолимпийских

В *Австрии* на основании учебных планов проводятся урочные занятия по физической культуре в объеме 2–4-х часов в неделю. Школа максимально использует все возможности для привлечения детей к занятиям физической культурой и спортом. Во внеурочное время действуют такие формы спортивной работы, как курсы по лыжам, недели спорта, недели плавания, дни туризма. Чтобы привлечь учащихся к занятиям двигательной активностью в свободное время, в школе во внеурочное время создаются физкультурно-спортивные группы по интересам, в которых дети осваивают физические упражнения, ориентированные на виды спорта, пользующиеся в стране большой популярностью (футбол, плавание, легкая атлетика, лыжи, волейбол, теннис и т.д.).

В Австрии есть специализированные школы со спортивным уклоном, в которых дети наряду с получением общешкольного образования систематически занимаются спортом, стремясь достичь успехов в области спорта высших достижений. В стране существует программа физического воспитания «ози спорт», ориентированная на взаимодействие молодых семей, учителей, тренеров, которые объединяются в спортивные клубы в целях формирования потребностей у детей и подростков в регулярных занятиях двигательной активностью¹⁷.

В *Великобритании, Норвегии, Швеции, Финляндии* развитие школьного спорта базируется на основе демократического подхода к выбору методов и содержания занятий физической культурой. К составлению программ физического воспитания привлекаются ученики старших и выпускных классов.

С 1972 года функционирует Международная федерация школьного спорта (ИСФ). Она объединяет 61 национальную школьную организацию. Федерация поддерживает развитие контактов между школьной общественностью различных стран, организует проведение международных школьных соревнований с целью обмена опытом и создания плодотворного сотрудничества. Один раз в два года ИСФ проводит соревнования по футболу, гандболу, баскетболу, волейболу, кроссу и лыжным гонкам, один раз в четыре года проводится гимназиада, в программу которой включены соревнования по лег-

зимних игр 2014 года в г. Сочи, XXVII Всемирной летней универсиады 2013 года в г. Казани. Международный опыт развития массового и детско-юношеского спорта. – Казань: 2009. – С. 15–24.

¹⁷ Зайнутдинов Л. Школьный спорт за рубежом // Спорт в школе. – Вып. 23 (448) 2008, 01 декабря 2008.

кой атлетике, плаванию, гимнастике, составляющим основу универсиады и Олимпийских игр¹⁸.

Из выше изложенного материала можно сделать **вывод**. В рассматриваемых зарубежных странах придается большое значение физической культуре в общеобразовательных школах на протяжении всего периода обучения. Во большинстве зарубежных стран, образовательными программами по физической культуре предусмотрено ежедневные занятия в начальных классах, что способствует формированию привычки у детей к регулярным занятиям двигательной активностью на протяжении всей жизни. Наблюдается дифференциация и вариативность программ в целях осуществления личностно-ориентированного подхода к учащимся школ. Во многих зарубежных странах для популяризации и развития школьного спорта реализуются эффективные национальные целевые программы по организации проведения спортивных соревнований и других спортивно-массовых мероприятий.

Используемые источники

1. Детско-юношеский спорт в зарубежных странах. – Совет при Президенте Российской Федерации по развитию физической культуры и спорта, спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII Олимпийских зимних игр и XI Параолимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи, XXVII Всемирной летней универсиады 2013 года в г. Казани. Международный опыт развития массового и детско-юношеского спорта. – Казань: 2009.
2. Гуськов С.И. Спорт и американское образование (обзор материалов по социологии спорта в США) / С.И. Гуськов, Т.В. Воронина / *Физическая культура*. – 1997. – № 4.
3. Гуськов С.И. Спорт и американская школа / С.И. Гуськов, Л.Б. Кофман. – М.: МЦНТИ, 1995.
4. Гуськов С. Начальная школа: Больше игр, больше движений: Школьный спорт за рубежом: США / Гуськов С., Кофман Л. // *Спорт в школе*. – 1995. – № 15.
5. Гуськов С.И. Спорт и американская школа / Гуськов С.И., Кофман Л.Б. // *Спорт, духовные ценности, культура*. – 1997. – Вып. 7.
6. Дергунов В.В. Международная федерация школьного спорта (ИСФ) // *Физическая культура в школе*. – 1995. – № 2.
7. *Здравоохранение в России. 2015: Стат. сб.* / Росстат. – М.: 2015.

¹⁸ Дергунов В.В. Международная федерация школьного спорта (ИСФ) // *Физическая культура в школе*. – 1995. – № 2. – С. 68.

8. Зайнутдинов Л. Школьный спорт за рубежом // Спорт в школе. – 01 декабря 2008. – Вып. 23 (448).
9. Зайцева О.А. Школьный спортивный клуб / О.А. Зайцева // Физическая культура в школе. – 2013. – № 2.
10. Мясников В.А. Стандартизация общего образования в зарубежной педагогике / В.А. Мясников, Н.Н. Наденова, И.А. Тагунова. – М.: ИТИП РАО, 2008.
11. Ромашов В.В. От стартов школьных к стартам олимпийским / В.В. Ромашов // Физическая культура в школе. – 2012. – № 1.
12. Сейтмухаметова М.В. Школьный спортивный клуб и особенности его функционирования в условиях внеурочной деятельности / М.В. Сейтмухаметова // Физическая культура в школе. – 2014. – № 6.
13. Столяров В. «Тропс» – спорт без агрессии: инновационные проекты соревнований среди школьников / В. Столяров // Спорт в школе. – 2012. – № 3.
14. Хромин Е.В. Инновационное управление как основа развития школьного, детско-юношеского и массового спорта на муниципальном уровне / Е.В. Хромин [и др.] // Теория и практика физической культуры. – 2015. – № 2.

Касюк Е. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ, филиал (г. Омск),
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и статистика», доцент
e-mail: kasyuk_ok@bk.ru*

Внутренний функциональный контроль в управлении экономическими субъектами

В статье представлена и обоснована авторская точка зрения о сущности и значении внутреннего функционального контроля, направленного на улучшение финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта через воздействие на основные функции управления.

Ключевые слова: *управление, менеджмент, функции управления, контроль, внутренний контроль, внутренний функциональный контроль.*

Kasyuk E. A.

*PhD (Economics), associate professor,
Financial University under the Government
of the Russian Federation, Omsk branch,
associate professor of the «Accounting, analysis and statistics»*

Internal functional control in the management of economic actors

The article presents and justifies the author's point of view about the nature and functional value of internal control aimed at improving financial and economic activity of an economic subject through influence basic functions of management.

Keywords: *management, management, management functions, controlling, internal control, internal functional control.*

Контроль в современных экономических условиях рассматривается с различных точек зрения, однако наиболее распространенной из них является та, которая воспринимает контроль одной из стадий управления. При этом многие специалисты считают, что контроль завершает процесс управления. При следовании данному подходу восприятия контроля необходимо учитывать, что контроль имеет место быть при осуществлении и других стадий управления – планировании, организации осуществления принятого управленческого решения и т.д.

Эффективность функционирования контроля зависит от состояния контрольной среды экономического субъекта, а это значит, что объектом контроля является вся финансово-хозяйственная деятельность организации (циклы его деятельности), а субъектами контроля – все работники организации, а также заинтересованные собственники (если речь идет о внутреннем контроле).

Понимая контроль как последнюю стадию управления, мы в большей степени определяем контроль как контрольные действия, осуществляемые с помощью применения специальных приемов и методов контроля.

Многие специалисты в области контрольно-ревизионной деятельности определяют сущность контроля как регулярная проверка соблюдения федерального законодательства, установлению нарушений, прежде всего, в финансах.

Специалисты в области менеджмента определяют контроль как проверку степени достижения экономическим субъектом поставленных целей, а также возможную корректировку действий, определенных для достижения данной цели. При этом контроль рассматривается как вид деятельности, который состоит в выполнении следующих действий:

- учет, заключающийся в сборе, регистрации и обработке информации, необходимой для реализации управленческого решения;
- анализ, заключающийся в расчленении, полученной в ходе осуществления учета, информации на составляющие компоненты, их исследование и оценка для подготовки нового качественного управленческого решения

Контроль в управлении направлен не только на выявление и устранение негативных отклонений от принятых управленческих решений, он должен, прежде всего, быть направлен на постоянное поддержание системы управления экономическим субъектом в состоянии, позволяющим принимать наиболее оптимальные управленческие решения.

Таким образом, контроль можно рассматривать в глобальном смысле, как непосредственно контроль, который осуществляется через такие инструменты как учет и анализ, а в основном как мониторинг каждым работником в процессе выполнения им своих функциональных обязанностей. Данный контроль проявляется в контрольной среде и является всеобщим. Он состоит в проверке исполнения принятых управленческих решений на каждом этапе управленческого процесса, в каждом бизнес-процессе.

Бизнес-процесс можно определить как осуществление взаимосвязанных, последовательных задач, в результате достижения которых создается определенный продукт, который является конечной целью производственной задачи. Можно согласиться с имеющейся точкой зрения о том, что бизнес—процессы можно классифицировать и рассматривать с различных позиций, однако для целей данного исследования примем, что бизнес-процессы можно разделить на:

- управляющие — т.е., непосредственно направленные на процесс управления экономическим субъектом;
- операционные — такие бизнес-процессы, в которых сосредоточена вся основная деятельность экономического субъекта (снабжение, производство, маркетинг, реализация и т.д.);
- поддерживающие — бизнес-процессы, которые обеспечивают эффективное функционирование бизнеса (учет, анализ, подбор персонала и т.д.) [3].

В частном случае контроль рассматривается как одна из функций управления, которая осуществляется специально созданными для этих целей органами. Это могут быть структурные подразделения конкретного экономического субъекта, например службы внутреннего контроля или внутреннего аудита. Но это могут быть и внешние контролирующие органы, например государственные органы исполнительной власти (Росфиннадзор, ЦБ РФ и др.), аудиторские организации, и в данном случае контроль становится независимым, и соответственно более объективным.

По мнению автора, внутренний контроль следует определить как совокупность определенных действий, образующих конкретную функцию управления и как функциональный контроль бизнес-процессов, направленный на обеспечение эффективности их осуществления.

Внутренний функциональный контроль должен быть направлен на отслеживание выполнения всех специализированных функций предприятия [1], среди которых можно назвать:

1. Экономический контроль.
2. Функциональный контроль: контроль маркетинга контроль производства; контроль снабжения; контроль функции «управление-финансы»; контроль функции менеджмента и организации. контроль функции персонал-менеджмента (контроль управления персоналом или социальный контроль).
3. Контроль внешней среды.
4. Контроль стратегии или стратегический контроль.

Все направления внутреннего функционального контроля связаны между собой, т.к. контроль состоит в последовательном исследовании одного сегмента деятельности организации к другому, что дает возможность оперативно устанавливать имеющиеся нежелательные отклонения и разрабатывать меры санации. Как правило, при проведении детального контроля исследование начинают с экономического контроля, а далее выполняют функциональный контроль и контроль внешней среды. Результаты контроля внешней среды дают возможность скорректировать выводы, полученные в результате экономического контроля, и выработать комплекс мер, направленных на повышение эффективности бизнес-процессов экономического субъекта.

Кроме того, говоря о классификации направлений контрольной деятельности, проводимой внутри экономического субъекта, возможно из внутреннего функционального контроля выделить контроль производства (производственный контроль) и контроль персонал-менеджмента (кадровый контроль), т.к. данные виды контроля можно признать как самостоятельные направления контроля, выходящие за рамки функций направлений контроля предприятия. Например, при возникновении необходимости технической модернизации экономического субъекта, при изменении всего технологического процесса, всего производственного цикла, или сложной социальной атмосферы, то контроль производства и контроль персонал-менеджмента должны быть выделены в отдельные самостоятельные сегменты контроля и их значимость возрастает до уровня экономического контроля [2].

Таким образом, функциональный контроль, который является «частичным» контролем какой-либо специализированной функции, например, производственный (технический) контроль, контроль маркетинга, контроль снабжения и т.п., направлен на решение проблем внутреннего функционирования предприятия и улучшение результатов его деятельности.

Рассмотрим подробнее содержание названных выше направлений контрольной деятельности, осуществляемых внутри экономического субъекта.

Первым направлением углубленного контроля экономического субъекта является экономический контроль, при осуществлении которого используются в основном формализованные методы анализа, такие как анализ издержек производства, анализ повышения эффективности использования ресурсов организации и др. Также в процессе осуществления экономического контроля используют и другие методы, например метод опроса должностных лиц.

Функциональный контроль или контроль специализированных функций менеджмента является вторым направлением, осуществляемый контрольной деятельностью экономическим субъектом. В условиях кризисной экономики, прежде всего, нужно говорить о контроле маркетинга, или маркетинговом контроле, который является одним из наиболее сложных и наименее проработанных направлений функционального контроля. Контроль маркетинга состоит в анализе и оценке коммерческой деятельности, изучении коммерческой политики и маркетинг-плана, аудита методов управления коммерческой деятельностью, анализе бизнес-среды, выработке соответствующих рекомендаций по улучшению маркетинга как функции управления.

Следующим направлением функционального контроля необходимо назвать контроль производства, или производственный контроль, который анализирует результаты производственной функции, изучает выработанную промышленную политику, проводит аудит методов управления производством, осуществляет анализ окружения производственной функции, дает заключение о реализации производственной функции и дает соответствующие рекомендации.

Достаточно важным направлением функционального контроля является контроль снабжения и заготовления, при котором осуществляется анализ и оценка функционирования процесса снабжения и управления запасами организации, политики снабжения, средств и методов организации процесса снабжения и т.д.

Еще одним направлением внутреннего функционального контроля является функция «управление-финансы», который, например, может включать в себя изучение финансовой политики организации, организация выполнения данной функции, проверка методов управления и учета полученных результатов, выработка рекомендаций по улучшению управления финансами экономического субъекта.

Внутренний функциональный контроль направляет свое внимание и на такую важную область как менеджмент и организация. Данное направление функционального контроля осуществляет анализ и оценку действий руководства экономического субъекта, изучает полномочия и политику руководства и т.д.

Следующим направлением функционального контроля, обязательно осуществляемым внутри любого экономического субъекта является контроль персонал-менеджмента, включающий в себя изучение кадровой политики, оценку применяемых средств в организации

выполнения работниками своих должностных обязанностей, анализ социальных проблем и т.д.

Отдельным направлением функционального контроля можно назвать контроль внешней среды, в процессе которого исследуется экономическая и коммерческая внешняя среда, технологическое окружение, социально-культурная внешняя среда, политическое окружение и т.д. Можно не выделять данное направление контроля как самостоятельное, т.к. многие вопросы контроля внешней среды отслеживаются при выполнении других направлений функционального контроля. Но осуществление контроля внешней среды как самостоятельное направление функционального контроля позволяет подвести общие итоги контроля внешней среды, составить прогноз состояния внешней среды, оказывающее влияние на функционирование экономического субъекта.

И, конечно же, нельзя не назвать отдельным направлением функционального контроля – контроль стратегии или стратегический контроль, который осуществляя оценку стратегии позволяет определить план развития экономического субъекта в будущем.

При выделении направлений внутреннего функционального контроля необходимо учитывать, что результаты, полученные в ходе осуществления контроля одного направления могут оказывать влияние на осуществление другого направления контроля, т.е. все направления функционального контроля взаимосвязаны. Деление функционального контроля на его отдельные направления является условным, т.к. имеет место быть взаимопроникновение данных направлений контроля, т.к. все они оказывают влияние на результат деятельности экономического субъекта.

Подводя итог выше сказанному можно сделать вывод о том, что состояние маркетинга и менеджмента, уровень снабжения, применяемой техники, используемых технологий и организации производства, т.е. в целом состояние специализированных функций управления зависит от качества управления, которое в свою очередь определяется качеством внутреннего функционального контроля, состоящем в постоянном тщательном изучении выполнения специализированных функций управления, отслеживании отклонений от установленных норм, разработке системы показателей, позволяющей определять состояние и характер обнаруженных отклонений и определении путей улучшения функционирования финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта в целом.

Используемые источники

1. Глазов М.М. Функциональная диагностика как инструмент повышения качества управления промышленным предприятием: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05. – Санкт-Петербург, 2000. – 359 с.
2. Касюк Е.А. Внутренний контроль и внутренний аудит: основы теории и организации: монография / Е.А. Касюк. – Омск: ОмГТУ, 2015. – 94 с.
3. Серебрякова Т.Ю. Риски организации и внутренний экономический контроль: монография / Т. Ю. Серебрякова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 108 с.

Краснов Е. В.

соискатель,
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
e-mail: ev_krasnov@mail.ru

Методика оценки уровня конкуренции фитнес-клубов на локальном рынке

В статье описывается авторская методика оценки уровня конкуренции фитнес-клубов на локальном рынке в условиях ограниченной информации об экономических показателях деятельности конкурентов. Раскрывается механизм определения границ локального рынка фитнес-клуба, определения его ёмкости и структуры. Обосновывается авторское представление возможных вариантов структуры рынка фитнес-клубов. Приводятся коэффициенты расчета предельного количества клиентов фитнес-клубов, характерные для разных ценовых сегментов. Возможность применения предложенной методики иллюстрируется на примере отдельного фитнес-клуба. Указывается на необходимость использования описанной методики при разработке механизма повышения конкурентоспособности фитнес-клуба на основе ценовых и неценовых методов.

Ключевые слова: уровень конкуренции фитнес-клубов, локальный рынок, структура рынка фитнес-клубов, конкурентоспособность фитнес-клуба.

Krasnov E. V.

*applicant of the Department of Management and Marketing
of Sports Industry of Plekhanov RUE*

Method of assessment of the competition's level among fitness clubs on the local market

The article describes the author's method of assessment of the level of competition among fitness clubs on the local market in conditions of limited information about the economic performance of competitors. Reveals the mechanism of defining the boundaries of the local market of the fitness club and determine its capacity and structure. Shows the author's view of possible variants of structure of fitness clubs' market. Presents the coefficients for calculation the limit value of customers of fitness clubs for different price market segments. The possibility of applying the proposed methodology is illustrated by the example of the fitness club. Demonstrates the necessity of the described methodology for developing the ways of increasing the competitiveness of fitness clubs based on price and non-price methods.

Keywords: the level of competition of fitness clubs, local market, structure of fitness clubs' market, competitiveness of fitness club.

Повышение конкурентоспособности фитнес-клуба на локальном рынке подразумевает необходимость анализа существующего уровня конкуренции между фитнес-клубами. По причине закрытости ряда экономических показателей (величина и динамика выручки, прибыли, доля и структура расходов и т.д.) корректно оценить степень влияния фитнес-клубов друг на друга на локальном рынке в большинстве случаев не представляется возможным. Вместе с тем, для фитнес-клубов вопрос получения точной оценки уровня конкуренции между клубами на локальном рынке и связанной с этим собственной конкурентоспособностью, особенно на начальном этапе работы, является весьма актуальным. По мнению автора одним из значимых показателей степени воздействия рыночной конкуренции на деятельность фитнес-клуба является доступное клубу на локальном рынке количество потребителей услуг. Если даже на конкурентном рынке для осуществления своей деятельности фитнес-клубу будет хватать клиентов, то такой уровень конкуренции может оцениваться, как приемлемый и предъявляющий меньше требований к клубу для поддержания своей конкурентоспособности. Важно отметить, что потенциальный поток клиентов может быть с достаточно высокой точностью спрогнозирован. Разработанную автором методику оценки уровня конкуренции фитнес-клубов на локальном рынке можно представить в виде следующих этапов:

- Определение границ локального рынка фитнес-клуба.
- Определение ёмкости рынка, его структуры и динамики развития.
- Определение количества конкурентов, оказывающих влияние на локальный рынок фитнес-клуба.
- Расчет предельного количества клиентов фитнес-клуба.

Определение границ локального рынка фитнес-клуба. Считается, что основной контингент потенциальных пользователей услуг фитнес-клуба проживает в зоне временной доступности от 10 до 20 минут (пешая доступность до 10–15 минут и транспортная доступность не более 15–20 минут) [1, 2, 3].

Требуется тщательное изучение территории, окружающей фитнес-клуб в указанном радиусе, и учет значимых факторов, влияющих на доступность клуба, а так же мест и плотности расположения потенциальных клиентов (например, удаленность жилых районов, тип застройки, наличие деловых центров, парков, транспортных магистралей и т.д.). Отдельным территориям внутри обозначенного пространства можно присвоить различные коэффициенты досягаемости.

По итогам анализа окружающего пространства формируются географически определенные кластеры нахождения потенциальных клиентов фитнес-клуба. Полученные границы локального рынка для наглядности можно отметить на карте. В последствии отмеченные границы корректируются с учетом фактического места проживания клиентов клуба, которое они указываются при покупке клубной карты.

Определение ёмкости рынка, его структуры и динамики развития.

После определения границ локального рынка фитнес-клуба (или фитнес-клубов) следующим шагом будет переход к расчету ёмкости рынка (в количественном выражении). Можно сказать, что потенциальная ёмкость определенного локального рынка — это все жители данной территории, которые могут быть допущены (например, в силу возраста или медицинских показаний) до занятий в клубе и имеют финансовую возможность оплачивать свои занятия. Безусловно не все они в дальнейшем станут членами фитнес-клуба и фактическая ёмкость рынка будет меньше. Согласно исследованиям, в России активно занимаются фитнесом около 2–3% населения, в Москве показатель приближается к 10%. В США данный показатель равен 18% [4]. О. Малыгина провидит следующие данные доли населения, которое пользуется платными фитнес-услугами (таблица 1) [2].

Таблица 1

Доля населения, пользующаяся платными фитнес-услугами в зарубежных и российских городах [2]

Регион	Доля населения, которое пользуется платными фитнес-услугами, %
Крупные города США, Великобритании, Германии, Австрии и др.	18-26 %
Москва	5-6 %
Регионы России (города, численностью 900 000 жителей и выше)	2-3 %
Регионы России (индустриально развитые города, численностью от 500 000 до 900 000 жителей)	2-3 %
Регионы России (города со слабым индустриальным развитием, численностью от 500 000 до 900 000)	1-2 %
Регионы России (районные и областные центры; далее Подмосковье и др. города, численностью до 500 000 жителей)	1-2 %

На основании данных, представленных в таблице 1, зная общее количество проживающих и работающих на данной территории людей (в результате полевого и/или кабинетного исследований рынка), можно получить расчетное количество человек, которые с высокой долей вероятности могут стать клиентами фитнес-клуба.

Большинство авторов рассматривая структуру локального рынка, выделяя на нем 3 основных ценовых сегмента: «экономичный», «бизнес» (средний сегмент) и «премиальный» [5]. Отмечается, что в настоящее время границы сегментов находятся около следующих границ: экономичный сегмент – до 30 тыс. руб. за стандартную клубную карту за год (по данным ООО «Русская Фитнес Группа» 15–20 тыс. руб.); средний сегмент в диапазоне от 30 до 50 тыс. руб. за клубную карту (по данным ООО «Русская Фитнес Группа» 20–50 тыс. руб.); верхний ценовой сегмент – от 50–70 тыс. [5, 6]. Это усредненные данные для Москвы.

В качестве определения ценовых границ сегментов рынка в других регионах можно использовать стоимость клубной карты (приведенной к периоду за один год) соотнесенную с размером среднедушевого дохода в данном регионе или на локальном рынке [7].

При оценке структуры локального рынка необходимо учитывать существующие представления о структуре рынка в целом. По мнению автора концептуально их можно представить в виде следующих графических вариантов распределения фитнес-клубов по ценовым сегментам.

Данное визуальное представление отражает определенную зависимость развития сегментов рынка и количества клуб в разных ценовых сегментах (на общем или локальном рынке).

Первый вариант распределения клубов, указанный на рисунке 1, отражает классическое представление об общей структуре рынка в виде «пирамиды». Этот вариант иллюстрирует предположение, что клубов с более высокой ценой должно быть пропорционально меньше, чем клубов низкой и средней. Данное утверждение по мнению автора в большинстве случаев не отражает реально существующее состояние дел на рынке фитнес-клубов. В значительной мере структура локальных рынков фитнес-клубов с делением на ценовые сегменты определяется уровнем доходов населения, проживающего в зоне доступности клуба. Таким образом количество клубов, относящихся к разным сегментам может быть не строго пропорционально друг другу.

Второй вариант распределения, представленный на рисунке 1, отражает предположение о том, что преимущество в развитии на гло-

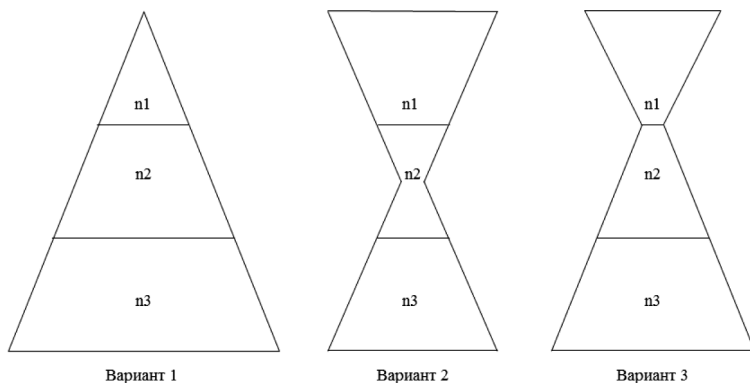


Рис. 1. Концептуальное представление вариантов структуры рынка фитнес-клубов, разработанное автором

бальном и локальных рынках получают в основном клубы высокого и низкого ценовых сегментов, как более точно отражающие существующее финансовое распределение доходов в обществе. Соответственно, данные сегменты имеют больший потенциал для роста. В свою очередь средний ценовой сегмент испытывает конкурентное давление с двух сторон, со стороны верхнего и среднего ценовых сегментов. Это приносит существенные риски в работу клубов в среднем ценовом сегменте, одновременно, предоставляя преимущества тем игрокам кто умеет работать именно в этом сегменте рынка.

На наш взгляд, более точно концептуальное распределение ценовых сегментов в рамках структуры рынка отражает 3-й вариант, представленный на рисунке 1. Он учитывает взгляды на 1-й и 2-й варианты, изложенные выше, и сочетает их в рамках более гибкого подхода к рассмотрению рынка

Перечисленные выше концептуальные представления о структуре рынка могут быть рассмотрены через призму разных параметров. Так, например, если подсчитать количество клубов на рынке в трех основных ценовых сегментах и просуммировать размер выручки по этим сегмента, то графическое представление модели рынка, представленное на рисунке 1, скорректируется. Соответственно, в зависимости структуры локального рынка фитнес-клубов повышение конкурентоспособности отдельного клуба будет основываться на разном сочетании ценовых и неценовых методов.

По данным экспертов, с 2008 г. до 2014 г. на рынке фитнес-услуг наблюдался рост в среднем на 15% в год. По ожиданиям экспертов, в

2015–2016 гг. темпы роста рынка снизятся до 10–12% в год [8]. На общем фоне сегмент «экономичных» фитнес-клубов выглядят сравнительно более привлекательными. Вместе с тем, в силу низких барьеров входа ожидается увеличение количества фитнес-клубов именно в этом сегменте и последующий за этим рост конкуренции.

При определении количества конкурентов учитываются все физкультурно-спортивные организации, находящиеся в границах или рядом с определенными границами локального рынка фитнес-клуба. Необходимо произвести их классификацию по стоимости и количеству предлагаемых услуг в 3-х основных сегментах рынка. Это позволит рассчитать максимально возможное количество клиентов для каждого объекта. Далее оценивается возможная степень влияния организаций на целевую аудиторию фитнес-клуба, располагающуюся в границах локального рынка фитнес-клуба.

Для расчета **предельного кол-ва клиентов фитнес-клуба** учитывается общая и полезная площадь клуба. Для коммерческих фитнес-клубов используют следующую систему коэффициентов: 1 человек на 1 кв. м. общей площади (для клубов премиального уровня), 1,3–1,5 (для клубов среднего ценового сегмента) и 1,5–2 чел на метр общей площади в клубах «экономичного» сегмента. Например, для клуба среднего ценового сегмента (без бассейна) общей площадью 1000 м. кв. расчетное потенциальное максимальное количество клиентов может находиться в диапазоне 1300–1500 чел. Такое количество клиентов в среднем достигается через 14–18 месяцев после начала работы при условии построения адекватной модели управления конкурентоспособностью клуба, основанной на сочетании ценовых и неценовых методов.

Приведем пример проведения расчета указанных выше показателей для фитнес-клуба экономичного ценового сегмента (площадь клуба 1250 м. кв., стоимость полной клубной карты – 18 000 тыс. рублей за год). Согласно открытым данным в микрорайоне, в котором расположен клуб, фактически проживает – 93 тыс. чел. Оживленная транспортная магистраль делит район на 2 части с пропорцией 60/40% от общей территории района. Клуб находится в большей из этих частей. Так же участок района на котором находится клуб с 2-х сторон ограничен руслом реки Москвы. На рисунке 2 выделены приблизительные расчетные границы локального рынка фитнес-клуба и все физкультурно-спортивные объекты на данной территории.

1. Общее количество жителей района – 93 тыс. чел.

2. Расчетное кол-во человек проживающих в границах локального рынка фитнес-клуба составляет: $93\ 000 \times 0,6 = 55\ 800$ чел.

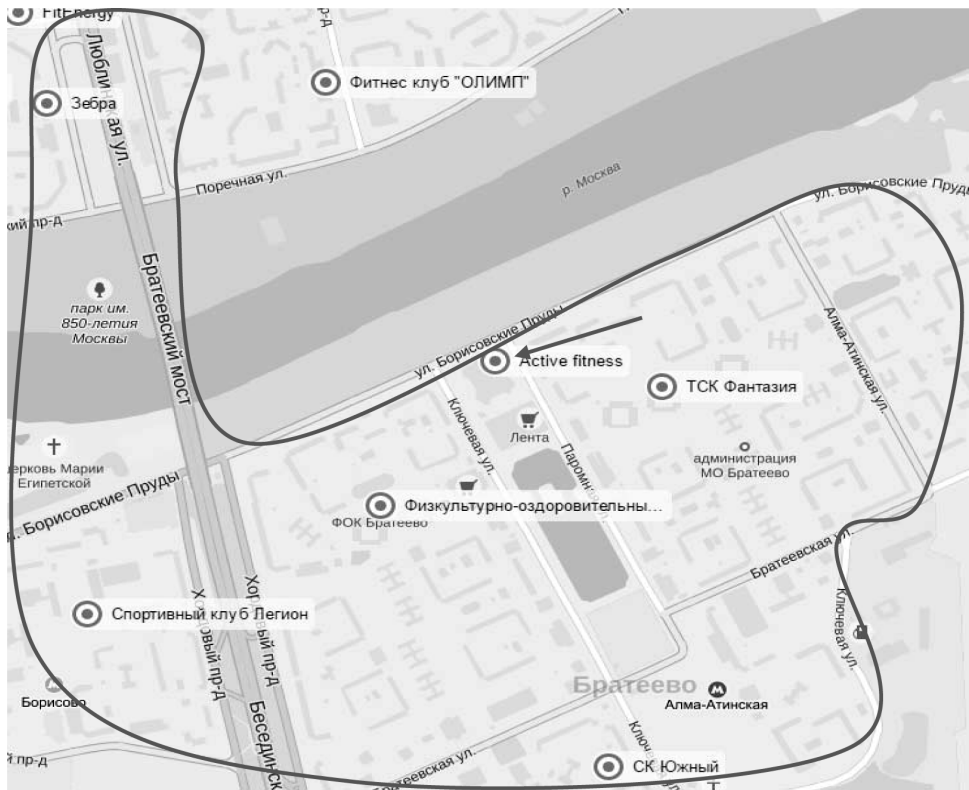


Рис 2. Расчётные границы локального рынка фитнес-клуба

3. Расчетная фактическая емкость рынка составит: $55\,800 \times 5\% = 2790$ чел.

4. По списку услуг и площади все остальные клубы, находящиеся в границах локального рынка фитнес-клубов, уступают ему. Исключение составляет государственный бассейн, но данные объекты хотя и претендуют на схожую целевую аудиторию отличаются по количеству и качеству предоставляемых услуг и уровню сервиса. Исходя из площади объектов конкурентов, уровня цен и списка предоставляемых ими услуг оцениваем потенциальное количество клиентов конкурентов в 900 чел.

5. Расчётное предельное количество клиентов исследуемого фитнес-клуба, исходя из его ресурсных возможностей, составляет: $1250 \times 1,4 = 1750$ чел.

Таким образом, даже с учетом имеющихся конкурентов, фитнес-клуб имеет возможность обслуживать количество клиентов, достаточное для обеспечения своего эффективного функционирования. Коммерческая деятельность данного клуба ограничивается не столько уровнем конкуренции, сколько общеэкономическими факторами и уровнем менеджмента самого клуба.

На наш взгляд, в условиях ограниченности информации об экономических показателях конкурирующих организаций предложенная методика может служить одним из основополагающих элементов при разработке механизма повышения конкурентоспособности фитнес-клуба на основе ценовых и неценовых методов.

Используемые источники

1. Tharrett S. J., Peterson J. A. Fitness Management. Healthy Learning. 2012. — 583 p.
2. Малыгина О. В. Анализ локального рынка фитнес-услуг. / Материалы выступления на «Online Fitness Summit». — 2012.
3. Мякинченко Е. Б. Бизнес-план спортивно-оздоровительного (фитнес) центра, 2011 г.
4. Аналитический отчет «Российский рынок фитнес услуг: итоги 2014 г., прогноз до 2017 г.». — М.: NeoAnalytics, 2015. — 61 с.
5. Прянишников Н.Н. Фитнес рынок. / Материалы выступления на 17-м ежегодном Всероссийском съезде специалистов индустрии фитнеса. — 2015 г.
6. <http://rg.ru/2016/02/15/krizis-ne-povliial-na-potok-klientov-v-fitness-klubah.html>.
7. <http://fitnessexpert.com/journal/k-voprosu-o-klassifikacii-fitness-klubov-v-rossii>.
8. <http://fitnessexpert.com/journal>.

Криворучко С. В.

*доктор экономических наук,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
директор Центра денежно-кредитной политики
Института финансово-экономических исследований
e-mail: gleb@33.east.ru*

Чан Шон Тунг

*аспирант,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
кафедра «Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика»
e-mail: tungtran.wict@gmail.com*

Развитие платежных услуг на основе мобильной связи и интернета в целях повышении финансовой доступности

В статье рассмотрены варианты использования технологии мобильной связи при оказании финансовых услуг, позволяющих снизить операционные затраты, риски, расширить охват и использование продуктов микрофинансовых организаций (МФО). Мобильные операторы предлагают услуги мобильного банкинга, которые позволяют МФО построить технологические платформы для перечисления денежных средств. Одним из пилотных проектов в этой области является M-Pesa в Кении.

Ключевые слова: *мобильные финансовые услуги, мобильный банкинг доступность финансовых услуг, риски, издержки.*

Kryvoruchko S.V.

*Doctor of Science (Economics),
Financial university under the Government of the Russian Federation,
director of the monetary policy center
of the Institute of Financial and Economic Research*

Tung Tchan Son

*Postgraduate student of Monetary relations and monetary policy department,
Finance university under the Government of Russian Federation*

The development of mobile- and Internet-based payment services as factors of financial accessibility improvement

The article describes the options of mobile technology in financial services which reduce operating costs, risks, expand coverage and use of microfinance institutions (MFIs) products. Mobile operators offer mobile banking services that allow MFIs to build a technological platform for the transfer of funds. One of the pilot projects in this area is M-Pesa in Kenya.

Keywords: *mobile financial services, mobile banking, accessibility of financial services, risks, costs.*

Технологии мобильной связи для микрокредитования

Согласно ежегодному докладу «Состояние индустрии 2013: Мобильные финансовые услуги для не охваченных банковскими услугами» (State of the Industry 2013: Mobile Financial Services for the Unbanked)¹, 2,5 миллиарда человек в странах с низким доходом не охвачены банковскими услугами. Кроме этого, еще свыше 1 млрд чел. являются в недостаточной степени охваченными услугами, но уже имеют доступ к мобильным телефонам, через которые могут воспользоваться финансовыми услугами.

Использование технологии мобильной связи позволяет снизить операционные затраты, риски, расширить охват и использование продуктов МФО. Мобильные операторы предлагают услуги мобильного банкинга, которые позволяют МФО построить технологические платформы для перечисления денежных средств и использования мобильного банкинга. Одним из пилотных проектов в этой области является M-Pesa в Кении. К сожалению, попытки повторить его в других странах Африки оказались малоуспешными. МФО или телекоммуникационные компании не должны следовать универсальному подходу для развития финансовых услуг.

Будет продолжено развитие партнерских отношений между телекоммуникационными компаниями и финансовыми учреждениями, чтобы предложить микро-кредиты и услуги по переводу денег для клиентов мобильной связи:

- В Кении, Safaricom в партнерстве с Коммерческим банком Африке (ЦБА) представил проект M-Shawari, микрокредитование на основе мобильной связи.

¹ См.: http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2014/02/SOTIR_2013.pdf.

- Танзания последовала примеру Кении, где компания Vodacom в партнерстве с центральным банком начала предоставлять банковскую услугу под названием M-Pawa, позволяющей танзанийцам сберегать и занимать деньги с помощью своих мобильных телефонов.
- BNP Paribas является партнером сервиса Orange Money в Западной Африке.

Это направление развития бизнеса повышает вероятность потенциальных слияний между телекоммуникационными компаниями и финансовыми институтами.

Возможны несколько вариантов решений (на примере подключения МФО к системе мобильных платежей M-Pesa в Кении):

I. Базовая стыковка: МФО создает коммуникационную связь между своей системой и другими платформами P2P. Это позволяет пользователям электронного кошелька переводить деньги между своими кошельками и счетами в МФО. Однако возникают трудности для МФО в эксплуатации такой архитектуры для привлечения новых клиентов. МФО должны опираться на заинтересованность клиента кошельков и его способность направлять систему кошелька на ведение бизнеса с конкретным МФО.

II. Отдельные экосистемы. МФО может установить свое мобильное приложение, и даже построить свою собственную агентскую сеть. МФО поддерживает контроль над экосистемой, в которой клиент проводит транзакции, но эта система мала и изолирована, а поэтому ее ценность ограничена. Клиенты МФО все еще должны быть клиентами в экосистеме P2P, чтобы воспользоваться выгодами от инфраструктуры и услуг системы P2P.

III. Подключенные экосистемы: МФО расширяет свою экосистему за счет присоединения к другим системам P2P. При этом клиенты МФО будут должны иметь электронные кошельки, чтобы пользоваться услугами агентов или сервисом P2P систем. Такое решение может быть неудобным для клиентов, которые должны быть способны проводить навигацию через две системы.

IV. Взаимодействующие экосистемы: В идеале МФО должны связать свои системы с P2P так, чтобы клиенты МФО могли проводить транзакции напрямую в других системах P2P на своих банковских счетах. При таком подходе клиенты МФО не должны иметь е-кошельки для проведения операций с наличными деньгами с агентами партнерских P2P систем. МФО удерживает своих клиентов, но создает им удобство в использовании кассовых агентов в других системах.

МФО могут допустить такую экосистему, не имея своих собственных агентов, если МФО уверена, что другие P2P агенты могут представлять адекватный сервис.

V. Модификация взаимодействующих экосистем: МФО могут также расширить модель 4 за счет выстраивания собственной сети агентов. Такое становится необходимо, если МФО пожелает иметь фирменных, обученных и контролируемых агентов. При такой модели МФО сможет предоставлять два вида сервиса: фирменный и контролируемый МФО сервис через агентов МФО и услуги выдачи и получения наличных через другие партнерские платежные системы.

Ожидается следующая волна более продвинутых мобильных банковских услуг:

- мобильная связь только для микрофинансирования,
- мобильное страхование,
- развитие финансовых учреждений, предоставляющих услуги мобильной связи.

Например, Equity Bank в Кении, который был лицензирован для работы в качестве виртуального оператора Mobile Virtual Network Operator. Equity Bank был учрежден в 1984 году как ипотечное учреждение – Equity Building Society, затем он трансформировался в микрофинансовую организацию, и наконец – превратился в типовой коммерческий банк (в настоящее время это универсальный трансафриканский банк – входящий в состав холдинга Equity Bank Group, с 9,2 млн клиентов, присутствует в Кении, Танзании, Уганде, Руанде и Южном Судане ²).

Таким образом, существует потребность МФО в освоении технологий и расширении диапазона мобильных банковских и страховых услуг на мобильных телефонах, выходя за рамки простых платежей. Некоторые МФО будут разрабатывать эти новые каналы доставки продуктов и услуг, параллельно с сетью филиалов.

Другие МФО могут принять новую форму развития только мобильной телефонии, такие как Msoni в Кении (см. далее). Партнерство с банками, телекоммуникационными компаниями и технологических компаний будет все более распространенным. Роль МФО в качестве бизнес-корреспондентов, агентов и дистрибьюторов будет новой разработкой для сектора микрофинансирования ³.

² <http://equitybankgroup.com/index.php/investor-relations/financial-results>.

³ How would technological innovations influence microfinance? – MICROFINANCE BAROMETER 2014.

Тем не менее, требуется тщательный анализ всех затрат и выгод. МФО должны исследовать системы и операции для определения того, какие технологии работают, и развивать партнерские отношения с провайдерами технологий обслуживания таким образом, чтобы мобилизовать достаточные квалификационные навыки.

В будущем, эволюция мобильных технологий будет размывать границы, которые отделяют телекоммуникации от финансовых организаций. Нынешние проблемы заключаются в слабом развитии распределительных сетей и партнерства регуляторов, дороговизне соблюдения требований, а также сопротивлении телекоммуникационных компаний в открытии своих платформ, чтобы предложить МФО, которые могут подключаться к существующим платформам распределения, а также случаям мошенничества. Исследования показывают положительную динамику проникновения мобильной связи. Индустрия телекоммуникаций продолжает расширяться. На конец 2013 года насчитывалось 219 сервисных организаций в 84 странах, например, мобильный денежный перевод, в настоящее время доступен в большинстве развивающихся стран.

В настоящее время, согласно данным доклада «Состояние индустрии 2013: Мобильные финансовые услуги для не охваченных банковскими услугами», в мире функционирует 17 сервисов мобильного кредитования, в т.ч. 2 схемы были запущены в 2013 году. Кроме того, 8 респондентов сообщили, что планируют запустить мобильное кредитование в течение последующих двенадцати месяцев.

Несколько кредитных услуг с использованием мобильной связи могут быть предложены на одном мобильном приложении, таком как m-Shwari (услуга, предлагаемая компанией Safaricom в Кении) и Mусони (услуги, предлагаемые сторонним поставщиком — см. ниже), доказывая, что эти услуги не являются строго областью мобильных денег и что есть возможности для других сторонних поставщиков услуг. Все приложения требуют, чтобы пользователи имели денежные счета у оператора мобильной связи (счета мобильных денег), так как мобильные кошельки используются для всех займов и погашений.

Проект высоких технологий МФО в Кении: Musoni Microfinance
Компания Musoni основала в Кении свою первую микрофинансовую организацию на основе 100% проведения безналичных расчетов в 2010 году и с того времени выдала более 50 000 микрокредитов, а объем обрабатываемых транзакций превысил более 1 млн с 99% автоматическим распределением. МФО использует модель гибридного

развития каналов доставки, когда еще существуют отделения на местах с кредитными специалистами, продающими кредитные продукты, с обучением и оценкой кредитных заявок, однако все это происходит с помощью мобильных устройств, осуществляющих денежные переводы для выдачи всех займов, депозитов и погашений кредита. Эта модель первоначально показала свою эффективность в основном на уровне бэк-офиса, устранив необходимость обработки наличных денег и связанных с ней рисков, а также как следствие – значительно сэкономить на расходах в филиалах. Среди других преимуществ модели – возможность получения точной и почти в реальном времени информации, что в результате улучшило контроль, создало возможность проведения электронного аудита и в итоге, повысило качество кредитного портфеля. Для клиентов это означает, что не требуется носить с собой наличные, удобства для совершения сделок, уменьшения времени на поездки, очереди, и повышение его эффективности при плодотворных встречах и получении кредита, которые происходят в тот же день, как обратился клиент за заявкой. Был добавлен модуль SMS, призванный облегчить общение с клиентом и эффективность работы фронт-офиса и мидл-офиса отделений, а также улучшено качество обслуживания клиентов за счет оцифровки ключевой документации за счет использования планшетных компьютеров. В настоящее время нет необходимости вести бумажную работу, а кредитные комитеты работают более эффективно.

Эта модель обеспечивает решение проблемы предоставления финансовых услуг населению в сельских районах. Отделения на местах стали низко затратными, и сотрудники могут проникать в отдаленные места, посещая клиентов и обрабатывая данные, используя свои портативные компьютеры. Musoni расширяет свою деятельность в сельской местности Кении и готовится к развешиванию в регионе, начиная с Уганды с конца 2014 года. Кроме того, компания начала разрабатывать ИТ-решение, доступное для третьих сторон, позволяя и другим извлечь выгоду из этого эффективного проекта.

В ближайшие годы, как полагает менеджер компании ⁴, ожидается дальнейшее развитие автоматизированной системы кредитного скоринга и доставки финансовых услуг на базе интернет-решений, поскольку смартфоны становятся все более доступным товаром.

⁴ Mobile-banking and technological innovation in Musoni Microfinance. – MICROFINANCE BAROMETER 2014.

Авторы доклада «Микрофинансирование и мобильный банкинг: стирание границ» (исследовательский проект Всемирного банка Consultative Group to Assist the Poor)⁵ пришли к следующим выводам:

- Отсутствуют доказательства того, что МФО или их клиенты являются движущей силой развития мобильного-банкинга (м-банкинга). МФО, которые успешно используют в своей работе м-банкинг, как правило, расположены в странах, в которых м-банкинг уже находит широкое применение. На рынках таких стран клиенты МФО могут даже ожидать или требовать от МФО предложения услуг м-банкинга для погашения своей задолженности.
- Выгоды услуг м-банкинга для МФО во многом зависят от успеха самой существующей услуги м-банкинга. На тех рынках, на которых м-банкинг занимает прочные позиции, МФО и их клиенты могут скорее получить определенные выгоды. В настоящее время МФО наиболее часто используют м-банкинг для погашения кредитов. Больше число МФО используют м-банкинг для привлечения сбережений, а не выдачи кредитов.
- Доказано, что обычно высказываемые МФО сомнения в отношении м-банкинга в связи с тем, как он может повлиять на динамику группы и показатели возвратности кредитов, как увязать его с системой управленческой информации и как клиенты и персонал смогут приспособиться к новым платежным механизмам, вполне могут быть преодолены. МФО обычно не имеют достаточных возможностей для создания собственных систем м-банкинга и взамен должны стремиться использовать существующие системы.
- Собранные данные свидетельствуют о смешанных результатах выполнения МФО функций агентов для систем м-банкинга, главным образом, вследствие затрат на управление ликвидностью и структуры стимулов в виде комиссионных сборов. Нет реальных свидетельств того, что благодаря м-банкингу МФО удастся охватить клиентов в новых географических регионах или сегментах с низкими доходами. Существуют качественные доказательства того, что МФО используют м-банкинг для получения конкурентного преимущества; однако эти преимуще-

⁵ См.: Ханух Мишель и Ротман Сара. Микрофинансирование и мобильный банкинг: стирание границ. – CGAP. – Август 2013 года. – № 88. – <http://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Microfinance-and-Mobile-Banking-Aug-2013-Russian.pdf>.

ства, вероятно, будут снижаться по мере того, как все большее число МФО будут интегрировать м-банкинг в свои операции.

- Степень снижения операционных издержек МФО, которые используют м-банкинг, зависит от того, насколько эти МФО уже переложили расходы, связанные с погашением кредитов, на заемщиков. Аналогичным образом, степень эффективности привлечения сбережений посредством м-банкинга в плане снижения стоимости средств для МФО частично зависит от того, оплачивают ли транзакционные сборы МФО или клиенты. Поступает все больше свидетельств, указывающих на то, что клиенты МФО ценят экономию времени и затрат при использовании м-банкинга для погашения кредитов, а также повышение уровня обслуживания при возможности осуществлять платежи посредством м-банкинга. Одним из основных определяющих факторов выбора клиентом метода погашения кредита является такой простой фактор, как близость нахождения агента по сравнению с близостью расположения банковского отделения.
- Даже в стране с жизнеспособной системой м-банкинга могут быть институциональные или специфические рыночные причины для отсрочки интеграции м-банкинга. Одним из примеров этого является ухудшение качества портфеля кредитов. Новые МФО должны с самого начала внедрять услуги м-банкинга, в целях избегания расходов и проблем, связанных с процессом управления организационными изменениями, а также обеспечения избегания двойных расходов, чтобы вложения в м-банкинг заменили собой другие расходы, а не были бы дополнением к параллельным расходам на осуществление операций с наличными. Одно из самых больших недавних преимуществ, вытекающих из пересечения микрофинансирования и м-банкинга, заключается в появлении новых бизнес-моделей микрофинансирования, в которых мобильная телефонная связь и услуги агентов используются для подачи клиентами заявлений на получение кредитов, проведения проверки клиентов и принятия решений о выдаче кредитов. По оценкам экспертов М. Фламинга и Дж. Мудри, инвестиция одного МФО в развитие мобильных финансовых услуг составит до \$5 млн, но окупаемость наступит не раньше, чем через 5 лет, поскольку этот канал сбыта позволяет экономить 15–20% расходов на содержание фили-

альной сети⁶. Многие МФО работают на рынках, где платформы P2P предлагают услуги электронного кошелька для многих клиентов МФО. Пока многие МФО не имеют подключения к P2P платформам, потому клиенты МФО не могут проводить транзакции между своими МФО и счетами электронных кошельков.

Библиографический список

1. Криворучко С.В., Родионов А.А. Мобильные платежи как стратегическое направление развития розничных платежей // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2009. – № 5. – С. 66–78 с.
2. Ханух Мишель и Ротман Сара. Микрофинансирование и мобильный банкинг: стирание границ. – CGAP. – № 88. Август 2013 года/ – <http://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Microfinance-and-Mobile-Banking-Aug-2013-Russian.pdf>.

⁶ How would technological innovations influence microfinance? – MICROFINANCE BAROMETER 2014.

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*

Борисова Е. В.

*кандидат экономических наук,
Московский университет МВД России им. В. Я. Кикотя,
кафедра «Экономическая безопасность, финансы
и экономический анализ», старший преподаватель
e-mail: katysha_2000@mail.ru*

Коррупция в системе угроз экономической безопасности

В современных условиях коррупция имеет все необходимые признаки для признания ее потенциальной угрозой безопасности государства, поскольку коррупция затрагивает интересы общества в целом. Авторы рассматривают проблемы коррупции как угрозы национальной безопасности и учитывают три вектора деструктивного влияния коррупции — на экономику, право и государство.

Ключевые слова: *Коррупция, угрозы, экономическая безопасность, противодействие коррупции, теневая экономика, антикоррупционная политика, конфликт интересов, последствия коррупции, общественная безопасность, коррупционные «расходы».*

Kuznetsova E. I.

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

Borisova E.V.

*PhD (Economics),
Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federationname V. IA. Kikot,
senior lecturer of the Department of economic security,
Finance and economic analysis*

Corruption in the system of threats to economic security

In modern conditions the corruption has all the necessary features for the recognition of its potential threat to state security, since corruption affects the General interests of the society. The authors consider the problem of corruption as a threat to national security and tak into account three vectors of destructive influence of corruption on the economy, law and the state.

Keywords: *Corruption, threat, economic security, fighting corruption, shadow economy, anti-corruption policy, a conflict of interests, consequences of corruption, public safety, corruption-related «costs».*

Важным направлением исследования проблем экономической безопасности является определение перечня угроз. От того, как определяется сам предмет безопасности, выделяются интересы личности, общества и государства зависят направления разработки мер противодействия этим угрозам. В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации угроза национальной безопасности определена как «совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам»¹.

Этимологически термин «коррупция» происходит от латинского слова *Corruptio* (коррупцио), означающего «порча, подкуп», что и определяет смысловое значение коррупции. В частности, в книге «Коррупция. Этика и власть» во Флоренции в 1600—1770 гг. ее автор Жан-Клод Ваке писал, что в рассматриваемый период дискурс о коррупции был исследованием не о государстве, а о человеческой природе, что определяло коррупцию как нравственную проблему.

Кодекс поведения должностных лиц по поддержанию правопорядка определил коррупцию как совершение действий при исполнении обязанностей с возможностью принятия подарков, обещаний или стимулов. Таким образом, здесь под коррупцией понимается подкуп должностных лиц, их неправомерное служебное поведение, осуществляемое в связи с обещанным или полученным вознаграждением.

В Федеральном законе «О противодействии коррупции» коррупция определена как «злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим

¹ Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами»².

Таким образом, коррупция является сложным институциональным явлением, ее значительное разнообразие предопределяет устойчивость и противоречивость и в соответствии с этим сложность резуль­тативного противодействия.

Коррупция, являясь безусловной угрозой экономической безопасности государства, является и особым индикатором ее состояния. Масштабы коррупции свидетельствуют о том, что сфера теневой экономической деятельности в нашей стране может достигать 40–45% от ВВП³. По данным Росстата в РФ в 2013 году в секторе неформальной экономики было занято 14,1 млн человек, или 19,7% от общего числа занятых в экономике. Дать объективную оценку масштабам российской теневой экономики непросто, настолько она стала неотъемлемой частью всей экономической системы страны. Известно, что в скрытом секторе задействовано 34,3% всей торговли, 10,1% – строительства, 9,2% – транспорта и связи, 8,9% – обрабатывающего производства, 4,6% – коммунальных, социальных и персональных услуг, 3,2% – рынка недвижимости и 2,3% – гостиниц и ресторанов⁴.

Исходя из соизмеримости с бюджетом оценок общего объема финансовых средств, используемых для взяток и подкупа государственных и иных должностных лиц, можно ожидать, что объемы теневой экономики могут превышать объемы легальной экономики, что также представляет явную угрозу экономической безопасности страны.

Согласно данным Индекса восприятия коррупции (Corruption Perception Index) за 2014 год, опубликованного «Транспэрэнси Интернешнл», в 2014 году Россия получила 27 баллов (на один балл меньше, чем в 2013 году) и заняла 136 место, поделив его с Нигерией, Ли-

² Федеральный закон от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». Собрание законодательства Российской Федерации, № 52, 29.12.2008, (ч.1), ст.6228.

³ Купрешенко Н.П., Филатова И.В. Взаимосвязь теневой экономики и коррупции в современной России // Вестник экономической безопасности. – 2015. – № 1. – С. 21–25.

⁴ Кузнецова Е.И., Сабанин Ю.В. Коррупция в здравоохранении: причины и пути предупреждения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 16(109). С. 43–48.

ваном, Кыргызстаном, Ираном и Камеруном (ноль обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а десять – наименьший). Первые три места в общем рейтинге заняли Дания, Новая Зеландия и Финляндия (92, 91 и 89 баллов соответственно).

При оценке коррупции как угрозы национальной безопасности следует учитывать три вектора деструктивного влияния коррупции – на экономику, право и государство⁵.

В области права они воплощаются за счет утверждения системообразующих принципов самого права, трех его главных существенных характеристик: равной для всех меры – в подчинении нормам права и их исполнении, свободы для всех субъектов социальных отношений, справедливости – исключения привилегий и произвола.

В сфере политики они воплощаются за счет развития либерально-демократических основ политического режима – свободы волеизъявления субъектов политических отношений, свободы выбирать и быть избранным, свободы собраний, вероисповедания.

В экономике эти императивы реализуются посредством развития рыночных основ хозяйственной деятельности за счет утверждения свободы частной собственности, эквивалентности обмена, свободной конкуренции, минимального пакета социальных льгот и гарантий, контроля на макроэкономическом уровне за индексом Джини и децильным коэффициентом в целях регулирования уровня имущественной дифференциации населения и уровня бедности.

Значительной угрозой экономической безопасности и характерным признаком коррупции являются конфликты интересов, возникающие на государственной службе. Многие виды коррупции аналогичны мошенничеству, совершаемому должностным лицом, и относятся к категории преступлений против государственной власти.

Под конфликтом интересов понимается ситуация, при которой личная заинтересованность должностного лица, обязанностью которого является необходимость принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов, влияет на надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение им должностных обязанностей.

В соответствии с этим, чтобы не допустить коррупционные ситуации и возникновение у гражданского служащего личной заинтересованности, приводящей к конфликту интересов, необходимо принимать

⁵ Кузнецова Е.И., Кузнецова М.В. К актуальности проблемы определения роли современного государства в экономике//Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 220–226.

меры обязательного изменения должностного положения, вплоть до его отстранения от исполнения должностных обязанностей и в его отходе от выгоды, явившейся причиной возникновения конфликта интересов⁶.

Негативное влияние на общий уровень экономической безопасности оказывают экономические, социальные и политические последствия коррупционных деяний. К экономическим последствиям можно отнести:

- рост масштабов теневой экономики, что приводит к обострению социальных проблем, уменьшению налоговых поступлений, снижению роли финансовых механизмов управления экономикой;
- нарушение условий конкуренции, так как в выигрыше оказывается не конкурентоспособный участник, а тот, кто получает преимущества за счет коррупции. Это приводит к снижению эффективности рыночной деятельности и снижению уровня рыночной конкуренции;
- неэффективное использование бюджетных средств, злоупотребления при распределении государственных заказов и кредитов, финансирование раздутых смет, усиление бюджетных проблем страны;
- рост цен на товары и услуги за счет коррупционных «расходов», что в свою очередь приводит к снижению потребления и подрывает экономическую компоненту безопасности личности⁷;
- коррупция стимулирует создание чрезмерного числа инструкций, чтобы затем за дополнительную плату «помогать» их соблюдать или обойти. Теряется доверие агентов рынка к способности власти устанавливать и соблюдать честные правила рыночной игры. Ухудшается инвестиционный климат и, следовательно, не решаются проблемы преодоления спада производства, обновления основных фондов;
- растут масштабы коррупции в неправительственных организациях, что ведет к уменьшению эффективности их работы, а значит, снижается эффективность экономики страны в целом;

⁶ Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Собрание законодательства Российской Федерации, № 31, 02.08.2004, ст. 3215.

⁷ Борисова Е.В. Защита от рейдерства в системе финансового контроля предприятия // Вестник экономической безопасности. — 2015. — № 5.

- коррумпированные низшие и средние звенья системы управления искажают передаваемую правительству информацию, подчиняют реализацию намеченных целей собственным интересам, в результате возникают препятствия для реализации макроэкономической политики государства и также страдает экономическая безопасность государства.

Коррупция является угрозой как экономической, так и общественной безопасности. Несмотря на формирование в Российской Федерации соответствующих потребностям времени правовых и организационных основ противодействия коррупции, уровень распространенности этого явления продолжает оставаться высоким. Отмечаются многочисленные факты коррупционных преступлений, совершаемых против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления. Наблюдаются устойчивые тенденции к сращиванию интересов бизнеса и чиновников, включению в коррупционные схемы должностных лиц и представителей бизнеса иностранных государств⁸ [3].

Являясь одной из системных угроз общественной безопасности, коррупция существенно затрудняет нормальное функционирование государственных органов и органов местного самоуправления, препятствует проведению социальных преобразований и модернизации российской экономики, вызывает серьезную тревогу в обществе и недоверие к государственным институтам, создает негативный имидж России на международной арене.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». Собрание законодательства Российской Федерации, № 52, 29.12.2008, (ч. I), ст. 6228.
2. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Собрание законодательства Российской Федерации, № 31, 02.08.2004, ст. 3215.
3. Концепция общественной безопасности в Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 14 ноября 2013 г. № Пр-2685.
4. Национальная стратегия противодействия коррупции. Утверждена Указом Президента РФ от 13 апреля 2010 г. № 460.

⁸ Концепция общественной безопасности в Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 14 ноября 2013 г. № Пр-2685.

5. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
6. Борисова Е.В. Защита от рейдерства в системе финансового контроля предприятия // Вестник экономической безопасности. – 2015. – № 5. – С. 20–22.
7. Кузнецова Е.И., Бахметьева Е.С. Повышение конкурентоспособности банков в рамках реализации клиентоориентированной стратегии // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – №10. – С. 40–46.
8. Кузнецова Е.И., Кузнецова М.В. К актуальности проблемы определения роли современного государства в экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 220–226.
9. Купрещенко Н.П., Филатова И.В. Взаимосвязь теневой экономики и коррупции в современной России // Вестник экономической безопасности. – 2015. – № 1. – С. 21–25.

Ладыгин К. Э.

*аспирант,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»
e-mail: algammon543@gmail.com*

Галанов В. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»
e-mail: vagalanov@mail.ru*

Критерии для отбора торговых систем в портфель

В статье классифицированы критерии, по которым можно проводить целенаправленный отбор из существующего многообразия торговых систем, используемых в создании современных торговых роботов. Знание такого рода классификаций позволяет ускорять процессы поиска торговых стратегий, которые можно объединять в единое целое, обозначаемое портфель механических торговых систем.

Ключевые слова: *фондовый рынок, финансовый рынок, акция, финансовый инструмент, механическая торговая система, трейдер, портфель торговых стратегий, критерии отбора торговых систем.*

Ladygin K. E.

*postgraduate student,
Plekhanov Russian University of Economics,
department of the exchange business and security market*

Galanov V. A.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Plekhanov Russian University of Economics,
department of the exchange business and security market*

Criteria for selection in the portfolio of trading systems

The article classified the criteria by which it is possible to carry out a targeted selection of existing variety of trading systems used in the creation of modern trading robots. Knowledge of this kind of classification allows to accelerate the processes of trading strategies research, which can be combined into a single unit, denoted by a portfolio of automated trading systems.

Keywords: Stock market, financial market, share, financial instrument, mechanical trading system, trader, portfolio of trading systems, criteria for selection the trading systems.

Существуют разные способы диверсификации торговли на финансовых рынках, к числу которых относится и создание целостного портфеля, т.е. взаимосвязанного набора, состоящего из механических торговых систем (МТС), который будем называть «портфель МТС». Данный способ диверсификации особенно актуален для российских фондового рынка и рынка производных финансовых инструментов, на которых очень мало ликвидных инструментов, в отличие, например, от американского рынка. Дело в том, что портфель МТС может быть построен даже на одном финансовом инструменте (активе), в противоположность классическому инвестиционному портфелю, который всегда опирается на набор правильно подобранных, но разных инвестиционных активов.

Теоретически, портфель МТС можно определить как комбинацию строго формализованных систем, обладающую такими рыночными характеристиками, которые не могли бы быть достигнуты при торговле данных МТС по отдельности ¹.

Однако перед трейдером, формирующим такого рода портфель, неизбежно встает вопрос: каким образом отбирать торговые системы в портфель МТС, чтобы получить его наилучшие характеристики. Случайный перебор существующих торговых систем потребует слишком большого времени. Более разумным является подход, основанный на использовании некоторых критериев, по которым можно (следует) совершать отбор МТС.

Классификации критериев для отбора торговых систем

Рассмотрим возможные классификации критериев, которыми может руководствоваться трейдер при создании портфеля МТС и с помощью которых можно изменять ранее сформированный состав торговых систем в таком портфеле.

На практике, если торговец на рынке данного актива располагает МТС, показывающей хорошие результаты, то он может попробовать использовать ее и на торговле многими другими инструментами, имеющими слабую корреляцию со своим активом. Но это редко подходит для российского финансового рынка, поскольку на нем большинство ликвидных фондовых и других финансовых инструментов,

¹ Ладыгин К.Е. Портфель из торговых систем как средство диверсификации на рынке // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – Выпуск XXVIII.

чаще всего, сильно коррелируют друг с другом. С другой стороны, с низколиквидными российскими инструментами лучше не иметь «спекулятивных» дел, поскольку высок риск сильного проскальзывания цены, то есть исполнения сделки по цене значительно хуже стоп-цены. При тестировании МТС данное проскальзывание вообще невозможно просчитать, так как диапазон колебания самой величины проскальзывания при наступлении каких-либо серьезных событий у низколиквидных инструментов сильно варьируется и совершенно случаен.

Отбор МТС обычно делается по следующим ключевым критериям.

1. По временным масштабам.

Возможно сочетание краткосрочных стратегий на временном интервале, например одной или пяти минут, с более долгими стратегиями на часовых или даже четырех часовых барах. В то время как среднесрочные сделки будут нацелены на большие тейк-профиты (стоп-приказ, фиксирующий или ограничивающий прибыль), чем краткосрочные, с помощью краткосрочных можно будет успеть заработать на коррекциях или раньше выйти из тренда с зафиксированной прибылью при развороте, или взять импульс в сторону движения среднесрочных сделок с дополнительным торговым объемом.

Например, имея краткосрочную систему, спекулянт может начать поиск среднесрочной системы для достижения эффекта диверсификации, а при наличии трендовой системы следует подобрать к ней контртрендовую.

2. По точкам входа/выхода, заложенным в торговую стратегию.

Сюда относятся различные трендовые и контртрендовые стратегии. Именно такие стратегии очень хорошо сочетаются между собой, поскольку позволяют зарабатывать или хотя бы нести меньшие убытки на любом типе рынка (в фазе тренда и флета (боковое движение при отсутствии тренда)). Эталонным вариантом, к которому лучше всего стремиться, является такое сочетание различных стратегий, при котором кривая капитала плавно растет как в спокойный (слабоволатильный) период времени, так и в кризисное или насыщенное важными новостями (сильноволатильное) время. Однако на практике это сделать практически невозможно, так как при сильной волатильности и усилении хаотичности рынка кривая капитала всегда будет двигаться более резкими рывками, чем при флете, поэтому оптимальным считается зарабатывать на одной фазе рынка, а на другой фазе свести убытки к минимуму.

3. По управлению капиталом.

К этому типу критериев относятся различные показатели торговой системы. Одной из ключевых характеристик любой торговой системы является отношение риска к прибыли или отношение средней прибыльной сделки к средней убыточной. Это соотношение напрямую влияет на процент выигранных сделок, поэтому одному трейдеру психологически проще зарабатывать часто, но помалу (в этом случае прибыльная сделка будет меньше убыточной), а другому, наоборот, – зарабатывать редко, но много. Портфель МТС позволяет скомпоновать эти методы между собой даже при одной торгуемой МТС и на одном инструменте. Например, входы и выходы из позиций будут разбиты на несколько частей. Тогда в одном случае ситуация с небольшим тейк-профитом позволит уверенно получить прибыль, а в другом случае – заработать и в случае начавшегося тренда.

Также трейдер может руководствоваться при отборе МТС такими известными критериями как превышение максимально допустимой просадки (убытка) системой или выбор размера кредитного плеча. Например, краткосрочные системы, где нет риска переноса позиции через ночь, могут торговаться с большим кредитным плечом, чем среднесрочные алгоритмы.

Возможно использование и более сложных показателей, например, таких как фактор восстановления, который рассчитывается путем деления чистой прибыли на максимальную просадку².

5. По объему торговли.

С точки зрения выбора объема торговли может иметь место сочетание следующих методов.

1. Метод фиксированного количества контрактов. В данном варианте трейдер задает стандартное одинаковое количество контрактов при входе и выходе из позиции по выбранной системе.

2. Метод фиксированной суммы от депозита. Трейдер выделяет под позицию определенную (фиксированную) сумму денег. В зависимости от увеличения или снижения стоимости инструмента объем позиции в контрактах изменяется.

3. Метод фиксированного процента. Трейдер устанавливает определенный процент от капитала, который он может использовать на отдельную сделку. По мере увеличения или уменьшения депозита объем сделок изменяется.

² Ладыгин К.Е. Интерпретация результатов торговой стратегии // Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. – 2015. – Выпуск 45.

4. Метод фиксированной пропорции. В этом варианте увеличение торгового объема происходит при достижении торговым счетом нового порогового значения, которое рассчитывается по формуле:
*текущий размер счета + текущее количество контрактов * дельта = значение счета, при котором объем увеличится на 1 ед.*

Дельтой может быть любое число, которое задается в зависимости от того, как быстро трейдер желает наращивать свой торговый объем. Например, при дельте = 100, счете 10000 и текущем объеме 10 контрактов:

$$10000 + 10 * 100 = 11000 - \text{при данном значении счета} \\ \text{объем нужно увеличить до 11 контрактов}^3.$$

5. Метод скользящей средней. Идея данного метода заключается в построении быстрой и медленной скользящей средней по графику кривой капитала. Когда быстрая скользящая средняя выше медленной, то сделки совершаются. Но, если быстрая скользящая средняя опускается ниже медленной средней, то сделки по счету не совершаются, а только отмечаются на кривой капитала⁴.

6. Метод мартингейла. При получении убыточной сделки, объем следующей сделки увеличивается (при простом, или классическом, мартингейле объем торговли увеличивается вдвое, при сложном мартингейле объем увеличения варьируется, например, увеличивается лишь на 40%).

7. Метод антимартингейла. При использовании антимартингейла объем увеличивается при росте счета после совершения прибыльных сделок.

Для выявления необходимой работоспособности (пригодности) данного критерия следует проводить исследование ряда прибыльных и убыточных серий сделок, например, для системы, в которой часто идет большое последовательное количество прибыльных сделок, очевидно, лучше использование метода антимартингейла, а для системы, в которой прибыль часто чередуется с убытком, лучше подходит метод мартингейла.

Выводы

Для создания работоспособного и эффективного портфеля механических торговых систем, необходимо, чтобы последние сочетали

³ Райан Джонс Биржевая игра, сделай миллионы – играя числами. – М.: «ИК Аналитика», 2001.

⁴ <https://forexlab.ru/money-management/mm-method-of-moving-average.html/>.

лись между собой определенным образом, или дополняли бы друг друга. В этом случае набор торговых стратегий приобретает свойство портфеля как инструмента диверсификации рыночных рисков, нацеленного на достойные результаты торговли для трейдера, создавшего такой портфель. Сам по себе такой портфель неизбежно есть коммерческая тайна трейдера, но вот подходы к его созданию будут общими для любых участников рынка, которые имеют финансовые и исследовательские возможности для торговли одновременно разными МТС. Практика показывает, что даже сама методология отбора (выбора) МТС для индивидуального портфеля трейдера представляет собой коммерческую тайну, поэтому в статье описаны лишь самые общие подходы к созданию портфеля МТС в виде классификации различных критериев, используя которые можно существенно ускорить отбор нужных торговых систем в портфель.

Используемые источники

1. Галанов В.А, Рынок ценных бумаг. – М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Галанов В.А. Сущность акции // Вестник РЭУ. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – 2014. – № 8 (74).
3. Ладыгин К.Е. Портфель из торговых систем как средство диверсификации на рынке // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – Выпуск XXVIII.
4. Ладыгин К.Е. Интерпретация результатов торговой стратегии // Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. – 2015. – Выпуск 45.
5. Райан Джонс Биржевая игра, сделай миллионы – играя числами. – М.: «ИК Аналитика», 2001.
6. <https://forexlab.ru/money-management/mm-method-of-moving-average.html/>.

Марашдех О. Б.

аспирант,

*Российский университет дружбы народов, кафедра «Менеджмент»
e-mail: owies.marashdeh@mail.ru*

Инвестиционно-инновационные приоритеты экономического развития Иордании как малой открытой экономики

В статье показан приоритетный характер инвестиционно-инновационного развития малой открытой экономики Иордании, разработан комплекс задач по развитию инвестиционных проектов в стране, обоснована необходимость инновационной перестройки для Иордании с целью достижения более высокого уровня глобальной конкурентоспособности и экономического развития.

Ключевые слова: *малая открытая экономика Иордании, инвестиционно-инновационный процесс, индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК).*

Marashdekh O. B.

postgraduate student,

Peoples' Friendship University of Russia, Department of management

Investment and innovative priorities of economic development of Jordan as small open economy

The article shows the priority of investment and innovation development of a small open economy of Jordan, developed a set of goals for development of investment projects in the country, the necessity of innovative restructuring for Jordan to achieve a higher level of global competitiveness and economic development.

Keywords: *small open economy of Jordan, investment-and-innovation process, Global Competitiveness Index (GCI).*

Развитие инвестиционно-инновационных процессов занимает важное место в обеспечении конкурентоспособности экономик отдельных стран и национальных промышленных комплексов ¹ в системе современных международных экономических отношений. Огромный

¹ См.: Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 131–137.

интерес ученых к исследованию инвестиционно-инновационных процессов, как на глобальном уровне, так и на уровне отдельных регионов и стран, связан с их влиянием на развитие экономик. Актуальность исследования экономического развития стран Ближнего Востока, и Иордании в частности, в контексте инвестиционно-инновационного процесса обусловлена стратегическим значением данного региона в современной системе международных экономических отношений.

Анализ работ, опубликованных за последние несколько лет, показывает, что растет интерес исследователей к вопросам экономического развития стран Ближневосточного региона в целом, а также степени их включенности в глобальный инвестиционно-инновационный процесс². Появляются также работы, в которых исследуются отдельные аспекты повышения конкурентоспособности экономики Иордании и её горнодобывающего комплекса на основе усиления их инновационной направленности³, а также использования современных форм финансового обеспечения инвестиционного процесса⁴.

На протекание инвестиционно-инновационных процессов в Иордании принципиальное значение оказывает характер и размеры её экономики, которая по своей интегрированности в систему мировых хозяйственных связей и по размерам может быть определена как малая открытая экономика.

Основные трудности экономического развития малой открытой экономики Иордании связаны с большой диспропорцией факторов производства в экономике страны: избытком рабочей силы при нехватке жизненно-необходимых природных ресурсов. В этих условиях особую остроту приобретает проблема обеспечения конкурентоспособности

²См.: Орехова Т.В., Алмахарик Н.М. Фарид. Формирование интеграционных приоритетов арабских стран Ближнего Востока в условиях трансформации глобального мироустройства / Т.В. Орехова, Фарид Н.М. Алмахарик // Международная экономическая политика. – 2011. – № 12-13, – С. 41–75; Московкин В.М., Бригитт Юсеф. Научно-технический потенциал стран Среднего Востока и Северной Африки: межстрановые сравнения и меры по ускорению инновационного развития // Вестник Международного Уральского университета. Сер. Экономика науки. – X. – 2010. – Том 7. – № 2. – С. 21–30.; Голиков А.П., Гасим С., Рубцова М.Ю. Сотрудничество с арабскими государствами Персидского залива: Монография // А.П. Голиков, С. Гасим, М.Ю. Рубцова. – Экограф, 2010. – 122 с. и др.

³ Гусов А.З., Марашдех О.Б Социально-экономические факторы повышения конкурентоспособности горнодобывающего комплекса Иордании. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2016. – № 46. – С. 92–106.

⁴ Гусов А.З., Марашдех О. Б. Развитие горнодобывающего комплекса Иордании на основе государственно-частного партнерства // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 45. – С. 192–198.

ключевых отраслей национальной промышленности, формирования всей системы основных факторов их конкурентоспособности⁵.

Факторная и структурная несбалансированность в экономике страны в конечном итоге проявляется в двойном дефиците – внешнеторговом и бюджетном, оба из которых имеют хронический характер. При этом открытость экономики Иордании создает возможности для его сбалансирования через экспорт рабочей силы и привлечение международного капитала. Приблизиться к желаемому макроэкономическому балансу в экономике страны не удастся из-за существующей структуры экономики, которая не позволяет ей в полной мере использовать высококвалифицированный трудовой потенциал, и требует перестройки. Поэтому обосновывая перспективные направления развития Иордании, следует, прежде всего, искать пути приращения добавленной стоимости в экономике страны.

Для малой открытой экономики Иордании движение капитала является одним из ключевых факторов, определяющих ее развитие и динамику основных макроэкономических показателей. В условиях высокой конкуренции в глобальной экономике привлечение и удержание капитала в рамках национальной экономики становится весьма сложной задачей.

С завершением приватизации в экономике Иордании снизились объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ), что наряду с другими факторами, неблагоприятно влияет на экономическое развитие страны. Другие традиционные источники денежных поступлений в страну, в частности переводы мигрантов и международная помощь, характеризуются нестабильностью, и, очевидно, в долгосрочном периоде не могут быть достаточным основанием, на котором могла бы строить свое дальнейшее развитие экономика страны.

Кроме того, существенная зависимость Иордании от иностранной помощи, денежных переводов и прямых иностранных инвестиций (ПИИ) для финансирования дисбалансов текущего счета платежного баланса представляет высокую угрозу для экономики страны. Поддержание относительно большого количества валютных резервов, чтобы противостоять возможному оттоку краткосрочного капитала важно для поддержания привязки обменного курса и поддержания экономической стабильности. В последнее десятилетие потоки ПИИ

⁵ Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике. //Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 136–137.

в значительной степени финансировали дефицит счета текущих операций, но их снижение в последние годы и неопределенность перспектив восстановления экономики в ближайшем будущем в регионе усиливает внешнее давление ⁶.

В настоящее время малая открытая экономика Иордании подвержена серьезным рискам из-за неопределенности инвестиционных перспектив, связанных с региональными и глобальными проблемами. Экономическая и политическая нестабильность в Сирии и Ираке, медленное восстановление региональной и мировой экономики, будут продолжать оказывать значительное влияние в краткосрочной перспективе на экономическое развитие, как Иордании, так и региона в целом. Эти процессы неизбежно ведут к падению притока ПИИ в страну, что может стать значительной проблемой для экономической деятельности и макроэкономической стабильности. В то же время, в сравнении с другими странами региона, Иордания может извлечь выгоду из своей относительной политической стабильности, увеличивая свою долю притока прямых иностранных инвестиций в регионе.

Наряду с внешним финансированием через привлечение ПИИ, структурные изменения в экономике должны быть индуцированы реструктуризацией государственных расходов с потребления на инвестирование в высокотехнологичные производства, которые создадут столь необходимые экономике рабочие места для образованных иорданских рабочих. Таким образом, экономика будет получать необходимый ей импульс не через увеличение дотаций и социальных выплат, а через рост заработной платы граждан внутри страны, что, в свою очередь, снизит зависимость Иордании от переводов мигрантов и международной помощи.

В существующих экономических реалиях для Иордании жизненно важно развитие высокотехнологичных проектов, которые бы позволили снизить безработицу, удовлетворить потребности собственной экономики и значительно увеличить объемы экспорта в стране. Решение подобной задачи возможно путем перехода ключевых отраслей экономики на инновационный путь развития ⁷. Развитие таких проектов подразумевает как увеличение государственных капитальных расходов, так и привлечение внешнего финансирования в виде

⁶ OECD Investment Policy Reviews: Jordan 2013, 2013. – С. 37.

⁷ Гусов А.З., Моргунов А.В., Чиянова А.А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 71.

прямых иностранных инвестиций, льготных кредитов международных финансовых организаций, а также международной помощи.

Важным условием коренных преобразований в малой открытой экономике Иордании является привлечение иорданских кадров для работы во вновь создаваемых инвестиционных проектах (включая, возможный возврат из-за рубежа мигрантов), что в долгосрочном периоде может потребовать переориентацию подготовки кадров, поскольку большинство современных иорданских трудовых мигрантов специализируются в инженерно-технической сфере нефтедобычи и нефтепереработки⁸. Новые поколения высококвалифицированных специалистов должны быть подготовлены для работы в таких отраслях как биотехнологии, IT-разработки, медицина, фармакология и других, имеющих наибольший потенциал создания наибольшей добавочной стоимости и лучшие перспективы развития в экономике Иордании.

Национальная стратегия Иордании в области занятости на 2011–2020 гг. (Jordan's National Employment Strategy 2011–2020)⁹ направлена на то, чтобы заменить иностранных рабочих иорданскими в ряде секторов экономики. В краткосрочной перспективе это планируется сделать, в первую очередь, в таких секторах, как ресторанный и отельный бизнес, водоснабжение и электроснабжение, здравоохранение, строительство и торговля. В долгосрочном периоде такая замена должна будет коснуться добывающего сектора, обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

На наш взгляд, данная стратегия может лишь частично снять противоречия в существующие сфере занятости. Стратегия создания новых рабочих мест в Иордании должна основываться на расширении потенциала национальной экономики и создании рабочих мест, эффективных с точки зрения качества рабочей силы Иордании. Иными словами, вновь создаваемые рабочие места должны соответствовать образованию и навыкам иорданских трудовых ресурсов. До тех пор, пока это условие не выполняется на рынке труда Иордании, в стране будут сохраняться предпосылки к миграции высококвалифицированной национальной рабочей силы¹⁰.

⁸ Гусов А.З., Марашдех О.Б Социально-экономические факторы повышения конкурентоспособности горнодобывающего комплекса Иордании. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2016. – № 46. – 99 с.

⁹ Jordan's National Employment Strategy 2011-2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://data.unhcr.org/syrianrefugees/admin/download.php?id=4233>.

¹⁰ Гусов А.З., Марашдех О.Б Социально-экономические факторы повышения конкурентоспособности горнодобывающего комплекса Иордании. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2016. – № 46. – С. 96–106.

В то же время создание качественно новых рабочих мест и развитие инвестиционных проектов в Иордании должно быть направлено на решение важных эколого-экономических задач Иордании, которые так или иначе связаны с рациональным использованием различных видов ресурсов: водных, земельных, энергетических, трудовых, рекреационных и др.

При этом, чем больше задач сможет охватить конкретный инвестиционный проект, тем больше его значимость для развития экономики Иордании. Ориентируясь на решение вышеперечисленных задач и руководствуясь интересами национальной экономики, Иордании необходимо многовекторное привлечение инвестиций, обеспечивающее равные условия для всех стран. Инвестиции в экономике Иордании должны стать не просто краткосрочным средством выравнивания платежного баланса, а прежде всего, долгосрочным источником создания дохода в экономике посредством их эффективного применения. В этой связи необходимо создание максимально привлекательных условий для инвестирования в реальный сектор экономики страны, особенно для «гринфилд» инвестирования в противовес существующей ситуации, в которой зарубежные инвесторы предпочитают финансовый сектор Иордании.

Вопрос привлечения инвестиций в экономику Иордании перекликается с вопросом об острой необходимости инновационной перестройки экономики Иордании. Инновационный путь развития может обеспечить ей более высокий уровень глобальной конкурентоспособности, при которой «все компании в мире, работающие на аналогичных, смежных и даже на различных рынках, имеющие или не имеющие схожий опыт, могут и должны рассматриваться в качестве потенциальных конкурентов»¹¹. Инновационная направленность национальной экономики выступает ее важнейшим конкурентным преимуществом в мировой экономике, а высокий уровень глобальной конкурентоспособности обеспечивается именно инновационными факторами, которые связаны не только с процессом создания новшеств, но и новой мотивацией трудовой деятельности, новыми способами поведения, материализацией достижений интеллектуальной деятельности¹². В качестве наглядного

¹¹ Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике. //Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – 135 с.

¹² Гусов А.З., Моргунов А.В., Чиянова А.А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия //Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 72–73.

примера этого тезиса следует привести сравнительную характеристику индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК) Иордании и Израиля (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика ИГК Иордании и Израиля в отчете о глобальной конкурентоспособности ВЭФ в 2013–2014 гг.¹³

ИГК и его составляющие	Иордания			Израиль		
	Рейтинг из 148 стран	Количество баллов (1-7)	Вес группы	Рейтинг из 148 стран	Количество баллов (1-7)	Вес группы
ИГК	68	4,2	100%	27	4,9	100%
Базовые условия	76	4,5	40%	39	5,1	20%
Институты	38	4,6		40	4,6	
Инфраструктура	54	4,3		35	4,9	
Макроэкономическая стабильность	138	3,3		72	4,7	
Здравоохранение и начальное образование	65	5,8		38	6,1	
Усилители эффективности	70	4,0	50%	26	4,7	50%
Высшее образование и профессиональная подготовка	56	4,5		34	5,0	
Эффективность рынка товаров и услуг	39	4,5		68	4,3	
Эффективность рынка труда	101	4,1		57	4,4	
Уровень развития финансового рынка	79	3,9		22	4,8	
Технологическая готовность	70	3,8		23	5,6	
Размер рынка	87	3,3		49	4,3	
Инновации и развитость	51	3,9	8	5,2	30%	
Уровень развития бизнеса	47	4,3	23	4,9		
Инновации	53	3,4	3	5,6		
Стадия развития	Экономика, основанная на эффективности			Инновационно-ориентированная экономика		

Иордании и Израиль имеют не только общие границы, но и некоторые схожие характеристики и условия функционирования экономик: высокую плотность населения, сходные природно-климатические ус-

¹³ Составлено автором по материалам: The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013 – 14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf).

ловия, значительную ограниченность природных ресурсов, региональную нестабильность, а также использование международной помощи. Безусловно, страны имеют и много отличий, которые, прежде всего, касаются исходных условий формирования этих двух экономик, обусловленных целым рядом экономических, исторических и политических факторов. В результате их переплетения определилось современное место двух стран мира в глобальной картине экономического развития: Иордания с показателем дохода на душу населения в размере 4720 долл. США относится к странам с доходом выше среднего, а Израиль с высоким доходом на душу населения (28 930 долл. США.) является одним из представителей группы стран ОЭСР [6].

В таблице 1 обращает на себя внимание не только значительное превосходство Израиля, как в общем рейтинге, так и по группам составляющих ИГК, но и веса групп показателей в ИГК. Так, вес базовых условий в общем ИГК Иордании составил 40%, вес усилителей эффективности – 50%, а вес инноваций и развитости – 10%. У Израиля же при таком же весе усилителей эффективности, как и у Иордании, на базовые условия приходится лишь 20%, в то время, как вес инноваций и развитости в общем ИГК составил 30%. Соответственно страны отличаются по стадиям развития: экономика Иордании основана на эффективности, а Израиля – ориентирована на инновации.

Для Иордании израильская экономика является наглядным примером инвестиционно-инновационной трансформации. В 2012 году израильские ученые получили мировые призы в вопросах борьбы с голодом, использования солнечной энергии, развития и орошения пустынь¹⁴. Опыт инновационных разработок Израиля затрагивает широкую сферу: от сельского хозяйства до высоких технологий в медицине и создании IT-продуктов. Если шестьдесят лет назад Израиль получал продовольственную гуманитарную помощь, то в настоящее время благодаря выращиванию овощей, фруктов и цветов в современных теплицах, его сельскохозяйственный экспорт достигает полутора миллиардов долларов¹⁵. О важности инновационного фактора в экономическом развитии свидетельствует, тот факт, что в развитых странах удельный вес новых знаний, которые воплощаются в това-

¹⁴ Израиль дает миру здоровье и процветание. Израильские научные открытия в 2012 году [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://www.bestmedisrael.com/ru/2009-03-28-19-08-32/3692-news-10isra.html>.

¹⁵ Рискованное сельхозпроизводство [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://engineering-ru.livejournal.com/181074.html>.

рах, технологиях, образовании, организации производства составля-
ет около 90% их ВВП ¹⁶.

Как показывает опыт развитых стран, развитие экономики знаний находится в прямой зависимости от качества и стоимости накопленного человеческого капитала. В то же время важным условием развития и повышения качества человеческого капитала является высокая степень экономической свободы. Индекс экономической свободы Иордании, рассчитываемый ежегодно The Heritage Foundation, демонстрирует неизменную тенденцию к росту, составив в 2013 году 70,4 баллов из 100 возможных ¹⁷. Иордания относится к преимущественно свободным экономикам и имеет необходимые предпосылки для дальнейшего развития человеческого капитала.

Малая страна демонстрирует достаточно высокое значение индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) среди арабских стран, однако, в инновационно-ориентированных экономиках, и в частности в Израиле, этот показатель выше. При этом, коррекция с учетом социально-экономического неравенства усиливает разрыв между показателями Иордании и Израиля (табл. 2).

Таблица 2

Сравнение индекса развития человеческого потенциала Иордании со странами региона ¹⁸

	Значение ИРЧП	ИРЧП, скорректированный с учетом социально-экономического неравенства	Уровень ИРЧП в сравнении с другими странами мировой экономики
Иордания	0,700	0,568	Средний
Арабские страны	0,652	0,486	
Среднее значение по арабским странам	0,640	0,485	
Израиль	0,900	0,790	Очень высокий

¹⁶ Ушенко Н.В. Развитие человеческого капитала инновационно-ориентированного предприятия [Текст] / Ушенко, Н.В. // Центр исследований региональной экономики. – Воронеж: ЦИРЭ. – 2012 – №1(13) – С. 45–53.

¹⁷ 2013 Index of Economic Freedom [Электронный ресурс] – Режим доступа ресурсу: http://www.heritage.org/index/pdf/2013/book/index_2013.pdf.

¹⁸ Источник: составлено автором по материалам: Human Development Report 2013: Jordan. Explanatory note on 2013 HDR composite indices [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/Country-Profiles/JOR.pdf>.; Human Development Report 2013: Israel. Explanatory note on 2013 HDR composite indices [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/Country-Profiles/ISR.pdf>.

В этой связи важно отметить значимость кадрового научно-технического потенциала Иордании в Ближневосточном регионе, а также особенности экономического развития региона в отношении инноваций. Как отмечают В.Н. Московин и Ю. Бригит, практически весь кадровый научный потенциал Ближнего Востока определяют Иран, Израиль и Иордания¹⁹. Следовательно, Иордании может быть отведена немаловажная роль в дальнейшем научно-техническом развитии региона, от которого в то же время зависит и ее дальнейшее устойчивое развитие.

В современной мировой экономике международный капитал тяготеет к инновациям и инновационно-ориентированным экономикам. Основными субъектами, финансирующими R&D разработки в мировом хозяйстве, выступают венчурные компании, транснациональные компании, а также сами государства и обычные предприятия. Возможности двух последних в Иордании значительно ограничены, поэтому перспективы инновационного развития малой страны связаны преимущественно с развитием ТНК и венчурного бизнеса.

Иордания прилагает заметные усилия для продвижения своей экономики по инновационному пути развития и в последние годы достигла определенных успехов. В глобальном инновационном рейтинге 2013 года иорданская экономика заняла пятое место среди арабских стран и 61-е в мире. Авторы отчета о глобальных инновационных индексах стран мировой экономики в 2013 году относят Иорданию к числу 18-ти развивающихся стран, которые быстро обучаются и улучшают свои инновационные возможности²⁰. И хотя Израиль остается единственным региональным лидером в области инноваций, инновационные устремления Иордании открывают новые возможности для реализации кадрового потенциала страны в регионе.

Таким образом, необходимо резюмировать, что инвестиционно-инновационная направленность развития малой открытой экономики Иордании способна значительно увеличить позитивные результаты включения страны в региональную и международную системы хозяйствования.

¹⁹ Московкин В.М., Бригит Юсеф. Научно-технический потенциал стран Среднего Востока и Северной Африки: межстрановые сравнения и меры по ускорению инновационного развития // Вестник Международного Уральского университета. Сер. Экономика науки. – Х. – 2010. – Том 7. – № 2. – С. 22.

²⁰ The Global Innovation Index 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener>. – С. 7, 22, 32.

Используемые источники

1. Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 131–137.
2. Гусов А.З., Марашдех О.Б Социально-экономические факторы повышения конкурентоспособности горнодобывающего комплекса Иордании // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2016. – № 46. – С. 92–106.
3. Гусов А.З., Марашдех О. Б. Развитие горнодобывающего комплекса Иордании на основе государственно-частного партнерства // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 45.
4. Гусов А.З., Моргунов А.В., Чиянова А.А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 71.
5. Орехова Т.В., Алмахарик Н.М. Фарид. Формирование интеграционных приоритетов арабских стран Ближнего Востока в условиях трансформации глобального мироустройства / Т.В.Орехова, Фарид Н.М. Алмахарик // Международная экономическая политика. – 2011. – № 12-13.
6. Московкин В.М., Бригит Юсеф. Научно-технический потенциал стран Среднего Востока и Северной Африки: межстрановые сравнения и меры по ускорению инновационного развития // Вестник Международного Уральского университета. Сер. Экономика науки. – X. – 2010. – Том 7. – № 2.
7. Голиков А.П., Гасим С., Рубцова М.Ю. Сотрудничество с арабскими государствами Персидского Залива: Монография / А.П. Голиков, С. Гасим, М.Ю. Рубцова. – М.: Экограф, 2010. – 122 с.
8. OECD Investment Policy Reviews: Jordan 2013, 2013. – 236 с. – (OECD Investment Policy Reviews).
9. Jordan's National Employment Strategy 2011–2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://data.unhcr.org/syrianrefugees/admin/download.php?id=4233>.
10. Doing Business, Economy Characteristics [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/economycharacteristics>.
11. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

12. Израиль дает миру здоровье и процветание. Израильские научные открытия в 2012 году [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://www.bestmedisrael.com/ru/2009-03-28-19-08-32/3692-news-10isra.html>.
13. Рискованное сельхозпроизводство [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://engineering-ru.livejournal.com/181074.html>
14. Ушенко, Н.В. Развитие человеческого капитала инновационно-ориентированного предприятия [Текст] / Ушенко, Н.В. // Центр исследований региональной экономики. – Воронеж: ЦИРЭ. – 2012 – № 1(13).
15. Корчагин Ю.А. Инновационная политика и венчурный бизнес в России и регионе // Вестник Центра исследований региональной экономики. – Воронеж: ЦИРЭ. – 2013. – № 1. – С. 33–42.
16. 2013 Index of Economic Freedom [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: http://www.heritage.org/index/pdf/2013/book/index_2013.pdf.
17. Human Development Report 2013: Jordan. Explanatory note on 2013 HDR composite indices [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/Country-Profiles/JOR.pdf>.
18. Human Development Report 2013: Israel. Explanatory note on 2013 HDR composite indices [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/Country-Profiles/ISR.pdf>.
19. Doha, Amman Favored by MNCs as New Regional Hubs [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://duniafrontier.com/research/doha-amman>.
20. Карпова С.В. Инновационные стратегии маркетинговой политики современных ТНК: Монография. – М.: ООО «ЭльфИПР», 2011. – 206 с.
21. The Global Innovation Index 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener>.

Митюченко Л. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Брянский государственный
университет им. академика И. Г. Петровского,
кафедра «Экономика и управление», доцент
e-mail: lmityuchenko@mail.ru*

Косолапов Б. В.

*аспирант, Брянский государственный
университет им. академика И. Г. Петровского
e-mail: kosolapov.1957@mail.ru*

Методологические подходы к управлению предприятиями промышленности

В статье проведен анализ современного отечественного управления процессом экономической деятельности, разработаны методологические положения, позволяющие приступить к освоению нелинейных форм познания социально-экономической реальности, сформировать целостное, природосообразное управленческое мышление, соответствующее реальному положению российской экономики.

Ключевые слова: *социально-экономический процесс, модель управления, концепция развития, местные сообщества, трансформация, муниципальные образования, социальная сфера, программа развития.*

Mityuchenko L. S.

*PhD (Economics), associate professor,
FGBOUVPO «Bryansk State University named
after Academician I.G. Petrovsky», the Department of Economics
and management, associate professor*

Kosolapov B. V.

*postgraduate,
FGBOU VPO «Bryansk State University
named after Academician I.G. Petrovsky»*

Methodological approaches to the management of industrial enterprises

In the article the analysis of modern domestic management of the process of economic activities, methodological provisions allowing to develop nonlinear forms of cognition

social and economic reality, to form a holistic, nature-oriented management thinking, corresponding to the actual state of the Russian economy.

Keywords: *Socio-economic process, model of management, conception of development, local community, transformational, of the municipality, social services, program of development.*

В современных условиях переход России к рыночной экономике осуществляется на основе механически перенесенных на российскую почву западных моделей. Необходимо отказаться от метафизического освоения западного опыта, научиться осваивать принципы и грамотно применять их к изучению российской действительности.

Западный опыт следует изучать не в виде готовых моделей, как застывший, а в историческом развитии. В социально-экономическом процессе применение готовых западных моделей неэффективно. Необходимо применять свои российские модели, которые в отличие от западных должны отражать реальность как целостность, а не ее часть. Решению этой задачи в теоретическом плане соответствуют модели экономической деятельности, предлагаемые нами. В них люди и технология представлены в органичном взаимопроникновении элементов. Мы предлагаем рассматривать социально-экономический процесс как явление, в котором люди целенаправленно воздействуют орудиями труда на предметы труда, превращая их в продукт труда для удовлетворения своих потребностей. Так выглядит элементарный социально-экономический процесс, который и необходимо заложить в основу модели социально-экономической системы. Управление этим процессом направлено на обеспечение четкой эффективной деятельности через целенаправленное воздействие управляющей системы на управляемую, с целью перевода ее в новое состояние. Эта модель должна отвечать основному требованию к представлению целостности: представлять своеобразный замкнутый круг, внутри которого каждый элемент связи является условием другого и обусловлен им.

Философская концепция целостности явилась основой предлагаемого нами методологического подхода к управлению социально-экономическим процессом. По нашему мнению, эффективная экономика как совокупность богатств, с одной стороны, и умение ими распорядиться и приумножить их, с другой, предполагает изучение состояния целостного социально-экономического процесса в изменяющихся условиях окружающей среды с целью совершенствования его внутреннего содержания, отличающегося разнородностью элементов и их многообразием. Изучение и совершенствование любого

объекта только тогда состоятельно, когда известна «молекула» этого объекта, как его основная неделимая единица. Следовательно, единицей экономической деятельности является элементарный социально-экономический процесс. Постоянно отслеживая и осмысливая человеческую деятельность, необходимо подойти к динамическому элементарному образу деятельности в ее целостном физическом виде с внутренне присущими ей разнообразными элементами, объединенными линией деятельности (рис. 1)¹. Проводя подобный анализ, мы избегаем попыток построить формальную модель социально-экономического процесса с использованием имеющихся в литературе расчлененных элементов и тем самым исключаем саму возможность преформации, искажения целостности.

В результате преформации, как правило, уродливые модели, а затем и уродливые управляющие средства.

Целостный образ деятельности является первичным, подлежащим управлению. В представленной схеме как раз нет того механизма, который проявляют иногда создатели моделей экономических систем, вынужденные изобретать «механизмы» для появления видимости взаимосвязей в целом.

В нашем исследовании главным и центральным элементом выступает человек как личность, занятая «умным делом». Так называли мышление в Древней Руси. Нам представляется, что восприятие управляющим социально-экономической реальности в виде образа деятельности позволяет субъекту управления выйти на визуальное или образное мышление, как мощное средство управленческого творчества, выходящего за рамки изобретения «механизмов».

Через показанную на рисунке модель можно видеть образ реальности. Это позволяет постоянно удерживать в поле мышления многочисленные отношения и связи, которые в логических (левополушарных моделях), как правило, теряются.

В целостном образе, схематически показанном на рисунке 1, управляющие должны видеть взаимосвязанные элементы и исследовать их вне отрыва от целого. На предприятиях промышленности можно использовать данный подход в управлении, который условно можно обозначить как природосообразный целостный. На основе схемы единицы экономической деятельности людей нами разработана со-

¹ Митюченко Л.С. Управление предприятиями легкой промышленности на основе концепции целостности: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Брянск, 2006.

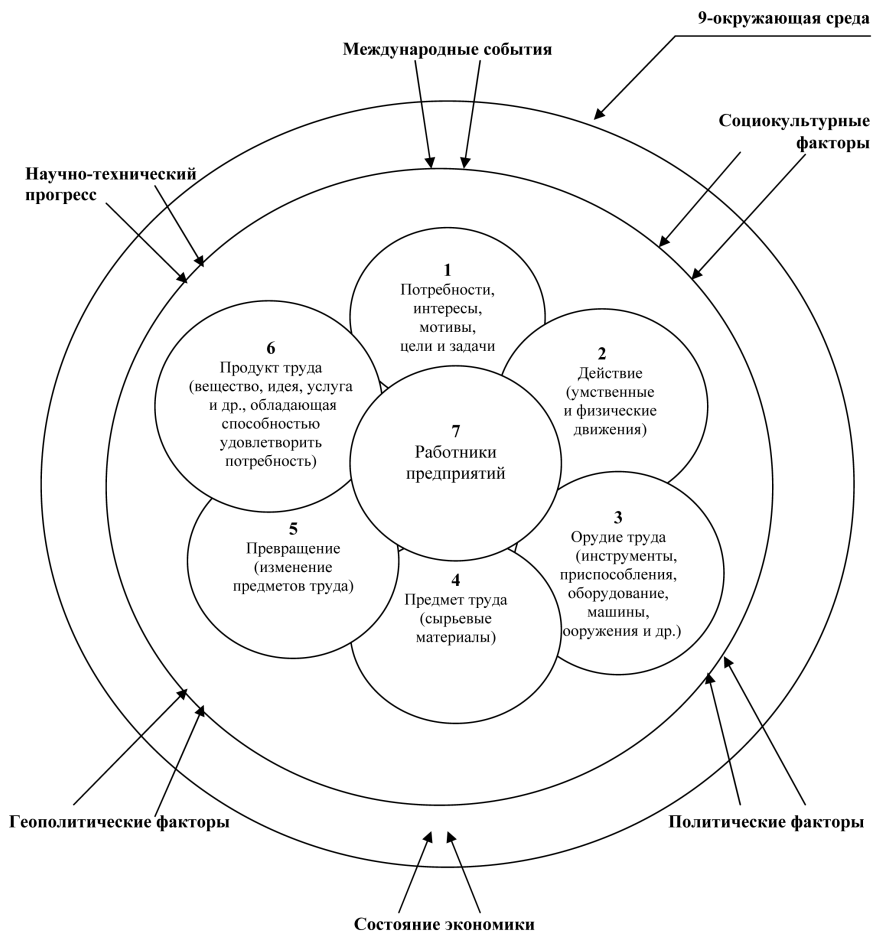


Рис. 1. Схема единицы деятельности предприятия

держательная модель экономической деятельности, представленная на рисунке 2. В ней в совокупности выделены основные элементы процесса экономической деятельности ².

Эта модель может использоваться в качестве единицы социально-экономического процесса вообще, а может быть, и наложена на любую деятельность. Через эту модель можно на уровне целостности

² Митюченко Л.С. Управление предприятиями легкой промышленности на основе концепции целостности: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Брянск, 2006.

9. Окружающая среда

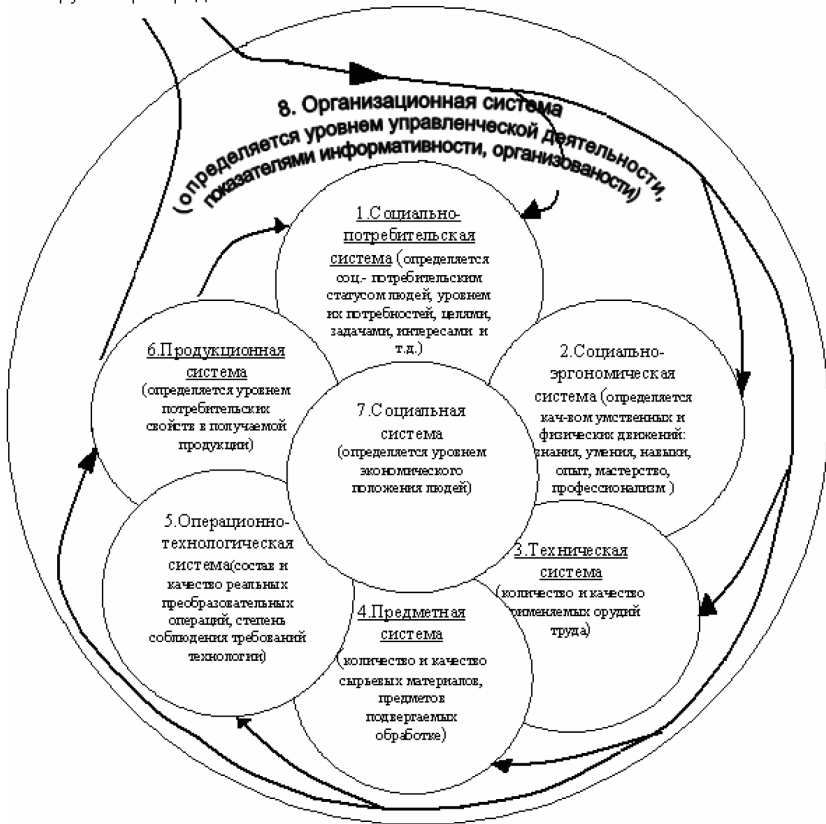


Рис. 2. Состав и взаимосвязь систем познаваемого объекта³
(горизонтальный срез)

рассматривать любую рода деятельность, социально-экономические, производственные и воспроизводственные, образовательные и управленческие процессы.

Следовательно, модель является элементарной, полной и универсальной. Используя данную модель, можно дать оценку этапам эволюции управленческой мысли, деятельности различных управляющих, объяснить и оценить любое управленческое решение, тот или иной период развития любого государства. Но данная модель позволяет рассмотреть лишь горизонтальный срез объекта.

³ Разработано авторами.

При этом управляющим необходимо иметь представление и об иерархии реальности (рисунок 3).

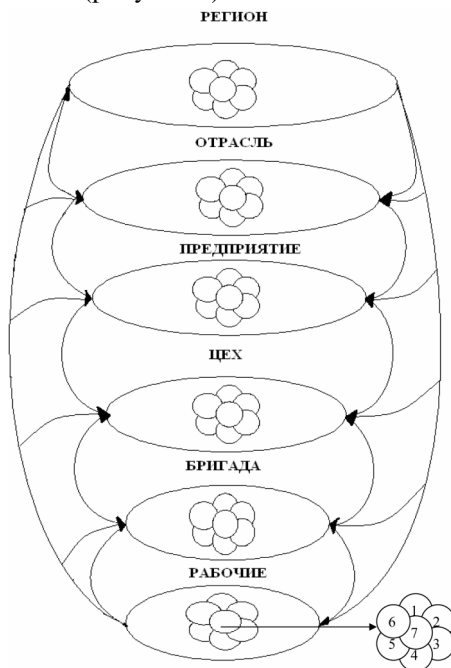


Рис. 3. Иерархические взаимодействия функциональных систем разного уровня организации ⁴

Данная схема иллюстрирует информационные взаимодействия функциональных систем, организующих функционирование, рост и развитие систем в социально-экономическом процессе согласно «линии деятельности». Кроме этого схема иллюстрирует голографическую иерархическую основу взаимодействия уровней в общем, совокупном социально-экономическом процессе.

Социально-экономические процессы разных уровней иерархии строятся дискретными саморегулирующимися «системоквантами» — единицами экономической деятельности людей. Социально-экономический процесс на промышленных предприятиях строится по голографическому принципу системоквантами различного уровня. Информационные голографические экраны посредством памяти определяют опережающее программирование деятельности любого системокван-

⁴ Разработано авторами.

та. Системокванты различного уровня идентичны по своей архитектонике. Системокванты более низкого уровня включаются в системокванты более высокого уровня. При этом каждый системоквант более низкого уровня по голографическому принципу отражает свойства организации доминирующего над ним системокванта более высокого уровня. При этом необходимо помнить, что системоквант более высокого уровня есть также результат восхождения информации от нижестоящего уровня по обозначенным на схеме связям. Таким образом, совокупный процесс деятельности промышленного предприятия пронизан нисходящими и восходящими связями. Это соответствует Закону голографического единства мироздания, сформулированному В.К. Судаковым и является условием формирования управления на основе концепции целостности⁵.

Следовательно, основное отличие разработанных нами моделей от западных состоит в природосообразности и целостности. Это усиливает их организующее и интегрирующее значение, то есть обеспечивает методологическую организованность управления.

Из описанного выше вытекает идеальная модель процесса управления промышленным предприятием, которая олицетворяет целостность и единство социального, экономического и управленческого процессов на основе органичной соотносительности субъекта и объекта в системе управления.

Таким образом, мы предлагаем не что иное, как рассматривать отрасль в виде метасистемы (системы систем).

В современных условиях эволюция муниципальных образований развивается от естественных границ, традиционных общин к открытым производственным ассоциациям нового типа, которые дают возможность обеспечить все в большей мере каждому проживающему в пределах данной микротерритории полную свободу личной инициативы, удовлетворение основных человеческих потребностей, доступ к современным знаниям.

Трансформация объекта управления муниципального сообщества должна привести к коренным изменениям его как субъекта деятельности, как гражданского института, развивающегося на основах подлинного местного самоуправления, которому предстоит в XXI веке освоение новой стратегии, современной парадигмы муниципально-го управления. Очень важным отличием концепции развития мест-

⁵ Судаков К.В. Эволюционный изоморфизм в построении устойчивых сообществ // Устойчивое развитие. Наука и Практика. — 2003. — № 2. — С. 59–87.

ных сообществ от планов комплексного социально-экономического развития является – гибкое стратегическое управление, то есть управление изменениями. Следовательно, в любой программе развития должны быть предусмотрены возможности их изменения в зависимости от ситуации, вплоть до отказа от данной программы и перехода к другой.

В целом очень важно понимать, что именно с концептуального освоения муниципального мира и начинается целесообразное стратегическое управление. В основе формирования концепции должны лежать определенные принципы, которые используют все местные сообщества, хотя содержание их будет различным. В каждом из них обязательно будет своя концепция, полученная в результате всестороннего глубокого анализа собственной обстановки, которая везде особая. К числу таких принципов относятся:

- всесторонний социологический и статистический анализ ситуации в местном сообществе, характера протекающих процессов, выявление определяющих и ведущих тенденций;
- полный и глубокий анализ имеющихся ресурсов территории (не только природных, но и интеллектуальных, управленческих, демографических, климатических, социальных, социального здоровья, кадровых и образовательных);
- всесторонний анализ состояния и тенденций развития региональной экономики: муниципальной собственности, хозяйственного комплекса и финансовой базы.

Только такой всесторонний анализ, предварительная информационно-аналитическая работа позволят сформулировать ключевую идею концепции развития, характерную для определенного местного сообщества с учетом всех его особенностей и ресурсных возможностей.

Например, для Брянской области она может быть сформирована следующим образом – создание инновационно-экспертного непрерывно и самостоятельно развивающегося местного сообщества в целях достижения высокого качества жизни населения, укрепления их социального здоровья, создания благоприятной среды проживания (в том числе экологической), повышения качества образовательных услуг.

Под инновационно-экспериментальным развитием понимается экспериментальная работа в различных сферах жизнедеятельности – экологической, социальной, культурной, производственно-экономической, финансовой, управленческой и других. В ходе этой работы от-

рабатываются различные нововведения, позволяющие получать более значимые положительные результаты. Полученные результаты этой инновационной работы могут широко применяться в различных сферах жизни, позволяя решать все более масштабные задачи по реализации главной цели местного сообщества – повышение качества жизни своего населения. Прочная финансово-экономическая и материальная база сообщества будет способствовать стабильному поступлению налогов в бюджеты более высокого уровня. Область сможет развиваться за счет собственных финансовых источников, и не будет создавать проблем вышестоящим органам. При этом будут соблюдены интересы местного сообщества – социальная, экологическая и экономическая стабильность, высокий уровень и благоприятные условия жизни населения, его социальная защищенность, а также возможность обмена опытом с другими местными сообществами. В данных условиях необходимо рассмотрение экономики как жизнеобеспечивающего, а не самодовлеющего фактора. Это позволит переориентировать направление зависимости между социальной и экономической сферами, поставив последнюю на место обеспечивающей.

Исходя из выше сказанного и с учетом происходящих изменений, мы предлагаем программу развития промышленности Брянской области (рисунок 4).

Сегодня в социальной сфере наблюдаются тревожные тенденции, связанные с усложнением и нестабильностью социально-экономических процессов, протекающих в нашем обществе. Экономическая политика, направленная на усиление хозяйственной самостоятельности и культурной самобытности регионов, передача управленческих решений на региональный и муниципальный уровни создает условия для более эффективного использования потенциала региона [4].

Жесткая финансовая политика и структурная перестройка хозяйственной системы Российской Федерации, способные в сравнительно короткие сроки оздоровить экономику, в социальной сфере могут, если не принимать самые решительные и научно-выверенные меры, обернуться катастрофой, последствия которой сведут на нет и достижения в экономической сфере. В этом смысле регулирование в социальной сфере должно быть исключительным и уникальным. То есть сегодня главным образом социальная сфера оказывается тем основным социальным институтом, через который только и возможны трансплантация и воплощение базовых ценностей развития российского общества.



Рис. 4. Программа развития промышленности Брянской области

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что современное отечественное управление процессом экономической деятельности проигнорировало достижения российской управленческой мысли и опирается на западные управленческие модели, сводящейся в основном к менеджменту, как искусству достижения целей организаций.

Отличительными особенностями заимствованных моделей познания реальности является их линейный характер, системность, преформация целого и отсутствие природосообразности. Результатом применения столь несовершенной методологии является усиление проявления технического отчуждения субъекта от объекта, бюрократизма, принятие и реализация решений, отличающихся недальновидностью и однобокостью, что может привести к разрушительным последствиям для предприятий.

Разработанные нами методологические положения позволяют приступить к освоению нелинейных форм познания социально-экономической реальности, сформировать целостное, природосообразное управленческое мышление, соответствующее реальному положению российской экономики. Предложенные нелинейные, объемные, органичные схемы моделей познания процесса экономической деятельности разных уровней следует использовать в разработке теории управления социально-экономическим развитием и применять на практике при управлении предприятиями промышленности.

Используемые источники

1. Государственное и муниципальное управление: Учебное пособие / Яновский В.В. — М.: Кнорус, 2013.
2. Митюченко Л.С. Управление предприятиями легкой промышленности на основе концепции целостности: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Брянск, 2006.
3. Судаков К.В. Эволюционный изоморфизм в построении устойчивых сообществ // Устойчивое развитие. Наука и Практика. — 2003. — № 2.
4. Balabanov V.S., Balabanova A.V., Dudin M.N. Social responsibility for sustainable development of enterprise structures / V.S. Balabanov, A.V. Balabanova, M.N. Dudin // Asian social science. — 2015 — Т. 11. — № 8. — P. 111–118.

Мишуков Д. М.

*генеральный директор Юридического центра
промышленной экологии
e-mail: mishukov@promecolog.ru*

**Государственная экологическая экспертиза:
понятие, место, значение ГЭЭ
в системе экспертной деятельности
государственных органов
по предотвращению негативного воздействия
на окружающую среду**

Государственная экологическая экспертиза (ГЭЭ) является самостоятельным правовым институтом, существование которого обусловлено необходимостью предварительного государственного контроля в целях недопущения реализации потенциально опасной для окружающей среды деятельности и обеспечения конституционного права граждан на благоприятную окружающую среду. ГЭЭ тесно взаимосвязана с процедурой проведения ОВОС, поскольку результаты ОВОС являются необходимой составляющей материалов, представляемых на ГЭЭ. Однако ГЭЭ не является единственной экспертизой, предполагающей проверку соответствия проектной документации экологическим требованиям. В некоторых случаях объект ГЭЭ совпадает с объектом государственной экспертизы проектной документации (ГЭПД) и в этом случае имеет место дублирование государственных функций.

Ключевые слова: *Государственная экологическая экспертиза (ГЭЭ), предварительный государственный контроль, право на благоприятную окружающую среду, государственная экспертиза проектной документации, оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС).*

Mishukov D. M.

Director General of the Legal center of industrial ecology

**The state ecological expertise:
the concept, the location, the value of SER
in the system of expert activity of public authorities
to prevent negative impact on the environment**

State ecological expertise (SEE) is independant legal institution. Existance of this institution is due to necessity of preliminary state control to prevent potentially dangerous

act for environment and to ensure the constitutional right of everyone for favorable environment. SEE is closely related to the procedure of assessment of the impact on the environment, because the result of this procedure is a part of documents which should be presented for SEE. But SEE is not the only expertise to check compliance of the project documents with the environmental requirements. Sometimes the object of SEE coincides with object of State expertise of project documentation and in this situation we have duplication of state functions.

Keywords: *State ecological expertise (SEE), preliminary state control, the right for favorable environment, State expertise of project documentation, assessment of the impact on the environment.*

Государственная экологическая экспертиза (ГЭЭ) является самостоятельным правовым институтом, имеет критерии оценки и цели проведения, выделяющие ее среди иных видов государственных экспертиз или иных процедур, предусмотренных российским законодательством.

Самостоятельность и важность данного правового института подтверждает наличие специального федерального закона, регламентирующего порядок проведения ГЭЭ.

С. А. Боголюбов отмечает, что «...Экологическая экспертиза и закон о ней призваны быть не просто принципом, но сердцевинной природоохранного законодательства... Экологическая экспертиза наилучшим образом обеспечивает права человека на благоприятную окружающую среду и более действенного государственно-правового инструментария обеспечения благоприятной окружающей среды в настоящее время у нас в наличии пока нет» [1, стр. 262–263].

1. Для выявления отличия ГЭЭ от иных правовых институтов следует проанализировать определение понятия «экологическая экспертиза».

Согласно действующему законодательству под экологической экспертизой понимается установление соответствия документов и (или) документации, обосновывающих намечаемую в связи с реализацией объекта экологической экспертизы хозяйственную и иную деятельность, экологическим требованиям, установленным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды, в целях предотвращения негативного воздействия такой деятельности на окружающую среду [2, ст.1].

Приведенное определение с течением времени изменялось уточнялось.

1. Прежде всего, нужно отметить, что принципиально важным и единым для различных редакций определения является то, что объек-

том экологической экспертизы является намечаемая деятельность. Т.е. основной функцией экологической экспертизы является предупреждение негативного воздействия на окружающую среду, недопущение начала потенциально опасной деятельности.

2. В определении экологической экспертизы использован термин «реализация» объекта экологической экспертизы.

Под реализацией понимается «исполнение замысла, получение результата» [4], «осуществление какого-либо плана, идеи и т. п.» [5].

Исходя из практического применения законодательства об экологической экспертизе на «реализацию» можно посмотреть с разных точек зрения. Имею в виду, что если речь идет, в частности, о таком объекте ГЭЭ как документация, обосновывающая любую хозяйственную и иную деятельность во внутренних морских водах и в территориальном море, то возможно существование двух разных «реализаций»: первая – реализация строительства объекта хозяйственной деятельности, которая, очевидно, самоцелью не является, ведь сооружения строят обычно для того, чтобы в течение определенного периода (срока эксплуатации) осуществлять их вторую «реализацию», заключающуюся в использовании построенного объекта для ведения определенной деятельности. Т.е. строительство сооружения не является основной целью, мы «реализуем» объект экологической экспертизы, для того, чтобы осуществлять его эксплуатацию для определенных целей.

Для примера приведем позицию, изложенную в постановлении арбитражного апелляционного суда в отношении ГЭЭ деятельности во внутренних морских водах: «...законодатель дает понять, что ГЭЭ подлежат не только все виды документов, которые планируют эту деятельность в будущем, но и все виды хозяйственной и иной деятельности предприятия. Т.е. законодатель в данном случае разделяет ГЭЭ на два объекта: 1) объект – документы, планирующие деятельность, которая распространяется на период строительства и ввода в эксплуатацию, и 2) объект – собственно саму деятельность, т.е. эксплуатацию объекта, на что указывает абз. 2 п. 2 ст. 34 закона № 155-ФЗ [«О внутренних морских водах, территориальном море и прилегающей зоне РФ»], а именно: осуществление любого вида деятельности только при наличии положительного заключения ГЭЭ» [6].

Подобный подход, существование которого обусловлено имеющимися формулировками нормативных правовых актов, не представляется конструктивным. Не понятно, для чего нужно проводить ГЭЭ

документации, обосновывающей строительство, если в ней одновременно не проведена оценка именно стадии эксплуатации. Ведь нельзя в таком случае исключить возможность возникновения ситуации, при которой возведенное на основании положительного заключения ГЭЭ сооружение невозможно будет эксплуатировать, поскольку некая документация (требования к которой в законодательстве не определены), обосновывающая деятельность по эксплуатации, не получит положительного заключения ГЭЭ.

Или другой аспект: положительное заключение ГЭЭ выдается на определенный срок, критериев для установления которого в законодательстве также не предусмотрено. Потенциально может сложиться ситуация, при которой хозяйствующему субъекту придется проводить ГЭЭ в отношении одной и той же документации регулярно и каждый раз иметь риск получения отрицательного заключения ГЭЭ.

В связи с указанным предлагается внести в законодательство изменения, которые предусматривали бы необходимость оценки при проведении ГЭЭ соответствия экологическим требованиям процессов строительства и эксплуатации объекта во взаимосвязи, а положительное заключение ГЭЭ выдавать на срок, в который включал бы и срок строительства и срок эксплуатации объекта.

Касательно проблемы, связанной со сроком действия положительного заключения ГЭЭ, нужно отметить, что Минприроды России в одном из проектов федерального закона, направленного на внесение изменений в Федеральный закон «Об экологической экспертизе», предлагает сделать заключения бессрочными.

3. При проведении ГЭЭ проверяется соответствие объекта ГЭЭ экологическим требованиям, установленным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды. Предыдущая редакция подобного уточнения не содержала, было сформулировано лаконично: «установление соответствия экологическим требованиям».

Один из существовавших дискуссионных вопросов – отношение к пониманию того, что такое «экологические требования».

Ю. Р. Храмова отмечает, что «законодатель, употребляя в природоохранном законодательстве термин «экологические требования» указывает на способ воздействия норм права, налагающих на адресатов обязанность или воздерживаться от экологически опасного поведения, или строить его в соответствии с предписанной схемой, установленными рамками». Одновременно, обращает внимание, что

«остался без ответа важный вопрос — что же такое собственно «экологические требования», включают ли они в себя санитарно-гигиенические, градостроительные, природоохранные требования или это особые требования соблюдения экологических принципов, определенных правил деятельности в сфере экологии» [7, стр. 29].

В. И. Андрейцев, в проведенном в период до принятия Закона РСФСР «Об охране окружающей природной среды» исследовании, указывал: «...Эколого-экспертная деятельность по оценке экологической обоснованности проектов основывается на сопоставлении запроектированных экологических показателей с действующей в СССР общегосударственной системой показателей. Прежде всего... в качестве критериев оценки выступают требования эколого-правовых норм... В качестве сопоставимых показателей выступают и иные нормативные критерии — стандарты..., строительные нормы и правила, санитарные нормы и санитарно-гигиенические нормативы...» [8, стр. 34–36].

Критически оценивающий действующее определение экологической экспертизы в рассматриваемой части М.М.Бринчук считает, что экологическая экспертиза, проведенная на основе прежнего определения понятия экологической экспертизы, «дает более объективный, полный результат оценки проекта с точки зрения его воздействия на природу», поскольку подразделяет экологические требования на два подвида:

1) содержащиеся в действующем законодательстве в области охраны окружающей среды и природопользования;

2) понимаемые как мера должного отношения к окружающей среде, устанавливаемая на основании познания закономерностей функционирования природы под действием естественных и антропогенных факторов и определяющая поведение человека (общества) по отношению к ней в тех или иных ситуациях; выработаны наукой, в том числе экологией, и практикой [9].

Возможно, реализация на практике одновременно двух приведенных подходов является целесообразной и в большей степени обеспечивала бы предотвращение негативных последствий планируемой деятельности. Но это поставило бы разработчика документации, являющейся объектом ГЭЭ, а также заказчика данной документации в весьма сложную ситуацию отсутствия однозначных ориентиров, исходных требований к проектированию. К тому же, отсутствие единых требований к порядку формирования экспертной комиссии (в качестве экспертов могут не быть привлечены специалисты, осведомлен-

ные о применимых в конкретной ситуации экологических требованиях, сформированных наукой и практикой) и подготовке экспертов, могут создавать прецеденты, когда принятие решения по результатам экспертизы будет зависеть именно от персонального состава конкретной комиссии.

А.К. Голиченков, определяя понятие «экологическое требование» (для целей Федерального закона «Об охране окружающей среды»), указывает, что это – «...требования, в том числе нормативы и нормативные документы, в области охраны окружающей среды, ...другие требования, установленные законодательством» [10].

Комментируя предыдущую редакцию легального определения экологической экспертизы, исследователи указывали, что «необходимо уточнить предмет экологической экспертизы, сузив его исключительно до соблюдения обязательных требований, в том числе экологических. ... Экологическая экспертиза должна иметь более формализованный характер, т.е. быть основанной на точных и четких требованиях законодательства, а также технических норм и нормативов» [11, комментарий к ст. 1].

В Федеральном законе «Об охране окружающей среды» требования в области охраны окружающей среды (природоохранные требования) определяются как предъявляемые к хозяйственной и иной деятельности обязательные условия, ограничения или их совокупность, установленные законами, иными нормативными правовыми актами, нормативами в области охраны окружающей среды и иными нормативными документами в области охраны окружающей среды [2, ст. 1].

Минприроды России включило в один из своих приказов, не являющийся нормативным правовым актом, следующее определение: экологические требования – обязательные требования, установленные в законодательных и нормативных документах, которые направлены на обеспечение рационального природопользования, охрану окружающей среды, защиту здоровья и генетического фонда человека [12].

Термины «экологические требования», «природоохранные требования» и «требования в области охраны окружающей среды» используются в законодательстве и в практике правоприменения, как правило, как равнозначные.

Суды также приравнивают понятия «экологические требования» и «природоохранные требования»: «Экологические требования, невыполнение которых образует признаки объективной стороны правонарушения по ст. 8.1 КоАП РФ определяет Федеральный закон «Об охране окружающей среды» [13].

Произошедшую формализацию определения экологической экспертизы в данной части следует считать позитивным изменением, которое может являться (в случае заинтересованности органов государственной власти в эффективном регулировании вопросов предварительного контроля намечаемой деятельности) катализатором воплощения научных исследований в сфере экологии в легальные экологические требования, на соответствие которым экспертная комиссия будет проверять документацию, являющуюся объектом ГЭЭ.

Необходимо также уточнить, какие правовые акты могут относиться к «области охраны окружающей среды».

Законодательство в области охраны окружающей среды состоит из Федерального закона «Об охране окружающей среды», других федеральных законов, а также принимаемых в соответствии с ними иных нормативных правовых актов РФ, законов и иных нормативных правовых актов субъектов РФ [2, п. 2 ст. 2].

В числе «других» федеральных законов можно отметить, в частности, федеральные законы «Об охране атмосферного воздуха», «Об особо охраняемых природных территориях», «Об отходах производства и потребления», «О животном мире», «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов».

Помимо этого, указывается на применимость при регулировании отношений, возникающих в области охраны и рационального использования природных ресурсов, их сохранения и восстановления, международных договоров РФ, земельного, водного, лесного законодательства, законодательства о недрах, животном мире, иного законодательства в области охраны окружающей среды и природопользования [2, п. 5 ст. 2].

Одновременно установлены изъятия, например: отношения, возникающие в области охраны окружающей среды, в той мере, в какой это необходимо для обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, регулируются законодательством о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения и законодательством об охране здоровья, иным направленным на обеспечение благоприятной для человека окружающей среды законодательством [2, п. 6 ст. 2]. Т.е. акцентировано различие между сферами регулирования законодательства об охране окружающей среды и санитарно-эпидемиологического законодательства, что позволяет сделать вывод, что требования санитарного законодательства, регламентирующие вопросы охраны окружающей среды, именно применительно к предмету регулирования дан-

ной отрасли законодательства – обеспечению благоприятной среды обитания человека, которая несколько уже предмета регулирования законодательства об охране окружающей среды, не являются природоохранными требованиями, а значит, в нашем случае, не должны являться критериями оценки объекта экологической экспертизы.

II. ГЭЭ тесно взаимосвязана с процедурой оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС).

1. В Федеральном законе «Об экологической экспертизе» установлено, что материалы ОВОС являются одним из видов документации, представляемой для проведения ГЭЭ.

Действующее Положение об ОВОС определяет ОВОС как процесс, способствующий принятию экологически ориентированного управленческого решения о реализации намечаемой хозяйственной и иной деятельности посредством определения возможных неблагоприятных воздействий, оценки экологических последствий, учета общественного мнения, разработки мер по уменьшению и предотвращению воздействий [14].

В 2002 г. был принят Федеральный закон «Об охране окружающей среды», содержащий несколько иное определение ОВОС – вид деятельности по выявлению, анализу и учету прямых, косвенных и иных последствий воздействия на окружающую среду планируемой хозяйственной и иной деятельности в целях принятия решения о возможности или невозможности ее осуществления.

Отметим, что в законе не уточняется на какие конкретно объекты или виды деятельности распространяется данное требование, что позволяет сделать вывод о том, что какая бы деятельность не планировалась, она является объектом ОВОС с учетом принципа презумпции потенциальной опасности любой хозяйственной деятельности.

Подобный подход нельзя признать справедливым в связи с отсутствием реальной дифференциации процедуры ОВОС в зависимости от сложности и значимости объекта данной оценки. Хотя такая возможность предусмотрена в Положении об ОВОС, сведения о её реализации отсутствуют, а с учетом значительных изменений в законодательстве, связанных как с изменением структуры и полномочий федеральных органов исполнительной власти, так и с перераспределением функций в части ГЭЭ между органами государственной власти РФ и субъектов РФ, возможность реализации данной возможности вызывает обоснованные сомнения.

Положением об ОВОС установлено, что ОВОС проводится для намечаемой хозяйственной и иной деятельности, обосновывающая документация которой подлежит экологической экспертизе, материалы по оценке воздействия — комплект документации, подготовленный при проведении ОВОС и являющийся частью документации, представляемой на экологическую экспертизу [14, пп. 1.1, 1.3].

Таким образом, была установлена неразрывная взаимосвязь между объектами ОВОС и экологической экспертизы: если объект подлежит экологической экспертизе, в отношении него должна быть проведена ОВОС. Вместе с тем подобные нормы Положения об ОВОС были сформулированы в период, когда перечень объектов ГЭЭ был фактически открытым.

В настоящее время перечень объектов ГЭЭ существенно сокращен и сформулирован закрытым. Но Положение об ОВОС остается неизменным — сфера его действия формально ограничивается только случаями, когда объект ОВОС является объектом экологической экспертизы.

В отношении данной ситуации имеется, в частности, следующее мнение: «...Несмотря на то, что в данном случае коллизия должна разрешаться в пользу обладающих более высокой юридической силой норм Федерального закона «Об охране окружающей среды», в природоохранной практике преимущественно применяются предписания [Положения об ОВОС], закрепляющие процедуру проведения ОВОС только для объектов, подлежащих ГЭЭ. Процедура проведения ОВОС в отношении всех остальных объектов действующим законодательством не регламентируется, что позволяет многим субъектам хозяйственной и иной деятельности не проводить в обязательном порядке исследования возможных неблагоприятных воздействий такой деятельности на окружающую среду, не учитывать общественное мнение при принятии решений, касающихся намечаемой деятельности.» [15].

Автор разделяет следующую позицию: «...Вместе с отменой требований об обязательном проведении экологической экспертизы в отношении всей планируемой и проектируемой деятельности фактически ликвидирована и процедура оценки воздействия соответствующей деятельности на окружающую среду, поскольку проведение ОВОС предусматривается законодательством только при осуществлении экологической экспертизы» [16].

Вместе с тем результаты ОВОС входят в состав раздела проектной документации, обосновывающей строительство/реконструкцию

объектов капитального строительства (далее – ОКС), предусмотренной Градостроительным кодексом РФ [17] и принятыми в его развитие подзаконными актами.

Но вновь имеет место неопределенность, приводящая к коллизиям: если намечаемая хозяйственная деятельность не является объектом ГЭЭ, но является объектом ГЭПД, предусмотренной Градостроительным кодексом РФ, то формальные основания руководствоваться Положением об ОВОС отсутствуют. Федеральные органы государственной власти в сфере строительства не уполномочены на утверждение соответствующих нормативных правовых актов, поскольку требования к материалам ОВОС должны быть установлены только органами, осуществляющими полномочия в сфере охраны окружающей среды.

III. Необходимо также рассмотреть взаимосвязь и различия ГЭЭ и государственной экспертизы проектной документации (далее – ГЭПД), прежде всего в связи с тем, что объекты данных экспертиз в некоторых случаях совпадают. Кроме того, изменения градостроительного законодательства в свое время существенным образом повлияли на законодательство об экологической экспертизе.

В случаях, предусмотренных законодательством, результат ГЭЭ представляется в составе документации, являющейся объектом ГЭПД.

1. Предметом ГЭПД является оценка соответствия проектной документации – документации, содержащей материалы в текстовой форме и в виде карт (схем) и определяющую архитектурные, функционально-технологические, конструктивные и инженерно-технические решения для обеспечения строительства, реконструкции объекта капитального строительства (далее – ОКС), их частей, капитального ремонта – требованиям технических регламентов, в том числе санитарно-эпидемиологическим, экологическим требованиям, требованиям государственной охраны объектов культурного наследия, требованиям пожарной, промышленной, ядерной, радиационной и иной безопасности, а также результатам инженерных изысканий, и оценка соответствия результатов инженерных изысканий требованиям технических регламентов [17, ч. 2, ст. 48, ч. 5 ст. 49].

Отметим, что среди широкого перечня требований, оцениваемых при проведении ГЭПД, упомянуты также и экологические требования. Это означает, что частью объекта ГЭПД является объект ГЭЭ.

Такая ситуация возникла в результате существенного изменения градостроительного законодательства, целью которого была попыт-

ка упрощения процедур строительства ОКС, в частности, посредством отказа от необходимости проведения специализированных экспертиз в пользу одной экспертизы, в рамках которой проходила бы проверка требований всех применимых отраслей законодательства.

Одновременно эти изменения существенным образом затронули ГЭЭ, перечень ее объектов был существенно сокращен вследствие вступления в силу Федерального закона № 232-ФЗ [18], который многие специалисты, связанные с ГЭЭ, считают актом, направленным на уничтожение института ГЭЭ.

Те. для большинства проектов, предусматривающих капитальное строительство, установлен запрет на проведение специализированных экспертиз и проводится только единая ЭПД. Участие представителей органов специализированных экспертиз в работе организации, проводящей ГЭПД, не предусмотрено.

Вместе с тем ведутся дискуссии относительно того, насколько эффективным с точки зрения предотвращения негативного воздействия на окружающую среду ОКС является замена ГЭЭ на ГЭПД.

С. А. Боголюбов отмечает, что «внесение поправок...изменило лишь форму проверки... Вместо проведения государственной экологической и ряда других экспертиз может проводиться единая государственная экспертиза при условии обеспечения равновесия, сбалансированности таких конституционно защищаемых ценностей, как потребность в экономическом развитии и экологическая безопасность и удовлетворение потребностей будущих поколений» [19, стр. 5–13].

Конституционный Суд РФ указывает, что внесение изменений в ст.ст.11, 12 Федерального закона «Об экологической экспертизе» не привело... к отмене требования о проведении экологической экспертизы при подготовке проектной документации на строительство... Изменилась форма проверки – вместо ГЭЭ, государственной санитарно-эпидемиологической экспертизы и ряда других экспертиз проводится единая ГЭПД и результатов инженерных изысканий в соответствии с Градостроительным кодексом РФ и Положением об организации и проведении ГЭПД...» [20].

С данной точкой зрения не согласна, в частности, Е. С. Болтанова, которая отмечает, что «...действующее законодательство о градостроительной деятельности содержит достаточно много норм, имеющих экологическую направленность, но... не может, да и не должно, заменить законодательство экологическое, даже если речь идет об экологической оценке проектной документации» [21, стр.14–19].

Более важным представляется рассмотрение вопроса относительно источников экологических требований, используемых в качестве критерия для оценки.

Как было указано выше, при ГЭПД проводится оценка соответствия проектной документации требованиям технических регламентов.

Е. С. Болтанова указывает, что предмет экологической экспертизы шире [чем проверка только на соответствие техническим регламентам], а при проведении экологической экспертизы эксперт не ограничивается техническими регламентами [21, стр. 14–19].

Но и при проведении ГЭПД эксперты не ограничиваются только требованиями технических регламентов, что подтверждается следующим.

На данный момент число технических регламентов весьма невелико. Существующие не содержат конкретных требований, либо содержат ссылки на другие нормативные правовые акты и нормативные документы.

Например, Технический регламент о безопасности зданий и сооружений [22] принят, в том числе, в целях охраны окружающей среды, жизни и здоровья животных и растений. Статья 14 данного Технического регламента «Требования безопасного уровня воздействия зданий и сооружений на окружающую среду» предусматривает, что здания и сооружения должны быть спроектированы таким образом, чтобы в процессе их строительства и эксплуатации не возникало угрозы оказания негативного воздействия на окружающую среду. Каким образом это должно быть обеспечено и каковы критерии, позволяющие оценить наличие угрозы не установлено.

В ст. 32 Технического регламента «Требования к обеспечению охраны окружающей среды» указывается: мероприятия по охране окружающей среды, предусмотренные в проектной документации здания или сооружения в соответствии с федеральными законами и другими нормативными правовыми актами РФ, должны обеспечивать предотвращение или минимизацию оказания негативного воздействия на окружающую среду.

Т.е. Технический регламент в данном случае предусматривает необходимость применения требований иных нормативных правовых актов в области охраны окружающей среды, значит, при проведении ГЭПД должны учитываться не только требования, содержащиеся в технических регламентах.

В соответствии с переходными положениями Федерального закона «О техническом регулировании» до принятия технических регламентов подлежат применению ранее установленные требования, в том числе, в части охраны окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений.

Конституционный Суд РФ трактует это норму следующим образом: «...до принятия соответствующих технических регламентов в рамках ГЭПД осуществляется проверка проектной документации ОКС на соответствие всем действующим в настоящее время экологическим требованиям».

По смыслу указанных переходных положений, исключение из перечня объектов [экологической экспертизы] проектов строительства, реконструкции, расширения, технического перевооружения, консервации и ликвидации предприятий, магистральных трубопроводов и тому подобных экологически опасных объектов не должно приводить к снижению уровня соответствия документации требованиям в области охраны окружающей среды» [20].

Если более детально рассмотреть источники требований в области охраны окружающей среды, то мы обнаружим, что подавляющее большинство требований сформулировано неконкретно, в стиле «должна быть обеспечена безопасность для окружающей среды». Поэтому конкретизация экологических требований к проектированию, строительству, а также последующей эксплуатации зачастую имеет место именно в нормативных правовых актах и нормативных документах, устанавливающих требования к проектированию и строительству: в сводах правил (СП), Строительных нормах и правилах (СНиП), ГОСТах.

На основании изложенного логичным было бы согласиться с приведенной позицией Конституционного Суда РФ. При этом выводы о том, насколько проведение проверки планируемого строительства в рамках ГЭПД менее эффективно с точки зрения предотвращения негативного воздействия на окружающую среду можно будет сделать только после того, как появятся реальные подтверждения того, что объекты капитального строительства, в отношении которых не была проведена ГЭЭ, оказывают большее негативное воздействие, нежели те, которые были построены или реконструированы до того, как их проектная документация перестала быть объектом ГЭЭ.

2. В настоящее время проектная документация некоторых видов объектов капитального строительства помимо того, что являет-

ся объектом ГЭПД, одновременно является объектом ГЭЭ. Такие случаи предусмотрены непосредственно в Градостроительном кодексе РФ и корреспондируют соответствующим пунктам ст.ст. 11, 12 Федерального закона «Об экологической экспертизе», определяющим объекты ГЭЭ.

В данном случае фактически имеет место дублирование процедур: документацию последовательно и независимо друг от друга рассматривает экспертная комиссия ГЭЭ и эксперты организации проводящей ГЭПД. Положительное заключение ГЭЭ является обязательным условием приема документации для проведения ГЭПД. Однако наличие положительного заключения ГЭЭ не влечет изменения процедуры ГЭПД, не отменяет проверку документации на соответствие экологическим требованиям, не исключает возможности получения отрицательного заключения ГЭПД по причинам несоответствия документации именно экологическим требованиям.

Таким образом, объекты ГЭЭ и ГЭПД могут совпадать, когда речь идет о проектной документации, связанной со строительством или реконструкцией ОКС. При этом круг требований, на соответствие которым документация проверяется при проведении ГЭЭ не такой широкий, как при проведении ГЭПД. А отсутствие положительного заключения ГЭЭ является основанием для отказа в проведении ГЭПД, что в свою очередь препятствует возможности осуществления строительства/реконструкции на законных основаниях.

На основании изложенного ГЭЭ и ГЭПД являются основными государственными экспертизами, в рамках которых проверяется соответствие намечаемой деятельности, связанной со строительством/реконструкцией ОКС, экологическим требованиям. Органы, осуществляющие организацию и проведение данных экспертиз, являются самостоятельными и независимыми друг от друга. Процедуры проведения и документы, оформляемые по результатам экспертиз являются различными.

Перечни объектов данных экспертиз частично пересекаются. При совпадении объектов экспертиз заключение ГЭПД имеет превалярующее значение, в том числе в связи с тем, что проводится после ГЭЭ, а также поскольку проектная документация ОКС, являвшаяся объектом ГЭЭ и ГЭПД, может быть утверждена заказчиком или техническим застройщиком только после получения положительного заключения ГЭПД.

Используемые источники

1. Актуальные проблемы экологического права: монография / С.А. Боголюбов. – М.: Издательство Юрайт, 2015.
2. Федеральный закон от 23.11.1995 № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе» (ред. от 29.12.2015).
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. «Современный экономический словарь», ИНФРА-М, 2006 г.
4. Большой энциклопедический словарь. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/252346>.
5. Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 05.06.2014 г. № 15АП-7026/2014 по делу № А53-26767/2013.
6. Ю.Р.Храмова «Правовые проблемы осуществления экологической экспертизы в России», дисс. на соискание ученой степени к.ю.н., М., 2000 г.
7. Андрейшев В.И. «Правовые вопросы экологической экспертизы проектов», дисс. на соискание ученой степени КЮН. – Киев, 1984 г.
8. Комментарий к Федеральному закону от 23 ноября 1995 г. № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе» (постатейный) (под ред. М.М. Бринчука) (Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2009)/
9. Голиченков А.К. «Экологическое право России: словарь юридических терминов»: Учебное пособие для вузов. – М.: Городец, 2008.
10. Кичигин Н.В., Пономарев М.В., Семьянова А.Ю. Комментарий к Федеральному закону «Об экологической экспертизе» (постатейный)» 2-е издание, дополненное и измененное. – М.: «Юстицинформ», 2006 г.
11. Приказ Минприроды России от 23.01.1995 г. № 18 «Об организации Системы сертификации по экологическим требованиям для предупреждения вреда окружающей природной среде (Системы экологической сертификации)».
12. Постановление Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 12.02.2015 г. по делу № А35-5117/2014.
13. Положение об ОВОС, утв. приказом Госкомэкологии РФ от 16.05.2000 № 372.
14. Хлуденева Н.И. Дефекты правового регулирования охраны окружающей среды: монография. – М.: ИЗиСП, ИНФРА-М, 2014.
15. Природоресурсное законодательство в условиях модернизации экономики России: современные проблемы развития: монография / В.Б. Агафонов, В.К. Быковский, Г.В. Выпханова и др.; под ред. Н.Г. Жаворонковой.

16. Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ (с последующими изменениями).
17. Федеральный закон от 18.12.2006 № 232-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 29.12.2015).
18. Боголюбов С.А. Экологический потенциал Конституции // Журнал российского права. – 2013. – № 10.
19. Определение Конституционного Суда РФ от 30.09.2010 г. № 1421-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы граждан Кулаковой Натальи Анатольевны и Лисицыной Наталии Александровны на нарушение их конституционных прав статьей 11 Федерального закона «Об экологической экспертизе».
20. Болтанова Е.С. «Значение норм об экспертизе проектной документации в системе требований по обеспечению охраны окружающей среды» // Современное право. – 2014. – № 7.
21. Федеральный закон от 30.12.2009 г. № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».

Назарова У. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Башкирский государственный университет
e-mail: nazarovaui@mail.ru*

Вельмисова Е. И.

*аспирант,
Башкирский государственный университет
e-mail: sergeeva-ei@mail.ru*

Заработная плата педагогических работников организаций среднего профессионального образования как основной компонент маркетинга персонала

В статье рассматривается заработная плата педагогических работников организаций среднего профессионального образования как компонент маркетинга персонала. На примере современных систем заработной платы педагогических работников анализируется зависимость оплаты труда работника от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и прочих компенсирующих факторов.

***Ключевые слова:** оплата труда, маркетинг персонала, среднее профессиональное образование, педагогические работники, сфера образования.*

Nazarova U. A.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Bashkir State University*

Velmisova E. I.

*Postgraduate student,
Bashkir State University*

Salary of pedagogical employees of the organizations of secondary professional education as main component of marketing of personnel

In the article the salary of pedagogical employees of the organizations of secondary professional education as a component of marketing of personnel is considered. On the example of modern systems of a salary of pedagogical workers dependence of compensation

of the worker on his qualification, complexity of the performed work, quantities and qualities of the spent work and the other compensating factors is analyzed.

Keywords: *compensation, marketing of personnel, secondary professional education, pedagogical workers, education.*

Заработная плата – это компенсация трудового вклада работников в деятельность организации. Поэтому основная функция заработной платы – мотивирование работников к эффективному труду ¹. Кроме того, оплата труда работников является важнейшим компонентом как внутреннего, так и внешнего маркетинга персонала любой, в том числе и образовательной организации. Можно сказать, что она даже выступает своеобразным «коммуникативным» инструментарием, подающим сигналы от работодателя работнику. При этом коммуникационная составляющая также играет важную роль, когда встаёт вопрос донесения до работников информации о системе выплат, особенно когда меняются условия оплаты труда.

За последние годы в Российской Федерации были произведены коренные изменения в области регулирования оплаты труда работников федеральных, государственных и муниципальных образовательных организаций, что было связано с преобразованием всей системы оплаты труда работников, финансируемых из бюджетов различного уровня. Были разграничены полномочия по установлению размеров и условий оплаты труда между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления. Системы оплаты труда педагогических работников, установленные в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 2008 г. № 583 ², позволили реализовать более гибкие подходы к регулированию оплаты труда педагогических работников в зависимости от их квалификации и сложности труда, существенно расширить самостоятельность учреждений в решении вопросов оплаты труда работников с од-

¹ Шапиро С.А. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 274.

² Постановление Правительства РФ от 5 августа 2008 г. № 583 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных, автономных и казенных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основе ЕТС по оплате труда работников федеральных государственных учреждений»/ <http://base.garant.ru/193695/#ixzz43grZRzrUE>.

новременным повышением ответственности руководителей учреждения. Начиная с 2008 года заработок педагогических работников организаций среднего профессионального образования состоит из трех частей: базовой, компенсационной и стимулирующей.

В соответствии с «майскими» Указами Президента Российской Федерации образовательным организациям рекомендовано перераспределять средства в структуре заработной платы педагогических работников так, чтобы они преимущественно направлялись на увеличение их ставок (окладов), составляющих фиксированную часть оплаты труда, которая должна быть отражена в трудовом договоре. Сам же фиксированный размер заработной платы педагогических работников может быть в виде должностного оклада или ставки заработной платы за исполнение должностных обязанностей за календарный месяц либо за норму часов педагогической работы в неделю (в год) за ставку заработной платы без учета компенсационных и стимулирующих выплат.

По этому поводу хотелось бы отметить три момента. Во-первых, важно, что окладам и ставкам заработной платы уделено особое внимание в части выделения на них денежных средств. Этим самым подчеркивается их особое значение. Во-вторых, становится ясным, что в основной размер заработной платы не включаются компенсационные и стимулирующие выплаты. Это положение является, своего рода, минимальной государственной гарантией заработной платы педагогических работников, поскольку определение заработной платы, содержащееся в ст. 129 ТК РФ, привело к тому, что даже в минимальную оплату труда стали включаться доплаты и надбавки компенсационного и стимулирующего характера. И в-третьих, можно сделать вывод, что рекомендуемые структуры заработной платы ограничены двумя вариантами: основой одной из них является должностной оклад за исполнение трудовых обязанностей за календарный месяц, в основе другой — ставка заработной платы за норму часов работы в неделю (год).

Определение продолжительности рабочего времени педагогических работников или нормы часов педагогической работы за ставку заработной платы в неделю (в год) осуществляется в соответствии с положениями Приказа Министерства образования и науки России № 1601³, предусматривающими, что в зависимости от должности и

³ Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 22 декабря 2014 г. № 1601 г. Москва «О продолжительности рабочего времени педагогических работников и о порядке определения учебной нагрузки педагогических работников, оговариваемой в трудовом договоре»// <http://rg.ru/2015/03/11/chasy-dok.html>.

(или) специальности педагогических работников с учетом особенностей их труда устанавливается либо продолжительность рабочего времени, составляющая 30 или 36 часов в неделю, либо норма часов педагогической работы за ставку заработной платы, составляющая 18, 20, 24, 25, 30, 36 часов в неделю или 720 часов в год.

Когда речь идет о ставке заработной платы за норму педагогической работы в целом, то состав рабочего времени таких работников включает в себя нормируемое время (часы преподавательской работы) и ненормируемое время. Второе из них затрачивается на выполнение другой педагогической работы, которая вытекает из должностных обязанностей преподавателя, устава образовательной организации, правил внутреннего трудового распорядка, тарифно-квалификационных (квалификационных) характеристик. Она выполняется также в течение рабочего времени, но по количеству часов не конкретизируется и регулируется графиками и планами работ, в том числе личными планами преподавателя. При этом в силу действия ст. 333 ТК РФ педагогическим работникам, в отношении которых установлено нормирование преподавательской работы за ставку заработной платы, в любом случае должна быть обеспечена сокращенная продолжительность рабочего времени.

Такое наличие ненормируемого времени, а также летний отпускной период привлекает в отрасль соответствующий контингент, прежде всего — женский, который нуждается в большей гибкости времени занятости.

Не маловажным для такой задачи внутреннего маркетинга персонала, как удержание работника выступают выплаты компенсационного характера. Они, согласно законодательству, производятся за работу: с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда; в условиях, отклоняющихся от нормальных (при выполнении работ различной квалификации, совмещении профессий (должностей), сверхурочной работе, работе в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни и при выполнении работ в других условиях, отклоняющихся от нормальных); в местностях с особыми климатическими условиями; за работу со сведениями, составляющими государственную тайну, их засекречивание и рассекречивание, а также за работу с шифрами.

Однако самыми значимыми для маркетинга персонала выступают стимулирующие выплаты. Выплаты стимулирующего характера устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, ло-

кальными нормативными актами образовательных организаций, принимаемыми с учетом мнения представительного органа работников. Новая система оплаты труда предоставила руководителям образовательных организаций больший объем прав в части стимулирования труда работников, чем при ЕТС, что необходимо для дифференциации в оплате труда работников в зависимости от их квалификации, профессионализма и результативности труда, устранения «уровнировки» в заработной плате, решения проблемы усиления мотивации труда. В этом случае зарплата может стать действительным инструментом внутреннего маркетинга персонала. Однако свобода руководителя в выборе стимулирующих выплат негласно ограничена. Приказом Минздравсоцразвития России от 29 декабря 2007 г. № 818 (в ред. от 17 сентября 2010 г. № 810н) был утверждён перечень видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных организациях⁴. К стимулирующим выплатам относятся: выплаты за интенсивность и высокие результаты работы; выплаты за качество выполняемой работы; выплаты за стаж непрерывной работы, выслугу лет премиальные выплаты по итогам работы.

Здесь мы видим, во первых, некоторую размытость в определениях. Например: интенсивность и высокие результаты – разные вещи. Нет разделения интенсивности (когда работник получил дополнительную нагрузку) и активности (когда работник сам проявил инициативу). Отдельно присутствует «качество работы», а количество отдельно не выделено. Нет такого понятия, как эффективность, а значит результаты не сопоставляются с затратами, нет внимания к экономии ресурсов, а ведь это так актуально, особенно в кризисный период. Отдельно фигурируют итоги и результаты, хотя это одно и то же. Остаётся такой параметр как стаж, однако для некоторых коллективов, ориентированных на стратегию омоложения, эта выплата не актуальна. Главный же пробел, на наш взгляд, заключается в том, что в педагогике вообще трудно оценить результаты: ситуативность, неоднородный контингент обучающихся, влияние внешних факторов. Поэтому на первое место выступает оценка личных деловых качеств, которая производится преимущественно экспертными методами. По факту её использует не-

⁴ Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 29 декабря 2007 г. № 818 «Об утверждении Перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат стимулирующего характера в этих учреждениях» (с изменениями и дополнениями)/Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/192714/#ixzz43gw6da7X>.

которые организации, но их единицы и такая практика пока не стала системной. А ведь именно она могла бы выступить мощным инструментом внутреннего маркетинга персонала.

Работник должен знать, какое вознаграждение получит в зависимости не только от результатов своего труда, но и от проявления в коллективе лучших деловых качеств, таких, как контактность, взаимопомощь, работа в команде, внутренняя культура и т.п.

Нельзя не отметить, что вне зависимости от того, насколько грамотно выстроена система оплаты труда в учебном заведении, большую роль играет мастерство управленческих коммуникаций руководителя, способного правильно донести до сотрудников особенности оплаты труда.

Что же касается обеспечения с помощью заработной платы достаточного жизненного уровня, то в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 было предусмотрено поэтапное доведение средней заработной платы педагогических работников образовательных учреждений среднего профессионального образования до средней заработной платы по региону к 2018 г. Для этих целей на 2013–2018 годы предусмотрены мероприятия по повышению заработной платы преподавателям и мастерам производственного обучения за счет средств федерального бюджета, средств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, в том числе за счет привлечения на эти цели не менее трети средств, получаемых за счет минимизации неэффективных расходов.

Согласно плану мероприятий («Дорожной карте») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки», утвержденному распоряжением Правительства РФ от 30.04.2014 г. № 722-р, соотношение средней заработной платы преподавателей государственных и муниципальных организаций, реализующих образовательные программы среднего профессионального образования к средней заработной плате в субъектах Российской Федерации на 2015 год предусмотрено в размере 85% (табл. 1), на 2016 год – 90%⁵.

По предварительным итогам федерального статистического наблюдения в сфере оплаты труда отдельных категорий работников в 2015 году средняя заработная плата педагогических работников об-

⁵ Ситикова Н.М. О некоторых проблемах оплаты труда руководителей федеральных бюджетных организаций // Российское право. – 2011. – № 4–5.

**Уровень средней заработной платы преподавателей и мастеров
производственного обучения образовательных учреждений
начального и среднего профессионального образования**

Регион	Средняя заработная плата по субъекту Российской Федерации, рублей	Средняя заработная плата преподавателей и мастеров производственного обучения в субъекте Российской Федерации, рублей		
		всего	в том числе по формам собственности организаций	
			федеральная	субъектов Российской Федерации
Республика Башкортостан	25 835	25 785	26 274	25 744

разовательных учреждений начального и среднего профессионального образования Республики Башкортостан составила 25 785 рублей, или 99% к средней заработной плате по региону.

Подводя итог, отметим, что и государству, и руководству образовательных организаций важно развивать и совершенствовать зарплатный компонент трудовой жизни педагогического работника, что послужило бы основой роста качества образовательных услуг в нашем обществе.

Используемые источники

1. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики: указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597.
2. Ситикова Н.М. О некоторых проблемах оплаты труда руководителей федеральных бюджетных организаций // Российское право. – 2011. – № 4–5.
3. Постановление Правительства РФ от 5 августа 2008 г. № 583 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных, автономных и казенных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основе ЕТС по оплате труда работников федеральных государственных учреждений» / <http://base.garant.ru/193695/#ixzz43grRZrUE>.

4. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 22 декабря 2014 г. № 1601 г. Москва «О продолжительности рабочего времени педагогических работников и о порядке определения учебной нагрузки педагогических работников, оговариваемой в трудовом договоре»// <http://rg.ru/2015/03/11/chasy-dok.html>.
5. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 29 декабря 2007 г. № 818 «Об утверждении Перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат стимулирующего характера в этих учреждениях» (с изменениями и дополнениями)/Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/192714/#ixzz43gw6da7X>.
6. Шапиро С.А. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2016. – 346 с.

Никитская Е. Ф.

*доктор экономических наук,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
кафедра «Государственное и муниципальное управление», профессор
e-mail: elena-nikitskaya@yandex.ru*

Грабчук С. В.

*студент 4-го курса,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
e-mail: stasya.grabchuk@yandex.ru*

Социально-экономические аспекты миграции населения в России

В статье проведен анализ миграции населения в Российской Федерации. Представлены актуальные статистические данные миграции населения в Российской Федерации. Проведенный анализ миграции населения выявил неблагоприятные регионы России. Описано влияние миграции населения на социально-экономическое развитие регионов. Выявлены проблемы и пути совершенствования государственной миграционной политики.

Ключевые слова: *миграция, миграционная политика, депопуляция населения, государственное управление, социально-экономическое развитие, регионы, федеральные округа.*

Nikitskaya E. F.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Plekhanov Russian University of Economics,
professor of «State and Municipal Management» chair*

Grabchuk S. V.

*student of «State and Municipal Management» chair, 4 course
Plekhanov Russian University of Economics*

Socio-economic aspects of migration in Russia

Analysis of migration in Russian Federation has been actualized. There is actual statistics of migration in Russia. Analysis of migration has showed up unfavourable regions. The influence of migration to socioeconomic development in the regions has been described. The problems and the ways for improvement of migration policy has been presented.

Keywords: *migration, migration policy, depopulation, government management, socio-economic development, regions, federal district.*

Миграция населения представляет собой это объективный процесс, который происходит на протяжении многовековой истории, имеет глобальное распространение и, в силу своей многогранности, является предметом изучения многих научных дисциплин. История демонстрирует, что миграционные процессы постоянно подвергались значительной трансформации – это касалось причин, последствий и характера миграции. Основными вехами в мировой миграции называют Великое переселение народов II–IX вв. н.э.; миграцию после великих географических открытий (XVI–XVIII вв.), включая колонизацию Нового Света; массовую миграцию в Новый Свет (XIX–XX вв.) и последующую миграцию внутри континентов. В XX веке к наиболее значимым миграционным событиям относят:

- перемещение населения из села в город, в котором точкой отсчета являются промышленные революции в Европе, однако процесс продолжается до настоящего времени и его часто называют «великим переселением народов XX века»;
- международная миграция рабочей силы, вызванная относительным перенаселением и недостатком рабочих мест в слаборазвитых странах.

Несмотря на то, что миграция является многофакторным процессом, все же в современных условиях ключевое значение имеют экономические факторы. Главной движущей силой миграционных процессов на сегодняшний день является экономическая деградация государств, вызванная политической напряженностью, локальными войнами. Общеизвестно, что в глобальном масштабе существует проблема неравномерности экономического развития, что породило закономерность, в соответствии с которой миграционные потоки направляются из бедных стран в более обеспеченные страны и регионы, при этом основной мотив – существование людей на грани выживания, стремление к более благополучной жизни.

Носителями экономических интересов могут выступать не только сами мигранты, но и государство и даже геополитические силы. В результате действия последних возникает стихийная миграция, требующая экстренных политических решений – именно такая ситуация сложилась в настоящее время в странах Евросоюза. С точки зрения науки важно определять закономерности и движущие силы миграционных процессов, а с позиций государства – формировать на этой основе эффективную миграционную политику.

В России на протяжении последних десятилетий массовые потоки мигрантов стали неотъемлемым атрибутом социально-политической, экономической и общественной жизни. Началом отсчета в формировании и развитии миграционной политики в России являются распад Советского Союза, последовавшие за этим «парад суверенитетов» и реализация радикальных рыночных реформ. Можно выделить следующие основные этапы развития миграционных процессов в постреформенной России ¹:

- возникновение естественной убыли населения с 1992 года, при этом внешний миграционный прирост частично компенсировал численные потери населения, как следствие, произошло замещение естественной убыли миграционным приростом;
- всплеск иммиграции русскоязычного населения из бывших союзных республик (Прибалтийских стран и стран Средней Азии) по причине социально-политических конфликтов;
- эмиграция россиян в экономически развитые страны по мере ухудшения экономической ситуации, одновременно возникновение процесса «утечки мозгов» вследствие невозможности самореализации наиболее профессиональных специалистов;
- резкое снижение мобильности населения: в первой половине 1990-х годов, сокращение числа переселений внутри страны почти вдвое, обусловленное обнищанием населения;
- появление новых форм миграции в виде челночных поездок, в которые были вовлечены до 5 млн. человек;
- новая волна трудовой миграции, главным центром притяжения которой стали Москва и Московская область;
- появление новых тенденций в миграционных процессах, которые реализуются в направлениях: село-город, город-село, город-город, село-село, однако преобладает процесс урбанизации населения.

Современное развитие процессов миграции в России определяется кардинальными изменениями в ее политическом и социально-экономическом развитии. Ключевая норма миграции закреплена в Конституции РФ, которая предполагает право граждан на свободное передвижение и выбор места жительства и пребывания. В силу своей

¹ Никитская Е.Ф. Взаимообусловленность миграционных процессов и миграционной политики: экономические и межэтнические аспекты // Устойчивое развитие Российской экономики: материалы II Всероссийской научно-практической конференции (9-10 ноября 2015 г.). М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова». – 2015. – С. 71–72.

массовости миграция оказывает значительное влияние на экономическое развитие отдельных регионов и страны в целом, кроме того, несмотря на широкое обсуждение проблем внутренней миграции, проблема расселения населения на государственном уровне не решена.

Миграционная активность населения зависит от большого числа факторов, определяющих направление и интенсивность миграции. Изучение специальной литературы позволило выделить основные группы факторов, которые определяют неравномерные миграционные потоки в России.

1. Экономические факторы. Дифференциация социально-экономического развития регионов приводит к значительной дифференциации всех территорий страны по уровню и качеству жизни, а значит, в привлекательности с точки зрения переселения. «Магнитами» миграции являются крупные города. В этих городах ищет спасение население малых и средних городов, а также сельской местности, испытавшее особенно жесткий удар экономического кризиса. В среднем около 20% домохозяйств малых городов имеют трудовых мигрантов в составе членов семей, а в узкопрофильных городах с неработающими градообразующими предприятиями эта доля превышает 30%.

2. Природно-климатические условия. Более теплый и благоприятный для жизни климат в Центральном и Южном районах страны обладает большей миграционной привлекательностью, при прочих равных условиях. Различия в уровне социально-экономического развития в определенной мере зависят от природно-климатических условий отдельных частей страны, а следовательно создает условия для территориальных перемещений.

3. Социальные факторы. Здесь имеет значение наличие родственных и исторических связей, которые создают стимулирующий посыл для возвратной миграции. Это актуально для жителей северо-восточных регионов, перебравшихся туда в советское время из центральных регионов страны.

4. Военно-политические и другие виды конфликты. Массовый отток населения с территорий близлежащих к территориям с нестабильной обстановкой. Сейчас для России их роль значительно снизилась по сравнению с ситуацией, сложившейся в 90-е годы.

Миграция оказывают большое влияние и на демографические процессы. Половозрастная и социальная структуры населения в миграционных районах (отъезда или прибытия) подвержена серьезным изменениям. Численность населения снижается в районах, в которых отток населения превышает темпы его естественного воспроиз-

водства. Снижается также уровень рождаемости, поскольку молодое население уезжает, не имея возможностей для самореализации в местах проживания. В таких регионах начинает преобладать старшая возрастная групп. В районах же притока мигрантов ситуация обратная — увеличивается доля молодых возрастов и темпы рождаемости.

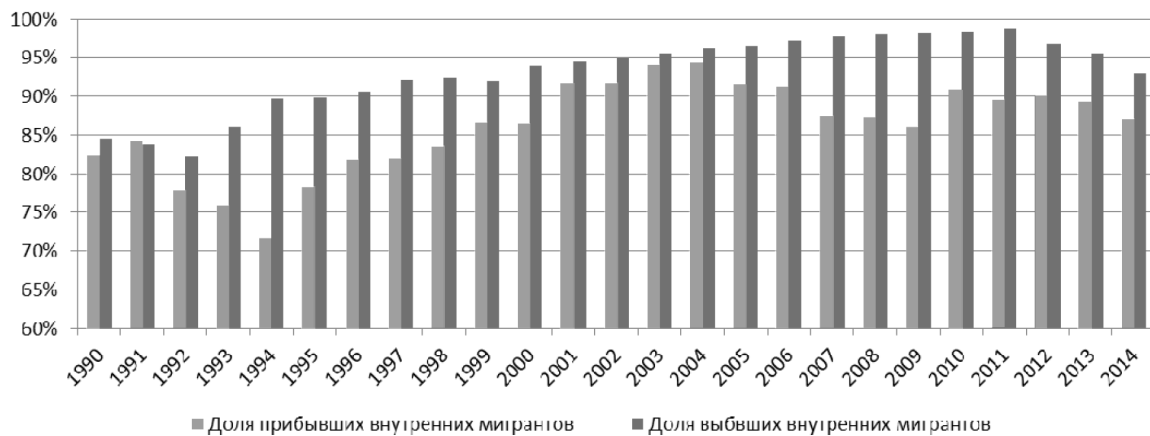
Миграции активно вмешиваются в процессы урбанизации, оказывают влияние на формирование системы расселения населения. Из-за оттока сельского населения в города только в период с середины 20-х годов и до начала 80-х численность городского населения в СССР увеличилась на 75 млн. человек. В районах хозяйственного освоения Сибири и Дальнего Востока, где численность населения росла, главным образом, за счет мигрантов, возникли новые города и поселки — Норильск, Нижнеартовск, Новый Уренгой, Нефтеюганск, Ноябрьск, Братск, Усть-Илимск, Комсомольск-на-Амуре, Тында и другие.

Важным инструментом для регулирования: и численности населения, и трудовых ресурсов служит внутренняя миграция, которая определяется как перемещение населения в пределах территории России². Миграционные процессы, формируемые перемещением населения по территории страны образуют миграционное воспроизводство³. Субъектами внутренней миграции являются граждане России и лица, находящиеся в ее пределах на законных основаниях, а также лица, не имеющие законных оснований для пребывания на территории Российской Федерации и осуществляющие перемещения по ней.

Статистика показывает, что динамика внутренней миграции имеет волнообразный характер, особенно это свойственно в отношении прибывших внутренних мигрантов (рис. 1). На протяжении 1991—1994 гг. произошел спад миграционной волны, внутренняя миграция сократилась с 84% в 1991 г. до 72% в 1994 г., что может объясняться сокращением денежных доходов населения и, соответственно, отсутствием финансовых возможностей для каких-либо перемещений. В течение 1994—2004 гг. действовала фаза миграционного роста, при этом доля прибывших внутренних мигрантов возросла с 72% до 94%. С 2004 г. по 2009 г. вновь произошло снижение уровня внутренней миграции по показателю прибытия в пределах 94%—86%. Тенденция к снижению сохраняется и до настоящего времени. Так, в 2011—2013

² Карманов М.В. «Статистика населения» / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. — М.: МЭСИ, 2001. — 49 с.

³ Лысенко С.Н. ДЕМОГРАФИЯ. Учебно-практическое пособие. М., Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2013. — 112 с.



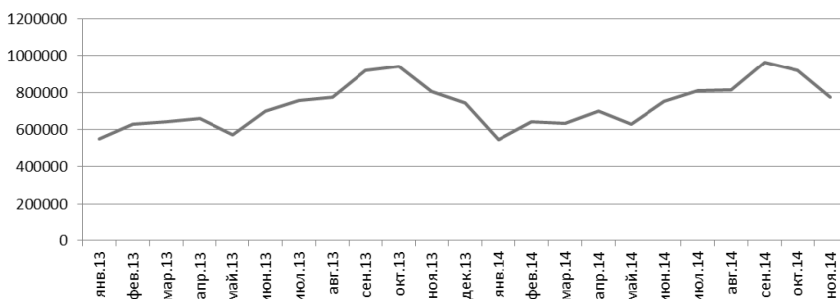
Источник: Росстат

Рис. 1. Доля внутренних передвижений в общей миграции за период 1990–2014 гг.

гг. показатель зафиксирован на уровне 90% (по новым правилам учета долгосрочной миграции). В 2014 г. доля внутренних мигрантов среди всех прибывших, с учетом Крымского федерального округа, составила 87% против 89% в 2013 г.

Что касается доли выбывших мигрантов, то, как показывает рисунок 1, волнообразное изменение является более сглаженным и данный показатель на всем протяжении 1990–2014 гг. превосходит значение соответствующего показателя по прибытию. Среди выбывших доля внутренних мигрантов увеличилась от 82% в 1992 г. до 99% в 2011 г. В 2007–2011 гг. эта доля составляла около 98%, а в последующие годы она постепенно снижалась, опустившись до 96%. В 2014 г. доля внутренних мигрантов среди всех выбывших, с учетом сведений по Крымскому федеральному округу, снизилась до 93%, что ниже на 2 п.п. по сравнению с 2013 г.

Внутренние перемещения, по сравнению с внешней миграцией, имеют сезонный характер. Наибольшее число регистрируемых перемещений приходится на сентябрь–октябрь, наименьшее – на январь–май (рис. 2). В целом, миграционный оборот, несмотря на сезонные колебания, имеет тенденцию к росту.



Источник: Росстат

Рисунок 2. Миграционный оборот в Российской Федерации за период 2013–2014 гг.

Внутренняя миграция бывает вынужденной и добровольной. Добровольное переселение наблюдается в случае переезда граждан в другое место в силу личных обстоятельств, по собственному желанию. Вынужденная миграция возникает в случае неминусовой необходимости в переезде в иной регион: в связи с насилием по признаку национальной или расовой принадлежности, угрозой жизни или по каким-либо иным причинам.

Внутренняя миграция в России в настоящее время представлена, главным образом, потоками вынужденных переселенцев и беженцев из стран, входящих ранее в СССР. Миграция данного типа на рынок труда и занятости влияет по-разному. С одной стороны, она сопровождается дополнительными расходами по обустройству вынужденных переселенцев и беженцев, выплате им некоторых денежных пособий и т.п. С другой стороны, при направлении мигрантов в регионы с недостатком рабочей силы улучшается их экономическое положение и демографическая ситуация.

Численность населения страны определяется только международной миграцией, численность регионов – как международной, так и внутренней⁴. Количество мигрантов, прибывающих в Российскую Федерацию или выбывающих из страны, составляют небольшую долю в общем числе мигрантов, которые учитываются на всей ее территории. В общем объеме долгосрочной миграции в России по состоянию на 2013 г. внутривосточная миграция составляет более 99%, а международная – в пределах 1% (табл. 1).

Таблица 1

Распределение мигрантов в России в зависимости от причин за 2013 г.

Причины миграции	Число прибывших всего	в том числе		Число выбывших всего	в том числе	
		граждане России	граждане России, доля (%)		граждане России	граждане России, доля (%)
Миграция в пределах России, в. т.ч.	3 435 649	3 401 987	100,0	3 435 649	3 401 987	100,0
в связи с учебной	484 114	482 319	14,18	484 177	482 379	14,18
в связи с работой	497 510	482 750	14,19	497 495	482 736	14,19
причины личного, семейного характера	1 574 252	1 563 638	45,96	1 574 202	1 563 592	45,96
из-за обострения международных отношений и криминогенной обстановки	1 608	1 572	4,62·10 ⁻⁴	1 618	1 582	4,65·10 ⁻⁴
экологическое неблагополучие	8 813	8 779	0,26	8 818	8 784	0,26
несоответствие природно-климатическим условиям	8 905	8 857	0,26	8 910	8 862	0,26

⁴ Мкртчян Н. Миграционная активность населения в современной России // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2014. – № 12. С. 382.

Продолжение таблицы 1

Причины миграции	Число прибывших всего	в том числе		Число выбывших всего	в том числе	
		граждане России	граждане России, доля (%)		граждане России	граждане России, доля (%)
возвращение к прежнему месту жительства	148 080	141 547	4,13	148 061	147 528	4,34
иные причины	712 367	712 525	20,94	712 368	714 430	21,0

Статистические данные, представленные в таблице 1, показывают, что в зависимости от причин в 2013 г., как по показателям прибытия, так и по показателям выбытия, преобладала миграция личного, семейного характера – 46% в общем объеме миграции граждан России, далее следует миграция в связи с работой и с учебой – по 14,2% каждая. Значительную долю во внутренней миграции составляют иные, в том числе неуказанные причины – 20,9%. Следует отметить, что доля мигрантов, меняющих место жительства из-за обострения межнациональных отношений и криминогенной обстановки соответствует величине, значительно меньшей 1%. Таким образом, можно утверждать, что проблема межнациональных отношений в России практически преодолена и не приводит к повышению миграционной активности населения.

В статистике выделяют внутрирегиональные и межрегиональные миграционные потоки. В 2008–2013 гг. передвижения внутри страны (межрегиональная миграция) стабилизировались на уровне 1,8 млн. человек. Однако в 2013 г. число мигрантов, сменивших место жительства в пределах страны, увеличилось по сравнению с 2012 г. на 157 тысяч человек, или на 9% и составило 1,9 млн. человек. В 2013 г. во внутренних миграциях участвовало на 236 тыс. человек (на 6,2%) больше, чем в 2012 г.⁵

Направления и масштабы всех миграционных процессов в региональном разрезе менялся на разных этапах реформирования экономики. Это связано с неодинаковыми темпами роста и обвалом экономики регионов, появлением безработицы. Во внутренних миграциях поток ориентирован с севера и востока в центр. В последние годы положительный миграционный прирост сложился в Северо-Западном, Центральном и Южном федеральных округах. Два округа образуют миграционные полюса – Центральная и Южная часть России, который стягивает население со всей территории страны, и Дальний Восток и

⁵ Бюллетень «Численность и миграция населения Российской Федерации в 2013 году».

Сибирь, который во все регионы население отдает. Это подтверждается статистическими данными (табл. 2). Из таблицы видно, что в 2013–2014 гг. лидером по показателю абсолютного миграционного прироста является Центральный федеральный округ. Положительный прирост возник в еще двух макрорегионах – в Северо-Западном и Южном федеральных округах, остальные территории продемонстрировали миграционный отток. Однако в 2014 г. возникла положительная тенденция, выраженная в одновременном сокращении миграционного притока и миграционного оттока по всем федеральным округам. Для полного исправления ситуации, связанной с крайне неравномерным расселением населения необходимо, чтобы все существующие территориальные тенденции в части миграции населения изменились на противоположные.

Таблица 2

Итоги миграции населения по субъектам Российской Федерации за 2013–2014 гг. (чел.)

Федеральные округа	Миграционный прирост		Абсолютное изменение
	2013	2014	
Центральный федеральный округ	142 551	119 382	-23 169
Северо-Западный федеральный округ	41 145	35 771	-5374
Южный федеральный округ	35 841	18 234	-17 607
Северо-Кавказский федеральный округ	-46 878	-28 027	+18 851
Приволжский федеральный округ	-64 901	-50 458	+14 443
Уральский федеральный округ	-16 361	-13 432	+2 929
Сибирский федеральный округ	-52 092	-45 795	+6 297
Дальневосточный федеральный округ	-39 305	-35 675	+3 630

Источник: Росстат

Абсолютные данные по миграционному приросту уточняются посредством структурных показателей. Согласно статистической информации, представленной в таблице 3, за десятилетие (с 2000 г. по 2013 г.) произошли изменения в структуре оттока населения по федеральным округам. Увеличился отток на 4 п.п. из Центрального федерального округа, в то же время, этот рост полностью компенсировалось увеличением доли прибывших в этот округ – на те же 4 п.п. По другим федеральным округам не возникло заметных структурных изменений, в результате чего сохранился значительный разброс показателей. Таким образом, мы пока не можем утверждать о том, что в России начался процесс выравнивания регионов по показателю миграционной активности.

Анализ данных Росстата за 2013 г. выявил, что около трех четвертей (74,9%) всего миграционного прироста, получаемого Центральным федеральным округом в межрегиональных миграциях, аккумулируют Москва (28,9 тысячи человек) и Московская область (39,3 тысячи человек). Дальний Восток теряет население в обмене абсолютно со всеми округами, Сибирь возместила около 12% этих потерь за счет Дальнего Востока. Передвижения внутри страны, которые связаны со сменой жительства, в общем миграционном обороте составляет 86%. На переселение из одного субъекта Российской Федерации в другой приходится 45% внутрироссийских миграций ⁶.

Таблица 3

Структура внутренней миграции по федеральным округам Российской Федерации в 2000, 2013 гг.

Федеральный округ	Структура по регионам выбытия		Структура по регионам прибытия	
	2000	2013	2000	2013
Центральный федеральный округ	17%	21%	21%	25%
Северо-Западный федеральный округ	9%	12%	9%	12%
Южный федеральный округ	21%	19%	21%	19%
Северо-Кавказский федеральный округ	6%	6%	5%	5%
Приволжский федеральный округ	22%	21%	21%	19%
Уральский федеральный округ	10%	10%	10%	10%
Сибирский федеральный округ	19%	16%	18%	14%
Дальневосточный федеральный округ	8%	6%	6%	5%

Миграция населения — это не только простое механическое передвижение людей, но и сложный общественный процесс, затрагивающий многие стороны социально-экономической и культурной жизни целых народов. По своему характеру территориальные перемещения людей всегда видоизменяют социально-экономическую ситуацию в определенном направлении. В этой связи приходится вести речь о позитивном (или положительном) и негативном (или отрицательном) воздействии миграции населения ⁷. Основными тенденциями и проблемами современной миграционной ситуации в России является расширение зоны оттока населения, сокращение зоны его притока и постепенное усиление поляризации («центростремительные» перемещения населения, обезлюживание Дальнего Востока, Севера) страны по результативности миграционных потоков.

⁶ <http://www.gks.ru/> – Росстат.

⁷ Егорова Е.А., Эпштейн Н.Д., Карманов М.В. Методология анализа демографической безопасности и миграции населения. — Москва: Финансы и статистика, 2013. — 168 с.

Неравномерный уровень социально-экономического развития в России регионов приводит к дифференциации территорий по уровню и качеству жизни, что имеет существенное значение при принятии решений гражданами о переселении. На данный момент миграционный процесс происходит за счет переселения населения в экономически развитые центры. Исследуя миграционные процессы в России за период 1985–2015 гг. В. Мукомель установил, что переход к рыночным отношениям развернул миграции в сторону западных районов страны, в то время как Север страны превратился в сплошную зону, теряющую население: в 1989–1999 гг. Чукотский АО и Магаданская область потеряли почти половину населения, Камчатская область – 18%, Сахалинская – 14%, Мурманская – 13%, Республика Коми – 10%⁸. Таким образом в вышеперечисленных регионах произошла депопуляция населения. Согласно всем оценкам демографических прогнозов, в ближайшие 15 лет процессы депопуляции и старения населения России заметно усилятся⁹, это неизбежно окажет свое влияние на экономическую, социальную сферы деятельности регионов.

На данный момент остро стоит вопрос об удержании населения в Дальневосточном и Сибирском федеральных округах. Все направления по повышению уровня и качества жизни населения данных округов, а также удержание населения требует качественного регионального анализа. Для каждого региона должны применяться механизмы и методы, учитывающие социально-экономические особенности и условия в данном федеральном округе. Как отмечают Е.Л. Мотрич и С.Н. Найден, для стабильного развития Дальневосточного региона при слабой транспортной связи и низкой плотности населения важнейшим фактором является его геополитическое положение¹⁰. Государство должно определить методы и механизмы эффективного управления миграционными потоками в соответствии со стратегическим развитием, оценить потенциальные возможности рынка трудовой миграции, предоставить рабочие места.

В то же время, возникает необходимость защищать интересы местного населения, поскольку руководители бизнес-структур зача-

⁸ Мукомель В. Миграционные процессы в России в 1985–2015 годах. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://last30.ru/issue/migration/research/>.

⁹ Волох В.А. Миграция и Россия: динамика, риски и перспективы // Власть. – 2012. – № 6. – С. 11.

¹⁰ Мотрич Е.Л., Найден С.Н. Влияние социально-демографической ситуации на трудовую миграцию: Дальневосточный вектор // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 5. – С. 134–146.

стую склонны нанимать на работу мигрантов, невзирая на высокий уровень безработицы в данном регионе из соображений экономии на заработной плате, что может привести к возникновению социальных конфликтов. Как способ предотвращения подобных эксцессов, полномочным представителем Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе Ю. Трунчевым было предложено следующее: при приеме на работу должны в первую очередь принимать местных жителей, потом граждан РФ из других регионов и только потом, если еще остались свободные рабочие места, приглашать трудовых мигрантов из других стран.

Трудовые ресурсы активно перераспределяются посредством миграции населения и влияют на социально-экономический уровень региона. Технически сложные производства развиваются посредством притока квалифицированных кадров в районы нового освоения. Новые города, промышленные объекты, сельскохозяйственные предприятия, которые создаются приезжими, повышают экономический потенциал территории. Обратной стороной является неорганизованный приток мигрантов в районы с низким темпом социально-экономического развития, следствием которого становится ухудшение условий жизни населения в этих районах, что обуславливает тяжелую адаптацию новоселов и текучесть населения. Вынужденные мигранты — это дополнительные расходы местных бюджетов на их обустройство, предоставление рабочих мест, строительство объектов инфраструктуры. При отъезде трудоспособного населения рынок рабочей силы сокращается, или увеличивается предложение при приезде, что обостряет конкуренцию на рынке труда.

Социальная структура, культурный и образовательный уровень населения в районах оттока и притока мигрантов подвержен изменениям. Например, приезд городских жителей в сельскую местность или отдаленные районы нового освоения способствует формированию населения с более высоким уровнем культуры и профессиональной квалификации, а усиленный приток сельских жителей в города оказывает противоположное воздействие. Идет замещение русской культуры на культуру, привезенную другими мигрантами (стран Азии). Отсутствие контроля и массовый характер внутренней миграции, сконцентрированной в определенных экономических центрах, в совокупности с поведением мигрантов, их образом жизни обостряет социальные отношения в обществе. В последнее время все еще сохраняются конфликты, как на национальной, так и на религиозной почве.

С одной стороны, с помощью мигрантов создается видимость устойчивости и стабилизации численности населения, с другой – «качественная характеристика» приезжих значительно уступает людям, которые покидают нашу страну. Характерной тенденцией социально-экономического развития федеральных округов является не только убывание населения и нехватка трудовых ресурсов, но и их подмена: временное на постоянное, квалифицированное и непрофессиональное, грамотное и безграмотное и др. В этой связи В.А. Волох отмечает, что современных условиях одной из стратегических задач государственной миграционной политики является создание условий для привлечения высококвалифицированных специалистов разного профиля, предпринимателей и инвесторов на долгосрочной основе¹¹.

На сегодняшний момент главной проблемой менее привлекательных округов является их неразвитость и отсутствие современной инфраструктуры, что препятствует миграционной мобильности населения. На новое место жительства люди переезжают вместе с семьями, людям надо где-то жить, поэтому требуется строительство жилья, увеличение количества детских садов, больниц, общеобразовательных школ и других социальных объектов. Не менее важной инфраструктурной проблемой является неразвитость дорожной сети, которая снижает возможности населения добираться до центров обслуживания. Эта проблема обуславливаются отдаленностью и труднодоступностью территорий, очаговым характером расселения и частыми природными катаклизмами. Для решения задач по освоению территорий, обеспечению инфраструктурой государству необходимо использовать следующие методы:

- сокращение дифференциации в уровне экономического развития округов;
- приведение к сбалансированности территориального развития регионов и федеральных округов;
- развитие государственно-частного партнерства для создания инженерной и социальной инфраструктуры.

Для того чтобы стабилизировать социально-экономическое положение государство занимается миграционной политикой. Взаимообусловленность миграционных процессов и миграционной политики связано с тем, что миграционные процессы, особенно неуправляемые, вызывают необходимость внесения изменений в правовые основы, регламентирующие деятельность миграционных пограничных и таможен-

¹¹ Волох В.А. Миграция и Россия: динамика, риски и перспективы // Власть. – 2012. – № 6. – С. 14.

ных служб. В свою очередь, установление новых правил, как правило, притормаживает либо усиливает интенсивность миграционного притока населения. Впоследствии происходит адаптация к изменившимся условиям, что приводит к очередному витку миграционной активности населения. Миграционная политика призвана решать три взаимосвязанные стратегические задачи:

- контролировать масштабы, географию выхода и состав иммигрантов, прибывающих в Россию;
- регулировать характер расселения мигрантов (внутренних и внешних), в наибольшей мере соответствующего геополитическим интересам государства;
- способствовать созданию условий для добрососедского взаимодействия между местным населением и мигрантами.

В отличие от стихийной, практически нерегулируемой миграции в 90-х годах, сегодняшняя миграционная политика вышла на новый качественный уровень, что нашло свое отражение в Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года (далее – Концепция). Концепция диктует необходимость обозначения стратегических ориентиров миграционной политики во взаимосвязи с ожидаемыми перспективами экономического, социального и демографического развития России, а также общемировыми тенденциями глобализации.

Реализация Концепции должна способствовать разрешению проблем, препятствующих эффективному регулированию миграции, и снижению социокультурных, экономических и политических рисков, связанных с притоком мигрантов. Принятая Концепция направлена на достижение текущих целей и задач, которые отражают сложившееся в настоящее время состояние дел в Российской Федерации. Основными целями, поставленными перед длительным проектом (окончание проекта ожидается к 2025 году) являются:

- увеличение численности постоянного населения страны;
- обеспечение потребности экономики в рабочей силе;
- содействие модернизации, инновационному развитию регионов;
- повышение конкурентоспособности отечественной экономики регионов;
- обеспечение национальной безопасности Российской Федерации.

В основе представления об эффективной миграционной политике лежит предположение о возможности ее реализации с помощью экономического, административного, и общественного регулирования. Адаптация и улучшение миграционной ситуации в федеральных округах достижимы при последовательном интенсивном освоении слабозастроенных и малозаселенных территорий, включая развитие транспортной инфраструктуры и формирование инвестиционно привлекательных зон с поселениями нового типа. Механизмы регулирования миграции должны сочетаться с комплексом мер, диктуемых ориентирами, как стратегическими, так и тактическими, а также в области экономической безопасности. Необходимо стимулировать бизнес, вводить систему страхования мигрантов, которая не только обеспечит права последних, но и будет способствовать выравниванию условий конкуренции на рынках труда между коренным населением и мигрантами.

Для выстраивания миграционной политики, отвечающей государственным интересам России, определяющее значение имеет следующее: пресечение попыток незаконной миграции, сбалансированное стимулирование миграционных потоков с учетом негативного опыта Евросоюза, оказание помощи в адаптации мигрантов на новом месте жительства, обеспечение достойных условий трудовым мигрантам, прибывшим из-за рубежа, создание условий для привлечения высококвалифицированных мигрантов, стимулирование россиян к повышению образовательного и культурного уровня. Проведение комплексной социально-экономической политики, учитывающей специфику регионов, ориентированной на приток инвестиций и стабилизацию на рынке труда поможет сократить число территорий, неблагоприятных для проживания. Применение всех указанных мер поможет государству улучшить социально-экономическое состояние регионов федеральных округов, а также предотвратить отток населения.

Используемые источники

1. Волох В.А. Миграция и Россия: динамика, риски и перспективы / *Власть*. – 2012. – № 6. – С. 10–16.
2. Егорова Е.А., Эпштейн Н.Д., Карманов М.В. Методология анализа демографической безопасности и миграции населения. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 168 с.
3. Карманов М.В. «Статистика населения» / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М.: МЭСИ, 2001. – 49 с.

4. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Президентом РФ от 13.06.2012 г.)
5. Лысенко С.Н. Демография: учебно-практическое пособие. – М., Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2013. – 112 с.
6. Мкртчян Н. Миграционная активность населения в современной России // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2014. – № 12. – С. 381–396.
7. Мотрич Е.Л., Найден С.Н. Влияние социально-демографической ситуации на трудовую миграцию: Дальневосточный вектор // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 5. – С.134–146.
8. Мукомель В. Миграционные процессы в России в 1985–2015 годах. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://last30.ru/issue/migration/research/>.
9. Никитская Е.Ф. Взаимобусловленность миграционных процессов и миграционной политики: экономические и межэтнические аспекты // Устойчивое развитие Российской экономики. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции (9–10 ноября 2015 г.). – М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова», 2015 г. – 200 с.
10. Численность и миграция населения Российской Федерации в 2013 году [Электронный ресурс] / Статистический бюллетень – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_107/Main.htm.

Никитская Е. Ф.

*доктор экономических наук,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
кафедра «Государственное и муниципальное управление», профессор
e-mail: elena-nikitskaya@yandex.ru*

Шпилев Д. А.

*соискатель,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: dm-shpilev@yandex.ru*

Устойчивое развитие муниципального образования в условиях экономического кризиса

Статья посвящена рассмотрению вопросов устойчивого развития муниципальных образований. В условиях экономического кризиса, решение проблем сбалансированного развития территории, находит свое отражение в комплексных программах социально-экономического и инновационного развития муниципальных образований. Авторами описывается роль инноваций в обеспечении экономического «прорыва» территории. Приведенные в статье положения характеризуют взаимосвязь устойчивого и инновационного развития муниципальных систем.

***Ключевые слова:** устойчивое развитие территории, социально-экономические системы, муниципальное образование, регион, статическая и динамическая устойчивость, социально-экономическое развитие; инновации.*

Nikitskaya E. F.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Plekhanov Russian University of Economics,
professor of «State and Municipal Management» chair*

Shpilev D.A.,

applicant, Plekhanov Russian University of Economics

Sustainable development of the municipality in the economic crisis

This article is devoted to the items of sustainable development of the municipal entities. During the economic crisis the solution of the problems of the regional balanced development can be found in the comprehensive programmers of the social, economic and innovation development of the areas. The authors of the article describe the role of

innovations in support of regional economic «outburst». The items of the article characterize the relationship of sustainable and innovative development of the municipal systems.

Keywords: *sustainable development of the area, socio-economic system, municipality, region, static and dynamic stability, socio-economic development; innovations.*

В настоящее время проблемы устойчивого социально-экономического развития муниципальных образований находятся в центре внимания как научных исследований, так и управленческой практики. Концепция устойчивого развития в широком смысле раскрывает функционирование общества и общественных институтов, локализованных на определенной территории большего или меньшего масштаба и, в совокупности, представляющих социально-экономическую систему, поэтому истоки изучения устойчивого развития территориальных образований сосредоточены в общих представлениях об устойчивости систем.

Сущностная характеристика *системы* с теоретико-методологической точки зрения определяется как «...саморазвивающаяся и саморегулирующаяся определенным образом упорядоченная материально-информационная совокупность, существующая и управляемая как относительно устойчивое единое целое за счет взаимодействия, распределения и перераспределения имеющихся, поступающих извне и продуцируемых этой совокупностью веществ, энергии, информации и обеспечивающая преобладание внутренних связей над внешними»¹, а под устойчивостью системы понимается ее «способность <...> функционировать в состояниях, близких к равновесным, в условиях постоянных внешних и внутренних возмущающих воздействий»². В последнем определении акцентируются два существенных свойства системы – это её гомеостатичность (как относительное динамическое постоянство внутренней среды) и подверженность средовым влияниям.

Несмотря на возросший интерес к территориальным аспектам экономического роста, в большинстве российских регионов концепция устойчивого развития не имеет практического воплощения, особенно в проекции на уровень муниципальных образований. Дискуссионными остаются вопросы методологического обоснования источников и факторов устойчивого развития на муниципальном уровне. Идеи устойчи-

¹ Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. Мельник Л.Г. – М.: Университетская книга, 2007. – С. 32.

² Терехов Л.Л. Социально-экономическое прогнозирование: учебное пособие. – Ростов н/Д, 1995. – С. 35.

вого развития находят свое отражение в концепциях развития территориальных систем различного уровня, при этом территория может также рассматриваться в двух аспектах: как самостоятельная система с набором внутренних качеств, обеспечивающих ее устойчивое развитие, и как элемент более сложной системы, устойчивость развития которой зависит от влияния внешних по отношению к самой системе факторов. Обобщая научную информацию о подходах к трактовке термина «устойчивое развитие территории», рассмотрим варианты определений данной категории (табл. 1).

Таблица 1

**Систематизация определений категории «устойчивое развитие»
(составлено авторами)**

Автор	Определение
А.Н. Нестеров ³	<i>Устойчивое развитие территории</i> – это комплексный процесс, который ведет к решению территориальных проблем, к улучшению условий жизни горожан путем достижения сбалансированности социально-экономического и экологического развития, осуществляемого на основе рационального использования всего территориального ресурсного потенциала, включая географические, градостроительные особенности городской территории, потенциальные возможности населения, экономики, промышленности, инфраструктуры, не превышающего предельно допустимых нагрузок на городские экосистемы.
Т.М. Сидоренко ⁴	<i>Устойчивое развитие территории</i> означает сбалансированное функционирование трех составляющих: качества окружающей среды, качества жизни и экономического развития, поэтому критериями устойчивого развития являются комплексные показатели, отражающие развитие территории в этих трех областях.
М.А. Кувшинов ⁵	<i>Устойчивое развитие территории</i> – это существование территориальной системы перераспределения ресурсов, в целях обеспечения достойного уровня жизнедеятельности местного сообщества и организации устойчивых социально-экономических

³ Нестеров, А.Н. Устойчивое развитие как приоритет городской социально-экономической политики / А.Н.Нестеров // Проблемы развития территории. – 2009. – Вып. 2 (48). – С. 48.

⁴ Сидоренко, Т.М. Проблемы устойчивого развития малых городов [Электронный ресурс] / Т.М.Сидоренко // Материалы международной заочной научно-практической конференции «Социально-экономические аспекты развития малых городов». Режим доступа: http://fostu.ucoz.ru/publ/socialno_ekonomicheskie_aspekty_razvitiya/

⁵ Кувшинов, М.А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования [Текст] / М. А. Кувшинов // Молодой ученый. – 2011. – №7. – Т. 1. – С. 88.

Автор	Определение
	отношений субъектов территориального управления и хозяйствования, как в настоящее время, так и на перспективу.
Л. Е. Басовский ⁶	<i>Устойчивое развитие территории</i> как социально-экономической системы может рассматриваться как неизменность ее свойств и связанных с этими свойствами параметров, обеспечение способности системы выполнять свои функции, несмотря на непрерывное изменение внешней и внутренней среды.

Как следует из таблицы 1, варианты определения термина «устойчивое развитие территории», предлагаемые в научных источниках, во-первых, опираются на понятия стабильности социально-экономической системы, функционирующей на определенной территории, и сбалансированного взаимодействия социума и природы при условии сохранения экологического равновесия и, во-вторых, акцентируют те или иные факторы, обеспечивающие данную устойчивость.

Рассматривая вопрос устойчивого развития на местном уровне, необходимо учитывать специфические особенности и современные проблемы муниципального образования как экономической системы. Муниципальное образование должно одновременно обладать и устойчивостью к неблагоприятным внешним воздействиям и направленностью на повышение эффективности решения повседневных проблем граждан, исходя из принципов самоорганизации и стратегических направлений муниципальной деятельности.

Управление социально-экономическим состоянием муниципального образования, ориентированное лишь на поддержание на достигнутом уровне всех систем его жизнеобеспечения, а также объемов и качества муниципальных услуг, может означать застой в развитии, который грозит обернуться отставанием в формировании инновационно-ориентированной системы и выходом из траектории устойчивого развития.

Управление состоянием и управление развитием муниципального образования — две взаимосвязанные стороны управленческой деятельности на местном уровне. Необходимо обеспечить взаимосвязь и взаимообусловленность развития страны, отдельных регионов как совокупности входящих в них муниципальных образований. Особен-

⁶ Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2005.

но важна взаимосвязь между региональной и муниципальной экономикой, поскольку любой хозяйственный комплекс, являющийся объектом регионального планирования, располагается на территории конкретного муниципального образования. К ключевым условиям социально-экономического развития муниципального образования относятся:

- наличие определенной независимости действий;
- достаточность финансовых ресурсов;
- наличие квалифицированных кадров, способных разрабатывать и реализовывать программы комплексного развития.

Между тем, текущая экономическая ситуация в России складывается таким образом, что проблемы муниципалитетов пока не решаются, а нарастают. Практика такова, что большинство муниципалитетов не в состоянии самостоятельно формировать сбалансированные бюджеты, не прибегая при этом к финансовой помощи регионов, что отрицательно сказывается на возможностях местного самоуправления обеспечивать реализацию закрепленных за ним полномочий.

Муниципальное хозяйство следует понимать как систему отношений, а не как совокупность хозяйствующих субъектов, в противном случае муниципалитет был бы ограничен в выборе способов организации услуг только собственными хозяйствующими субъектами ⁷. Устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований испытывает возрастающее влияние трех основных факторов – рыночного, инвестиционного и производственного.

1. *Рыночный фактор.* В рыночных условиях возникают интеграционные процессы, связанные с взаимопроникновением региональных, национальных и мирового рынков. Однако для России и ее регионов в настоящее время наиболее значимой тенденцией является усиление протекционистских ограничений, защищающих интересы отечественных производителей, что стало следствием санкционного режима западных стран. В связи с этим, свойственное рынку действие механизмов конкуренции, которые ведут к отбору наиболее эффективно хозяйствующих единиц, их укреплению и росту, перенаправлено на развитие национальной экономики. Тем не менее для российской экономики не утратила своего значения происходящая на международном

⁷ Никитская Е.Ф., Иванов А.А. Региональные и муниципальные аспекты социально-экономического и инновационного развития // Сборник научных трудов «Актуальные проблемы социально-экономического и инновационного развития территориальных образований» (в соавторстве с). – М.: МЭСИ. 2014. – С.80.

уровне конкурентная борьба за инвестиционные источники финансирования и высококвалифицированные трудовые ресурсы.

2. *Инвестиционный фактор.* Инвестиционная деятельность осуществляется в рамках инвестиционной политики, которая на муниципальном уровне представляет собой целенаправленную деятельность органов местного самоуправления по привлечению инвестиционных ресурсов для решения проблем социально-экономического развития территории. Инвестиционно ориентированная экономическая политика, проводимая местными властями, направлена, в первую очередь, на повышение инвестиционной привлекательности муниципального образования и поддержку бизнеса, что в конечном итоге обеспечивает приток новых инвестиций. Особо следует подчеркнуть, что как государственная, так и муниципальная инвестиционная политика предусматривает: децентрализацию инвестиционного процесса путем развития многообразных форм собственности; финансирование приоритетных инвестиционных проектов в строгом соответствии с целевыми программами; инновационную направленность инвестиционного процесса.

3. *Производственный фактор.* Происходит постепенный переход от фордизма к постфордизму как способу организации производства, который подразумевает: замену массового производства мелкосерийным и одновременно — замену вертикальной организации труда горизонтальной; низкой индивидуальной ответственности — соучастием индивида в производственном процессе. В то же время, усиливается значимость ответственности собственников бизнеса, включающей не только ответственность владельца юридического лица за результаты финансово-хозяйственной деятельности, что обеспечивается сбалансированностью материально-денежных потоков, но и социальную ответственность, которая в узком понимании сводится к созданию новых рабочих мест, выплате заработной платы и уплате налогов государству своевременно и в полном объеме.

На муниципальном уровне существует множество проблем, препятствующие устойчивому развитию социально-экономической сферы, в числе которых ⁸:

- недостаточная наполняемость бюджета, зависящая от дотаций из вышестоящих бюджетов и не позволяющая обеспечить достаточную социальную поддержку населения;
- стареющая социальная инфраструктура муниципального образования, требующая капитальных вложений, а источники финансирования сильно привязаны к федеральным субсидиям;

⁸ Никитская Е.Ф., Иванов А.А. Там же. — С. 80.

- низкие доходы населения, снижающие внутреннюю покупательскую способность и одновременно низкая зарплата квалифицированных специалистов;
- иждивенческие настроения населения, препятствующие развитию основ местного самоуправления;
- отсутствие исследований для разработки и целенаправленного внедрения промышленных комплексов в структуру местной экономики;
- слабое развитие социально-экономической и инновационной инфраструктуры;
- низкий уровень развития малого бизнеса;
- недостаточная компетенция управленческих кадров в сфере муниципального администрирования и в частном секторе экономики.

Одним из резервов преодоления множественности проблем является эффективное управление социально-экономическим развитием. Процесс управления муниципальным образованием включает в себя: стратегическое планирование, учитывающее видение и мнение местного сообщества, текущее планирование хозяйственно-экономической деятельности, ориентированное на гибкую адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды и мотивацию структур, обеспечивающих бесперебойное функционирование систем жизнеобеспечения, к взаимодействию с администрацией муниципального образования на принципах государственно-частного партнерства.

Муниципальный уровень должен быть вовлечен в процессы инновационного реформирования экономики и включен в национальную инновационную систему. При этом, как указывает В.Д.Кривов, стратегическими ориентирами развития могут быть совершенствование технологической структуры экономики, включая перестройку профильного производства, с улучшением показателей занятости, увеличение масштабов развития малого и среднего предпринимательства с повышением доли постоянно занятых в сфере малого и среднего бизнеса⁹.

Уровень развития муниципальных образований, выступающих связующим звеном между регионом и отдельными субъектами производства, является важнейшим индикатором комплексного развития региона. На муниципальном уровне происходит формирование части базовых факторов устойчивого развития региональной систе-

⁹ Кривов В.Д. Разработка и реализация микроэкономических решений. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000. – С. 139.

мы: эффективности размещения и функционирования производства, трудовых ресурсов, инвестиционных площадок, программ ресурсосбережения и других.

Изучая проблемы устойчивого развития на примере предприятия, Е.А.Лясковская выделяет две взаимоизменяющиеся стадии жизненного цикла: статическую и динамическую устойчивость¹⁰. На каждом этапе своего развития территориальное образование характеризуется наличием этих взаимосвязанных качеств. Статическая устойчивость обеспечивается сбалансированной работой всех региональных подсистем при отсутствии возмущающих воздействий, динамическая устойчивость означает переход к состоянию статической устойчивости при возникновении угроз. Происходящий таким образом и протяженный во времени процесс составляет, на наш взгляд, содержание устойчивого развития региона (рис. 1). Отсюда можно заключить, что под устойчивым развитием региона можно понимать цикличное движение социально-экономической системы в совокупности экономических, социальных, экологических и институциональных компонентов к новому качественному состоянию под воздействием угроз внутренней и внешней среды.

Сформулированные выше положения справедливы и для систем более низкого уровня, то есть для муниципальных образований. Следовательно, основные дефиниции, используемые при описании и анализе вопросов устойчивого развития региона, можно применить к муниципальной социально-экономической системе, но с учетом иерархических взаимосвязей, возникающих при управлении территориальными структурами. Таким образом, можно заключить, что обоснование сущности устойчивого развития муниципальных образований связано с концептуальным осмыслением процессов управления муниципальной экономикой как элемента системы более высокого порядка с наличием возмущающих внешних воздействий и как самостоятельной системой, подверженной воздействию внутренних дестабилизирующих факторов.

Рисунок 1. Устойчивое развитие региона (составлено авторами)

Большинство российских ученых связывают устойчивость развития территории с влиянием инновационных факторов. Так, например, в понимании В.А. Кретинина основным компонентом эконо-

¹⁰ Лясковская, Е.А. Управление инновационным развитием предприятия по показателям устойчивости: автореф. дисс. ... док. экон. наук: 08.00.05 / Елена Александровна Лясковская. – Челябинск, 2009. – С. 14.

мической устойчивости наряду с инвестиционной активностью, финансовой устойчивостью, экологической устойчивостью и воспроизводственной комплексностью является инновационная активность¹¹. Н.Н. Киселева также оперирует понятием инновации при определении устойчивого развития социально-экономической системы региона, которое понимается как «...управляемый процесс инновационного воспроизводства факторов производства и материальных благ за счет сбалансированного развития системообразующих элементов социально-экономической системы региона, обеспечивающего его социальный прогресс»¹².

Для группировки регионов и муниципальных образований в зависимости от инновационной активности всех участников национальной инновационной системы Е.Ф. Никитская предлагает использовать матрицу «Инновационная готовность – Инновационные возможности», в которой выделяются 4 вида регионов¹³.

1. Регионы лидеры. Регионы, имеющие комплекс условий для развития инновационного процесса и активно развивавшие инновационные механизмы.

2. Развивающиеся регионы. Регионы с неразвитыми материально-техническими и организационно-экономическими условиями, но проявляющие себя активно в плане готовности к инновационному развитию.

3. Инерционные регионы. Регионы, имеющие достаточные условия для инновационной активизации, но проявляющие инертность в управлении инновационным развитием.

4. Регионы аутсайдеры. Депрессионные регионы, с низким уровнем экономического развития, руководство, которого отстранилось от необходимости активизировать инновационное развитие.

Поскольку инновациям отводится ведущая роль в обеспечении экономического «прорыва», возникает вопрос, является ли инновационная деятельность территории стабилизирующим фактором, обуслов-

¹¹ Кретинин, В.А. Основные компоненты и индикаторы экономической устойчивости хозяйственной системы региона [Электронный ресурс] / В.А.Кретинин // Режим доступа: <http://www.amr.vladimir.ru/text/kret3.htm>.

¹² Киселева, Н.Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 / Киселева Наталья Николаевна. Ростов-на-Дону, 2008. – С. 16.

¹³ Никитская, Е.Ф. Развитие инновационного потенциала территориальных субъектов рынка с учетом инфляционных тенденций: автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.01 / Никитская Елена Федоровна. – Москва, 2013. – С. 47.

ливающим формирование процессов устойчивого развития, или «фрустрирующим» воздействием, приводящим к дисбалансу системы. В итоге, особенности системы устойчивого развития муниципального образования позволяют нам выделить, с одной стороны, такое свойство её развития, как консервативность, с другой – инновационность. Система должна одновременно обеспечивать собственное выживание, стабильность в условиях внешних и внутренних угроз (к которым, вероятно, относится и инновационная деятельность) и развитие.

Необходимость сохранения устойчивости наделяет систему свойством консерватизма и может привести к явлению стагнации. В этом случае факторы, способные ослабить ее устойчивость, можно оценивать как риски развития. С другой стороны, потребность в развитии предполагает, что система может видоизмениться. С этих позиций, риски, порождаемые и накапливаемые в ходе функционирования социально-экономических систем, являются стимулом изменений.

В связи с переходом региональных социально-экономических систем к новой модели развития, региональным властям необходимо сформировать механизм поиска инновационных ресурсов, источники которых следует изыскивать в сфере внутренних ресурсов муниципальных образований. Роль муниципальных образований в обеспечении инновационного развития экономики региона связана с несколькими направлениями, главными из которых выступают: формирование предпосылок для широкой экономической активности, поддержка инновационной политики субъектов предпринимательства, развитие инфраструктуры экономики, обеспечивающей растущий спрос со стороны новых производств.

Сложность разработки мероприятий по обеспечению устойчивого развития муниципального образования, экономическая политика которого имеет инновационную направленность, обусловлена отсутствием эффективных мер управленческого воздействия. В данной связи представляется необходимым рассмотреть взаимозависимость показателей устойчивого и инновационного развития муниципальных территориальных систем, выявить возможные ресурсы инновационного развития и специфику управления инновациями. В современных исследованиях указывается наличие отрицательного опыта многих территорий по внедрению инноваций. По данному поводу Н.Н. Киселева указывает на наличие множества примеров, которые демонстрируют, по сути, недопустимость преждевременной реализации инновационных мероприятий: «Так, например, недопус-

тимо формировать концепции и программы инновационного развития без предварительного изучения инновационных возможностей и установления приоритетных направлений инновационного развития или: бесполезно создавать на территории региона центров по трансферту технологий без выстраивания взаимодействия с местным бизнес-сообществом и т.д.»¹⁴.

Для повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления муниципальные власти предпринимают попытки создания новых ресурсов и условий на подведомственной территории. В таком случае при наличии соответствующих факторов устойчивое развитие муниципального образования может складываться по двум основным сценариям развития: традиционному (инерционному) и инновационному.

Традиционный (инерционный) сценарий предполагает движение (возможно, с изменениями непринципиального характера) по намеченной ранее траектории, с сохранением сложившихся в прошлом тенденций. Кардинальных преобразований и модернизации в экономике муниципального образования не предполагается. Результаты политики социально-экономического развития будут заключаться в следующем:

- сохранение сложившейся отраслевой структуры экономики;
- рост прибыли для предпринимательских структур, работающих на рынке услуг, за счет традиционного роста доходов населения;
- стагнационные проявления в туристско-рекреационных услугах.

Реализация инерционного сценария не может привести к «прорыву» в социально-экономическом развитии территории. В данном случае экономический рост продолжится, но в силу отсутствия сдерживающих внешних и внутренних факторов роста. Рассматривая инновационный сценарий устойчивого развития, следует отметить необходимость увеличения усилий местных органов власти в направлении социально-экономического развития. Такой сценарий предполагает практико-ориентированную направленность политики местных властей, заключающуюся в основном в привлечении крупных инвесторов.

Можно выделить основные проблемы, осложняющие реализацию инновационного сценария:

¹⁴ Киселева Н.Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 / Киселева Наталья Николаевна. — Ростов-на-Дону, 2008. — С. 16.

- отсутствие значительных бюджетных инвестиций в развитие инфраструктуры, прежде всего транспортной и энергетической;
- недостаточность политики маркетинга территории (отсутствие бренда, традиций и обычаев);
- нехватка квалифицированных трудовых ресурсов, способных обеспечить потребности муниципальной экономики;
- несоответствие системы высшего профессионального образования потребностям экономики.

Следует заключить, что инновационный путь развития муниципального образования представляют собой экономическую модель, переход к которой отвечает стратегическим интересам государства. Инерционный вектор развития муниципальной экономики может оцениваться позитивно, если достигается экономический рост, но данный сценарий рассматривается как минимально допустимый, ориентированный исключительно на краткосрочный, либо среднесрочный периоды. Методы, с помощью которых достигнуто то или иное качество социально-экономической среды муниципального образования, безусловно, различны. Устойчивость перехода экономической системы в новое состояние может быть выражено различными количественными показателями: увеличение занятости, прирост населения, рост доходов и т.д., но для каждого сценария должны быть использованы различные качественные характеристики роста.

Используемые источники

1. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 222 с.
2. Киселева, Н.Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 / Киселева Наталья Николаевна. – Ростов-на-Дону, 2008. – 43 с.
3. Кретинин В.А. Основные компоненты и индикаторы экономической устойчивости хозяйственной системы региона [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.amr.vladimir.ru/text/kret3.htm>.
4. Кривов В.Д. Разработка и реализация микроэкономических решений. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000. – 247 с.
5. Кувшинов М.А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования // Молодой ученый. – 2011. – № 7. – Т. 1. – С. 86–91.

6. Лясковская Е.А. Управление инновационным развитием предприятия по показателям устойчивости: автореф. дисс. ... док. экон. наук: 08.00.05 / Елена Александровна Лясковская. – Челябинск, 2009. – 42 с.
7. Нестеров А.Н. Устойчивое развитие как приоритет городской социально-экономической политики // Проблемы развития территории. – 2009. – вып. 2 (48). – С. 48–55.
8. Сидоренко Т.М. Проблемы устойчивого развития малых городов [Электронный ресурс] // Материалы международной заочной научно-практической конференции «Социально-экономические аспекты развития малых городов». – Режим доступа: http://fostu.ucoz.ru/publ/socialno_ehkonomicheskie_aspekty_razvitija_gorodov.
9. Никитская Е.Ф., Иванов А.А. Региональные и муниципальные аспекты социально-экономического и инновационного развития // Сборник научных трудов «Актуальные проблемы социально-экономического и инновационного развития территориальных образований» (в соавторстве с). – М.: МЭСИ. – 2014. – С. 75–84.
10. Никитская, Е.Ф. Развитие инновационного потенциала территориальных субъектов рынка с учетом инфляционных тенденций: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.01 / Никитская Елена Федоровна. – Москва, 2013. – 52 с.
11. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / Под ред. Мельник Л.Г. – М.: Университетская книга, 2007. – 1120 с.
12. Терехов Л.Л. Социально-экономическое прогнозирование: учебное пособие. – Ростов н/Д, 1995. – 189 с.

Никульшина Е. С.

*аспирант, ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
e-mail: elena.nikulshina@gmail.com*

Состояние и перспективы системы оценки эффективности управления местными бюджетами

В статье сделан обзор нормативно-правовых актов и иных документов, регулирующих процесс проведения оценки эффективности управления местными бюджетами, их сравнение, отмечена невозможность их сопоставления, отсутствие унификации и комплексности в системе оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований.

Ключевые слова: *местные бюджеты, эффективность управления, эффективность управления местными бюджетами, показатели эффективности управления местными бюджетами, нормативно-правовое обеспечение системы оценки эффективности управления местными бюджетами, система оценки эффективности управления местными бюджетами.*

Nikulshina E.S.

*postraduate student, Financial University
under the Government of the Russian Federation*

The current state and prospects of evaluating effectiveness of local budgets

The article provides an overview of legal acts and other documents regulating the process of assessing the effectiveness of local budget management, comparison, noted the impossibility of comparing them, the lack of standardization and the complexity in the system of evaluation of efficiency of budget management of municipalities.

Keywords: *local budgets, management efficiency, effectiveness management of local budgets, local budgets performance management, regulatory support evaluation system of local budgets management, system assessment local budget management.*

По нашему мнению, на сегодняшний день существующей системе оценки эффективности управления местными бюджетами присущ ряд существенных недостатков. В первую очередь, необходимо отметить неразвитость нормативно-правовой базы оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований. Отсутствие законодательного закрепления элементов системы оценки в

нормативно-правовых актах и нечеткая их регламентация являются факторами, тормозящими проведение эффективной бюджетной реформы. Так как неспособность оценить и сопоставить результаты, полученные в ходе управления бюджетами на местном уровне, в конечном итоге, приводит к неэффективному управлению бюджетами муниципальных образований, что, в свою очередь, свидетельствует о невозможности применения системы бюджетирования, ориентированного на результат и других управленческих методов для максимально эффективного и ответственного управления бюджетами, в том числе и бюджетами муниципальных образований.

Мы считаем, что для того, чтобы сформировать и развить эффективную, комплексную, полноценную систему оценки эффективности управления бюджетами на местном уровне, необходимо, в первую очередь, законодательное закрепление элементов вышеуказанной системы в нормативно-правовых документах.

Необходимо отметить, что автором был проведен комплексный анализ существующей нормативно-правовой литературы, касающейся непосредственно процесса оценки и системы оценки эффективности управления местными бюджетами. По итогам анализа, стоит отметить крайне низкий уровень проработки данного вопроса в нормативных документах.

Также было отмечено, что упоминания понятий и элементов, на наш взгляд, присущих системе оценки эффективности управления местными бюджетами, встречаются эпизодично, и, самое главное, в нормативно-правовой литературе присутствуют непосредственно сами термины («эффективность», «ключевые показатели эффективности»), в то время, как определения данных понятий не встречаются ни в одном документе.

Таким образом, мы можем говорить об отсутствии законодательной и нормотворческой основы для формирования и дальнейшего развития системы оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований в Российской Федерации. По нашему мнению, без наличия единой для всех муниципальных образований теоретической нормативно-правовой базы, построение системы оценки эффективности управления местными бюджетами, в том числе налоговыми и неналоговыми доходами бюджетов муниципальных образований, так и будет оставаться безуспешным¹.

¹ Куцури Г.Н. Управление неналоговыми доходами муниципальных образований. Ж-л Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Кисловодск: Изд-во исловодский институт экономики и права, 2012.

Непосредственные результаты анализа современной нормативно-правовой литературы представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Нормативно-правовое обеспечение оценки эффективности управления местными бюджетами в Российской Федерации

<i>Нормативно-правовой акт</i>	<i>Содержание</i>
Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах ²	Необходимость повышения эффективности бюджетных расходов путем внедрения системы ежегодного анализа эффективности расходов по каждому направлению, государственной информационной системы «Электронный бюджет», также эффективной системы управления бюджетными рисками.
Методические рекомендации субъектам Российской Федерации по оценке качества управления муниципальными финансами ³	<ul style="list-style-type: none"> ○ Порядок проведения мониторинга качества управления муниципальными финансами ○ Показатели качества управления муниципальными финансами ○ Порядок оценки качества управления муниципальными финансами ○ Мероприятия по итогам проведения мониторинга ○ Перечень показателей качества управления муниципальными финансами ○ Перечень показателей качества нормативной правовой базы муниципального образования ○ Перечень показателей соблюдения законодательства (требований) Бюджетного кодекса Российской Федерации
Отчет Отдела муниципальных образований Департамента межбюджетных отношений Министерства Финансов ⁴	Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2014 год
Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 310 Об утверждении государственной программы Российской Федерации	Цели, задачи, целевые индикаторы и показатели программы, этапы, сроки реализации, объемы бюджетных ассигнований и ожидаемые результаты программы для эффективного управления муниципальными финансами.

² Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах.

³ Методические рекомендации Министерства Финансов Российской Федерации субъектам Российской Федерации по оценке качества управления муниципальными финансами.

⁴ http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Rezultaty_provedeniya_monitoringa_mestnykh_budzhetrov_2014.pdf – сайт Министерства финансов Российской Федерации.

<p>«Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации»⁵</p>	
<p>Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»⁶</p>	<p>Перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов.</p>
<p>Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года»⁷</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Упорядочение структуры управления финансовыми ресурсами публично-правовых образований ○ Повышение функциональной эффективности бюджетных расходов ○ Повышение операционной эффективности деятельности органов исполнительной власти и государственных (муниципальных) учреждений ○ Обеспечение открытости и прозрачности общественных финансов
<p>Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. «№ 607» «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «И» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года «№ 601» «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»⁸</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления; ○ Перечень рекомендуемых показателей, используемых для определения размера грантов, которые могут быть получены муниципальными образованиями за достигнутые ими показатели эффективности деятельности органов местного самоуправления.

⁵ Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 310 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации»».

⁶ Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

⁷ Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года».

⁸ Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 года № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что на сегодняшний день нормативно-правовые основы системы оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований несомненно заложены, но о комплексной унифицированной системе оценки эффективности управления местными бюджетами говорить, к сожалению, пока не приходится.

Рассмотрим по порядку представленные в таблице нормативно-правовые акты.

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах только косвенно затрагивает вопросы повышения эффективности управления местными бюджетами и ее оценки. Кроме того, оно не содержит определений, направлений оценки или ключевых показателей эффективности, являясь именно стратегическим документом о формировании и основных направлениях использования бюджета Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

2. Методические рекомендации Министерства финансов Российской Федерации субъектам Российской Федерации по оценке качества управления муниципальными финансами, по мнению автора, являются одним из самых структурированных, комплексных, всеобъемлющих документов, на которых базируется существующая система оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований. Именно в соответствии с данным документом, абсолютное большинство глав администраций муниципальных образований на сегодняшний день проводят оценку эффективности управления своими бюджетами. В связи с этим, автором была предпринята попытка расчета эффективности управления бюджетами муниципальных образований ряда субъектов Российской Федерации в соответствии с методическими рекомендациями субъектам Российской Федерации по оценке качества управления муниципальными финансами. При попытке проведения данного анализа автор преследовал цель – сравнить различные методики оценки эффективности управления бюджетами у нескольких муниципальных образований.

Необходимо отметить, что при проведении анализа уровня эффективности управления бюджетами муниципальных образований

№ 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

нескольких субъектов Российской Федерации, автор столкнулся с рядом сложностей, которые, в конечном итоге, привели к невозможности расчета и сравнения показателей эффективности нескольких муниципальных образований. По мнению автора, можно выделить несколько причин возникновения данной ситуации:

1. Несопоставимость показателей и направлений оценки эффективности управления местными бюджетами.

Учитывая финансовую направленность мониторинга качества цели указанного мониторинга, порядок его проведения, состав оцениваемых показателей и направления использования результатов мониторинга подлежат утверждению финансовым органом субъекта Российской Федерации⁹. Именно такой гибкий подход к составу и структуре индикаторов (показателей) для оценивания эффективности управления бюджетами муниципальных образований обуславливает разрозненность данных, которая, в свою очередь, приводит к невозможности проведения сравнительного анализа эффективности муниципальных образований.

2. Закрытость и непрозрачность общественных финансов.

При проведении оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований в Российской Федерации автором была выявлена проблема нехватки информации для расчета ключевых оценочных показателей в соответствии с Методическими рекомендациями Министерства финансов Российской Федерации субъектам Российской Федерации по оценке качества управления муниципальными финансами.

3. Применение сложных комплексных показателей.

Сложности также вызвал тот факт, что большинство показателей, согласно Методическим рекомендациям, носят цепной характер. Здесь же необходимо отметить, что количество муниципальных образований изменяется каждый год. Это, в свою очередь, также значительно усложняет процесс оценки, так как делает данные неточными и весьма условными.

Таким образом, по нашему мнению, все вышеуказанные факторы мы можем отнести к недостаткам Методических рекомендаций Министерства Финансов Российской Федерации субъектам Российской Федерации по оценке качества управления местными бюджетами.

⁹ Методические рекомендации Министерства финансов Российской Федерации субъектам Российской Федерации по оценке качества управления муниципальными финансами.

3. Отчет Отдела муниципальных образований Департамента межбюджетных отношений Министерства Финансов является отчетным закрывающим документом, не содержащим в себе нормативно-правовую базу для оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований, поэтому подробно останавливаться на его анализе мы не будем.

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года №310 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации»» содержит обобщенные сведения о государственной программе (цели, задачи, целевые индикаторы и показатели программы, этапы, сроки реализации, объемы бюджетных ассигнований и ожидаемые результаты программы для эффективного управления муниципальными финансами), не имея в своем содержании теоретической (понятия, определения) и практической (направления, показатели, индикаторы оценки) составляющей.

5. По мнению автора, наравне по проработанности и полноте с Методическими рекомендациями Министерства финансов Российской Федерации, рассмотренными нами ранее, идут следующие два документа – Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. «№ 607» «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» (Указ № 607) и подпункта «И» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года «№ 601» «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»» (Постановление 1317). Из названия и сути данных документов следует, что Постановление №1317 должно быть дополняющим и раскрывающим суть Указа № 607. Но на деле данные нормативно-правовые акты имеют ряд противоречий и не дают возможности построения на их основе единой унифицированной системы оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований.

Также необходимо отметить, что, при анализе нами были выявлены серьезные отличия в направлениях, подходах, показателях, а

также методиках оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований.

Так, стоит отметить, что Указ № 607 состоит из 13 базовых показателей для оценки эффективности управления местными бюджетами в Российской Федерации. Индикаторы, содержащиеся в Постановлении № 1317 (27 показателей) являются дополнительными, раскрывающими содержание ключевых показателей Указа № 607. Кроме того, Постановление № 1317 устанавливает перечень, состоящий из 11 индикаторов, применяемых при расчете суммы грантов муниципальному образованию. Важно отметить, что при сравнении групп показателей, содержащихся в Указе № 607 и в Постановлении № 1317, автором было обнаружено частичное дублирование ключевых индикаторов, а именно, 7 базовых показателей из Указа № 607 оказались аналогичны показателям, рекомендуемым к использованию при расчете суммы гранта из Постановления № 1317 (таблица 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ Указа № 607 и Постановления № 1317

<p>Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»</p>	<p>Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008г. «№ 607» «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «И» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года «№ 601» «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»»</p>
<p>13 базовых показателей</p>	<p>27 базовых показателей</p>
<p>-</p>	<p>11 рекомендательного характера (расчет суммы грантов)</p>
<p style="text-align: center;">7 = 7 Дублирование ряда показателей!</p>	
<p>Доклад глав местных администраций городских округов и муниципальных районов о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за отчетный год и их планируемых значениях на 3-летний период содержит: <i>145 показателей</i></p>	

Также необходимо отметить, что оставшиеся шесть базовых показателей, по нашему мнению, могли бы служить полноправными показателями для оценки эффективности управления бюджетами

муниципальных образований, точно также, как и четыре индикатора из Постановления № 1317. По нашему мнению, показатели оценки эффективности управления местными бюджетами (Указ 607) и показатели рекомендательного характера для расчета суммы грантов (Постановление 1317), по сути, должны быть тождественны, так как повышение эффективности управления бюджетами муниципальных образований – одно из главных оснований для предоставления грантов муниципальным образованиям.

Отметим также, что в Постановлении № 1317 содержится типовая форма доклада глав местных администраций городских округов и муниципальных районов о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за отчетный год и их планируемых значениях на 3-летний период (Доклад).

Данная форма содержит в себе 145 показателей для расчета, которые раскрывают список из 27 рекомендованных показателей из Постановления № 1317.

Анализируя направления оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований, автором были выявлены значительные несоответствия между Методикой мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов и Типовой формой доклада глав местных администраций (Таблица 3).

Таблица 3

Направления оценки эффективности управления местными бюджетами

<i>Методика мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов (Постановление № 1317)</i>	<i>Типовая форма доклада глав местных администраций (Постановление № 1317)</i>
1. Экономическое развитие	1. Экономическое развитие
2. Дошкольное образование	2. ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ
3. Общее и дополнительное образование	3. Дошкольное образование
4. КУЛЬТУРА	4. Общее и дополнительное образование
5. Физическая культура и спорт	5. Физическая культура и спорт
6. Жилищное строительство и обеспечение граждан жильем	6. Жилищное строительство и обеспечение граждан жильем
7. Жилищно-коммунальное хозяйство	7. Жилищно-коммунальное хозяйство
8. Организация муниципального управления	8. Организация муниципального управления
9. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности	9. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности

Анализ таблицы показывает нам, что состав направлений оценки в Методике и в Докладе различен, а именно, по направлению «Здравоохранение и здоровье населения» в Докладе предусмотрено 43 индикатора, тогда как в Указе № 607 и в Постановлении №1317 на данное направление не предусмотрено ни одного показателя. При этом, стоит отметить, что установление органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов не допускается¹⁰.

Также существенным недостатком является отсутствие в Постановлении № 1317 и в Указе № 607 большинства показателей из типовой формы Доклада.

В качестве слабой стороны, можно также отметить использование специальных сложных статистических и математических приемов в типовой форме Доклада.

6. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года» в своей основе содержит только цели и обобщенное описание Программы. Значимых основ для построения комплексной унифицированной системы оценки управления местными бюджетами данное Распоряжение не содержит.

Таким образом, подводя итоги вышесказанному, стоит отметить, что в настоящее время уже разработаны определенные перечни показателей для оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований, но, по нашему мнению, данные показатели не в полной мере охватывают управленческую деятельность глав местных администраций и процессы управления бюджетами на местном уровне.

Кроме того, автор пришел к выводу, что аналитический механизм оценки слабо проработан и требует дальнейшей проработки и корректировки, современные оценочные показатели затрагивают не все процессы управления, наблюдаются значительные различия между составом и структурой показателей, а также направлений оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований. Помимо всего прочего, не сформирована методическая база оценки социально-экономической эффективности управления бюджетами на

¹⁰ Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

местном уровне. Также стоит отметить разрозненность и несопоставимость существующих на сегодняшний день в Российской Федерации методик для оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований.

Все эти проблемы, на наш взгляд, происходят отчасти из-за отсутствия единого унифицированного организационно-методического инструментария формирования системы информационного обеспечения оценки эффективности управления местными бюджетами.

Таким образом, получается, что процесс оценки эффективности управления местными бюджетами в Российской Федерации носит условный характер, многие муниципальные образования совсем не проводят процедуру оценки эффективности управления своими бюджетами.

Исходя из вышеизложенного, по нашему мнению, в настоящее время в Российской Федерации назревает необходимость формирования и развития единой унифицированной комплексной системы оценки эффективности управления местными бюджетами, а для ее формирования необходимо, в первую очередь, сформировать и законодательно закрепить нормативно-правовую базу, регламентирующую процесс оценки эффективности управления бюджетами муниципальных образований в Российской Федерации.

Используемые источники

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах.
2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 310 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 года № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»».
4. Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

5. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года».
6. Методические рекомендации Министерства Финансов Российской Федерации субъектам Российской Федерации по оценке качества управления муниципальными финансами
7. http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Rezultaty_provedeniya_monitoringa_mestnykh_budzhetrov_2014.pdf – сайт Министерства финансов Российской Федерации.
8. Куцури Г.Н. Управление неналоговыми доходами муниципальных образований. Ж-л Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Кисловодск: Изд-во Кисловодский институт экономики и права, 2012.

Петрова О. Н.

*аспирант, Академия труда и социальных отношений,
кафедра «Экономика и управление в социальной сфере
e-mail: ekipsoc@yandex.ru*

Моделирование системы непрерывного профессионального образования на региональном и федеральном уровнях

В статье рассматриваются вопросы моделирования системы непрерывного профессионального образования специалистов сферы социальной работы на федеральном и региональном уровнях. Определены основные принципы и подходы к формированию системы непрерывного образования, приведены данные социологического исследования.

***Ключевые слова:** образование, непрерывное, модель, система, социальная работа.*

Petrova O. N.

*Postgraduate student, Academy of labor and social relations,
Department of Economics and management in social sphere*

Modeling of the system of continuing professional education on the regional and Federal levels

In the article the questions of modeling of the system of continuous professional education of specialists in the sphere of social work at the Federal and regional levels. The basic principles and approaches to formation of system of continuous education, the data of sociological research.

***Keywords:** education, continuing, model, system, social work.*

В условиях модернизации российской системы образования остро ставится проблема создания новых институтов непрерывного образования работников социальной сферы, приближения их к реальной практической деятельности. Это соответствует Федеральной государственной политике по реализации системных приоритетов, содержащихся в «Концепции долгосрочного развития РФ на период до 2020 года»¹ в части развития кадрового потенциала различных

¹ Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

территорий. Необходимость своевременной и массовой профессиональной переподготовки специалистов и руководителей для обеспечения образовательных реформ в России предполагает построение более гибкой системы непрерывного образования кадров для работы в социальной сфере, реагирующей на современные социально-экономические вызовы и запросы региональной системы².

Представители профессии «социальный работник» являются достаточно востребованными на рынке труда. Несмотря на то, что вузы выпускают большое количество специалистов в этой области, многим компаниям и на многих предприятиях требуются квалифицированные социальные работники.

Долгое время, для того чтобы работать по профессии социального работника, не обязательно было иметь высшее профессиональное образование по соответствующей специальности. Для данной профессии достаточно было иметь диплом о среднем профессиональном образовании, полученный в колледже или техникуме, или, к примеру, достаточно окончить специальные курсы. Однако, с введением профессиональных стандартов ситуация изменилась, и социальные работники в настоящее время обязаны иметь и специальное образование, и непрерывно повышать свою квалификацию.

Результаты исследования, опубликованного на сайте «Мое образование»³, говорят о том, что многие социальные работники, работающие сейчас в профессии, имеют диплом не по специальности. Для карьеры социального работника достаточно получить профессиональное образование в этой сфере по смежной или очень похожей специальности, иметь интерес к профессии, а также проявить свои способности.

Большинство опрошенных считает, что профессию социального работника нельзя назвать редкой, в нашей стране она достаточно распространена. Уже несколько лет на рынке труда наблюдается спрос на представителей профессии социального работника, несмотря на то, что специалистов каждый год выпускается немало.

Как показывают результаты анкетирования, профессия социального работника подразумевает преимущественно физический труд, социальный работник должен иметь хорошую физическую подготовку, высокую силовую выносливость и крепкое здоровье. Профессия социального работника имеет ограничения по состоянию здоровья.

² Кондаков А.М. ФГОС общего образования и подготовка учителя // Педагогика. – 2010. – № 5. – С. 18–22.

³ Мое образование. URL: . (дата обращения: 26.03.2016 г.).

При устройстве на работу социальные работники проходят медицинский осмотр, по результатам которого могут получить недопуск к работе по медицинским показаниям (по состоянию здоровья).

Значительное число анкетированных считают, что социальные работники многие решения в процессе работы принимают самостоятельно. В наиболее сложных ситуациях они могут проконсультироваться с коллегами или руководством. По мнению значительной части опрошенных, коммуникативные навыки достаточно важны в профессии социального работника. Социальному работнику в процессе работы приходится общаться с людьми (сотрудниками, коллегами, партнерами, клиентами, пациентами).

По мнению большинства опрошенных, профессию социального работника освоить самостоятельно можно, но это очень сложный процесс, который требует больших усилий. Работа социального работника довольно часто требует заниматься самообразованием, а также проходить специальные профессиональные курсы и курсы повышения квалификации.

Особо значимыми являются научные обоснования стратегий развития образовательных систем на региональном уровне. В этих условиях возникает необходимость создания таких институтов непрерывного образования, которые реализуют идеи вторичной социализации кадров, их профессионального роста в межкурсовый период, расширяют академические свободы субъектов, имеющих право реализовать дополнительные профессиональные программы, формируют содержание образования в соответствии с региональными особенностями и требованиями работодателя.

Реальный анализ современной практики непрерывного образования и научные исследования свидетельствуют о необходимости эволюции существующих образовательных моделей непрерывного образования от мономоделей, ориентированных на формирование специалиста для технократической цивилизации, к полифункциональной модели, предназначенной для поддержки саморазвития работника, его рефлексии, реализации идеи «интегративно-профессионального согласования», что подразумевает опору на профессиональный опыт практической работы, его переосмысление с позиций новых идей, соотнесение с опытом регионального сообщества в ходе презентации и обсуждения ⁴.

⁴ Асмолов А.Г. Стратегия социокультурной модернизации образования: на пути к преодолению кризиса идентичности и построению гражданского общества. // Вопросы образования. – 2008. – № 1. – С. 6–86.

Основным условием становления полифункциональной модели непрерывного образования социальных работников на региональном уровне представляется создание ресурсного центра как обучающей организации на базе образовательных организаций.

Построение и функционирование регионального ресурсного центра на базе образовательных организаций позволит расширить рамки в направлении разработки полифункциональной модели «обучающегося региона»⁵, охватывающей все специализации социально-го работника и реализующей следующий широкий набор функций:

- удовлетворение потребностей и запросов различных категорий кадров для социальной работы на региональном уровне – руководителей, социальных педагогов, социальных работников и др. на основе организации образовательного сервиса и широкого спектра образовательных услуг;
- учет современных задач территориальных особенностей региона координировать и систематизировать инновационные достижения социальных работников, выращивать новые модели инновационных систем, характерных для динамического развития данной территории;
- своевременное реагирование на социальные запросы общества и государства, связанные с внедрением федеральных образовательных стандартов и профессиональных стандартов;
- поддержка индивидуальных инициатив социальных работников, формирование индивидуальных траекторий кадров в личностно-профессиональном развитии на основе усиления их исследовательской и проектной компетентности, повышение качества работы в условиях интеграции процесса повышения квалификации и реальной практической работы;
- интеграция и согласование территориальной системы поддержки социальных работников и содержанием курсового обучения кадров в рамках институтов повышения квалификации, что содействует качественному выполнению вариативной составляющей образовательных программ, лицензируемых в данных институтах.

Проектирование содержания деятельности ресурсного центра полифункциональной направленности социальных работников предлагается осуществлять с учетом следующих принципов:

⁵ Литвинова Н.П. Опыт обучения взрослых в городах Европы, Азии и России. // Информационно-аналитический журнал «Аккредитация в образовании». URL: (дата обращения: 26.03.2016).

- непрерывности в формировании инновационного ресурса регионального уровня;
- опережающего образования и развития личности;
- практико-ориентированности процесса повышения квалификации в рамках взаимодействия ресурсного центра и образовательной среды образовательной организации;
- открытости и интеграционного согласования;
- опоры на требования содержанию профессиональных стандартов;
- информационной поддержки личностно-профессионального становления социального работника в процессе повышения квалификации.

Указанные принципы следует положить в основу разработки полифункциональной модели регионального ресурсного центра.

В качестве целей проектирования модели выступает развитие системы непрерывного образования социальных работников регионального уровня, обеспечение его кадрового потенциала, стимулирование работников в процессе саморазвития, опора на реальную практику деятельности социальных работников.

Прогностический компонент модели определяет характер стратегий деятельности регионального ресурсного центра для развития кадрового потенциала региона. К числу таких стратегий относится андрагогическая стратегия, выражающуюся в подготовке специалистов, работающих в сфере непрерывного образования взрослых (преподаватели учебно-профессиональных центров, кадры в сфере занятости населения, преподаватели системы СПО); акмеологическая стратегия, выполняющая функцию сопровождения личностно-профессионального роста социального работника на разных этапах профессиональной деятельности; стратегия развития профессиональной карьеры кадров как перспективное направление подготовки резерва руководителей в регионе, преподавателей различных методических служб, управленцев и др.

Средовый компонент модели предполагает учет особенностей разных территорий в обеспечении качества образовательной среды для реализации личностных и профессиональных потребностей населения. Образовательная среда рассматривается как совокупность социальных, культурных научно-методических и учебно-воспитательных условий, а также фактор, обеспечивающий доступ к системе региональных образовательных услуг. В соответствии с этим средовый ком-

понент предполагает следующую типологию образовательных сред для муниципальных районов – муниципалитет с разветвленной структурой взаимодействия с Институтом повышения квалификации; муниципалитет с кластерной системой поддержки специалистов; муниципалитет как открытая образовательная система; муниципалитет с ориентацией на мегаполис; муниципалитет с распределенной системой поддержки.

Рефлексивно-оценочный компонент модели выражается в создании системы образовательно-развивающих эффектов деятельности регионального ресурсного центра, ориентированных на личностно-профессиональное развитие социальных работников. К числу этих эффектов следует отнести формирование метакомпетентности, интеграционное согласование опыта разных специалистов, развитие самообразовательной компетентности, профессиональная ориентация и адаптация, соответствие профессиональному стандарту и др.

Программно-технологический компонент модели обеспечивает функционирование, развитие и реформирование ресурсного центра как обучающей организации и предусматривает программно-модульное сопровождение содержания повышения квалификации социальных работников региона с учетом разных специализаций; анализ потребностей социальных работников региона в повышении квалификации; проектно-исследовательскую деятельность работников по созданию и распространению инновационного образовательного продукта; андрагогические технологии; технологии сетевого взаимодействия; технологии профессионального развития.

Включение в основные технологии функционирования, развития и реформирования ресурсного центра как обучающей организации таких элементов, как мониторинговый маркетинг-анализ запросов потребностей кадров региона в повышении квалификации и контроль степенью удовлетворенности предлагаемыми образовательными услугами, обеспечивает его эффективность и целостность.

Исследовательская деятельность и мониторинг профессиональных потребностей позволяет прогнозировать повышение квалификации социальных работников, вести повышение квалификации адресно, используя принципы опережающего образования, исходя из задач, стоящих перед региональной образовательной системой.

Институционально-процессуальный алгоритм создания, функционирования и развития регионального ресурсного центра характеризует целостную систему поэтапного построения новой модели непрерывно-

го образования полифункциональной и практико-ориентированной направленности, базовой основой которого служит мономодель центра на базе образовательных организаций.

Эффективность построения и функционирования нового института непрерывного образования взрослых будет достигнута, если в качестве такого института будет выступать полифункциональный, практико-ориентированный региональный ресурсный центр.

Стратегическим направлением развития такого центра является его ориентация как полифункциональной системы, ориентированной на реализацию комплекса функций, сопровождение социальных работников в их инновационной деятельности в межкурсовой период. В систему функций регионального ресурсного центра входит обеспечение высокого кадрового потенциала региона за счет интегративного профессионального согласования деятельности института повышения квалификации и самого центра как практико-ориентированной системы; это позволит осуществить вторичную профессиональную социализацию кадров, получивших базовую и плановую квалификацию.

Таким образом, анализ психолого-педагогических проблем непрерывного образования социальных работников с учетом характера региональных сред свидетельствует о необходимости создания полифункциональной системы непрерывного образования взрослых, охватывающей повышение квалификации специалистов по профессии социальный работник, которая в настоящее время является достаточно востребованной на рынке труда и предполагает прохождение специальных профессиональных курсов и курсов повышения квалификации.

Используемые источники

1. Асмолов А.Г. Стратегия социокультурной модернизации образования: на пути к преодолению кризиса идентичности и построению гражданского общества // Вопросы образования. — 2008. — № 1.
2. Кондаков А.М. ФГОС общего образования и подготовка учителя // Педагогика. — 2010. — № 5.
3. Литвинова Н.П. Опыт обучения взрослых в городах Европы, Азии и России // Информационно-аналитический журнал «Аккредитация в образовании». URL: <http://www.akvobr.ru> (дата обращения: 26.03.2016).
4. Мое образование. URL: <http://моеобразование.ru/>. (дата обращения: 26.03.2016 г.).

5. Петрова О., Ананченкова П. Непрерывное профессиональное образование как элемент национальной образовательной системы// Этносоциум и межнациональная культура. – 2016. – № 1.
6. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – <http://base.consultant.ru/>.

Пожарская Е. М.

*магистр, ГАОУ ВО МГПУ, кафедра «Теория и методика
физического воспитания и спортивной тренировки»
e-mail: lenok7774@bk.ru*

Кандаурова Н. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
ГАОУ ВО МГПУ, кафедра «Теория и методика физического воспитания
и спортивной тренировки», профессор
e-mail: kandaurova.67@mail.ru*

Влияние средств маркетинга на приобщение детей и сохранность контингента в платных секциях по тхэквондо

В статье рассматриваются проблема организации и особенности маркетинга платных физкультурно-спортивных услуг, предоставляющих учебно-воспитательными комплексами. Представляются результаты экспериментальной работы, сравнение показателей влияния средств рекламы, PR на процесс приобщения и сохранности контингента в экспериментальной платной группе и контрольной бесплатной группе, также результаты анкетирования, проводимого на предмет выявления мотивов, предшествующих отдать детей 7-8 лет в секции по тхэквондо и возможных причин отказа заниматься детьми в платных группах.

***Ключевые слова:** педагогический менеджмент, маркетинг, учебно-воспитательный комплекс, платные физкультурно-спортивные услуги, потребительское поведение, родители, детско-юношеский контингент, тхэквондо.*

Pozharskaya E. M.

*Master of the department of theory and methodology
of physical education and sports training GAOU IN MSPU*

Kandaurova N. V.

*PhD (Pedagogic), Associate Professor,
GAOU IN MSPU, Professor of the Department of theory
and methodology of physical education and sports training*

The impact of marketing resources for initiation of children and the safety of troops in the paid sections Taekwondo

The article deals with the problem of organizing and marketing features of the paid sports and sports services that provide educational complex. Presents the results of experimental work, a comparison of indicators of influence of advertising, PR in the process of initiation and security forces in the experimental group and control toll free group, the results of the survey conducted to identify the motives, to give children the previous 7-8 years, in the section on taekwondo and possible reasons for the refusal to deal with children in paid

Keywords: *pedagogical management, marketing, educational complex, premium sports and sports services, consumer behavior, parents, children and youth contingent.*

Необходимость приобщения детско-юношеского контингента населения к регулярным занятиям физической культурой и спортом актуализируется прочным вхождением в современную жизнь детей компьютеризации, интернета, различных гаджетов (смартфонов, ай-подов и т.п.), которые существенно ограничивают их двигательную активность, оттягивают от естественной потребности природы в движениях, в том числе от занятий в спортивных секциях по боевым искусствам¹.

Сегодня потребительский спрос детско-юношеского контингента населения на занятия разными видами боевых искусств очевиден, причем тенденция этого спроса свидетельствует о постоянном его увеличении. В доказательство этому свидетельствуют статические данные предоставленные Департаментом физической культуры и спорта города Москвы (Москомспорт), из которых определяется, что в настоящее время только в одном городе Москве и Московской области функционирует 534 физкультурно-спортивных организаций, подведомственных Москомспорту, из них более ста, специализирующих по различным видам боевых искусств². Вместе с тем говорить об удовлетворении потребностей детей в занятиях боевыми искусствами пока не приходится. Следствием возникшей ситуации является ухудшение состояния здоровья, снижением уровня физической подготовленности и физического развития данной демографической группы населения³.

На современном этапе развития общешкольного образования правовой статус учебно-воспитательных комплексов открывает перед школой более широкие возможности в плане оказания дополнитель-

¹ Малков О.Б., Шарипов А.Ф. Тактико-технические характеристики поединка в спортивных единоборствах: бокс, борьба, каратэ, тхэквондо, фехтование. – М.: Физкультура и Спорт, 2007. – 224 с.

² <http://sport.mos.ru>

³ Степанова О.Н. Маркетинг и маркетинговые коммуникации в деятельности физкультурно-спортивных организаций: Учебное пособие. Ч. II. – М.: Промитей, 2013. – 269 с.

ных платных образовательных услуг. Здесь на первый план выдвигается особенность педагогического менеджмента и маркетинга образовательных организаций, состоящая из аналитики потребительского поведения детей и их родителей, рекламы, связей с общественностью, также возможностей педагогических работников ⁴.

Внедрение элементов маркетинга в управление бюджетных образовательных организаций, давно начатое коммерческими физкультурно-спортивными организациями, сегодня становится незаменимой составляющей для эффективного педагогического менеджмента учебно-воспитательных комплексов ⁵. В сформировавшихся обстоятельствах, когда потребности детско-юношеского контингента на бесплатные физкультурно-спортивные услуги не удовлетворяются в полной мере, платные услуги выходят в роли подспорья, что позволяет удовлетворить запросы детей и их родителей в большей мере ⁶.

В условиях 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 образовательных учреждениях, в менеджмент которых входит процесс предоставления услуг физической культуры и спорта ⁷. Не обошла стороной эта парадигма платные спортивные секции по тхэквондо ⁸, существующие в большинстве случаев на платной основе в учебно-воспитательных комплексах, организационно-

⁴ Кадочкина Ю.А. Современные тенденции развития организационно-экономических форм хозяйствования в сфере спортивно-оздоровительных услуг: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – сфера услуг). – Санкт-Петербург, 2015. – 21 с.

⁵ Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: Учеб. пособие. – М.: Интерпракс, 2012. – 240 с.

⁶ Кандаурова Н.В., Лобанов Н.А. Предпринимательская деятельность и особенности маркетинга физической культуры и спорта // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2013. – № 11. – С. 57–59.

⁷ Щетинина С.Ю. Социально-педагогические факторы физкультурно-спортивной среды, способствующие повышению эффективности физического воспитания в общеобразовательной школе / С.Ю. Щетинина // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2012. – № 6 (88). – С. 133–139.

⁸ Шулика Ю.А. Тхэквондо. Теория и методика. Спортивное единоборство. Учебник для СДЮШОР, спортивных факультетов педагогических институтов, техникумов физической культуры и училищ олимпийского Резерва. – М.: Феникс, 2007. – 800 с.

управленческая структура которых существует по принципу: детский сад – школа – ВУЗ⁹.

Сегодня по некоторым данным предоставленным в научной литературе наблюдается существенное снижение интереса детей и подростков к физическим упражнениям, можно констатировать, что происходит сокращение двигательной активности у первоклассников (на 50% по сравнению с дошкольниками). По мнению педагогического сообщества это происходит из-за не интересных для детей методик проведения уроков физической культуры, которым свойственна излишняя консервативность, авторитарность, монотонность и однородность используемых физических упражнений¹⁰.

Создавшаяся ситуация способствует развитию видов спорта, которые не входят в общешкольную программу по физической культуре, в том числе тхэквондо, средства которого отличаются большим арсеналом эмоциональных, интересных, доступных движений и перемещений.

Вместе с тем сегодня у многих специалистов образовательного сообщества возникает вопрос: нужно ли в общеобразовательной школе организовывать платные дополнительные услуги? Некоторые специалисты придерживаются аспекта, что существует социальное равенство, что не все родители могут оплачивать платные услуги и пр.¹¹. Ответе будет «да», так как дополнительное образование призвано, прежде всего, расширять спектр образовательных услуг для предоставления возможностей учащимся получать знания, которые, как правило не входят в перечень образовательных программ и стандартов.

Осуществление управления учебно-воспитательным комплексом на основе государственных стандартов образовательных программ необходимо для обеспечения сохранения единого образовательного пространства, который позволяет учащимся без особых проблем продолжать обучение при переходе в другую школу, а также получать образование на равных условиях с учащимися других школ. На всей территории России приняты базисные учебные планы, обеспечивающие единство требований к результатам и содержанию школьного обра-

⁹ Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: Учеб. пособие. – М.: Интерпракс, 2012. – 240 с.

¹⁰ Лубышева Л.И., Кондратьев А.Н. Здоровьеформирующая технология физического воспитания младших школьников на основе использования традиционного каратэ. // Теория и практика физической культуры. – 2006. – № 3. – С. 20–25.

¹¹ Лободина Н.В. Предоставление дополнительных платных услуг в образовательных организациях. ФГОС. – Волгоград: Учитель, 2016. – 172 с.

зования. Для всех организационно-правовых форм получения школьного образования (государственной, негосударственной, семейной и экстерната) и типов школ (общеобразовательных, гимназий, лицеев, школ-интернатов) является обязательным выполнение государственных образовательных стандартов.

Однако, однообразие образовательных программ входит в противоречие с различными потребностями современных учеников. Создается ситуация, в которой процесс обучения и воспитания становится усредненным, нацеленным на среднестатистического российского ученика. В данном случае получается, что результаты в основном зависят не от качественного содержания образовательной программы, а от индивидуальных способностей самих учеников и от педагогического мастерства педагога ¹².

Таким образом, необходимость предоставления учащимся платных образовательных услуг, в том числе физкультурно-спортивных в учебно-воспитательном комплексе можно обосновать тем, что каждому из учащихся предоставляется возможность заниматься в секциях по интересующим их видам спорта. В данном контексте хотелось бы также отметить, что за счет реализации платных услуг частично происходит улучшение материально-технического обеспечения школы, также предоставление возможностей для получения дополнительного заработка учителям ¹³.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами **целью и задачами** исследования являются: выявление мотивов родителей, предшествующих отдать детей в платные секции по тхэквондо, возможных причин, препятствующих посещению детьми платных занятий и возможностей влияния средств маркетинга на процесс стабилизации контингента.

Данное исследование проводилось следующими **методами**: анализ и синтез, групповое (раздаточное) и индивидуальное анкетирование, формирующий и параллельный эксперимент, метод средних арифметических значений.

Организация исследования. Эксперимент и анкетирование проводилось на базе ГБОУ города Москвы «Школа 2097». В опросе принимали участие 57 родителей учащихся (мальчиков) возраста 7–8 лет.

¹² Гусева Т.В. Методы потребительской социализации детей старшего дошкольного возраста // Социальная психология 21 столетия. – Ярославль, 2004. – Т. 1. – С. 191–195.

¹³ Логинова Л. Г. Качество дополнительного образования детей. Менеджмент. – М.: Мегалопис А., 2008. – 392 с.

На этапе формирующего эксперимента были укомплектованы две группы, одна, экспериментальная группа, на базе корпуса 5, в ней с детьми проводились платные занятия по тхэквондо, вторая, контрольная группа, на базе корпуса 4, в ней проводились бесплатные занятия. Всего в эксперименте приняли участие 40 мальчиков в возрасте 7–8 лет, из них 20 вошли в состав экспериментальной платной группы и 20 в состав контрольной бесплатной группы.

Для формирования экспериментальной платной группы по тхэквондо и сохранности контингента применялись следующие средства реклама и PR: объявление в листах бумаги (формат А4), статьи в местной прессе, беседы и лекционные занятия с родителями детей, презентация вида спорта – тхэквондо и личности тренера, листовки размером 1/4 часть листа бумаги (формат А4), информационные бюллетени, интернет-страничка на сайте учебно-воспитательного комплекса. В разработанном плане-графике распространения средств рекламы и PR, были изложены задачи, которые предстояло решить средствами рекламы и PR, периодичность и места распространения СМИ на период 08.2015–04.2016 г. Цена на платные занятия по тхэквондо у участников экспериментальной группы равнялась 2500 руб. в месяц.

В листовках размером 1/4 часть листа бумаги (формат А4) указывалась скидка 20% тому, кто приведет своего друга, приятеля или знакомого на занятия. Данный вид рекламы являлся стимулирующим, так как основное его предназначение заключалось в ценовом стимулировании потребительского спроса детей на этапе межсезонья. Основываясь на прошлый опыт, мы предположили, что спад посещаемости детьми занятий может произойти с первых чисел декабря 2015 года и продолжиться до середины февраля 2016 года. В связи с чем в преддверии межсезонья, на протяжении четырех месяцев – ноябрь, декабря (2015 г.), января и февраля (2016 г.) нами на постоянной основе в руки детям, также их родителям раздавались рекламные листовки с указанием в них скидки 20% тому, кто приведет своего друга, приятеля или знакомого на занятия. Также данное средство рекламы применялось для набора детей в платные группы, оно распространялось, начиная с последних чисел августа и продолжало своё действие на протяжении всего сентября 2015 года.

Для формирования и существования контрольной бесплатной группы ни какие средства маркетинга не применялись.

На протяжении девяти месяцев проведения эксперимента осуществлялся промежуточный контроль сохранности контингента в экспериментальной платной и контрольной бесплатной группах.

Результаты исследования. В соответствии с поставленными задачами посредством поведения анкетирования выявлялись мотивы родителей, побуждающие их отдать детей на занятия по тхэквондо. В анкете предоставлялась возможность выбрать несколько вариантов ответа. Доминирующим мотивом родителей, имеющих детей – мальчиков являлся «укрепление здоровья», этот вариант ответа выбрали 100% респондентов. 88,3% родителей мальчиков считают, что детей нужно отдавать в секции по тхэквондо для, того чтобы мальчик «научился защищать себя и был способен применить приёмы в необходимых жизненных ситуациях».

78,9% респондентов сошлись во мнении, что занятия тхэквондо способствуют развитию силы, ловкости, смелости, умению постоять за себя, 67,2% «приобщению ребенка к здоровому образу жизни», 57,7% «формированию потребностей к регулярным занятиям физической культурой и спортом». У 55,2% респондентов движет мотив «победы на соревнованиях, получение черного пояса» (см. табл. 1).

Таблица 1

Мотивы родителей, предшествующие занятиям тхэквондо их детьми

Варианты ответа	%
Укрепление здоровья	100
Желание чтоб ребенок научился защищать себя и был способен применить приёмы в необходимых жизненных ситуациях	88,3
Желание чтоб ребенок был сильным, ловким, смелым, умел постоять за себя	78,9
Приобщение ребенка к здоровому образу жизни	67,2
Формирование потребностей к регулярным занятиям физической культурой и спортом	57,7
Победы на соревнованиях, получение черного пояса	55,2
Общение со сверстниками	37,8
Поднятие настроения, получение положительных эмоций у ребенка	33,6
Советы врача	15,5

В таблице 2 представлены данные, которые, по мнению родителей, могут быть препятствием для посещений их детьми платных секций по тхэквондо. 95,3% опрошенных отметили одну из главных причин, препятствующей заниматься платными занятиями это «невнимательное отношение тренера к ребенку или к его родителям», 87,2% «монотонное, однообразное и многократное повторение одних и тех же упражнений во время проведения тренировки», 77,2% опрошенных считают, что возможному оттоку мальчиков из секций по тхэквондо может быть причина – «несоответствие цены качеству услуг», 66,8% «материальные

затруднения в семье», 56,9% «нехватка времени (занятость на работе)», 55,5% отметили причину «не комфортные условия в спортивном зале для занятий (плохая вентиляция, душное, или грязное помещение)», 45,6% «компьютерные игры, электронные гаджеты», 44,1% «увлечение другим видом спорта», 33,7% «отсутствие самодисциплины», 27,6% «медицинские противопоказания» (см. табл. 2).

Таблица 2

Возможные причины, препятствующие посещению мальчиками платных секций по тхэквондо

Варианты ответа	%
Невнимательное отношение тренера/хореографа, персонала спортивной школы к ребенку или к его родителям	95,3
Монотонное, однообразное и многократное повторение одних и тех же упражнений во время проведения тренировок	87,2
Несоответствие цены качеству платных занятий	77,2
Материальные затруднения в семье	66,8
Нехватка времени (занятость на работе)	56,9
Не комфортные условия в спортивном зале (плохая вентиляция, душное, или грязное помещение)	55,5
Компьютерные игры, электронные гаджеты	45,6
Увлечение другим видом спорта	44,1
Отсутствие самодисциплины	33,7
Медицинские противопоказания	27,6

На рисунке представлена диаграмма посещаемости занятий по тхэквондо участниками экспериментальной (платной группы) и контрольной группы, из которой видно, что в экспериментальной группе на протяжении 8 месяцев эксперимента произошла сохранность контингента намного лучше, чем в контрольной. В экспериментальной платной группе отсев детей составил 5 человек, в контрольной 13 человек.

Положительная динамика стабилизации контингента экспериментальной группе обосновывается тем, что в мы согласно разработанному плану-графику на периодической основе использовали отобранные средства рекламы. Из всех применяемых средств рекламы наиболее эффективно себя зарекомендовали листовки, которые раздавались непосредственно в руки детям и их родителям, в них сообщалось о скидке в цене на 20%, для тех, кто приведет своего друга. Также средствами PR проводилась большая работа с родителями детей, которая срабатывала на удержание детей в разряде постоянно занимающихся (см. рис.).

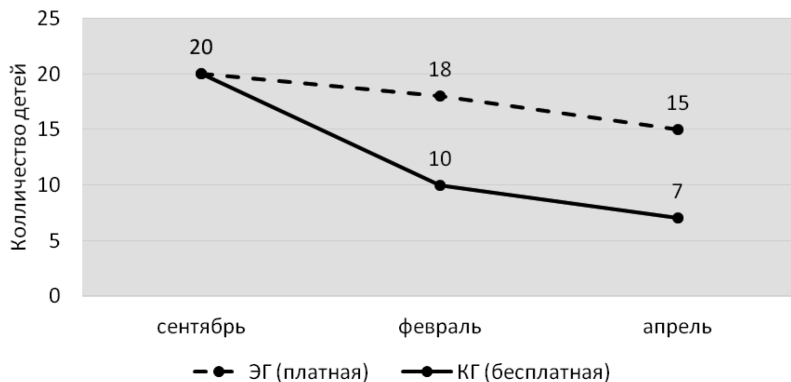


Рис. Динамика посещаемости тренировок по тхэквондо участников экспериментальной (платной) и контрольной (бесплатной) группы

Из представленных результатов исследование следуют **выводы:** выявлены мотивы родителей детей, которые предшествуют занятиям их детьми тхэквондо, также причины (степень риска), препятствующие заниматься детьми платными занятиями. Экспериментальным путем выявлены возможности влияния средств маркетинга на процесс стабилизации занимающихся в платных группах по тхэквондо. В экспериментальной платной группе, в которой для привлечения детей и стабилизации контингента занимающихся применялись средства рекламы, PR, ценового стимулирования потребительского спроса отсев детей составил 25%, в контрольной бесплатной группе 65%.

Используемые источники

1. Гусева Т.В. Методы потребительской социализации детей старшего дошкольного возраста // Социальная психология 21 столетия. – Ярославль, 2004. – Т. 1.
2. Кадочкина Ю.А. Современные тенденции развития организационно-экономических форм хозяйствования в сфере спортивно-оздоровительных услуг: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – сфера услуг). – Санкт-Петербург, 2015.
3. Кандаурова Н.В., Лобанов Н.А. Предпринимательская деятельность и особенности маркетинга физической культуры и спорта // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2013. – № 11.

4. Лободина Н.В. Предоставление дополнительных платных услуг в образовательных организациях. ФГОС. – Волгоград: Учитель, 2016.
5. Логинова Л. Г. Качество дополнительного образования детей. Менеджмент. – М.: Мегapolis А., 2008.
6. Лубышева Л.И., Кондратьев А.Н. Здоровьеформирующая технология физического воспитания младших школьников на основе использования традиционного каратэ // Теория и практика физической культуры. – 2006. – № 3.
7. Малков О.Б., Шарипов А.Ф. Тактико-технические характеристики поединка в спортивных единоборствах: бокс, борьба, каратэ, тхэквондо, фехтование. – М.: Физкультура и Спорт, 2007.
8. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: Учеб. пособие. – М.: Интерпракс, 2012.
9. Степанова О.Н. Маркетинг и маркетинговые коммуникации в деятельности физкультурно-спортивных организаций: Учебное пособие. Ч. II. – М.: Промитей, 2013.
10. Шулика Ю.А. Тхэквондо. Теория и методика. Спортивное единоборство. Учебник для СДЮШОР, спортивных факультетов педагогических институтов, техникумов физической культуры и училищ олимпийского Резерва. – М.: Феникс, 2007.
11. 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).
12. <http://sport.mos.ru>.

Ступак А. С.

*аспирант,
Институт социальных и гуманитарных знаний
Группа компаний «СИМАС», руководитель отдела продаж
e-mail: astupak90@mail.ru*

Сафин Ф. М.

*доктор экономических наук, профессор,
Институт социальных и гуманитарных знаний
e-mail: sfn195@yandex.ru*

Материальные и нематериальные факторы повышения эффективности использования труда персонала

В статье рассмотрены материальные факторы повышения эффективности работы персонала, а также нематериальные факторы как наиболее эффективный способ стимулирования сотрудников к максимальной вовлеченности в работе компании.

Ключевые слова: *мотивация персонала, эффективность персонала, факторы мотивации, нематериальная мотивация, материальная мотивация.*

Stupak A. S.

*Postgraduate student, Institute of Social
and Human Knowledge Group SIMAS, Head of Sales Department*

Safin F. M.

*Doctor of Economic Sciences, professor,
Institute of Social and Human Knowledge*

Material and immaterial factors of increase of efficiency of use of work of staff

The article reviews the material factors of increase of staff performance, as well as non-material factors as the most effective way to stimulate employees for maximum job involvement in the company.

Keywords: *Staff motivation, staff efficiency, motivators, immaterial motivation, material motivation.*

Рентабельность бизнеса, сохранение и увеличение доли рынка компании, конкурентоспособность, структурность и прозрачность бизнес-процессов, эффективность персонала – стратегические цели и задачи современного руководителя организации. В современном мире бизнеса компании стремятся снизить себестоимость предоставляемых товаров и услуг клиенту для повышения экономической эффективности организации. Стремление к лидерству в издержках является одним из ключевых факторов конкурентоспособности организации, непременным условием ее устойчивого развития.

В современных условиях актуальным и значимым является повышение эффективности в системе управления персоналом. Данная проблема решается путем формирования эластичного механизма внедрения материальных и нематериальных факторов в систему управления персоналом. Данный эффект можно оценить количественными показателями, как получение максимально эффекта при неизменных затратах, заданного эффекта при минимальных затратах и некоторыми другими. В конечном счете, повышение эффективности использования персонала направлено на улучшение результатов и качества труда персонала, снижение себестоимости продукта или услуги, которые являются важной составляющей конкурентоспособности организации на определенном сегменте рынка.

Материальная мотивация персонала – это, прежде всего, финансовые способы вознаграждения сотрудников компании за эффективную работу. Финансовая мотивация включает в себя только денежные выплаты персоналу, которые выплачиваются наличным или безналичным способом.

Финансовые факторы мотивации:

- основной оклад персонала;
- повышение основного оклада персонала;
- премии за выполнение и перевыполнение плана работ;
- оплата сверхурочной работы;
- надбавки за выслугу лет;
- отсутствие штрафов и удержаний из фиксированного оклада;
- возможности для дополнительного заработка в компании (дополнительные проекты и гранты);
- дополнительное пенсионное обеспечение
- надбавки за наставничество;
- надбавки за тяжелые условия труда;
- компенсация за неиспользованный отпуск;

- оплата больничного листа;
- отчисления в пенсионные и социальные фонды;
- индексация заработной платы;
- оплата при временной утрате работоспособности;
- льготные кредиты для персонала компании;
- процент от чистой прибыли для руководителей высшего звена компании;
- владение персоналом акциями компании.[3]

Если для сотрудника важны только деньги, то крайне необходимо сформировать дополнительные факторы мотивации, иначе он легко готов сменить работу исходя только из финансовых интересов. И в тоже время, если сотрудника не интересует финансовое вознаграждение, то скорее всего, что его деятельность вряд ли будет эффективной.

Материальные факторы мотивации персонала включают в себя также другие формы благ. Например, компания тратит свои финансовые ресурсы на приобретения материальных благ для персонала, и при этом сотрудник не получает на руки деньги, а получает эквивалент в виде какого-либо материального блага.

Материальные факторы мотивации:

- дополнительная медицинская страховка;
- оплата проезда;
- оплата мобильной связи;
- оплата обедов;
- корпоративный автомобиль;
- компенсация ГСМ для личного транспорта;
- абонемент в фитнес-центр;
- оплата обучения высшему и дополнительному образованию;
- частичная компенсация расходов на отпуск;
- подарки, относящиеся к личному хобби;
- билеты на культурно-массовые мероприятия;
- подарочные сертификаты, позволяющие приобретать товары в магазинах на определенную сумму;
- направление на семинар, конференцию по теме, интересующей самого работника;
- сертификаты на обед с членами семьи или друзьями в престижных ресторанах города;
- предоставление именного места для парковки автомобиля;
- канцелярские принадлежности высокого качества;

- более высокое качество декоративной отделки или оснащения рабочего места лучших работников;
- дополнительные дни к отпуску за счет компании;
- подписка на дорогие журналы, оплата членства в клубах или ассоциациях по интересам сотрудника;
- материальные вознаграждения для семьи сотрудника;
- оплата туристических поездок.[3]

Материальные факторы мотивации персонала являются конкурентным преимуществом компании как работодателя. При поиске места работы потенциальные сотрудники, видя указанные факторы материальной мотивации в компании, оценивают работодателя как привлекательного или нет. Даже если основной оклад на предлагаемую должность не соответствует ожиданиям кандидата, то ключевую роль в выборе места работы могут сыграть факторы материальной мотивации.

В настоящий момент всё большую роль играет умение компании выстроить систему нематериальной мотивации и корпоративной культуры внутренних отношений между персоналом и компанией. Многие руководители ошибочно считают, что люди работают только ради денег, тем самым, не пытаясь понять что же ещё может влиять на эффективность сотрудников организации.

Нематериальные факторы мотивации – это те факторы, которые находятся в области социальных, эмоциональных, психологических и духовных потребностей человека.

Нематериальные факторы мотивации:

- соответствие содержания труда области профессиональной специализации и интересам человека;
- условия и характер работы, соответствующие способностям, ценностям и потребностям сотрудника;
- отсутствие ситуаций негативно влияющих на психическое состояние сотрудника;
- доброжелательные отношения коллег по работе;
- прозрачная и объективная система оплаты труда;
- возможность карьерного и финансового роста в компании;
- возможности повышения квалификации и профессионального роста в компании;
- возможность вносить изменения в структуру своей работы и проявлять инициативу;
- гибкий график рабочего времени;
- комфортное и удобное место работы;

- близость офиса к дому и удобное транспортное сообщение;
- стабильное положение компании на рынке;
- внимание руководства компании к улучшению трудовых условий;
- возможность принимать участие в операционном, тактическом и стратегическом планировании компании;
- расширение полномочий в рамках должности сотрудника;
- выполнение представительских функций в отсутствие руководителя;
- уважительное отношение и внимание со стороны непосредственного руководителя;
- устная благодарность руководителя;
- неформальное общение с непосредственным руководителем;
- интерес и участие руководителя к личным проблемам сотрудника и помощь в их решении;
- приоритет при планировании графиков отпусков;
- возможность сотрудника брать отгулы в необходимые для него дни;
- приоритет в получении нового оборудования, оргтехники, инструментов;
- поздравление сотрудника с дням рождения и другими праздниками;
- публичное вознаграждение лучших сотрудников;
- публичное вручение благодарностей, грамот лучшему сотруднику;
- упрощение управленческого контроля для лучших работников;
- введение в корпоративных правилах компании исключений для лучших работников;
- внеплановое делегирование полномочий руководителя сотруднику;
- фотография лучшего сотрудника в корпоративной газете или доске объявлений;
- награждение званиями «лучший работник месяца/года/отдела/компании»;
- занесение записей в личное дело сотрудника о его достижениях и заслугах;
- организация командных соревнований и конкурсов между отделами или подразделениями компании;
- организация компанией корпоративных праздников;

- торжественные проводы уходящих из компании сотрудников на другое место работы или на пенсию.[3]

Факторов нематериальной мотивации сотрудников множество, потому что каждого сотрудника нужно мотивировать исходя из особенностей его поведения, типа личности, целей в жизни, ценностей, интересов и расстановки приоритетов в жизни.

Основополагающими факторами нематериальной мотивации является объективные и справедливые, основанный на деловых качествах взаимоотношения с руководителем, а также прогнозируемый рост карьеры и возможность развиваться в компании. Понимания того, что успех, финансовое вознаграждение и дальнейшее продвижение по службе напрямую зависят от результатов труда, мотивирует сотрудника на максимальную самоотдачу, ответственное отношение к выполняемым обязанностям и существенно повышает его лояльность к компании. Каждому человеку важно ощущать свою значимость и осознавать, что его усилия замечены и оценены руководителем. Поэтому одним из наиболее эффективных методов нематериальной мотивации является признание вклада сотрудника в результаты работы компании. Это признание может быть выражено разными способами: публичная благодарность руководителя высшего звена в присутствии коллег, расширение полномочий и упрощение контроля со стороны руководителя или повышение в должности с занесением в трудовую книжку и личное дело сотрудника. Такими способами компания может увеличить самооценку работника, выразить благодарность, повысить его эффективность, как в глазах коллег, так и среди знакомых, не прибегая к финансовым и материальным факторам мотивации.

Также не менее важными факторами нематериальной мотивации являются структурный порядок компании и контроль выполнения обязанностей, чтобы работа была ясной, понятной и объективной. Сотрудники должны своевременно получать четкие и понятные инструкции и указания, для которых должны быть оговорены сроки выполнения. Необходимо организовать промежуточную отчетность о ходе выполнения заданий, чтобы не сталкиваться с фактами их невыполнения. Приведенные примеры нематериальной мотивации персонала можно дополнить очень эффективными факторами, как гарантия стабильности и открытая политика в отношении работников: соблюдение трудового законодательства, отсутствие дискриминации, своевременная выплата заработной платы, справедливое вознаграждение за успешно выполненную работу.

Важным фактором нематериальной мотивации является возможность сотрудника обращаться к высшему руководству напрямую. Таким образом выстраивается объективная обратная связь, которая помогает каждому работнику ощущать личную ответственность и прямую заинтересованность в благосостоянии и успешном развитии организации.

Итак, рассмотрев факторы повышения эффективности персонала, можно сделать вывод, что система мотивации в компании должна включать в себя воздействие на сотрудника на всех уровнях потребностей человека, не стоит ограничиваться только денежными выплатами ведь, как известно, в жизни деньги это не главное.

Используемые источники

1. Адизес, И. «Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует». — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 266 с.
2. Мансуров Р.Е., «HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала». — М.: БХВ-Петербург, 2011. — 224 с.
3. Мордвин С.К., Мотивация персонала в России, [Электронный ресурс], Элитариум, 2005 г., — Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/motivacija-personala-v-rossii>.
4. Токарева Е.А., «Повышение эффективности деятельности организации на основе совершенствования мотивации персонала в условиях рынка». — М.: Наука. Ленинградское отделение, 2008. — 542 с.

Сухорукова М. Г.
аспирант,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
кафедра «Анализ рисков и экономическая безопасность»
e-mail: larile@mail.ru

Формы входа на российский фармацевтический рынок для иностранных инвесторов: преимущества и недостатки

Статья посвящена анализу основных форм локализации фармацевтического рынка в России. Рассмотрены различные варианты входа на российский рынок для иностранных компаний, проанализированы преимущества и недостатки каждой формы входа на российский рынок, а также выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются иностранные компании в процессе локализации производства.

Ключевые слова: локализация, надлежущая производственная практика, лицензирование, совместное предприятие, аутсорсинг, стратегия «Фарма–2020».

Sukhorukova M. G.
Postgraduate student of chair «Risk analysis and economic security»,
FGOBU VPO «Financial University
under the Government of the Russian Federation»

Market access in Russia for foreign investors: advantages and disadvantages.

This article is dedicated to the analysis of the basic forms of Market access in Russia. Different types of the market access for foreign companies have been considered, advantages and disadvantages of each types of localization have been analyzed, as well as the main problems faced by foreign companies in the process of localization have been revealed.

Keywords: localization, good manufacturing practices, licensing, joint venture, outsourcing, strategy «Pharma – 2020».

Российский фармацевтический рынок очень привлекателен для иностранных инвесторов. В 2015 году количество иностранных компаний, желающих вести свои дела в России, достигло рекордного. В данной статье мы рассмотрим возможности входа на российский

фармацевтический рынок для иностранных инвесторов в виде пяти основных стратегий: строительство завода, покупка завод, лицензирование, субподряд и совместное предприятие.

Важно помнить, что не существует юридического определения «лекарственного средства местного производства», который может создать неопределенность в выборе бизнес-стратегии фармацевтических компаний.

Согласно WCS, Международной ассоциации фармацевтических производителей, более 15 из 54 предприятий-членов этой ассоциации уже объявили о различных формах локализации в России.

I. Прямые иностранные инвестиции

I.1. Строительство нового завода

Иностранная компания, желающая выйти на российский рынок, имеет возможность построить новый завод. Это сложный проект с несколькими этапами, такие как: поиск подходящего помещения, получения разрешения на строительство, выбор архитектора и подрядчика, организация финансирования, строительство завода и соответствие стандартам GMP.

Первым важным шагом является поиск места для строительства, потому что правила меняются, как и меняется привлекательность российских регионов. По данным издания «Ведение бизнеса в России» (2012), Москва, например, город с самым большим количеством процедур по регистрации и т.д., и это существенно увеличивает время обработки заявки на получение лицензии на строительство ¹.

Помимо этого, существует множество других параметров, которые стоит принять во внимание, в частности, развитие кластеров при поддержке российских властей. По данным издания «Ведение бизнеса в Санкт-Петербурге», «Фармэксперт» определяет Санкт-Петербург как один из наиболее привлекательных регионов для инвестиций в Российской Федерации ². Также к ряду благоприятных регионов по части создания кластеров необходимо отнести Калужскую, Ярославскую и Московскую область.

I.1.a. Преимущества

Создание своего собственного бизнеса позволяет компании сохранить полный контроль над операциями и принятыми решениями. Кроме того, эта стратегия локализации может создать благоприятные условия для выгоды от преференций, предоставляемых государством.

¹ THE WORLD BANK, IFC. (2014). Doing Business in Russia 2014. Washington, 158 p.

² ST. PETERSBURG GOVERNMENT. (2014). Doing business in St. Petersburg., St. Petersburg Foundation, 228 p.

Создавая новый завод, иностранная компания сможет производить инновационные и высококачественные лекарственные препараты наиболее приближенные к пациентам и в соответствии со стандартами GMP. Эти инвестиции в России позволяют создавать новые рабочие места для отечественных специалистов. Швейцарская компания Novartis, которая уже приступила к строительству нового завода по производству лекарственных средств в России, объявила о том, что специалисты имеют доступ к программам обучения и развития.

Строительство нового завода обычно стоит дешевле и рентабельнее, чем реабилитация уже существующего завода, который может иметь много недостатков, в частности в том, что касается необходимости соответствовать стандартам GMP.

На встрече в Мюнхене, министр Христенко публично заявил, что иностранные производители, устанавливающие заводы в России, будут привилегированны наравне с российскими компаниями в отношении тарифной политики. Таким образом, иностранные компании, производящие лекарства в России, смогут рассчитывать на пользование теми же преимуществами, как и отечественные производители.

I.1.b. Недостатки

Строительство собственного завода в России требует инвестиций, времени и денег. Этот тип стратегии также связан с некоторыми трудностями в процессе регистрации, длительных административных процедур. До запуска первого фармацевтического производства, даже если инвесторы не испытывают какого-либо конкретного препятствия, может пройти порядка 4–5 лет.

Неопределенность законодательной базы в России является одним из наиболее значимых рисков. К этому можно добавить другие различные препятствия, такие как трудности по строительству, задержки, проблемы, связанные с защитой интеллектуальной собственности, экономической среды или другими неопределенными препятствиями.

Недостаточный спрос на продукт может представлять собой еще один риск, потому что в этом случае потенциал производственной мощности не будет эксплуатироваться на полный рабочий день. Таким образом, определение правильного размера и хороший потенциал завода, с учетом неопределенности будущих потребностей, представляет значительный финансовый риск.

I.2. Приобретение существующего завода

Приобретение существующего бизнеса и его ремонт может быть достойной альтернативой строительству нового завода. Такая стратегия также имеет свои преимущества и недостатки.

I.2.a. Преимущества

Покупка существующей компании позволяет компании-инвестору сохранить полный контроль над деятельностью предприятия, как и строительство нового завода.

Приобретение готовой компании также быстрее обеспечивает доступ к рынку и позволяет извлекать пользу из знаний и опыта уже существующей отраслевой сети, например, поставщиков, сотрудников, оборудования и т.д. Эта стратегия позволяет добиться рекордной прибыли, выгодных продаж или рефинансировать производственную мощность в будущем.

Приобретение существующего завода может привести к существенной экономии времени, энергии и денег.

Это позволяет избежать проблем, связанных с покупкой или арендой земли, разработкой и проектированием завода, а также позволяет избежать длительных задержек, которые могли бы возникнуть в процессе строительства нового производства. Тем не менее, существуют пункты, которые могут быть потенциально проблематичными.

I.2.b. Недостатки

При приобретении существующего завода, необходимо найти правильного торгового партнера, который готов передать в собственность. Этот шаг может занять много времени.

Кроме того, для удовлетворения потребностей покупателя, промышленные помещения могут потребовать ремонта, а соответствие мерам безопасности может стоить больше, чем строительство нового завода. Завод должен соответствовать стандартам GMP, что может привести к еще более существенным затратам. К тому же, дополнительные расходы могут пойти на решение экологических проблем.

Необходимо принять во внимание тот факт, что расходы могут превысить первоначальный бюджет, если они тщательно не прорабатываются.

I.3. Совместное предприятие

Совместное предприятие может быть еще одним способом проникновения на иностранный рынок для компании, иными словами, благодаря партнерству, а не инвестированию в свой собственный завод.

Термин «совместное предприятие» — это предприятие, состоящее из двух (иностранного участника и местного партнера) и более инвесторов, которые разделяют между собой ответственность и навыки, опыт, ресурсы или контроль.

Большинство совместных предприятий создаются на основе партнерства 50/50, в котором каждый партнер владеет 50% акций в обмен на 50% от контроля³.

1.3.a. Преимущества

Создание стратегического партнерства через совместное предприятие имеет преимущество прямого доступа к местному рынку для иностранных компаний, а также выгоду от хорошо зарекомендовавших себя каналов распределения. Этот тип входа на рынок позволяет компании получить доступ к знаниям и технологической экспертизы отечественного партнера. Кроме того, компания может воспользоваться преимуществами местных управленческих навыков и опыта на рынке. Такая компания имеет возможность легче адаптироваться к условиям и конкретным потребностям рынка.

Совместное предприятие не рассматривается как иностранная компания и, таким образом, может установить хорошие отношения с местными органами власти, что позволит упростить переговоры и рассмотрение документов, таких как получение сертификации, лицензирование и т.д.

Такая стратегия по локализации позволяет извлечь выгоду из привилегий, предоставляемых государственными органами.

Венчурный капитал в действии и распределение издержек между партнерами снижают риски. Объединение активов может помочь проектному финансированию, которые были бы не доступны в противном случае.

1.3.b. Недостатки

Создание совместного предприятия имеет ряд недостатков, из-за сложности согласования решений и стиля управления в другой компании.

Культурные различия и мотивация в таком объединении и распределении дивидендов может быть источником конфликта. Создание совместного предприятия часто сталкивается с конфликтами интересов, поэтому правильный выбор партнера является важным шагом.

Потенциальные выгоды ниже, потому что они являются общими, но необходимо принять во внимание тот факт, что доля венчурного капитала также ниже, поскольку она распределяется поровну. Создание совместного предприятия требует больших затрат по времени и энергии, чем другие виды партнерства. Правовая структура также может служить препятствием и быть трудно реализуемой.

³ VAUGHAN J. (s.d.). What is a Joint venture?

Потенциальные потери интеллектуальной собственности компании являются одним из основных рисков. Это связано с трудностями, которые возникают в процессе контроля доступа к своей технологии из-за существования более одного ответственного субъекта, так как партнер впоследствии может стать конкурентом.

Осложнения могут также произойти в конце партнерства. Именно поэтому важно установить стратегию выхода для любого совместного предприятия.

II. Другие виды иностранных инвестиций

Компании с меньшим капиталом могут выйти на российский рынок через партнерские отношения с местными компаниями. Важно определить правильного партнера, тщательно управлять партнерством и принять меры по защите интеллектуальной собственности для обеспечения долгосрочных инвестиций⁴.

Эти виды инвестиций являются еще одной альтернативой для поддержки Стратегии Фарма-2020 в России. Они выгодны как для международных компаний (что позволяет им быстро выйти на российский рынок), а также для российских производителей (путем предоставления экспертных услуг для подготовки международных стандартов GMP).

II.1. Лицензирование

Фармацевтическая промышленность является одной из самых рискованных отраслей в мире. Стратегия лицензирования является одним из способов разделить некоторые из этих рисков. В последние годы число лицензионных соглашений между иностранными компаниями и российскими фармацевтическими компаниями увеличилось.

Лицензионное соглашение — это установление соглашения между двумя или более сторонами, в которых права интеллектуальной собственности (ИС) владельца передаются лицензиату, что позволяет ему использовать технологии, патент, ноу-хау, разработку молекулы торгового продукта или других имущественных активов.

Можно определить два различных понятия:

- In-licensing: приобретение прав интеллектуальной собственности, таких как технология или продукт от другой фирмы.
- Out-licensing: уступка прав интеллектуальной собственности, таких как технология или продукт другой компании.

Международное лицензионное соглашение позволяет иностранной компании производить продукт другой компании за определенный период на конкретном рынке.

⁴ RUBIN M., BLACKBEARD J. (s.d.). Putin — pharma’s friend or foe?

До заключения соглашения, предприятия должны гарантировать, что лицензия соответствует целям каждого. Эта стратегия призвана использовать опыт каждого для взаимовыгодного бизнеса.

II.1.a. Преимущества

Лицензионное соглашение может быть полезной стратегией для компании, которая хочет начать расширять свою деятельность на конкретном рынке, особенно если правительство ограничивает внешний рынок импорта. В этом случае, импортные пошлины не применяются.

Лицензионное соглашение предусматривает возможность быстрого доступа на российский рынок. Соглашение представляет собой капитал с низким уровнем риска для установки зарубежного производства и создает возможности для будущих инвестиций на рынке. Эта стратегия требует немного инвестиций от иностранной компании, однако активность по-прежнему считается локальной.

Кроме того, такая стратегия позволяет бизнесу быть прибыльным быстрее, чем другие стратегии, такие как совместное предприятие.

II.1.b. Недостатки

Одним из основных недостатков лицензирования является риск создания конкуренции. Интеллектуальная собственность должна быть защищена должным образом.

Кроме того, отсутствие контроля управления за производством и сбытом операций лицензиата также может быть рискованно. Это может привести к снижению качества и нанести ущерб репутации компании. Лицензионное соглашение может быть менее выгодным, чем другие виды доступа на международный рынок, поскольку преимущества должны быть разделены между обеими сторонами.

В контексте Стратегии Фарма-2020, компании не могут пользоваться льготами, предусмотренными государством с этим режимом инвестиций.

II.2. Аутсорсинг

Аутсорсинг является еще одним способом для компании выйти на новый зарубежный рынок. Он может быть определен как сотрудничество на договорной основе между компанией и независимым производителем в стране, в которой он хочет выйти на рынок. Этот производитель поддерживает некоторые или все этапы производства товаров под торговой маркой другой компании. Контракт охватывает производство и, следовательно, иностранная компания сохраняет контроль над разработкой и реализацией продукции.

Аутсорсинг используется, если бизнес-стратегия предприятия состоит в том, чтобы больше сосредоточиться на научно-исследова-

тельских и опытно-конструкторских работах и реализации продукта, а не его изготовления⁵.

II.2.a. Преимущества

Как говорилось ранее, стратегия аутсорсинга требует меньше капитала. Компания не платит за оборудование и производственные помещения. Это представляет собой значительную экономию времени по сравнению со строительством производственной площадки в новой стране и денег, особенно на транспортные расходы и тарифы. По данным Pharma IQ, интернет-сообщество по обмену фармацевтической информацией, экономия затрат являются одной из основных причин для аутсорсинга фармацевтической и биофармацевтической продукции.

Это позволяет компании извлечь выгоду из навыков, которыми она располагает, и сосредоточиться на своей основной деятельности. Кроме того, этот метод может быть полезным для компании, которая не имеет знаний о правовой системе и прочих формальностях в стране выхода. Это позволяет иностранной компании избежать проблем, возникающих из-за недостатка знаний, а также установить стабильные отношения с местными поставщиками.

II.2.b. Недостатки

Существенным недостатком является отсутствие контроля над продуктом. Важно также поддерживать хорошие отношения с производителем, так как они часто имеют других клиентов и могут поощрять или облегчать производство конкурента. Иностранная компания имеет ограниченный контроль над производством и цепочкой поставок.

Существуют также риски потери прибыли от производственной деятельности и передачи технологических ноу-хау потенциальному иностранному конкуренту. Компания должна защищать свою интеллектуальную собственность и обеспечить сохранность своих ключевых компетенций.

Иностранная компания должна гарантировать соответствие стандартам качества своих собственных стандартов и надлежащей производственной практики.

Этот режим входа на рынок не может позволить компаниям получить доступ к привилегиям, предоставляемым государством в контексте Стратегии Фарма-2020.

⁵ CHARY S.N. Production and operations management. 4th edition, New Delhi: McGraw-Hill, 2009. – P. 28-8.

II.3. Другие стратегии

Выход на внешний рынок не ограничивается упомянутыми стратегиями. Действительно, некоторые международные фармацевтические компании решили выйти на российский рынок при поддержке Стратегии Фарма-2020, путем создания различных стратегических альянсов или сосредоточив внимание на R&D, производстве, обращении, клинических исследованиях и т.д.

Стратегический альянс описывает ряд различных отношений, в которых партнеры согласились сотрудничать, пользуясь тем, что каждая компания остается при этом самостоятельной. Эти союзы могут включать в себя сотрудничество в сфере R&D, в сфере дистрибуции препаратов, соглашения на уровне производства или маркетинговой сферы. Другие компании, инвестирующие в R&D, созданы как научно-исследовательские центры, сотрудничающие с российскими специалистами.

В скором времени все российские фармацевтические компании должны будут соответствовать стандартам GMP. Это может быть возможностью для иностранных инвесторов, способных не только обеспечить технологию, оборудование, но и понимание, обучение в соответствии со стандартами GMP.

III. Факторы, которые необходимо рассмотреть для зарубежных инвесторов в России

III.1. Сравнение структуры инвестиций

В контексте правительственной программы Фарма-2020 существует множество факторов, которые необходимо учитывать, прежде чем выбрать наилучшую стратегию. Некоторые из этих факторов рассматривались ранее в описании различных стратегий и приведены на рисунке 25.

Необходимо отметить, что экспорт исключается из данного исследования, так как речь идет о «локализации» в России.

Совместные предприятия могут рассматриваться в качестве посредников между строительством завода по производству и субподряда⁶.

Другой критерий, который следует принять во внимание, достаточно значимый, но трудно оценимый – это знание того, соответствует ли стратегия по внедрению иностранной компании на российский рынок нуждам и желаниям правительства по «локализации» производства.

На малоизвестных рынках компании, как правило, предпочитают инвестировать в малых масштабах для небольших целевых приобретений (лицензионных или субподрядных производств). Эти страте-

⁶ Мамедова Б. (2014). Локализация фармацевтической промышленности в России.

гии являются идеальным способом ознакомиться с окружающей средой. По мере накопления опыта, компании стремятся создавать совместные предприятия или осуществлять прямые инвестиции за рубежом. Тем не менее, в России правительство призывает к увеличению локального производства лекарственных средств. Некоторые компании уже работают в России и хотят поддержать процесс локализации.

Трудно понять соображения российского правительства с точки зрения привилегий и, следовательно, оценить, является ли строительство завода правильным решением. Действительно, существуют пробелы в правовом регулировании этого критерия.

Ранее рассматривалось, что несколько крупных фармацевтических компаний приступили к строительству заводов в России. Действительно, пробелы в законодательстве не имеют решающего значения для крупных фармацевтических фирм в намерении делать крупные инвестиции в производительные мощности, но они существенно влияют на процесс принятия решений в компаниях среднего бизнеса.

III.2. Что является лучшей стратегией?

Правильная стратегия не является одинаковой для каждой компании и зависит, в частности, от бизнеса. Бизнес-аналитики компании Eueforpharma, предоставляющие информацию и консультации в сфере фармацевтической промышленности, выделили несколько ключевых элементов для рассмотрения вопроса относительно фармацевтического производства в России.

- Специфичность портфеля препаратов.

Eueforpharma отметил, что отечественная промышленность может поддерживать конкурентные преимущества иностранных компаний в процессе локализации и научиться производственной практике для наименее специализированных сегментов.

Виктор Гайслер, руководитель Bayer Healthcare в России, по сообщениям «PharmaFocus Reports» отметил, что стратегия осуществления зависит от местоположения. Он считает, что местное производство следует рассматривать, если компания присутствует на большом сегменте продаж продукции, а также, если эта компания продает фармацевтические продукты для правительственных программ. Он привел в пример оральные контрацептивы Bayer, которые не имеют отечественных аналогов, у них нет конкуренции, и они не финансируются правительством. В этой ситуации, он считает, что нет необходимости производить препарат на локальном уровне⁷.

⁷ GEISLER V. Interview par PharmaFocus Reports.

- Дипломатические отношения с российским правительством.

Инвестиционные риски могут отличаться из-за отношений между зарубежными странами и Россией. Хорошие отношения могут снизить барьеры для выхода на рынок, как это бывает, например, между Францией и Россией для фармацевтических компаний SanofiAventis и Servier. Российское правительство открыто для развития двустороннего сотрудничества с зарубежными странами, которые рассматривают возможность инвестирования в России.

- Режим локализации

Правительство РФ хочет не только создать эффективную систему здравоохранения, но и создать новые рабочие места для укрепления экономики. Поэтому иностранные компании могут рассматривать и другие виды деятельности в России, такие как упаковочный сервис.

- Уровень инвестиций

Создание абсолютно новой производственной мощности влечет за собой высокие затраты и инвестиции, в то время как издержки и риски могут быть снижены в общих подходах (совместное предприятие, субподряд...).

Коррупцию среди чиновников также следует принять во внимание. Действительно, высокий уровень коррупции можно ожидать в проектах по строительству нового завода, а в таких подходах как совместное предприятие, субподряд компании будут ограничены в своей способности повлиять на единое решение производителя.

- Высокая производительность и привлекательность бренда для российского правительства.

Если цена продукта высока, и это оказывает существенное финансовое влияние на государственные закупки в рамках программы ДЛО, правительство России будет поощрять местных производителей разрабатывать аналогичные продукты для сокращения расходов государства и поддержки отечественной промышленности. Тем не менее, если препарат имеет ограниченное влияние на государственный бюджет, иностранным фармацевтическим компаниям не нужно будет его производить на локальном уровне.

К этому можно добавить еще один элемент, рассматриваемый инвесторами. Как говорилось ранее, количество фармацевтических препаратов, включенных в список льготы должно увеличиваться. Часть списка ДЛО является специфическим для каждого региона.

Следовательно, фармацевтические компании должны определить свою стратегию на региональной основе и приоритизировать запуск фармацевтических продуктов в зависимости от регионов. Кро-

ме того, местные органы власти в некоторых областях имеют привилегии для иностранных инвесторов.

Выбор правильной стратегии в российской фармацевтической среде не является легким решением для иностранных инвесторов. Отсутствие долгосрочного планирования, четких и прозрачных процедур, нормативной и политической стабильности окружающей среды влияют на нежелание иностранных компаний инвестировать в производство лекарственных средств на российском рынке.

Используемые источники

1. Clara Roszak. La mise en place de la Stratégie Pharma 2020 en Russie: les opportunités et les défis pour les entreprises pharmaceutiques étrangères.
2. Le Marché Pharmaceutique dans le Monde: Bilan 2011 et Perspectives – Conférence de presse 29 mars 2012.
3. Государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы, Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, 2009.
4. Горлов В. В. Состояние фармацевтического рынка России и показатели эффективности производственной деятельности фармацевтических организаций / В. В. Горлов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013.
5. IMS Health MIDAS, 2015.
6. <http://www.pharmvestnik.ru/> – Российская информационно-аналитическая газета для специалистов в области фармации и медицины.
7. <http://cursor-is.ru/> – Мониторинг тендеров.
8. THE WORLD BANK, IFC. (2014). Doing Business in Russia 2014. Washington. – 158 p.
9. ST. PETERSBURG GOVERNMENT. (2014) Doing business in St. Petersburg. St. Petersburg Foundation. – 228 p.
10. VAUGHAN J. (s.d.). What is a Joint venture?
11. RUBIN M., BLACKBEARD J. (s.d.). Putin – pharma’s friend or foe?
12. CHARY S. N. Production and operations management. 4th edition, New Delhi: Tata McGraw-Hill, 2009. – P. 28-8.
13. BRADY D. L. Essentials of International Marketing. New York: M.E. Sharp, Inc., 2010. – 394 p.
14. Мамедова Б. (2014). Локализация фармацевтической промышленности в России.

Тараканов С. И.

*кандидат физико-математических наук,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг», доцент
e-mail: prosto-strah-serge@yandex.ru*

О состоянии российского рынка инноваций

В этой статье рассматриваются проблемы, возникшие на пути развития инновационной экономики России. Сравниваются движения инновационных индексов: российского рынка инноваций и инвестиций и американского индекса NASDAQ. Приводятся некоторые причины, которые замедляют переход к развитой инновационной экономике.

Ключевые слова: *Развитие, рынок инноваций, экономическая безопасность, фондовые индексы, эмитенты, капитализация, ликвидность.*

Tarakanov S. I.

*PhD (Fiziks&Math), Financial University of the Government
of the Russian Federation, Department of Financial markets
and financial engineering, associate professor*

About the state of the Russian market of innovations

This paper the problems, which have arisen on the way of development of innovative economy of Russia are considered. The movements of innovative indexes are compared: Russian market of innovations and investments and American NASDAQ index. Some reasons which slow down transition to the developed innovative economy are given.

Keywords: *Development, market of innovations, economic security, share indexes, issuers, capitalization, liquidity.*

В работе рассматривается проблема становления российского рынка инноваций и его возможное развитие, в том числе с использованием современных технологий таких, как биржевая торговля (внебиржевая – на базе системы RTS Board и пр.). По мнению автора, за последние шесть лет ситуация вокруг российских инноваций не сдвинулась в сторону положительного развития. Пока не удастся вывести инновации на достойный уровень. Предпринимаемые попытки подошли к своему промежуточному логическому окончанию. Очевидно, что в этой сфере нужны перемены.

Существует один известный и очевидный факт, что материальный прогресс неотделим от инновационного потока. Западный мир достаточно удачно претворяет инновации в жизнь. Что происходит в России в этой сфере? Автора, как и многих других россиян, это очень волнует. И здесь оказывается, не все благополучно. Взять хотя бы неудачи в космической отрасли и авиации в последнее время. В целом положение России не слишком высоко оценивается в мире, как экономической державы вследствие сильной сырьевой зависимости.

Шесть лет назад председатель государственной думы С. Нарышкин в своей статье ¹ писал: «В обозримой перспективе главной угрозой экономической безопасности России выступает утрата ее самодостаточности в обеспечении инновационного развития производительных сил. Страна может попасть в возрастающую, а затем необратимую зависимость от зарубежных инновационных разработок».

Почти тоже подтверждают исследования академика РАН Виктора Полтеровича ². По его мнению, большинство технологий и инноваций, создаваемых в России, являются имитационными, то есть представляют собой результат копирования зарубежных технологий. А из совместных исследований Высшей школы экономики и Росстата (там же) следует, что Россия по уровню развития инноваций отстает даже от стран Восточной Европы.

Безусловно, руководители государства желают как можно скорее вывести Россию на инновационный уровень развития. Самое движение в этом направлении было инициировано государством посредством создания государственных корпораций (ГК) для развития стратегических направлений. Это был первый шаг. К сожалению, попытку развития инноваций «сверху» следует признать неудачной. Они так и не исполнили «роль моторов» инновационной экономики. Неоднократно подчеркивалось, что в ГК имеет место нецелевое и неэффективное использование средств, а зачастую деньги, выделенные государством, лежали на депозитах.

Следующий шаг заключался в создании рынка инноваций и инвестиций по аналогии с американским рынком high tech, акции которого торгуются в электронной системе NASDAQ. На Московской Бирже (ранее ММВБ) для этого была организована секция – Рынок инноваций и инвестиций (далее по тексту РИИ). Приведем после-

¹ Нарышкин С. Инновационная безопасность как фактор устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. – 2010. – № 5.

² Top rbc.ru/economics/17/10/2013/882565.shtml.

днюю версию целей РИИ, которая мало отличается от той, при которой РИИ создавался.

Целями РИИ является создание прозрачного механизма привлечения инвестиций в высокотехнологический сектор экономики России, выстраивание инвестиционной цепочки: от финансирования инновационных компаний на ранней стадии до выхода на биржевой рынок, а также развитие концепции государственно-частного партнерства.

Предполагалось, что это придаст импульс в развитию инноваций и РИИ станет локомотивом инновационной экономики в России. Однако этого не произошло. Рассмотрим подробнее состояние РИИ с момента его создания. Сначала изучим движение индекса РИИ за этот период, т.е. с 10.01.2010 г.

Индекс вычисляется по рыночной стоимости акций и измеряется в пунктах (формула вычисления индекса не приводится в виду сложности). На рис. 1 приведен график в так называемых барах (в нашем случае – HLC bar), используемые в техническом анализе, и которые использовались автором статьи ранее ³.

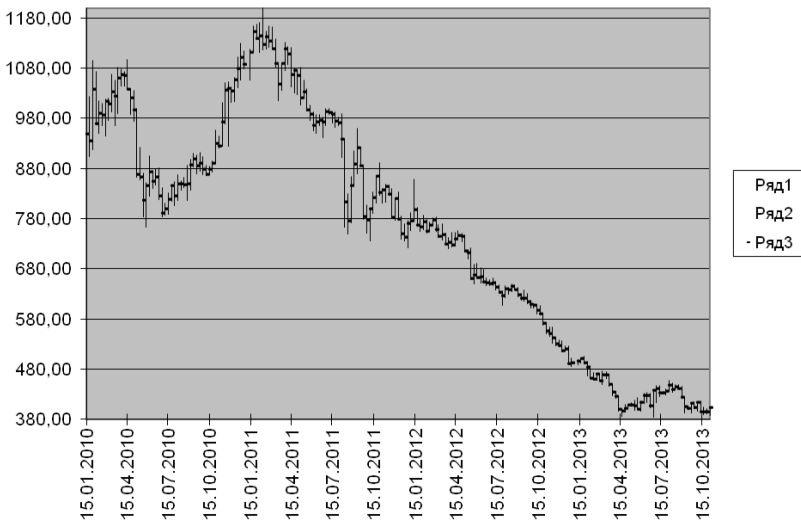


Рис. 1. Движение индекса РИИ в недельных барах (HLC bar)

Источник: составлено автором по данным ММВБ ([//www.micex.ru/](http://www.micex.ru/)) ⁴.

³ Тараканов С.И. Народные IPO. Об инвестировании средств физических лиц // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. – 2010 г. – № 1.

⁴ <http://www.micex.ru/> Листинг. Рынок инноваций и инвестиций. Материалы РИИ.

Каждый бар — это вертикальная черта, соответствующая определенному периоду торгов, в данном примере — одной рабочей неделе с понедельника по пятницу (по субботам и воскресеньям торги не проводятся). Последний бар на графике соответствует по времени характерному моменту движения индекса — конец 2013 г.

Далее падение продолжилось, с незначительными коррекциями. Начальное значение индекса равнялось 1000 пунктам; максимальное значение 1200 пунктов; минимальное значение индекса на рис. 1 чуть менее 400 пунктов. Таким образом, индекс уменьшился в 3 раза. На момент написания статьи (16.02.2016 г.) индекс равнялся приблизительно 330 пунктов, а объем дневных торгов — 22,7 млн. руб. (близко к среднедневным значениям); количество компаний по-прежнему остается очень незначительным (около двадцати). Эти данные наглядно показывают слабость российской экономики. Экономика остается сырьевой без заметных намеков на восстановление инноваций, которые динамично развиваются во многих странах.

Фондовые индексы в целом отражают реальное состояние экономики. Когда «здоровье» экономики нормальное, индекс, как правило, растет (увеличивается). Когда в экономике происходит что-нибудь негативное, индекс, как правило, падает (уменьшается).

После своего становления индекс имеет пик, соответствующий периоду стабилизации мировой экономики после кризиса 2008 г. также, как и индекс ММВБ. Время локального максимума приблизительно одно и то же. После этого индексы начинают убывать. Однако в отличие от движения последнего у индекса РИИ до сих пор не наблюдается чего-либо позитивного. Падение продолжалось почти четыре года подряд, а последний год наблюдается боковое движение.

Здесь самое время напомнить слова выдающегося финансиста современности Алана Гринспена, приведенные в книге Е. Чирковой⁵: «Если фондовый рынок ... падает на 30 или 40% в течение недель или нескольких месяцев, я могу заверить, что пузырь был» (слово пузырь по-английски «bubble», это научный термин, который означает, что цены на какой-то актив, например на акции или на недвижимость, отклоняются от его фундаментального значения). Картина на рис. 1 соответствует пузырю в рамках определения Алана Гринспена.

Теперь посмотрим, как изменилась капитализация самых крупных компаний рынка с момента относительно стабильного состояния РИИ (таблица 1).

⁵ Чиркова Е. Анатомия финансового пузыря. — М.: ООО «Кейс», 2010. — 416 с.

Капитализация крупнейших компаний в млн. руб.

Компания	На 29.06.2012 г.	На 29.05.2015 г.	Март 2016 г.
ОАО «АРМАДА»	3 297 (100,5)		
ОАО НПО «Наука»	2 692 (82)	1704 (32)	49 (0,7)
ОАО «ИСКЧ»	781(24)	735 (14)	1859 (26,5)
ОАО «Ситроникс»	5 155 (157)		
ПАО «Платформа Ютинет.ру»	4 387 (134)	609 (11,5)	1681 (24)

Источник: <http://www.micex.ru/> Листинг. Рынок инноваций и инвестиций. Материалы РИИ.

В скобках указана капитализация в миллионах долларах США по курсу на указанную дату. Что касается последнего столбца, то вследствие колебаний индекса РИИ и курса доллара записаны усредненные значения. На середину 2012 года капитализация компаний была очень достойной, но затем сильно снизилась.

Кроме того, можно сказать, что рынок не устойчив. Из материалов РИИ исчезла компания ОАО «Ситроникс», депозитарные расписки которой (GDR) торговались на Лондонской бирже. Затем вследствие ухудшающегося финансового состояния последовал делистинг. Также не совсем приятная информация появилась в объявлении на сайте Московской биржи от 18.05.2015 г. в отношении другой бывшей успешной компании ОАО «АРМАДА». В связи с переводом обыкновенных акций ОАО «АРМАДА» в сектор компаний с повышенным инвестиционным риском, данные акции исключаются из баз расчета Индексов акций широкого рынка. К этому следует добавить еще одно событие. 2-го июля 2015 г. был задержан экс-глава ОАО «Роснано» Л. Меламед. Ему инкриминируются присвоение, растрата (средств), и злоупотребление должностными полномочиями.

Единственным намеком на положительные изменения можно считать появление в листинге в апреле 2014 г. акций ПАО «ОАК» с большой капитализацией, а также депозитарных акций компании QIWI. Однако следует заметить, что акции последней торгуются еще на других биржах.

Но дело заключается не только в индексах и капитализации, хотя и этого достаточно. Российский рынок, как был, так и остается неликвидным. Это еще один тревожный сигнал. Между тем ликвидность — главная функция фондового рынка. Среднедневной объем торгов в сек-

ции колеблется от нескольких миллионов рублей у крупных эмитентов, до пары сотен тысяч рублей и менее у более мелких эмитентов. По современным меркам — это ничто на рынке. Между тем, следует напомнить, что РИИ существует более шести лет. К сведению на таких соответственно площадках и биржах, как AIM (Alternative Investment Market) или KOSDAQ (корейский аналог NASDAQ), где основу составляют компании с инновационными технологиями, количество эмитентов измеряется тысячами, а объемы торгов за день превосходят 1 млрд. \$.

Оказывает негативное влияние на развитие инноваций в России также еще один субъект рынка — фонд «Сколково». Кстати, нынешний проект не первый. До этого был уже создан один проект — «бизнес-школа Сколково», который существует и сейчас, но без видимых успехов. Фонд «Сколково» после некоторой эйфории после создания стал подвергаться критике в СМИ. Были возбуждены уголовные дела в отношении директора департамента финансов К. Луговцева и генерального директора таможенно-финансовой компании «Сколково» В. Хохлова, а также превращение депутата Госдумы Ильи Пономарева в обвиняемого по делу о растрате в «Сколково».

Теперь посмотрим, что происходило и происходит в инновационной экономике США, самой передовой в мире. В период с ноября 2011 г. по ноябрь 2013 г. четко прослеживается бычий тренд. На рис. 2 у индекса Nasdaq наблюдается серия восходящих пиков и восходящих впадин. Полностью противоположная картина наблюдается на рис. 2.

Далее восходящий тренд у Nasdaq продолжился и очень значительно. Образовалась даже целая серия, состоящая из абсолютных исторических максимумов индекса. Но не все так хорошо. Понятно, что когда-то эта серия должна будет завершиться. Она и завершилась в июле 2015 г. сильным падением. После серии падений и восстановлений индекс приблизительно на 10% стал меньше исторического максимума. На данный момент наблюдается рост основных американских индексов DJI (Доу-Джонс) и S&P500, которые оказывают поддержку индексу Nasdaq. Что касается индекса РИИ, то на данный момент он в три с лишним раза меньше своего исторического максимума.

Теперь можно перечислить некоторые основные причины, почему «затормозились» российские инновации вообще.

Во-первых, вследствие специфической сырьевой структуры российской экономики инновации не востребованы самой экономикой. Дело в том, что российские олигархи не слишком заинтересованы в инновациях, поскольку и без них они имеют большие доходы.



Рис. 2. Движение индекса Nasdaq в 2014 г. в дневных барах (OHCL bar)

Источник: //www.finance.yahoo.com/.

Во-вторых, было принято не совсем удачное решение с самого начала, когда создавались государственные корпорации. Мировой опыт показывает, что в инновационной экономике работает в большей мере рыночный механизм развития, а не государственное управление.

В-третьих, не стал локомотивом развития инноваций в экономике России биржевой инновационный сектор РИИ, как это произошло в ряде развитых стран, хотя некоторые возможности просматриваются.

В-четвертых, инновационные идеи придумывают люди и доводят их до практического применения тоже люди. Но эти люди должны иметь высокую квалификацию, а государство должно адекватно прикладывать усилия для повышения квалификации на всех уровнях. Однако, впечатление такое, что после распада СССР курс реформирования системы образования и науки выбран неудачно (а именно, они являются фундаментом для проведения инноваций). Например, ведущий российский университет МГУ им. М.В.Ломоносова в международных рейтингах находится по разным критериям либо в середине первой сотни, либо в ее конце среди учебных заведений мира. А когда-то находился в первой пятерке.

Во всяком случае, глава Российской академии наук Владимир Фортов сообщил, что Россия существенно отстала в научной сфере, опустившись до уровня Ирана, а вводимые в стране научные стратегии не способствуют улучшению ситуации. Об этом он заявил на заседании Совета при президенте России по науке, технологиям и образованию в январе 2016 г.

В любом случае, время покажет: «Верно ли выбран направляющий вектор развития России на пост Советском пространстве?». Если нет, требуются изменения.

Используемые источники

1. Нарышкин С. Инновационная безопасность как фактор устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. — 2010. — № 5.
2. Top rbc.ru/economics/17/10/2013/882565.shtml.
3. Тараканов С.И. Народные IPO. Об инвестировании средств физических лиц // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2010 г. — № 1.
4. <http://www.micex.ru/> Листинг. Рынок инноваций и инвестиций. Материалы РИИ.
5. Чиркова Е. Анатомия финансового пузыря. — М.: ООО «Кейс», 2010. — 416 с.

Фролова В. Б.

*кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
кафедра «Финансовый менеджмент», профессор
e-mail: viktorinafrolova@mail.ru*

Саркисян А. Р.

*бакалавр,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
e-mail: sar77793@mail.ru*

Финансовые стратегии холдинга

В статье выделены характерные признаки холдингов, сформулировано понятие финансовой стратегии холдинга, предложена оптимальная модель управления финансовыми потоками в холдинге, определены специфические факторы эффективности финансовой стратегии холдинга.

***Ключевые слова:** холдинговые структуры, финансовый потенциал, стратегическое управление, диверсифицированные компании, синергический эффект, экономический рост, финансовый результат.*

Frolova V. B.

*PhD (Economics), associate Professor,
Financial University under The Government
of The Russian Federation,
Department of Financial management, Professor*

Sargsyan A. R.

*Bachelor, Financial University under The Government
of The Russian Federation*

Financial strategy holdings

The article highlights the characteristic features of the holdings, has formulated the concept of financial strategy of the holding, proposed an optimal model of management of financial flows in holding that identified specific factors of the effectiveness of the financial strategy of the holding.

***Keywords:** holding structures, financial capacity, strategic management, diversified companies, synergies, economic growth, financial results.*

Холдинги, представляющие целую группу предприятий способны оказывать серьезное влияние на экономику страны. При этом от того, как управляются отечественные холдинги, на каких целях основано их функционирование и насколько полно заложенные цели отвечают требованиям современных условий зависят не только результаты прибыльности или рентабельности интегрированных предприятий, но и результаты функционирования экономики страны в целом.

Практика развития холдинговых структур привела к выделению двух видов структур интеграционного характера: вертикальный и горизонтальный. (см. табл. 1)

Таблица 1

Интеграционный характер холдинга

Вертикально-интегрированные холдинги	Горизонтально-интегрированные холдинги
Объединяют организации внутри одной отрасли, начиная от первичной обработки сырья до реализации готовой продукции потребителю	Объединяют организации различных сфер экономической деятельности
Пример: «ПАО «Татнефть»	Пример: Virgin

Развитие холдинговых объединений, как и развитие крупной компании, связано с принятием важных стратегических решений. Цель постановки регулярного процесса стратегического управления холдингом состоит в том, чтобы сформировать единую и максимально эффективную технологию постановки стратегических целей и задач в рамках холдинга в целом, так и в отдельных компаниях, входящих в его состав. Работа в данном направлении должна позволить повысить конкурентоспособность, увеличить эффективность и стоимость компании на рынке.

Цели финансовой стратегии могут быть различными, в зависимости, в первую очередь, от общехолдинговой стратегии. Например, оптимизация структуры капитала или денежных потоков, максимизация прибыли или минимизация расходов, обеспечение финансовой устойчивости и прочее.

Финансовая стратегия основывается на долгосрочной финансовой политике и направлена на решение задач, выбор наиболее приоритетных направлений достижения целей.

Существует отличие финансовой стратегии холдинга от стратегии входящих в него компаний. Дочерние компании стремятся в своей финансовой стратегии к выходу на экономический рост и рентабель-

ную работу, холдинги наоборот устремлены на получение синергетического эффекта, как результата интеграции объединенных компаний.

В соответствии с современными концепциями финансового менеджмента, первоочередной задачей финансовой стратегии является оптимизация финансовых потоков холдинга, где целью выступает обеспечение финансового равновесия холдинговой структуры в ходе ее развития, с соблюдением баланса расхода и поступления денежных средств. Выработка оптимальной модели управления финансовыми потоками холдинга предполагает осуществление основополагающих направлений (см. рис. 1).

Оптимальная модель управления финансовыми потоками холдинга	
оптимизация налогообложения путем организации гибкой структуры холдинга	
минимизация налоговых обязательств с использованием возможностей предоставленного налоговым законодательством за определенный период времени	минимизации налоговых обязательств, применяя определенные схемы уклонения от налогов
ценообразование – при осуществлении оптимизации финансовых потоков должна учитываться цена в операциях в рамках холдинга	
оценка денег во времени – в рамках оптимизации финансовых потоков следует учитывать их неравноценность в настоящем и в будущем	
сбалансированность – денежных потоков	
компромисс между риском и доходностью – необходимо обеспечить распределение финансовых ресурсов в максимально доходные направления деятельности при этом учитывая риск	
оптимизация альтернативных издержек – необходимо провести оценку потерь доходов, связанных с отказом от альтернативного варианта	

Рис. 1. Оптимальная модель управления финансовыми потоками

Кроме вышеобозначенных, важной задачей холдинга в области финансовой стратегии является улучшение структуры капитала для достижения целей управления¹.

В целях снижения общих капитальных затрат в холдинговых структурах необходима централизация финансирования и кредитования. Последствия снижения риска или надбавки за риск при централизованном методе заимствования достигается благодаря соглашению об условиях и гарантии между холдинговой компанией и банком. В случае получения банковского кредита холдинг должен спланировать ресурсы, чтобы обеспечить финансирование «дочек» и скоординировать финансовые потоки между ними.

¹Фролова В.Б. Оптимизация структуры капитала // Вестник МГУП имени Ивана Федорова. – 2011. – № 2. – С. 407–412.

Финансовая политика холдинговых структур в отношении долгосрочного капитала, проходящего через холдинг и банков предоставляющего его, становится результатом комплексной финансовой и инвестиционной стратегии, в которых дочерние компании холдинга соревнуются в рамках проведения инвестиционных альтернатив на рынке капитала. В то же время руководство холдинга, должно оценить эффективность инвестиций, как в дочерних компаниях, так и в рыночных структурах, которые не являются частью холдинга. Таким образом, управляющая компания обеспечивает распределение финансовых и кредитных ресурсов по правилам рынка капитала, в том числе достаточно адекватное для общего риска обслуживания заемного капитала, передаваемого в распоряжение холдинговой структуре.

Многообразие проблем, которые необходимо решать на основе привлеченных и заемных средств², включает в себя разработку стратегии финансовым центром в обеспечении наиболее эффективных форм и условий кредитного капитала из различных источников в соответствии с потребностями, определяемыми холдинговой структурой.

В современных условиях хозяйствования наиболее приоритетной финансовой стратегией для крупных холдингов является стратегия диверсификации³. Суть ее состоит в том, что деятельность предприятий организаций, входящих в холдинг, организуется в различных отраслях и сферах экономической деятельности. Это повышает их конкурентные преимущества.

Анализ результатов многочисленных исследований указывает на следующие факторы, которые наиболее часто приводятся среди основных, определяющих эффективность диверсифицированных компаний (см. рис. 2).

Факторы эффективности диверсифицированных компаний
возможность достижения реальной синергии в различных видах деятельности
скрупулезная подготовка диверсификации со стратегической финансовой оценки альтернатив
быстрое и агрессивное проникновение на новые рынки
повышение значимости организационной структуры и корпоративной культуры и управления качеством

Рис. 2. Факторы эффективности диверсификации компаний

² Фролова В.Б. Проблемы формирования структуры заемного капитала // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 4 (36). – С. 60.

³ Фролова В.Б. Диверсификация источников финансирования путем оптимизации альтернатив // В сборнике: Двадцать первые апрельские экономические чтения материалы

Разработка финансовой стратегии и механизмов ее реализации направлено на достижение синергетического эффекта, т.е. средства, предоставленные холдингом, преференции и льготы для компаний, в конечном счете, должны привести к суммарному результату для всего холдинга в целом.

Кроме того, формирование финансовой стратегии в холдингах имеет специфические особенности, за счет организации, производства и управления такими структурами, необходимостью согласования деятельности хозяйствующих субъектов друг с другом и координационным центром для общих интересов и достижения общей цели развития.

Эффективность стратегии характеризуется уровнем финансового состояния холдинга в целом и отдельных его подразделений, характеризуется совокупностью системы показателей, целевые значения которых достигаются в процессе реализации стратегических установок.

Менеджмент холдинга определяет систему стратегических финансовых показателей и критерии их оценки. В качестве таких показателей могут выступать рентабельность (рентабельность собственного капитала, продаж, инвестиций и т.д.), а также суммы дохода, чистый денежный поток, прибыль до уплаты процентов по кредитам и налога на прибыль (ЕБИТ), доходы до вычета процентов по кредиту, налогов, износа и амортизации (ЕБИТДА), и другие. Следует отметить, что, в частности, рыночная стоимость компании, возврат инвестиций, добавленная стоимость (EVA) и денежный поток, позволяют оценивать эффективность деятельности компаний стандартом управленческого учета «Измерение эффективности предприятия (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D), разработанного Институтом управленческого учета США. Он изложил ряд шагов процесса разработки финансовой стратегии с учетом особенностей операционной и инвестиционной деятельности холдинга. Реализация стратегии считается успешно завершенной, если при планируемых затратах на реализацию стратегии, все ключевые стратегические финансовые цели холдинга достигнуты,

Используемые источники

1. Журова Людмила Ивановна Особенности формирования финансовой стратегии интегрированных корпоративных систем // Вес-

Международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ / Под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. – 2015. – С. 90–94.

- тник ВУиТ. – 2012. – № 3[26]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-finansovoy-strategii-integrirovannyh-korporativnyh-sistem> (дата обращения: 03.04.2016).
2. Никитин А.В., Фролова В.Б. Разработка организационной структуры финансовой службы корпорации // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 2-3 (46). – С. 72–76.
 3. Фролова В.Б. Диверсификация источников финансирования путем оптимизации альтернатив // В сборнике: Двадцать первые апрельские экономические чтения материалы Международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ / Под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. – 2015. – С. 90–94.
 4. Фролова В.Б. Оптимизация структуры капитала // Вестник МГУП имени Ивана Федорова. – 2011. – № 2.
 5. Фролова В.Б. Проблемы формирования структуры заемного капитала // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 4 (36).
 6. Фролова В.Б. Развитие финансов корпораций в России // В сборнике: Экономические и социальные аспекты государственного и корпоративного управления Москва, 2012. – С. 205–215.
 7. Фролова В.Б. Стратегические направления финансового менеджмента предприятия // В сборнике: Инновационные процессы в экономике и управлении: состояние, проблемы, тенденции Межвузовская научно-практическая конференция. – 2011. – С. 109–113.
 8. Фролова В.Б. Стратегические ориентиры принятия решения по Initial Public Offering // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2015. – № 10. – С. 121–125.
 9. Фролова В.Б. Управление обеспеченностью финансовых ресурсов организаций // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 8-2 (40). – С. 90–93.
 10. Фролова В.Б. Финансовый менеджмент: понятийный аппарат // Экономика. Налоги. Право. – 2011. – № 5. – С. 72–82.
 11. Фролова В.Б., Дзайтов Р.М., Саркисян А.Р. Слияние и поглощение как инструмент выхода из кризисной ситуации // Научное обозрение. – 2015. – № 10-1. – С. 310-316.
 12. Фролова В.Б., Маклакова Т.Р. Влияние процессов финансовой реструктуризации компаний на их рыночную стоимость // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12-3 (65-3). – С. 621–626.

Чернов С. Д.

*соискатель кафедры «Политическая экономия
и мировое глобальное хозяйство, ФГБОУ ВПО «Тамбовский
государственный университет им. Г.Р. Державина»
e-mail: chernovsd@yandex.ru*

Влияние санкций на экономическую безопасность корпораций сырьевого типа

В статье представлены результаты анализа влияния экономических санкций как фактора безопасности корпоративной экономики в минерально-сырьевом секторе и варианты нивелирования угроз экономической безопасности на корпоративном уровне, связанных с их введением.

***Ключевые слова:** импортозамещение, технологическая модернизация, экономическая безопасность корпорации, угрозы экономической безопасности, экономические санкции.*

Chernov S. D.

*Applicant of the Department of political economy world
and global economy, Tambov State University named after G. R. Derzhavin*

The impact of sanctions on the economic security of corporations of the raw type

The article presents the results of the analysis of the impact of economic sanctions as a factor of safety of the corporate economy in the mineral resource sector and options to mitigate threats to economic security at the corporate level associated with their introduction.

***Keywords:** import substitution, technological modernization, economic security Corporation, threats to economic security, economic sanctions.*

В настоящее время в российской экономической науке имеет место широкая трактовка понятия «экономическая безопасность корпорации», согласно которой, «экономическая безопасность корпорации рассматривается как возможность обеспечения ее устойчивости в разнообразных, в том числе и в неблагоприятных условиях, которые складываются во внешней среде, вне зависимости от характера влияния этой среды на деятельность корпорации»¹.

¹ Клочай В. В. Харитонов Г. Г. Инструменты обеспечения экономической безопасности корпорации / Актуальные экономические проблемы переходной экономики России: сборник научных трудов. — М.: ИНИОН РАН, 2007. — С. 117.

На практике корпорация предпринимательского типа далеко не всегда способна эффективно противостоять различным угрозам экономической безопасности, которые приобретают все более глобальный характер.

В 2014–2015 гг. отчетливо проявил себя фактор нестабильности в экономике и резкой девальвации рубля. В сложившейся экономической ситуации произошло существенное удорожание импортного оборудования и комплектующих в рублевом эквиваленте. Со стороны подрядчиков ожидаемо появляются обращения о пересмотре стоимости выполняемых работ. В указанных условиях становится ожидаемым заметное повышение стоимости реализации проектов, не предусмотренное в соответствующих бюджетах.

Нарушение устойчивости работы некоторых подрядчиков, не справляющихся с новыми условиями хозяйствования, чревато сворачиванием их деятельности и отказом от принятых на себя договорных обязательств. Аналогичная ситуация может произойти и с поставками оборудования и материально-производственных запасов.

Резкая девальвация рубля, повышение стоимости заимствований для всех хозяйствующих субъектов будет продолжать увеличивать стоимость реализации проектов в отрасли, в некоторых случаях, к пересмотру сроков их реализации, в том числе из-за невозможности контрагентов обеспечить выполнение своих обязательств. В условиях девальвации национальной валюты проблема валютных рисков в какой-то мере снимается при наличии внутреннего поставщика. Однако внутренние аналоги оборудования и сырья можно найти далеко не всегда, и их поиск может привести к потере качества и нестабильности поставок.

Тем ни менее практикой управления валютными рисками выработаны и широко используются финансовые инструменты (форвардные, фьючерсные и опционные контракты, хеджирование рисков). Куда сложнее влияние на экономическую безопасность корпораций внешнеполитических факторов. Начиная с 2009 г., в соответствии со стратегией развития металлургической промышленности, российскими горно-металлургическими и горнодобывающими корпорациями делалась ставка на технологический импорт, что было обусловлено неудовлетворительным технико-технологическим уровнем цветной металлургии и низкой конкурентоспособностью целого ряда видов продукции отрасли на внутреннем и мировом рынке. Обновленная Стратегия, утвержденная в 2014 г., была призвана устранить внутри-

отраслевые неблагоприятные факторы в результате коренной модернизации отрасли в период до 2020 г. и на перспективу до 2030 г.² Однако Стратегия практически никак не учитывала внешнеполитических факторов, связанных с возможностью наложения экономических санкций, затрудняющих модернизацию отрасли.

В настоящее время в отношении Российской Федерации странами Европейского союза и США введены 4 пакета экономических санкций, направленных на ограничение взаимодействия между бизнес-сообществом (запрет на экспорт в Россию высокотехнологичного оборудования и т.д.). Основной вектор ограничений направлен на запреты в сфере добычи и глубокой переработки полезных ископаемых (нефте-газо и горнодобывающей промышленности). Так, 7 августа 2014 года Федеральный регистр (Federal Register) США официально опубликовал перечень эмбарго на поставку в Россию такого оборудования, как запасные части и программное обеспечение для ряда спецтехники, насосов высокого давления и т.д.

Учитывая, что российские горнопромышленные компании, связанные с цветной металлургией, являются потребителями специализированного высокотехнологичного оборудования, производимого, как правило, странами ЕС и США, возникает риск их нестабильной работы из-за невозможности плановой закупки запасных частей и расходных материалов к импортному оборудованию.

По оценкам специалистов Заполярного филиала ГМК «Норильский никель» на основе усредненных данных о сроках работы производственного оборудования (техники), с учетом фактических запасов расходных материалов, имеющихся на складах, озвучиваются сроки на различную технику от 3 месяцев до 25 лет, что неизбежно ставит вопрос о прогнозировании и расширении «узких мест», снижающих производительность производства в отрасли из-за санкций.

Анализ внешнеэкономических отношений в горно-металлургическом комплексе российской экономики показывает, что основное взаимодействие осуществляется по вопросам поставки импортного оборудования, гораздо реже — в сфере предоставления услуг и в единичных случаях как с генеральными подрядчиками. Наиболее прогнозируемым риском при реализации инвестиционных проектов является отказ контрагента выполнить договорные обязательства по поставке оборудования. Возникновение зависимости Компании от

² Стратегия развития цветной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года.

поставщика (производителя) возникает уже на стадии проектных работ и сохраняется весь период эксплуатации оборудования, при условии отсутствия альтернативных производителей и сторонних организаций, способных осуществлять обслуживание эксплуатируемых узлов (поверку, калибровку и т.д.), ремонт техники.

При выполнении проектных работ специалисты институтов, на основании технического задания, как правило, закладывают характеристики конкретного оборудования, изготавливаемого, чаще всего, единственным производителем. Причинами указанной тенденции является исторически сложившаяся особенность подготовки технических заданий инженерным персоналом заказчика, учитывающим лишь производственные критерии оценки оборудования. При этом, такой важный фактор, как возможность замещения на аналоги, в случае неблагоприятных конъюнктурных изменений рынка (эмбарго и т.д.), практически не рассматривается.

Таким образом, при замене (невозможности поставки) хотя бы одного производственного узла возникает необходимость внесения значительных изменений в проектную документацию со всеми вытекающими отсюда рисками.

Наибольшие риски возникают при привлечении иностранного контрагента в качестве генерального подрядчика. Реализуя крупный инвестиционный проект в минерально-сырьевом комплексе, генеральным подрядчиком которого выступает западная фирма, российские компании принимают на себя повышенные риски, поскольку в случае отказа от выполнения договорных работ генеральным подрядчиком компания фактически получает недострой, завершить который проблематично, так как основные субподряды (проектирование, поставка оборудования и т.д.) также остаются за рубежом.

Проблема санкций как инструмента внешнеполитических угроз экономической безопасности обусловлена их внешнехозяйственной природой, что не позволяет регулировать хозяйственные коллизии нормами международного частного права. Отказ подрядчика или поставщика выполнить взятые на себя обязательства по причине введения экономических санкций в отношении России, скорее всего, будет отнесен к форс-мажорным обстоятельствам, о чем свидетельствуют выдержки из контрактной документации: «стороны могут быть освобождены от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств по Контракту только при наступлении обстоятельств непреодолимой силы таких, как акты органов власти...».

В случае введения экономических санкций у корпораций, зависящих от импортных поставок, существует три варианта нивелирования возникающих в этой связи рисков. Во-первых, это покупка оборудования в странах Европы и Запада не напрямую, а опосредованно, через фирмы-«прокладки», зарегистрированные не в нашей стране (к примеру, в Китае или странах СНГ).

Во-вторых, это ожидание перемещения технологий производства в Азию (обычно это происходит не ранее, чем через год после появления оборудования на европейский рынках). Так, например, в сфере автоматизации производства в горно-металлургической отрасли проблема санкций стоит не так остро, так как основные производства из США и ЕС уже давно перенесены в Китай.

В-третьих, реализация стратегии импортозамещения, возможности которого по звеньям технологической цепочки производства в отрасли различны.

Так, в добывающем комплексе произвести относительно безболезненное замещение западного или европейского оборудования на технику, производимую в СНГ (заменить землеройно-транспортную технику Caterpillar на БелАЗ), проще, чем в обогащительном комплексе найти аналог автоматической насосной установке Warman или Geho, внедренной в технологическую линию с расчетными производственными показателями. Но наиболее критичным является импортозамещение реагентов, применяемых для проведения аналитических замеров.

На практике в крупных корпоративных структурах решение санкционного вопроса решается в комплексе. Наиболее простые решения связаны с производством запасных частей к импортному оборудованию внутри страны. Детали, не требующие высоких технологий корпорации производят на собственных вспомогательных производствах. На внутрироссийском рынке существуют также машиностроительные компании, способные обеспечить конкурентное преимущество по изготовлению аналогов импортных запасных частей. Положительный опыт такого производства имеется в ООО «Опытно-конструкторское бюро Микрон» (г. Красноярск). Одной из главных причин торможения процесса изготовления основных запасных деталей в России является отсутствие конструкторской документации на оборудование. У многих западных компаний имеются собственные представительства в России, которые и обеспечивают сервисное обслуживание. По сложившейся практике из обязательной докумен-

тации на русском языке иностранные производители обязаны предоставить руководство по эксплуатации оборудования. На английском языке предоставляется список частей и некоторые чертежи узлов, общие функциональные электросхемы оборудования. Вся остальная документация доступна только опционно, если производитель счел возможным.

Сложности поиска потенциальных изготовителей обусловлены и тем, что компания-заказчик требует за свои средства разработать чертежи, далее изготовить прототип, который необходимо предоставить на несколько месяцев для промышленных испытаний (устанавливается новая деталь совместно с ранее применяемыми и за период времени проводятся наблюдения), только после этого производитель может рассчитывать на шанс получить заказ и т.д. В результате далеко не все производители имеют такой значительный финансовый резерв для начала сотрудничества с компанией-заказчиком.

Однако отрасль также использует оборудование и материалы, которое на настоящее время невозможно заменить на аналоги, в частности, реагенты к измерительно-аналитическим приборам, производимые в США, концентраторы Knelson (Канада), применяемые в обогатительном комплексе. Попытки наладить производство указанных концентраторов в России или других странах оказались неудачными из-за сложности производства (допуски, конфигурация и т.д.).

Таким образом, опыт решения проблем обеспечения экономической безопасности российских горно-металлургических компаний в условиях внешнеполитических санкций показывает следующее. Во-первых, на протяжении последних 10–15 лет в отрасли приводилась планомерная модернизация производства на основе западных технологий и оборудования. Во-вторых, замена оборудования на альтернативное или налаживание отечественного производства расходных материалов является сложной, но выполнимой задачей, реализация которой будет наиболее сложна в узкопрофильных сферах, таких как обогащение (например, изготовление керамических фильтров медистого концентрата).

Итак, при условии введения жесткого запрета на поставки оборудования и запасных частей процесс замены на аналоги является сложным, но не критичным и поставка оборудования возможна даже после наложения ограничительных мер на экспорт, используя возможности сторонних фирм и посредников, зарегистрированных в офшорах. Импортозамещение реагентов является наиболее сложной зада-

чей, так как их основным производителем являются США, так что развитие данных технологий в России требует своего решения на государственном уровне.

Используемые источники

1. Клочай В. В. Харитонов Г. Г. Инструменты обеспечения экономической безопасности корпорации / Актуальные экономические проблемы переходной экономики России: сборник научных трудов. – М.: ИНИОН РАН, 2007.
2. Стратегия развития цветной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года.
3. Твердов А.А., Никишичев С.Б., Захаров В.Н. Проблемы и перспективы импортозамещения в горной отрасли // Горная промышленность. – 2015. – № 5. – С. 54.
4. URL: <http://www.nornik.ru/>.

Широков С. С.

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

Механизм использования инноваций в антикризисном управлении

Рассмотрен механизм антикризисного управления с помощью инноваций организациями, находящимися на различных стадиях кризиса. Предложены признаки для классификации организаций, находящихся на различных стадиях кризиса. Разработана модель выбора класса организаций, находящихся на различных стадиях кризиса.

Ключевые слова: антикризисное управление, инновационная инфраструктура, инновации.

Shirokov S. S.

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

The mechanism of use of innovations in crisis management

Mechanism of crisis management through innovation organizations at different stages of the crisis, is considered. Signs for the classification of companies at different stages of the crisis offered. Model of select of the class organizations, at different stages of the crisis, developed.

Keywords: crisis management, innovation infrastructure, innovation.

В современных экономических условиях одним из важнейших инструментов повышения эффективности деятельности организаций, в том числе, связанных с формированием их конкурентных преимуществ, являются инновационные разработки и технологии. В тоже время у организаций, для которых характерно нахождение на различных стадиях кризиса, отсутствует возможность в полной мере использовать такой инструмент как инновации для собственного финансового оздоровления и преодоления кризисной ситуации. Это связано

с отсутствием у них необходимых инвестиционных ресурсов для разработки и реализации инновационных проектов, а также высоким уровнем риска данных проектов. Однако при общих неблагоприятных финансово-экономических условиях, складывающихся в последние годы, и неэффективных управленческих решениях, принимаемых отдельными руководителями, число организаций, находящихся в кризисной ситуации, увеличивается, что определяет актуальность разработки механизма и инструментов антикризисного управления организациями с помощью инноваций на уровне региона ¹. Учитывая комплексное воздействие, которое могут оказать решения по применению инновационных технологий и разработок для устранения причин и преодоления последствий кризиса организациями на такие показатели развития региональной социально-экономической системы, как валовой региональный продукт, бюджетная обеспеченность, уровень налогов, доходы населения, занятость, инновационная деятельность данной категории организаций может осуществляться при поддержке со стороны органов власти субъектов РФ, реализуемой через организации инновационной инфраструктуры ². Указанную поддержку целесообразно осуществлять с учетом особенностей классов организаций, находящихся в кризисе и отличающихся размером и потенциалом.

В общем случае организации, относящиеся к различным подсистемам инновационной инфраструктуры, в разной степени осуществляют поддержку организаций в регионе при реализации ими отдельных этапов инновационного процесса либо всей их совокупности, оказывая услуги в области оформления инновационного проекта, проведения научно-исследовательских работ, поиске инвестиционных ресурсов для коммерциализации инноваций и др. ³

На рисунке 1 приведен механизм использования инноваций в антикризисном управлении. В ходе осуществления инновационного процесса с привлечением ресурсов инновационной инфраструктуры в

¹ Мешалкин В.П., Дли М.И., Гимаров В.А. Динамическая классификация сложных технологических систем. Методы, алгоритмы и практические результаты. М.: Физматлит, 2006. – 344 с.; 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. 56–59.

² Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Контроллинг локальных инноваций авиастроительного предприятия // Контроллинг. – 2009. – № 2. – С. 32–36.

³ Какатунова Т.В. Технопарки как элементы региональной инновационной инфраструктуры // Российское предпринимательство. – 2007. – № 3. – С. 104–107.

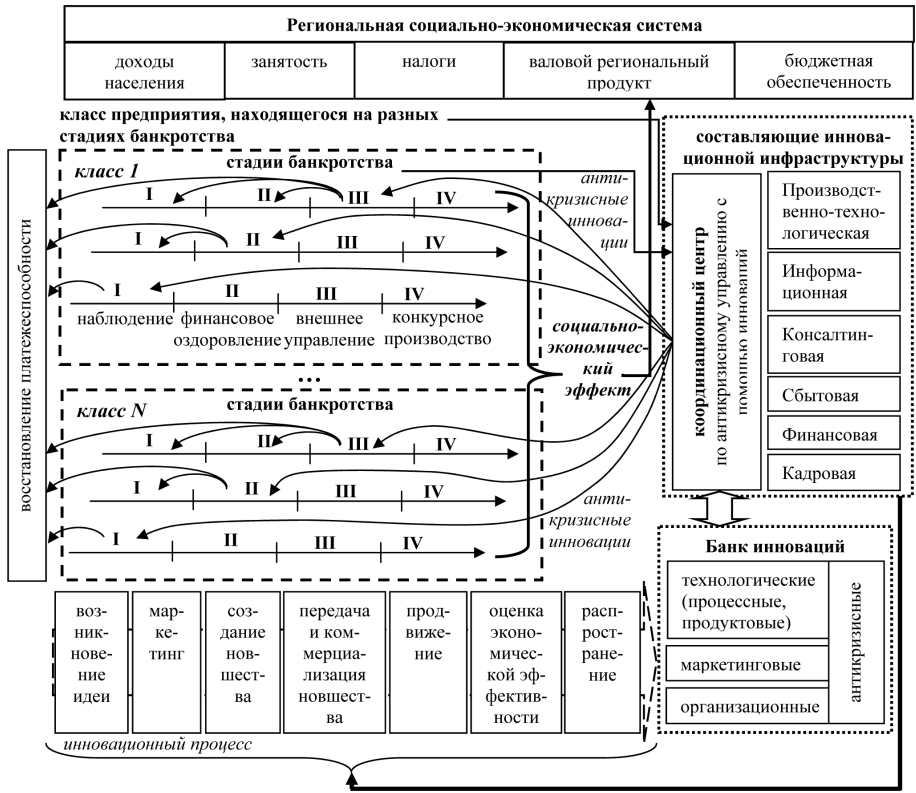


Рис. 1. Механизм использования инноваций в антикризисном управлении

регионе может быть сформирован банк инноваций, включающий технологические, маркетинговые и организационные инновации⁴. При формировании банка инноваций целесообразно осуществлять отбор инноваций, которые могут быть использованы организациями, находящимися на различных стадиях кризиса, для преодоления кризисной ситуации и улучшения собственного финансового состояния.

В качестве элемента региональной инновационной инфраструктуры, реализующего функции комплексного управления этапами инновационного процесса, а также подбора инноваций, которые могут использоваться для восстановления платежеспособности организаций, находящихся в кризисе, можно рассматривать региональный координационный центр по антикризисному управлению с помощью инноваций. Однако использование инноваций в качестве инструмента финансового оздоровления возможно только на таких стадиях процедуры банкротства, как наблюдение, финансовое оздоровление и внешнее управление. Рассмотрим основные этапы процедуры антикризисного управления с учетом особенностей классов организаций, находящихся на различных стадиях кризиса:

1. Исследование экономической среды в регионе с целью определения организаций, находящихся на различных стадиях кризиса, и их характеристик. Классификация организаций, находящихся в кризисной ситуации, и изучение особенностей развития кризиса на основе статистических данных и с привлечением в качестве экспертов антикризисных управляющих. На рисунке 2 представлена модель выбора класса организаций, находящихся на различных стадиях кризиса, где «М», «С», «К» – малое, среднее и крупное предприятия соответственно; «В» и «Н» – высокое и низкое значение отдельного показателя указанных групп.

Для классификации организаций, находящихся на различных стадиях кризиса, можно использовать следующие признаки:

а) Размер организации, характеризующийся численностью сотрудников. В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» по данному признаку целесообразно выделить малые (до 100 человек), средние (от 101 до 250 человек), крупные предприятия (свыше 251 человека).

⁴ Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской академии естественных наук. – 2009. – № 3. – С. 37; Дли М.И., Какатунова Т.В. Управление инновационным потенциалом региона. – Смоленск, 2008. – 146 с.

б) Инновационный потенциал организации, который определяет возможность реализации инновационного процесса и характеризует знания, умения и навыки сотрудников организации в инновационной сфере ⁵.

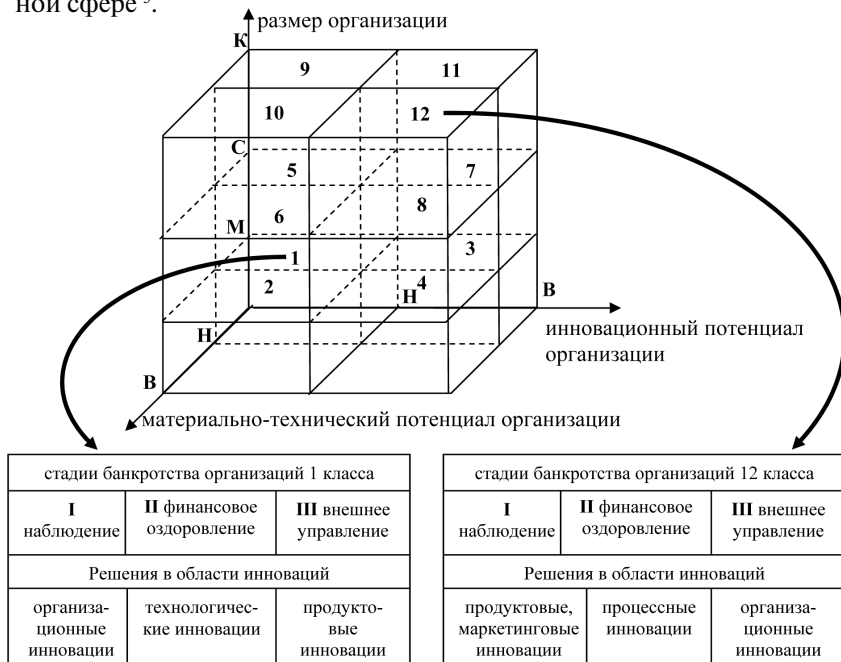


Рис. 2. Модель выбора класса организаций, находящихся на различных стадиях кризиса

в) Материально-технический потенциал организации, характеризующий имеющиеся технологии и оборудование с точки зрения возможности их использования при разработке и внедрении инноваций ⁶.

⁵ Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Роль локальных инновационных процессов авиастроительного предприятия в условиях нестабильности внешней среды // Креативная экономика. – 2009. – № 4. – С. 59–63; Дли М.И., Какатунова Т.В. Обеспечение эффективного взаимодействия элементов инновационной среды региона // Интеграл. – 2008. – № 2. – С. 92–93.; Мешалкин В.П., Какатунова Т.В. Система показателей оценки инновационного потенциала региональных промышленных комплексов // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 29. – С. 64–69.

⁶ Дли М.И., Кролин А.А. Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – Вып. XIV. – С. 66–69; Дли М.И., Какатунова Т.В. Функциональные когнитивные карты для моделирования региональных инновационных процессов // Инновационная деятельность. – 2011. – № 3. – С. 78–84.

2. На основе применения сформированного в регионе банка инноваций для каждого предприятия соответствующего класса с учетом стадии его банкротства предлагаются инновации. На рисунке 2 приведены типы инноваций, которые могут рассматриваться в качестве приоритетных на соответствующих стадиях банкротства при принятии решения об использовании инноваций для преодоления кризисной ситуации организациями, отнесенными к 1 и 12 классам.

3. Осуществление мониторинга характеристик инновационного и материально-технического потенциала организаций и их финансового состояния, а также разработка мероприятий, направленных на корректировку процесса внедрения инноваций в случае выявленных изменений. На основе анализа результатов внедрения инноваций в организациях с учетом стадий их банкротства и выявления наиболее перспективных из них арбитражными управляющими может осуществляться дополнение банка антикризисных инноваций в регионе.

Рассмотренный механизм антикризисного управления с помощью инноваций организациями, находящимися на различных стадиях кризиса, обеспечит возможность применения инноваций для преодоления кризисной ситуации и позволит повысить эффективность решений, принимаемых арбитражными управляющими и руководством организаций в ходе реализации процедуры банкротства.

Используемые источники

1. Мешалкин В.П., Дли М.И., Гимаров В.А. Динамическая классификация сложных технологических систем. Методы, алгоритмы и практические результаты. М.: Физматлит, 2006. — 344 с.
2. Мешалкин В.П., Какатунова Т.В., Дли М.И. Влияние рисков информатизации на инновационную деятельность в региональных промышленных комплексах // Транспортное дело России. — 2011. — № 4.
3. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Контроллинг локальных инноваций авиастроительного предприятия // Контроллинг. — 2009. — № 2.
4. Какатунова Т.В. Технопарки как элементы региональной инновационной инфраструктуры // Российское предпринимательство. — 2007. — № 3.
5. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской академии естественных наук. — 2009. — № 3.

6. Дли М.И., Какатунова Т.В. Управление инновационным потенциалом региона. – Смоленск, 2008. – 146 с.
7. Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Роль локальных инновационных процессов авиастроительного предприятия в условиях нестабильности внешней среды // Креативная экономика. – 2009. – № 4.
8. Дли М.И., Какатунова Т.В. Обеспечение эффективного взаимодействия элементов инновационной среды региона // Интеграл. – 2008. – № 2.
9. Мешалкин В.П., Какатунова Т.В. Система показателей оценки инновационного потенциала региональных промышленных комплексов // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 29.
10. Дли М.И., Кролин А.А. Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – Вып. XIV.
11. Дли М.И., Какатунова Т.В. Функциональные когнитивные карты для моделирования региональных инновационных процессов // Инновационная деятельность. – 2011. – № 3.

Научно-практическое издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Выпуск XXX

П 90 **Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание:** Сб. науч. трудов. Вып. XXX. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2016 — 256 с.

ISBN 978-5-9907845-8-1

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 12.04.2016
Формат бумаги 60x90 $\frac{1}{16}$, 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